

Konkurencyjność Polski w eksporcie usług biznesowych opartych na wiedzy (KIBS) w okresie członkostwa w Unii Europejskiej

Joanna Wyszowska-Kuna, University of Lodz (Łódź, Poland)

E-mail: joanna.kuna@uni.lodz.pl

<https://orcid.org/0000-0002-0750-1719>

Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie konkurencyjności i specjalizacji Polski w eksporcie usług biznesowych opartych na wiedzy (ang. *knowledge-intensive business services* – KIBS) w latach 2004–2022. W badaniu wykorzystano metodę mapowania produktów w oparciu o wartości dwóch wskaźników: znormalizowany wskaźnik przewagi komparatywnej (NRCA) i wskaźnik bilansu handlowego (TBI). Wyniki przeprowadzonego badania wnoszą wkład do literatury przedmiotu poprzez: (1) zidentyfikowanie w polskim eksporcie „wiodących KIBS eksportowych” oraz KIBS, które mają potencjał do zdobycia przewagi komparatywnej; (2) zbadanie konkurencyjności i specjalizacji eksportowej w odniesieniu do wąskich kategorii KIBS dla całego okresu uczestnictwa Polski w jednolitym rynku europejskim; (3) porównanie konkurencyjności i specjalizacji eksportowej sektora KIBS w Polsce na rynku UE i na rynkach krajów trzecich. Wyniki badania empirycznego pokazują, iż niektóre branże KIBS w Polsce poprawiły swoją konkurencyjność w okresie członkostwa w UE, choć w większym stopniu dotyczy to eksportu do krajów spoza UE, niż z UE. Może wynikać to z silnej konkurencji na rynku UE oraz z faktu, że w handlu usługami, szczególnie w odniesieniu do KIBS dostarczanych online (np. usługi komputerowe), odległość nie odgrywa roli. Polska wykształtowała specjalizację regionalną w eksporcie usług księgowych, a wskazują na to najwyższe wartości obydwu wskaźników dla tej kategorii, w porównaniu z innymi kategoriami KIBS w Polsce oraz w porównaniu z innymi krajami UE. Natomiast, „wiodącą branżą eksportową” z sektora KIBS w Polsce okazały się usługi komputerowe, ale tylko na rynkach krajów spoza UE. Niestety, mimo tendencji wzrostowych, znaczenie „wiodących KIBS eksportowych” w polskim eksporcie jest wciąż niewielkie, szczególnie na rynku UE. Dlatego konieczne jest podjęcie dalszych działań mających na celu wzmocnienie konkurencyjności sektora KIBS w Polsce, a kluczowe jest wsparcie dla inwestycji w kapitał ludzki, transformację cyfrową oraz B&R.

Słowa kluczowe: przewaga komparatywna, konkurencyjność, usługi biznesowe oparte na wiedzy, KIBS, eksport, Polska, Unia Europejska, jednolity rynek usług, członkostwo w UE

Competitiveness of Poland in the export of knowledge-intensive business services (KIBS) during EU membership

Abstract

The aim of this article is to assess the competitiveness and specialisation of Polish *knowledge-intensive business services* (KIBS) export during the years 2004–2022. The product mapping method is used, which is based on the values of two indicators, i.e.: the normalised revealed comparative advantage index (NRCA) and the trade balance index (TBI). The study contributes to the academic literature by: (1) identifying the leading exported KIBS as well as KIBS with the potential to gain comparative advantage in Polish exports; (2) examining export competitiveness and specialisation in very narrow KIBS categories for the entire period of Poland's participation in European Single Market; (3) comparing the competitiveness and export specialisation of the KIBS sector in Poland in the EU and non-EU markets. The empirical results demonstrate that some of the KIBS industries in Poland have improved their competitiveness during the period of EU membership, but rather in exports outside the EU than to the EU. This may be due to strong competition in EU market and the fact that distance does not play a significant role in trade in services, especially in case of KIBS delivered online (e.g. computer services). Poland has developed a regional specialisation in the export of accountancy services, which is proven by the highest values of both indicators for this category, compared to other KIBS categories in Poland and compared to other EU countries. On the other hand, computer services appeared to be the leading exported product from the KIBS sector, but only outside the EU. Unfortunately, despite the upward trends, the importance of the leading exported KIBS in Polish exports is still small, especially in EU market. Therefore, it is necessary to take further actions aimed at strengthening the competitiveness of the KIBS sector in Poland, and the support for investments in human capital, digital transformation and R&D is crucial.

