

*Dariusz Mongiało**

Specjalizacja eksportowa krajów UE w międzynarodowym handlu usługami

1. Wprowadzenie

Indeks specjalizacji eksportowej kraju jest jednym z mierników jego międzynarodowej pozycji konkurencyjnej.¹ Najczęściej do pomiaru pozycji konkurencyjnej w międzynarodowym handlu dobrami stosowany jest w postaci wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej – RCA (ang. *Revealed Comparative Advantage*), którego autorem jest Bela Balassa.² Wspomniany wskaźnik wyraża względną przewagę kraju w międzynarodowym eksporcie danego dobra czy też grupy dóbr w stosunku do całkowitego udziału tego kraju w eksporcie światowym.³ Można go również wykorzystać przy zachowaniu pewnych założeń do analizy specjalizacji eksportowej w handlu usługami. Po pierwsze, należy przyjąć, że model handlu odzwierciedla względne koszty i różnice w czynnikach pozacenowych,

* Dr **Dariusz Mongiało** – pracownik Ministerstwa Gospodarki (artykuł prezentuje prywatne poglądy autora).

¹ J.Misala, *Współczesne teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej i zagranicznej polityki handlowej*, SGH, Warszawa 2004, s.252.

² B.Balassa, *Trade Liberalisation and „Revealed” Comparative Advantage*, „The Manchester School of Economic and Social Studies” no. 2/1965; B.Balassa, *Comparative advantage, trade policy and economic development*, 1989; G.Lafay, *The measurement of revealed comparative advantages w: International Trade Modelling*, eds. M.G.Dagenais, P.A.Muet, Chapman & Hall Ltd., 1992; United Nations, *Changing patterns of trade in world industry: an empirical study on revealed comparative advantage*, Nowy Jork 1982; OECD, *A taxonomy of statistical indicators for the analysis of international trade and production*, 2003; T.L.Vollrath, *A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage*, „Weltwirtschaftliches Archiv” no. 127(2)/1991.

³ J.Misala, op.cit, s.245.

np. w jakości. Po drugie, należy założyć, że różnice między krajami, które są przyczyną powstania handlu, wynikają z różnic w zasobności w czynniki produkcji, a nie są spowodowane przez różnice w poziomie posiadanej technologii.⁴

Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (zwany dalej indeksem Balassy) można wyrazić w następujący sposób:

$$RCA_j^A = (X_j^A/X^A)/(X_j^{REF}/X^{REF}), \text{ gdzie:}$$

- RCA_j^A – to wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej kraju A w sektorze j,
- X_j^A przedstawia wielkość eksportu sektora j kraju A,
- X^A – to całkowity eksport usług kraju A,
- X_j^{REF} i X^{REF} oznaczają analogiczne wartości dla grupy krajów będącej punktem odniesienia.

Wartość RCA większa niż 1 oznacza, że kraj posiada ujawnioną przewagę komparatywną w świadczeniu usługi, tj. specjalizuje się w eksporcie tej usługi. Jeżeli zaś RCA jest mniejsze niż 1, to kraj A nie posiada takiej przewagi i jest względnie niewyspecjalizowany w eksporcie danego produktu.

Jedynym kompleksowym źródłem informacji na temat wielkości światowego handlu usługami jest bilans płatniczy przygotowywany według zaleceń Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Jednak korzystając z tej publikacji, należy pamiętać, że rejestrowane są w niej tylko transakcje między rezydentami danego kraju a nierezydentami, przy czym rezydentem w rozumieniu bilansu płatniczego staje się jednostka gospodarcza, jeżeli ma centrum swojej działalności gospodarczej w danym kraju, tj. jest zaangażowana i zamierza kontynuować swoje zaangażowanie w tę działalność w tym kraju na znaczącą skalę na czas dłuższy lub nieokreślony (sugerowanym punktem odniesienia jest okres dłuższy niż 1 rok). Szeroko rozumiany obrót usługami może się odbywać na cztery różne sposoby: transgranicznie (np. międzynarodowa rozmowa telefoniczna), przez konsumpcję za granicą (np. pacjent wyjeżdża na leczenie do szpitala za granicę), w postaci obecności handlowej zagranicznego usłu-

⁴ Por.: A.V.Deardorff, *Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services w: Trade and Investment in Services: Canada/US Perspectives*, ed. R.M.Stern, Toronto: Ontario Economic Council, 1985; D.Mongiało, *Handel usługami Polski z Unią Europejską w okresie przedakcesyjnym*, „Ekonomia” nr 15/2004.

dawcy w danym kraju (zagraniczne towarzystwo ubezpieczeniowe otwiera swój oddział) lub też w formie międzynarodowej migracji osób fizycznych świadczących usługi (obcokrajowiec podejmuje pracę za granicą w lokalnej restauracji).⁵ Dane bilansu płatniczego stanowią w miarę miarodajne źródło informacji na temat wielkości wymiany usługowej realizowanej transgranicznie i w postaci konsumpcji za granicą. W bilansie płatniczym nie jest natomiast uwzględniana działalność zagranicznych firm usługowych, które świadczą usługi w danym kraju przez filie, oddziały, przedstawicielstwa czy przedsiębiorstwa podległe (tzw. obecność handlowa). Pominięta jest również częściowo wielkość eksportu usług realizowanego przez przepływ osób fizycznych świadczących usługi. Dotyczy to tych obcokrajowców, którzy zatrudnieni są w kraju pobytu przez znajdujące się w tym kraju zagraniczne firmy usługowe. Natomiast wysokość wynagrodzeń cudzoziemców zatrudnionych w przedsiębiorstwach krajowych, niezależnie od charakteru ich działalności gospodarczej (w sektorze usług lub poza nim), rejestrowana jest w bilansie płatniczym odrębnie od pozycji „handel usługami”, zbiorczo – jako „wynagrodzenia pracowników” (dla pobytu nieprzekraczającego 1 roku) i „przekazy migrantów”. W konsekwencji należy zaznaczyć, że zaprezentowane w tym artykule wskaźniki Balassy odzwierciedlają, w zależności od specyfiki sektora usługowego, w większym lub mniejszym stopniu, rzeczywistą skalę specjalizacji eksportowej krajów UE w handlu usługami obejmującym wszystkie cztery formy świadczenia usług, o których była mowa wcześniej.

Przedstawiona analiza specjalizacji eksportowej obejmuje następujące podstawowe kategorie usług, które odpowiadają nomenklaturze bilansu płatniczego Międzynarodowego Funduszu Walutowego: transport, podróże, usługi łączności, budowlane, ubezpieczeniowe, finansowe, informatyczne i informacyjne, patenty i opłaty licencyj-

⁵ Według szacunków WTO udział poszczególnych form handlu jest następujący: transgranicznie – 35%, konsumpcja za granicą – 10–15%, obecność handlowa – 50%, obecność osób fizycznych świadczących usługi – 1–2%. Te wartości należy traktować jedynie jako ogólne wskaźniki, gdyż znaczenie konkretnego sposobu świadczenia usług może różnić się od podanych liczb, w zależności od specyfiki działalności w danym sektorze usługowym (np. w typowych usługach budowlanych dominuje jako forma handlu przepływ siły roboczej, podczas gdy transgraniczne świadczenie tych usług nie jest technicznie możliwe).

ne, inne usługi dla biznesu, usługi osobiste, rekreacyjne i w sferze kultury.⁶

Ograniczoność danych statystycznych uniemożliwia analizę specjalizacji krajów UE w skali globalnej. Dlatego za punkt odniesienia przyjęto OECD i wielkość całkowitego handlu usługami OECD.⁷ Porównanie na tle OECD odzwierciedla jednak w znaczącym stopniu pozycję kraju w skali globalnej, na kraje OECD przypadło bowiem w ostatnich latach ponad 2/3 światowego eksportu usług komercyjnych i ich importu.

Przeprowadzone badanie odnosi się do okresu 2000–2004 i dotyczy tych krajów UE, które są jednocześnie członkami OECD. W artykule nie zostały zatem uwzględnione kraje bałtyckie, Cypr, Malta, Rumunia, Bułgaria i Słowenia.

2. Specjalizacja krajów UE w eksporcie usług transportowych

Usługi transportowe stanowią część podstawowej infrastruktury krajowej, a ich znaczenie jest dużo większe, niż wynika z danych statystycznych obrazujących ich udział w PKB i w krajowym zatrudnieniu.⁸ Z uwagi na swój charakter międzynarodowy handel tymi usługami odbywa się głównie w postaci transgranicznej, której towarzyszy migracja siły roboczej. W bilansie płatniczym, analogicznie jak w literaturze przedmiotu, wyodrębnia się następujące gałęzie sektora usług transportowych: transport morski, lotniczy, kolejowy, drogowy, wodny śródlądowy, rurociągowy, przesył energii,

⁶ Zgodnie z klasyfikacją MFV, zawartą w V edycji Podręcznika Bilansu Płatniczego z 1993 r., tym dziesięciu kategoriom usług przypisano odpowiednie kody: transport – kod 205, podróże – 236, usługi łączności – 245, budowlane – 249, ubezpieczeniowe – 253, finansowe – 260, informatyczne i informacyjne – 262; patenty i opłaty licencyjne – 266, inne usługi dla biznesu – 268, usługi osobiste, rekreacyjne i w sferze kultury – 287. Kategorie te składają się na wielkość światowego handlu tzw. usługami komercyjnymi, który w odróżnieniu od pojęcia „całkowity handel usługami” nie obejmuje obrotu usługami rządowymi (w nomenklaturze MFV oznaczonymi kodem 291).

⁷ Pojęcie „całkowity handel usługami” obejmuje oprócz wymienionych w przypisie 6 kategorii także obrót usługami rządowymi (w nomenklaturze MFV oznaczonymi kodem 291).

⁸ D.Mongiało, *Konkurencyjność polskiego sektora usług w stosunku do sektora usług Unii Europejskiej w: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej*, red. M.Zajchowska-Lipiec, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2000, s.73.

transport kosmiczny. Do działu transportu zalicza się także usługi pomocnicze związane z transportem (np. usługi obsługi naziemnej na lotniskach, załadowywanie i rozładowywanie kontenerów w portach morskich, magazynowanie i przechowywanie ładunków, pakowanie, przepakowywanie przesyłanych dóbr, pilotaż, usługi nawigacyjne). Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w transporcie ilustruje tabela 1.

Tabela 1. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w usługach transportowych

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	0,6	0,7	0,8	0,8	0,9
Belgia	–	–	1,1	1,1	1,1
Czechy	0,9	1,0	1,2	1,3	1,3
Dania	2,6	2,7	2,6	2,8	2,7
Finlandia	1,2	1,2	1,1	1,2	1,1
Francja	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1
Niemcy	1,0	1,1	1,1	1,0	1,1
Grecja	1,8	1,9	1,9	2,2	2,2
Węgry	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6
Irlandia	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2
Włochy	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8
Luksemburg	–	–	0,3	0,3	0,3
Holandia	1,7	1,6	1,5	1,3	1,2
Polska	1	1,3	1,5	1,7	1,4
Portugalia	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9
Słowacja	1,9	1,9	2	2,1	1,8
Hiszpania	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
Szwecja	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9
W. Brytania	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7

Źródło: OECD, *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

Generalnie o miejscu krajów UE na rynku międzynarodowych usług transportowych decyduje położenie geograficzne i naturalne ukształtowanie powierzchni, tradycja, doświadczenie, wyposażenie w kapitał, posiadanie wykwalifikowanej kadry oraz w coraz większej mierze stosowanie zaawansowanych technologii (w szczególności rozwiązań służących rozwojowi transportu intermodalnego i usług

logistycznych). Skala wpływu tych czynników na konkurencyjność w konkretnym segmencie wspomnianych usług jest różna i zależna od specyfiki, jaka charakteryzuje ten segment. Na przykład rozwój eksportu usług lotniczych między krajami A i B nie jest uzależniony od tego, czy mają wspólną granicę lądową, ten czynnik wpływa natomiast na eksport usług transportu drogowego. Pozycja na rynku międzynarodowych przewozów kolejowych dóbr uwarunkowana jest zaś m.in. położeniem na kierunkach międzynarodowego tranzytu. Spośród krajów UE w świadczeniu usług transportowych najwyższy stopień specjalizacji eksportowej wypracowała Dania, przy czym wskaźnik ten w badanym okresie był w zasadzie stabilny i wynosił 2,6 – 2,8. Kolejne miejsca pod względem wielkości indeksu Balassy przypadły Grecji, Polsce, Czechom i Holandii. W eksporcie usług transportowych specjalizują się także inne kraje UE, chociaż na mniejszą skalę. Zaliczyć do nich można Belgię, Finlandię, Francję i Niemcy. Dla pozostałych państw UE miernik RCA wyniósł poniżej jedności, co oznacza, że nie specjalizują się w eksporcie tej kategorii usług. Warto zwrócić uwagę na sytuację Szwecji, która w 2004 r. utraciła przewagę konkurencyjną w tym sektorze. Na tle OECD relatywnie najsłabszą pozycję w eksporcie usług transportowych zajmują Irlandia i Luksemburg. Nie najlepiej prezentuje się także Wielka Brytania. Brak bardziej szczegółowych danych uniemożliwia obliczenie stopnia specjalizacji krajów w eksporcie OECD w poszczególnych gałęziach transportu. Biorąc pod uwagę strukturę narodowego eksportu w 2005 r., stwierdzić jednak można, że transport morski odgrywa dominującą rolę dla Danii i Grecji oraz ma duże znaczenie dla Wielkiej Brytanii i Niemiec.⁹ Z kolei transport lotniczy pełni istotną funkcję w przypadku Hiszpanii, a inny (w tym drogowy) – w przypadku Polski i Słowacji. Wydaje się, że ta zidentyfikowana konkurencyjność Polski w innym transporcie wynika ze specjalizacji na rynku przewozów samochodowych i ma charakter głównie kosztowy z uwagi na różnice w wynagrodzeniach.¹⁰ O tym, że kraje unijne wykazują specjalizację eksportową w różnych gałęziach transportu, świadczą także ich indeksy Balassy obliczone za 2002 r. w odniesieniu do UE obejmującej 15 członków.¹¹ Te mierniki

⁹ IMF, *Balance of payments, Yearbook 2006*.

¹⁰ Por.: Ministerstwo Infrastruktury, *Sektorowy Program Operacyjny: Transport na lata 2004–2006*, Warszawa 2003, <http://www.portalmorski.pl/opracowania>, s.7.

¹¹ D.Mongiało, *Handel usługami Polski...*, op.cit., s.123-124.

RCA potwierdzają, że w 2002 r. we wspólnotowym transporcie morskim specjalizowały się Dania, Grecja, Holandia, Finlandia, Szwecja i Belgia. Wynika to zapewne z faktu, że np. Wielka Brytania, Grecja, Włochy mają długą linię brzegową, a Wielka Brytania poza tym jest krajem wyspiarskim.¹² Holandia ze względu na położenie oraz bogatą naturalną sieć dróg wodnych śródlądowych, które dostosowane zostały do potrzeb żeglugi, stanowi silną konkurencję w transporcie wodnym śródlądowym. W transporcie lotniczym przewagę komparatywną osiągnęły Niemcy, Portugalia, Francja, Holandia i Hiszpania, a w transporcie drogowym odnotować można wysoką pozycję Belgii, Szwecji, Portugalii i Włoch. Jeżeli chodzi o transport rurociągowy i przesył energii elektrycznej, w ich eksporcie na tle UE 15 wyspecjalizowały się Belgia i Niemcy. We wspólnotowym handlu usługami transportu kolejowego przodują natomiast Francja, Belgia i Włochy.

Warto zwrócić uwagę, że odnotowywana w statystyce bilansu płatniczego wielkość eksportu usług transportowych nie w pełni odpowiada rzeczywistemu wolumenowi szeroko rozumianego eksportu tych usług, który obejmuje także zagraniczną migrację pracowników (np. załoga statku może składać się z obywateli kraju innego niż ten, pod banderą którego pływa statek, a piloci linii lotniczych mogą być obywatelami kraju innego niż ten, gdzie zarejestrowany został przewoźnik lotniczy). Natomiast wartość pracy tych osób zatrudnionych za granicą przypisać należy do eksportu usług transportowych z kraju, którego są obywatelami.

3. Specjalizacja krajów UE w eksporcie podróży

Pod pojęciem „podróże” zawarte są wartości dóbr i usług nabywanych przez osoby podróżujące podczas ich pobytów służbowych lub prywatnych krótszych niż rok. W tej pozycji rejestrowane są, oprócz należności z tytułu np. zakwaterowania, transportu i wyżywienia tych osób, także wydatki związane z nauką (wydatki studentów) i zdrowiem (turystyka zdrowotna).¹³ Specyficzną cechą katego-

¹² K.Luks, *Polityka morska. Cele. Zasady. Podmioty*, 2003. Krótka i stosunkowo mało urozmaicona linia brzegowa może jednak nie mieć negatywnego wpływu na rozwój kabotażowych przewozów pasażerskich, które stanowią element turystyki i rekreacji morskiej, <http://www.portalmorski.pl/referaty>, s.6.

¹³ United Nations, European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations Conference on Trade and Development, World Trade Organisation, *Manual of Statistics on Inter-*

rii „podróże” jest to, że ich eksport stanowią wydatki, jakie ponoszą zagraniczni turyści przyjeżdżający do kraju, podczas gdy import podróży obejmuje transakcje, jakie realizują podczas pobytu za granicą obywatele danego kraju tam kupujący dobra i usługi. Stopień specjalizacji krajów UE w eksporcie podróży ilustrują dane z tabeli 2.

Tabela 2. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w podróżach

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2
Belgia	–	–	0,7	0,7	0,7
Czechy	1,5	1,6	1,5	1,7	1,6
Dania	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6
Finlandia	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8
Francja	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4
Niemcy	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Grecja	1,6	1,7	1,8	1,6	1,5
Węgry	1,9	2,1	1,8	1,7	1,5
Irlandia	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
Włochy	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6
Luksemburg	–	–	0,4	0,4	0,4
Holandia	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Polska	1,9	1,7	1,6	1,3	1,6
Portugalia	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0
Słowacja	0,7	0,9	0,9	1,0	0,9
Hiszpania	2,0	1,9	1,9	2,0	2,0
Szwecja	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6
W. Brytania	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6

Źródło: OECD, *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

Z tabeli 2. wynika, że w eksporcie podróży specjalizuje się względnie liczna grupa krajów UE. Oczekiwać można, że eksporterami tego typu usług będą głównie kraje unijne, które posiadają walory turystyczne. Odnotować należy, że w ścisłej czołówce krajów specjalizujących się w eksporcie usług ujętych w ramach tej katego-

national Trade in Services, Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington D.C. 2002, s.38-29.

rii uplasowały się Portugalia i Hiszpania, podczas gdy Grecja zajęła dalsze miejsce, ustępując Czechom i Polsce. Podróże odgrywają także istotne znaczenie w eksporcie Włoch, Węgier, Francji i Austrii. Zapewne wpływa na to fakt, że różne czynniki decydują o atrakcyjności turystycznej danego kraju. Korzystne warunki klimatyczne (np. ciepła strefa śródziemnomorska) i dogodne położenie geograficzne (np. w środku Europy, na skrzyżowaniu ważnych dróg europejskich) to tylko jeden z wielu determinantów. Wśród pozostałych wymienić można znaczny potencjał kulturowy oraz bogate i stosunkowo dobrze zachowane środowisko naturalne. Na światowym rynku turystycznym pojawiły się nowe trendy, takie jak turystyka zdrowotna, uzdrowiskowa, rezygnacja z biernego wypoczynku na rzecz aktywnej turystyki. Do motywów uprawiania turystyki zaliczyć można, oprócz wypoczynku, zdrowie, rekreację, poznanie, edukację, kontakty rodzinne i towarzyskie, biznes, politykę.¹⁴ Dla wielu krajów otworzyły się nowe możliwości specjalizacji w tych niszach rynkowych. Na podstawie danych MFW stwierdzić można, że dla Węgier, Czech, Włoch i Grecji istotną rolę odgrywają podróże prywatne. Przypuszczać można, że również ten typ podróży dominuje dla Portugalii i Hiszpanii ze względu na ich walory klimatyczne (odpoczynek typu „słońce, morze i plaża”). Niskie wartości indeksu Balassy obliczone dla m.in. Irlandii, Belgii, Danii, Finlandii, Luksemburga czy Niemiec wskazują, że przegrywają one w tej rywalizacji.

4. Specjalizacja krajów UE w eksporcie usług łączności

Wyszczególnione w bilansie płatniczym usługi łączności obejmują usługi pocztowe, kurierskie oraz telekomunikacyjne. Wspólną cechą charakterystyczną wymienionych usług stanowi to, że ich międzynarodowy obrót jest zasadniczo realizowany w postaci transgranicznej (usługa telefonii stacjonarnej realizowana bezpośrednio z jednego kraju do innego kraju) i przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne (np. zarejestrowanie nowego operatora telefonii ruchomej z udziałem kapitału zagranicznego, przejęcie funkcjonującej już sieci pocztowej, wykupienie krajowej firmy kurierskiej). Poza cechami wspólnymi istnieją pewne różnice między segmentami

¹⁴ B.Meyer, D.Milewski, A.Panasiuk, D.Szostak, *Usługi turystyczne i hotelarskie w: Współczesna ekonomika usług*, red. S.Fjeterski, A.Panasiuk, J.Perenc, G.Rosa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s.240.

usług łączności, które mają wpływ na przewagę komparatywną w ich eksporcie. Świadczenie usług telekomunikacyjnych wymaga bowiem poniesienia znaczących nakładów na wybudowanie odpowiedniej infrastruktury, podczas gdy w segmencie usług kurierskich istotniejsze znaczenie ma kapitał ludzki. W tabeli 3. zawarta jest informacja na temat stopnia ujawnionej przewagi komparatywnej krajów unijnych w eksporcie usług łączności.

Tabela 3. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w usługach łączności

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	0,7	0,8	0,9	0,7	0,7
Belgia	–	–	2,2	1,9	2
Czechy	0,9	1,3	1,2	0,6	0,7
Dania	–	0,8	0,8	0,7	0,6
Finlandia	1,6	1,8	1,7	1,3	1,6
Francja	0,8	0,9	1,2	1,2	1,3
Niemcy	0,8	0,9	0,9	1,0	1,1
Grecja	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6
Węgry	0,6	0,6	0,8	1,1	1,4
Irlandia	1,0	1,9	1,6	0,8	0,9
Włochy	1,1	1,1	0,8	1,2	1,1
Luksemburg	–	–	1,6	1,5	1,4
Holandia	1,3	1,6	1,3	1,9	2,2
Polska	1,1	0,9	0,8	1	1,1
Portugalia	1,0	1,0	1,2	1,3	1,6
Słowacja	1,1	1,0	1,0	1,1	1,0
Hiszpania	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7
Szwecja	1,5	1,4	1,2	1,2	1,5
W. Brytania	1,2	1,1	1,2	1,0	1,0

Źródło: OECD, *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

Podobnie jak w przypadku usług transportowych czy podróży, także w eksporcie usług łączności kraje Unii Europejskiej są wyspecjalizowane w różnym stopniu. Większość – 11 państw – posiada w tym sektorze przewagę komparatywną. Są to: Belgia, Holandia, Portugalia, Finlandia, Szwecja, Węgry, Luksemburg, Francja, Włochy, Polska i Niemcy. Warto jednak zwrócić uwagę, że skala specjalizacji

trzech ostatnich z wymienionych krajów nie była stosunkowo znacząca. Najwyższą wartość indeksu Balassy charakteryzowała Holandia i Belgię, a najniższą odnotowano w przypadku Grecji i Danii. Brak bardziej szczegółowych danych OECD nie pozwala jednak na analizę specjalizacji członków UE w handlu usługami pocztowymi, kurierskimi i telekomunikacyjnymi. Nie należy wykluczać, że niektórzy członkowie UE są bardziej wyspecjalizowani w świadczeniu np. usług kurierskich niż inni. Wśród wiodących operatorów na rynku usług pocztowych UE wymienić można firmy z Niemiec, Francji, Holandii, Wielkiej Brytanii, Włoch, Finlandii i Austrii.¹⁵ Pośrednio świadczyć to może, że wymienione kraje posiadają przewagę komparatywną w handlu usługami pocztowymi.

Zawarte w tabeli 3. dane dotyczące eksportu usług łączności powinno się interpretować z pewną ostrożnością. Nie zawierają bowiem informacji na temat wolumenu usług oferowanych krajowym odbiorcom przez zagranicznych usługodawców, którzy w danym kraju podjęli bezpośrednio działalność gospodarczą (np. zagraniczny operator sieci komórkowej tworzy przedsiębiorstwo podległe, zagraniczna firma kurierska otwiera swoją filię). Taka sprzedaż usług traktowana powinna być jako ich eksport z kraju pochodzenia kapitału zagranicznego. Z tego powodu kraje UE mogą faktycznie być mniej lub bardziej wyspecjalizowane w eksporcie usług łączności, niż wynika z tabeli 3.

5. Specjalizacja krajów UE w eksporcie usług budowlanych

Sektor usług budowlanych jest przykładem rynku rozproszonego, na którym funkcjonują zarówno firmy duże, średnie, jak i małe. Budownictwo jest na ogół działalnością lokalną i regionalną.¹⁶ Nie oznacza to jednak, że skala umiędzynarodowienia tych usług jest znikoma. Specyfika działalności budowlanej determinuje postać, pod jaką realizowany jest międzynarodowy obrót tymi usługami. Zazwyczaj usługi budowlane są świadczone przez założenie przed-

¹⁵ A.Stolarczyk, *Rynek usług pocztowych – zarys problemów*, „Telekomunikacja i Techniki Informacyjne” nr 3–4/2004, s.32, <http://www.itl.waw.pl/czasopisma/TiTI/2004/3-4/24.pdf>

¹⁶ E.Zawadzki, *Poziom konkurencyjności polskiego budownictwa na tle budownictwa w krajach UE i w krajach CEFTA*, raport nr 175, Biuro Studiów i Ekspertyz, Kancelaria Sejmu RP, kwiecień 2000, s.13.

siębiorstwa w miejscu budowy lub w pobliżu na czas budowy.¹⁷ W celu wykonania projektu budowlanego niezbędny jest zaś przepływ pracowników. W tabeli 4. zamieszczone są wielkości indeksu Balassy obliczone dla członków UE, które mówią o skali specjalizacji tych krajów w eksporcie usług budowlanych.

Tabela 4. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w usługach budowlanych

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	0,9	1,0	1,0	1,3	1,3
Belgia	–	–	1,8	2,3	2,0
Czechy	1,2	1,1	0,9	0,8	0,8
Dania	–	–	–	–	–
Finlandia	3,5	3,4	2,1	2,8	4,3
Francja	1,7	1,7	1,9	1,5	1,6
Niemcy	2,4	2,4	2,6	3,1	2,7
Grecja	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
Węgry	0,8	0,7	1,3	1,2	0,9
Irlandia	–	0,0	0,0	0,0	0,0
Włochy	1,2	1,4	1,5	1,5	1,4
Luksemburg	–	–	0,1	0,1	0,2
Holandia	2,4	3,1	2,4	1,8	1,6
Polska	1,4	2,2	2,9	3,5	2,7
Portugalia	0,9	1,0	1,0	1,3	1,6
Słowacja	1,5	1,4	0,9	1,4	1,5
Hiszpania	0,5	0,7	0,8	0,8	0,7
Szwecja	1,5	1,3	1,0	1,2	1,1
W. Brytania	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Źródło: OECD, *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

Na podstawie danych z tabeli 4. stwierdzić można, że w eksporcie usług budowlanych specjalizuje się przeważająca większość członków UE, konkurencja w tym sektorze jest zatem duża. Z 18 krajów Unii Europejskiej (brak danych uniemożliwia określenie

¹⁷ International Trade Centre UNCTAD/WTO, *Przewodnik handlowy po Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2002, s.69.

indeksu Balassy w tym sektorze dla Danii) pierwsze miejsce pod względem specjalizacji eksportowej przypadło Finlandii, a następne Niemcom i Polsce. Z krajów Europy Środkowo-Wschodniej dobrą pozycję konkurencyjną zajmują Polska i Słowacja w odróżnieniu od Czech i Węgier. Przewagę komparatywną w świadczeniu usług budowlanych z krajów UE 15 posiadają: Belgia, Portugalia, Holandia, Francja, Włochy, Austria i Szwecja. Najniższą wartość miernika Balassy (0,0) charakteryzuje Irlandię. Na dalekich miejscach w rankingu uplasowały się Luksemburg (0,2) i Wielka Brytania (0,1). Z zestawienia wynika, że w eksporcie usług budowlanych konkurują ze sobą kraje zarówno dobrze wyposażone w kapitał, jak i w pracę, ponieważ wskazać można różne źródła przewagi konkurencyjnej w świadczeniu tych usług. Jednym z nich, niewątpliwie zasadniczym, jest koszt siły roboczej, z uwagi na wysoką pracochłonność, jaką charakteryzuje się ta działalność. Tym też tłumaczyć można specjalizację Polski i Słowacji. Natomiast o miejscu unijnych krajów wysoko rozwiniętych na rynku usług budowlanych decyduje przewaga kapitałowa, dostęp firm budowlanych pochodzących z tych państw do tanich kredytów, innowacyjność i wydajność. Rzeczywista wielkość handlu usługami budowlanymi jest większa, niż wynika z danych bilansu płatniczego, ponieważ zawarte w nim informacje na temat przepływu siły roboczej są niepełne. Na odnotowywaną w bilansie płatniczym wielkość eksportu usług budowlanych danego kraju nie ma wpływu fakt, że w krajowych firmach budowlanych mogą być zatrudniani obcokrajowcy (np. Polacy pracujący w firmach niemieckich, które działają na rynku niemieckim). Nie można wykluczyć, że sytuacja niektórych krajów UE w tak szeroko rozumianym eksporcie usług budowlanych może być inna, niż wynika z tabeli 7. Dotyczy to m.in. Polski ze względu na wyjazdy naszych pracowników budowlanych do pracy w innych krajach UE.

6. Specjalizacja krajów UE w eksporcie usług ubezpieczeniowych i finansowych

Szeroko rozumiany sektor usług finansowych jest elementem podstawowej infrastruktury kraju, a ich dostępność i jakość wpływają na ogólnie rozumianą konkurencyjność gospodarki. Światowy handel tymi usługami jest realizowany głównie w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rozwój technologii umożliwił także międzynarodowe świadczenie usług finansowych drogą elektroniczną, ale ta forma handlu nie ma dużego znaczenia, szczegól-

nie w segmencie ubezpieczeń, gdyż specyfika działalności w tym sektorze wymaga bezpośredniego kontaktu między usługodawcą a usługobiorcą. Integralną częścią dokonanej inwestycji w postaci FDI jest zapewnienie przepływu z zagranicy personelu banku czy towarzystwa ubezpieczeniowego, zazwyczaj kadry zarządzającej i wykonawczej, podczas gdy pozostała część pracowników rekrutowana jest lokalnie. W bilansie płatniczym wyróżnia się segment ubezpieczeń oraz usług finansowych obejmujących bankowość, obrót papierami wartościowymi i pozostałe usługi pośrednictwa finansowego. W tabeli 5. zaprezentowana została specjalizacja członków UE w eksporcie usług ubezpieczeniowych, w tabeli 6. natomiast zawarte są dane ilustrujące ujawnioną przewagę komparatywną tych krajów w handlu usługami finansowymi.

Tabela 5. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w usługach ubezpieczeniowych

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	1,2	1,4	1,2	1,1	1,2
Belgia	-	-	0,4	0,5	0,5
Czechy	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dania	-	0,3	0,7	0,3	0,4
Finlandia	-0,3	-0,3	0,0	0,2	0,2
Francja	0,8	0,5	0,4	0,6	0,4
Niemcy	0,4	0,9	2,2	1,6	0,8
Grecja	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
Węgry	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Irlandia	3,3	4,5	4,0	5,8	6,3
Włochy	0,7	0,9	0,7	0,4	0,6
Luksemburg	-	-	1,6	1,4	1,5
Holandia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Polska	1,0	0,9	0,7	0,6	0,2
Portugalia	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3
Słowacja	0,3	0,1	0,2	0,2	0,0
Hiszpania	0,7	0,2	0,2	0,2	0,2
Szwecja	1,2	1,0	0,7	0,7	0,6
W. Brytania	2,4	2,5	2,3	2,0	2,1

Źródło: OECD, *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

Zaprezentowana w tabeli 5. informacja na temat wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej krajów Unii Europejskiej w zakresie usług ubezpieczeniowych pozwala stwierdzić, że w ich eksporcie wyróżnia się Irlandia. Na mniejszą skalę w tym sektorze specjalizują się Wielka Brytania, Luksemburg i Austria. Zdecydowana większość krajów UE zajmuje zatem relatywnie słabą pozycję w eksporcie usług ubezpieczeniowych. Warto odnotować fakt, że na tle OECD takie kraje, jak Holandia, Finlandia i Francja, nie wykazały w badanym okresie przewagi komparatywnej w tym sektorze.

Tabela 6. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w usługach finansowych

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	0,6	0,4	0,4	0,3	0,3
Belgia	–	–	0,9	0,9	0,8
Czechy	0,8	0,4	0,4	0,3	0,6
Dania	–	0,3	0,2	0,2	0,2
Finlandia	–	–	–	0,1	0,2
Francja	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Niemcy	0,7	0,6	0,5	0,5	0,6
Grecja	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Węgry	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4
Irlandia	1,8	1,2	1,5	1,4	1,4
Włochy	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Luksemburg	–	–	9,1	8,8	8,5
Holandia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Polska	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2
Portugalia	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Słowacja	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3
Hiszpania	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
Szwecja	0,5	0,4	0,3	0,4	0,5
W. Brytania	2,5	2,6	2,3	2,2	2,3

Źródło: OECD, *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

Spośród 19 krajów UE niekwestionowanym liderem w eksporcie usług finansowych jest Luksemburg. Jego wskaźnik RCA wyniósł 8,5 w 2004 r., natomiast w Wielkiej Brytanii, która zajmuje drugie miejsce w rankingu – jedynie 2,3. Podobnie jak w przypadku usług ubezpieczeniowych, lista krajów specjalizujących się w eksporcie

w tym sektorze obejmuje wąską i prawie identyczną grupę państw UE. Wyjątkiem jest Austria, która specjalizuje się w eksporcie usług ubezpieczeniowych, a zajmuje bardzo słabą pozycję w sektorze usług finansowych. Porównując tabele 5. i 6. stwierdzić można, że Luksemburg, Irlandia i Wielka Brytania osiągnęły dobrą pozycję konkurencyjną na obu tych rynkach. Wynika to pośrednio z faktu, że w ujęciu makroekonomicznym rynek usług ubezpieczeniowych jest jednym z elementów rynku finansowego i w praktyce te dwa rodzaje działalności gospodarczej są bardzo ściśle z sobą powiązane. Często nawet te same instytucje finansowe świadczą usługi bankowe i ubezpieczeniowe, oferując je klientom w pakietach. Nie można jednak pominąć faktu, że Irlandia, Wielka Brytania i Luksemburg zajmują różne miejsca w rankingu krajów UE pod względem wielkości osiągniętego miernika RCA. Irlandia, na przykład, ma najwyższy wskaźnik specjalizacji w usługach ubezpieczeniowych, ale ustępuje Luksemburgowi na rynku usług finansowych.

Słaba pozycja wysoko rozwiniętych członków UE w eksporcie usług ubezpieczeniowych i finansowych, która wynika z ich indeksów Balassy, jest zastanawiająca. Przewaga komparatywna na rynku usług ubezpieczeniowych oraz bankowych uzależniona jest od kapitału ludzkiego oraz od korzyści skali.¹⁸ Wydaje się zatem, że takie kraje jak Francja i Niemcy mają warunki, które umożliwiają im osiągnięcie przewagi komparatywnej w tych sektorach. Niską wartość wskaźnika RCA tych członków UE wytłumaczyć można następująco: wykorzystane w niniejszej analizie dane statystyczne bilansu płatniczego, dotyczące handlu tymi usługami, nie uwzględniają sprzedaży usług dokonywanej przez zagraniczne filie krajowych firm usługowych. Jest to o tyle istotne, że w międzynarodowym handlu usługami finansowymi i ubezpieczeniowymi (z wyjątkiem reasekuracji i ubezpieczenia międzynarodowego transportu dóbr) dominuje forma bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dlatego np. wielkość usług oferowanych na polskim rynku przez bank francuski lub niemiecki czy też holenderskie towarzystwo ubezpieczeniowe nie będzie odnotowana w statystyce bilansu płatniczego. Jest to jednak forma eksportu tych usług, której rola – obok transgranicznego świadczenia

¹⁸ Empiryczne badania rynku ubezpieczeń potwierdziły, że na przewagę komparatywną wpływ mają kapitał ludzki oraz korzyści skali. Por.: A.Sapir, E.Lutz, *Trade in Services. Economic Determinants and Development-Related Issues*, „World Bank Working Paper” No. 480/August 1981. Istnieją także dowody istnienia korzyści skali w bankowości.

(tj. bezpośrednio z kraju do kraju, bez przemieszczania się usługobiorcy i usługodawcy) – jest tak samo lub nawet bardziej istotna w tym sektorze.

7. Specjalizacja krajów UE w eksporcie usług informatycznych i informacyjnych

Pozycja „usługi informatyczne i informacyjne” obejmuje trzy podkategorie: usługi świadczone przez informatyków (m.in. doradztwo, naprawa i konserwacja sprzętu komputerowego), usługi agencji informacyjnych (dostarczanie mediom fotografii, nowości i artykułów) oraz inne usługi informacyjne (usługi tworzenia bazy danych, przechowywania informacji i rozsyłania itp.). Mogą być one świadczone na skalę międzynarodową transgranicznie, ale także w postaci migracji siły roboczej lub założenia za granicą oddziału czy przedstawicielstwa. Specjalizacja eksportowa krajów UE w handlu tymi usługami zaprezentowana jest w tabeli 7.

Tabela 7. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w usługach informatycznych i informacyjnych

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Belgia	–	–	1,3	1,2	1,1
Czechy	0,5	0,5	0,6	0,2	0,3
Dania	–	0,9	0,9	0,7	0,6
Finlandia	1,1	1,5	2,2	1,8	1,9
Francja	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3
Niemcy	1,5	1,6	1,5	1,4	1,4
Grecja	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Węgry	0,7	0,7	0,8	0,7	0,8
Irlandia	11,2	11,1	10,4	8,5	8,7
Włochy	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Luksemburg	–	–	0,4	1,2	1,7
Holandia	0,8	0,5	0,7	1,1	1,2
Polska	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4
Portugalia	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Słowacja	0,8	0,8	0,7	0,6	0,8
Hiszpania	1,3	1,1	1,2	1,0	0,8
Szwecja	1,9	1,9	1,7	1,6	1,6
W. Brytania	1,2	1,1	1,2	1,3	1,4

Źródło: OECD, *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

W eksporcie usług informatycznych i informacyjnych specjalizuje się duża, aczkolwiek nieobejmująca wszystkich członków UE, grupa krajów. Dominującą rolę odgrywa Irlandia, której miernik RCA utrzymuje się na wysokim poziomie. Specjalizację eksportową w tym sektorze wykazują również: Finlandia, Luksemburg, Szwecja, Wielka Brytania, Niemcy, Holandia i Belgia. Zinterpretować to można w ten sposób, że wymienione kraje są dobrze wyposażone w kapitał ludzki, który jest głównym źródłem przewagi komparatywnej w tym sektorze. W rywalizacji przegrywają nie tylko Polska, Czechy i Słowacja, ale również takie kraje o dominującej w gospodarce narodowej roli sektora usług jak Dania, Francja i Austria, która zajmuje najsłabszą pozycję konkurencyjną, a której miernik RCA nie przekroczył w latach 2000–2004 wartości 0,1. Podobnie jak w przypadku sektora ubezpieczeń i bankowości, dane zawarte w bilansie płatniczym nie odpowiadają w pełni wielkości szeroko rozumianego handlu usługami informatycznymi i informacyjnymi. W statystyce bilansu płatniczego pomija się wielkość usług świadczonych w kraju pobytu przez zagraniczne filie firm informatycznych. W tej pozycji bilansu odnotowywane są bowiem tylko transakcje dokonywane transgranicznie (np. za pomocą Internetu) lub realizowane przez informatyków będących niezależnymi usługodawcami lub pracownikami firmy usługowej, których pracodawca wysyła do kraju, gdzie wykonują konkretną usługę (np. instalowanie czy naprawa programu komputerowego), a potem wracają. Natomiast wielkość sprzedaży usług wykonywanych przez informatyków, którzy są zatrudnieni za granicą przez pracodawców kraju pobytu, nie jest rejestrowana w pozycji „eksport usług informatycznych”. Nie można wykluczyć, że sytuacja niektórych krajów w tak szeroko rozumianym eksporcie usług informatycznych jest inna, niż wynika z tabeli 7. Takie stwierdzenie jest prawdziwe np. dla Polski ze względu na migrację polskich informatyków do innych państw Unii Europejskiej.

8. Specjalizacja krajów UE w eksporcie patentów i opłat licencyjnych

Międzynarodowy handel usługami obejmuje – obok typowych sektorów usługowych, jak omówione wcześniej: transport, ubezpieczenia, usługi finansowe czy też usługi informatyczne i informacyjne – także obrót patentami i opłatami licencyjnymi. W tej pozycji rejestrowane są płatności z tytułu legalnego wykorzystywania pa-

tentów, praw autorskich, znaków handlowych oraz używania na mocy umów licencyjnych oryginałów i prototypów (np. manuskryptów i filmów). Obrót ten, realizowany w formie transgranicznej, jest elementem międzynarodowych transferów technologii i wiedzy. Importerzy patentów i opłat licencyjnych korzystają z efektów prac badawczo-rozwojowych prowadzonych w innych krajach oraz z osiągnięć naukowych tych krajów. Miejsce członków UE w eksporcie OECD w tej kategorii ilustruje tabela 8.

Tabela 8. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w patentach i opłatach licencyjnych

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Belgia	–	–	0,3	0,3	0,3
Czechy	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Dania	–	0,4	0,4	0,4	0,4
Finlandia	2,2	1,6	1,3	1,0	1,3
Francja	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7
Niemcy	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5
Grecja	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Węgry	0,3	0,2	0,7	0,6	0,8
Irlandia	0,5	0,1	0,2	0,1	0,1
Włochy	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Luksemburg	–	–	0,1	0,1	0,1
Holandia	0,6	0,5	0,5	0,7	0,8
Polska	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
Portugalia	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Słowacja	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3
Hiszpania	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Szwecja	0,9	1,0	1,0	1,2	1,3
W.Brytania	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0

Źródło: OECD, *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

Kraje Unii Europejskiej zajmują w eksporcie patentów i opłat licencyjnych, w porównaniu z innymi sektorami usług, względnie słabą pozycję. Z grupy 19 państw UE jedynie Szwecja i Finlandia osiągnęły w analizowanym okresie wskaźnik RCA powyżej jedności.

Najsłabszą pozycję konkurencyjną mają: Grecja, Polska i Portugalia, dla których wartość tego miernika w latach 2003–2004 wyniosła zero. Dla Austrii, Irlandii, Luksemburga, Włoch i Hiszpanii nie przekroczyła w 2004 r. wielkości 0,1. Deficyt w handlu patentami i opłatami licencyjnymi dotyczy zatem także krajów wysoko rozwiniętych. Przykład Finlandii i Szwecji jest dowodem, jak duże znaczenie mają efektywne inwestycje w zakresie kapitału ludzkiego jako źródło sukcesu na międzynarodowym rynku opłat licencyjnych i patentów.

9. Specjalizacja krajów UE w eksporcie innych usług dla biznesu

Do kategorii „innych usług dla biznesu” zaliczane są typowe usługi biznesowo-reklamowe, badania rynku i opinii publicznej, badawczo-rozwojowe, ochroniarskie, detektywistyczne, pośrednictwa pracy, w zakresie organizowania polowań i łowiectwa, oraz usługi profesjonalne, tj. prawnicze, rachunkowe, audytorskie, księgowo-doradztwo podatkowe, architektoniczne, kartograficzne, geologiczne, geodezyjne i inżynierskie. W tej pozycji bilansu płatniczego rejestruje się również działalność biur podróży, operatorów wycieczek i przewodników turystycznych, a więc usługodawców związanych z szeroko rozumianym sektorem turystyki. Innymi słowy „inne usługi dla biznesu” obejmują bardzo zróżnicowaną grupę działalności. Skala specjalizacji członków UE w eksporcie w tej pozycji bilansu płatniczego zaprezentowana została w tabeli 9.

Tabela 9. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w innych usługach dla biznesu

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7
Belgia	–	–	1,5	1,5	1,4
Czechy	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8
Dania	0,6	0,7	0,6	0,7	0,7
Finlandia	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0
Francja	1,1	1,2	1,1	1,1	1,0
Niemcy	1,5	1,3	1,1	1,2	1,3
Grecja	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Węgry	1,0	0,6	0,8	0,8	0,9
Irlandia	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9

Włochy	1,2	1,4	1,3	1,3	1,3
Luksemburg	–	–	0,4	0,4	0,4
Holandia	1,4	1,5	1,6	1,7	1,6
Polska	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6
Portugalia	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7
Słowacja	1,1	0,9	0,8	0,6	0,8
Hiszpania	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
Szwecja	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7
W. Brytania	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3

Źródło: OECD, 2007 r., *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

Generalnie o skali przewagi komparatywnej w handlu usługami biznesowymi decyduje wyposażenie w kapitał ludzki oraz innowacyjność. Zaprezentowane w tabeli wielkości indeksu Balassy wskazują, że w eksporcie tych usług specjalizuje się mniej niż połowa krajów UE: Szwecja, Niderlandy, Belgia, Włochy, Niemcy i Wielka Brytania. Warto jednak zwrócić uwagę, że niewykluczone, iż niektóre kraje UE, dla których miernik Balassy w tej kategorii nie przekroczył jedności, specjalizują się w eksporcie jednego lub kilku wybranych rodzajów usług biznesowych. Na sformułowanie takiej tezy pozwalają badania analityczne, w wyniku których zidentyfikowano w 2002 r. różną specjalizację krajów unijnych w obrębie kategorii „innych usług dla biznesu”, przy czym punktem odniesienia była Unia Europejska obejmująca 15 członków. Na przykład Francja na tle innych krajów UE wykazała posiadanie przewagi komparatywnej w pośrednictwie handlowym, Irlandia – w wynajmie, a Finlandia – w usługach badań i rozwoju; usługach w rolnictwie i górnictwie, usługach obróbki na miejscu oraz innych usługach dla biznesu, profesjonalnych i technicznych.¹⁹ Brak szczegółowych danych statystycznych obrazujących handel OECD „innymi usługami dla biznesu” wymienionych podkategorii uniemożliwia weryfikację, czy te kraje utrzymały przewagę komparatywną na tle OECD.

Prezentowane w tabeli 9. informacje na temat wielkości eksportu w usługach osobistych, rekreacyjnych i w sferze kultury należy, podobnie jak w przypadku innych rodzajów działalności usługowej, interpretować z pewną ostrożnością. Obrazują one bowiem jedynie

¹⁹ D.Mongiáło, *Handel usługami Polski...*, op.cit, s.123-124.

część szeroko rozumianego międzynarodowego obrotu tymi usługami. W większości usług ujętych jako „inne usługi biznesowe” nie ma możliwości rozwoju międzynarodowej wymiany bez zapewnienia bezpośredniego fizycznego kontaktu między usługodawcą a usługobiorcą, bowiem sam transgraniczny (np. internetowy, przez telekonferencje) sposób porozumiewania się jest niewystarczający (np. usługi architektoniczne) lub też niemożliwy technicznie (np. usługi przewodników turystycznych, usługi ochroniarskie). Dlatego kraje, które na podstawie danych bilansu płatniczego wykazują specjalizację w eksporcie innych usług biznesowych, mogą faktycznie być mniej lub bardziej konkurencyjne w świadczeniu tych usług na rynku międzynarodowym.

10. Specjalizacja krajów UE w eksporcie usług osobistych, rekreacyjnych i w sferze kultury

Pod pozycją „usługi osobiste, rekreacyjne i w sferze kultury” rejestrowane są usługi audiowizualne (związane z produkcją i dystrybucją filmów, programów radiowych i telewizyjnych, nagrań muzycznych, dostęp do kodowanych kanałów telewizyjnych). Poza nimi w tej kategorii zawarte są usługi świadczone w szeroko rozumianym sektorze kultury. Do nich zaliczyć można działalność muzeów i bibliotek, artystów, zespołów muzycznych, teatrów i cyrków oraz parków narodowych. Odnotowywany jest również handel usługami osobistymi (np. fryzjerskimi, salonów piękności), sportowymi (np. klubów sportowych), rozrywkowymi (np. parków rozrywki, zakłady wzajemne i gry losowe), a także działalność ogrodów botanicznych i zoologicznych. Wielkości obrotów usługami osobistymi, rekreacyjnymi i w sferze kultury uwzględniają świadczone na rzecz nierezydentów usługi edukacyjne (np. kursy korespondencyjne, telewizję edukacyjną, edukację przez Internet, usługi nauczycieli pracujących na własny rachunek za granicą) i zdrowotne (np. telemedycynę, teleradiagnostykę, usługi świadczone przez lekarzy, dentystów, weterynarzy praktykujących za granicą). Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej członków UE w eksporcie usług osobistych, rekreacyjnych i w sferze kultury zaprezentowany został w tabeli 10.

Tabela 10. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów UE w usługach osobistych, rekreacyjnych i w sferze kultury

Kraj	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Austria	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4
Belgia	–	–	0,4	0,5	0,5
Czechy	1,5	1,3	1,3	0,8	0,9
Dania	–	0,4	0,4	0,3	0,3
Finlandia	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1
Francja	1,0	1,0	1,0	1,1	1,2
Niemcy	0,2	0,3	0,3	0,5	0,4
Grecja	0,7	0,5	0,5	0,8	1,8
Węgry	1,8	4,9	3,9	5,7	6,9
Irlandia	0,5	0,7	0,6	0,6	0,5
Włochy	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5
Luksemburg	–	–	0,5	0,4	0,3
Holandia	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6
Polska	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4
Portugalia	0,8	0,8	0,6	0,6	0,8
Słowacja	1,3	1,6	1,3	1,4	1,5
Hiszpania	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7
Szwecja	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
W.Brytania	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1

Źródło: OECD, *Dataset: Micro trade indicators (by category of services)*, <http://stats.oecd.org/WBOS/Default.aspx> i obliczenia własne dla Słowacji za 2004 r.

Pojęcie „usługi osobiste, rekreacyjne i w sferze kultury” obejmuje bardzo zróżnicowaną grupę usług, dla których zidentyfikować można różne źródła przewagi komparatywnej. W typowych usługach audiowizualnych decydujące znaczenie ma skala inwestycji w zakresie kapitału rzeczowego oraz korzyści skali. Natomiast np. w usługach edukacyjnych o przewadze komparatywnej decydują koszty, wyposażenie w naturalne czynniki, dostępność kapitału rzeczowego, finansowego i ludzkiego, obecność nisz w sektorze i polityka wspierająca infrastrukturę i otoczenie.²⁰ Świadczenie innych usług, np. osobistych, jest wysoko pracochłonne i w tym przypadku

²⁰ Ch.Rupa, *Trade in Health Services*, „CMH Working Paper Series”, paper No. WG4: 5/June 2001, <http://www.emro.who.int>, s.110.

kluczowym determinantem przewagi komparatywnej jest koszt pracy ludzkiej.

Grupa 19 krajów Unii Europejskiej nie jest homogeniczna pod względem specjalizacji w eksporcie usług osobistych, rekreacyjnych i w sferze kultury. Przewagę komparatywną, której odzwierciedleniem jest miernik RCA, posiadają Węgry, Słowacja, Francja i Wielka Brytania. Do tej grupy zaliczyć można jeszcze Grecję, która dopiero w 2004 r. wykazała specjalizację w eksporcie tych usług. Szczególnie wyróżnia się pozycja Węgier jako kraju UE o najwyższym stopniu specjalizacji, który wyniósł w 2004 r. 6,9, podczas gdy dla innych wahał się w granicach 1,1–1,8. Dane prezentowane przez OECD są dość ograniczone, co nie pozwala na identyfikowanie, które kraje UE specjalizują się w handlu usługami audiowizualnymi i z nimi związanymi, a które – w pozostałych typach usług tej kategorii. Odnotować można fakt, że w 2002 r. Grecja, Włochy i Portugalia posiadały przewagę komparatywną we wspólnotowym obrocie innymi usługami osobistymi, rekreacyjnymi i w sferze kultury, a okazały się niekonkurencyjne w eksporcie samych usług audiowizualnych.²¹ Natomiast Francja i Wielka Brytania wykazały w 2002 r. specjalizację we wspólnotowym eksporcie w obydwu tych podkategoriach. Ich wysoką pozycję konkurencyjną potwierdzają także dane z tabeli 10.

Wydaje się, że statystyka bilansu płatniczego odzwierciedla w miarę rzetelnie wielkość eksportu usług audiowizualnych, które realizowane są głównie w postaci transgranicznej, ale nie obrazuje w pełni wielkości handlu pozostałymi usługami osobistymi, rekreacyjnymi i świadczonymi w sferze kultury. Wymagają one bowiem bezpośredniego kontaktu między usługodawcą a usługobiorcą. W konsekwencji eksport tych usług obejmuje także sprzedaż za pośrednictwem utworzonych za granicą filii, oddziałów, przedstawicielstw i przedsiębiorstw podległych oraz reprezentantów zagranicznej migracji krajowej siły roboczej. Ta ostatnia forma jest szczególnie istotna w segmencie usług osobistych. Biorąc pod uwagę te spostrzeżenia oraz wysoki stopień agregacji danych prezentowanych w statystyce bilansu płatniczego, można przyjąć, że rzeczywista skala specjalizacji krajów UE w międzynarodowym eksporcie usług osobistych, rekreacyjnych i w sferze kultury, innych niż audiowizualne, różni się od wskaźnika Balassy zaprezentowanego powyżej.

²¹ D.Mongiało, *Handel usługami Polski...*, op.cit.

11. Ogólna charakterystyka specjalizacji eksportowej krajów UE w handlu usługami

Najlepszą pozycję pod względem specjalizacji eksportowej zajmuje UE w czterech kategoriach usług: transportowych, podróży, łączności i budowlanych. W tych sektorach ponad połowa badanej grupy krajów UE wykazuje na tle OECD specjalizację eksportową.

Relatywnie gorsze miejsce wypracowała UE w eksporcie w dwóch sektorach usług: informatycznych i informacyjnych oraz innych usług dla biznesu. Specjalizuje się w nich od 6 do 8 krajów UE.

Jeszcze słabszą pozycję ma UE w usługach ubezpieczeniowych, finansowych oraz osobistych, rekreacyjnych i w sferze kultury, gdzie wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej odnotowano dla 3 – 5 państw UE.

Najgorzej prezentuje się miejsce krajów UE w eksporcie patentów i opłat licencyjnych. Obliczone za okres 2000–2004 wskaźniki Balassy dowodzą, że aż 17 krajów UE się w nim nie specjalizuje.

Kraje UE różnią się specjalizacją eksportową. Niektóre koncentrują się na eksporcie jednego lub dwóch typów usług (wąska specjalizacja), inne zaś oferują więcej rodzajów usług (szeroka specjalizacja).

Uwzględniając to kryterium, kraje UE będące jednocześnie członkami OECD można podzielić na dwie zasadnicze grupy:

- a) kraje o szerokiej specjalizacji eksportowej: Belgia, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Holandia, Szwecja, Wielka Brytania, Węgry, Austria, Polska, Portugalia i Słowacja,
- b) kraje o wąskiej specjalizacji eksportowej: Czechy, Dania i Hiszpania.

12. Wnioski końcowe

Na podstawie przeprowadzonej analizy wysnuć można trzy zasadnicze wnioski.

Po pierwsze, 19 krajów UE, które są członkami OECD, to zróżnicowana grupa krajów o różnej specjalizacji eksportowej.

Po drugie, kraje UE w większości specjalizują się w eksporcie kilku rodzajów usług.

Po trzecie, najlepszą pozycję pod względem specjalizacji eksportowej zajmuje UE jako ugrupowanie w transporcie, podróżach,

usługach łączności i budowlanych. Relatywnie gorsze miejsce wypracowała w eksporcie usług informatycznych i informacyjnych oraz innych usług dla biznesu. Jeszcze słabszą pozycję ma UE w usługach ubezpieczeniowych, finansowych oraz osobistych, rekreacyjnych i w sferze kultury. Najgorzej prezentuje się miejsce UE w eksporcie patentów i opłat licencyjnych.

Specjalizacja eksportowa, która odzwierciedla posiadaną przez kraj przewagę komparatywną, ma charakter dynamiczny. Dlatego jej skala i stopień, jakie obecnie wykazują kraje UE w międzynarodowym handlu usługami OECD, mogą ulec zmianie, szczególnie w wyniku toczącej się na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO) rundy negocjacji usługowych. Dalsza pełna liberalizacja międzynarodowej wymiany pozwoli bowiem państwom nie tylko na wykorzystanie posiadanej już przewagi komparatywnej i pogłębienie specjalizacji w danym sektorze, ale – wskutek uzyskania lepszego dostępu do rynku innych krajów – na osiągnięcie przewagi w świadczeniu usług w innych sektorach. Nie należy wykluczyć także i tego, że konsekwencją usunięcia barier w międzynarodowym obrocie usługowym stanie się utrata posiadanej dotychczas narodowej specjalizacji eksportowej. O ostatecznym modelu specjalizacji eksportowej krajów UE w najbliższych latach w światowym handlu usługami zadecyduje końcowy wynik rozmów tej rundy WTO.

Abstract

Export specialization of EU Member States in international trade in services

The purpose of this article is to analyse the index of export specialization of 19 EU member states in international trade in services. The data is taken from balance of payments statistics and cover the years 2000–2004. The study examines the following main IMF categories of services trade: transportation; travel; communication services; construction services; insurance services; financial services; computer and information services; royalties and licence fees; other business services; personal, cultural and recreational services. The inquiry led to the following conclusions: firstly, the EU Member States have different export specializations in trade in services. Secondly, most of them specialise in exporting a number of categories of services. Thirdly, the EU consisting of 19 Member States has best comparative advantages in transportation

services, travel, communication and construction services. It features relatively good competitiveness in export of computer and information services and other business services. It is less competitive in insurance and financial services and personal, cultural and recreational services. Export of royalties and licence fees should be seen as its weaknesses. Finally, the Author argues that the present EU export specialization in services trade will be affected by results of WTO Doha round negotiations.