Keywords: comparative advantage, competitiveness, knowledge-intensive business services, KIBS, export, Poland, European Union, European Single Market, EU membership

Usługi biznesowe, w szczególności te charakteryzujące się wysokim powiązaniem z technologią i wiedzą, odgrywają kluczową rolę we współczesnych gospodarkach. Efektem tego jest dynamiczny rozwój grupy usług określanej jako *usługi biznesowe oparte na wiedzy* (ang. *knowledge-intensive business services* – KIBS). Stanowią one wkład w procesy produkcyjne i w związku z tym wpływają na efektywność i innowacyjność przedsiębiorstw oraz całego systemu gospodarczego (Wyszowska-Kuna 2016).

Znaczenie KIBS dostrzegane jest również w Unii Europejskiej. Celem regulacji unijnych w obszarze swobody przepływu usług jest zniesienie barier napotykaných przez usługodawców i usługobiorców, którzy mając obywatelstwo jednego kraju członkowskiego, chcą świadczyć usługi lub z nich korzystać w innym państwie członkowskim. Uzupełnieniem swobody przepływu usług jest swoboda wyboru miejsca prowadzenia przedsiębiorstwa usługowego na terenie UE przez obywateli UE w ramach swobody

przedsiębiorczości. W ten sposób regulacje unijne odnoszą się do wszystkich czterech sposobów udziału usług w wymianie międzynarodowej wyszczególnionych w definicji handlu usługami obowiązującej w Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization 1995). Należy zauważyć jednak, że mimo wielu działań podejmowanych w celu budowy jednolitego rynku usług, nie został on wciąż w pełni osiągnięty. W różnych dokumentach unijnych cel ten jest wskazywany jako jeden z priorytetów wspierających dalszy rozwój i podnoszenie konkurencyjności UE właśnie z uwagi na kluczową rolę usług biznesowych, w szczególności KIBS (Parlament Europejski 2004; European Commission 2002; Europejski Trybunał Obrachunkowy 2016).

W Polsce swoboda przepływu usług, inaczej niż swoboda przepływu towarów, nie została wprowadzona na mocy Układu Europejskiego (1994). W okresie stowarzyszenia możliwość świadczenia usług na terenie drugiej strony Układu była możliwa jedynie poprzez założenie firmy usługowej z możliwością zatrudnienia personelu kluczowego z kraju macierzystego. Dopiero akcesja do UE oznaczała przystąpienie Polski do jednolitego rynku europejskiego (JRE), którego częścią jest rynek usług. Dla polskich usługodawców oznaczało to możliwość wyboru sposobu w jaki chcą sprzedawać swoje usługi na rynku unijnym, ale jednocześnie wiązało się ze wzrostem konkurencji ze strony przedsiębiorstw z innych krajów UE.

W związku z powyższym, **celem niniejszego artykułu** jest zbadanie konkurencyjności i specjalizacji eksportowej Polski w tym ważnym obszarze w okresie członkostwa w UE (na rynku unijnym i poza UE) oraz zidentyfikowanie „wiodących KIBS eksportowych” oraz KIBS z potencjałem na zdobycie przewagi w polskim eksporcie.

Przegląd badań

W literaturze przedmiotu można wskazać kilka prac prezentujących wyniki badań konkurencyjności Polski w eksporcie usług opartych na wiedzy, na ogół w porównaniu z innymi krajami UE. Usługi te charakteryzowały się wysoką dynamiką eksportu po akcesji Polski do UE, ale ich udział w polskim eksporcie był około dwukrotnie niższy niż średnio w UE. Od 2007 roku Polska notowała przewagę komparatywną oraz nadwyżkę handlową w tym obszarze (przy wysokiej tendencji wzrostowej), a globalny kryzys finansowy spowodował umocnienie tej przewagi w handlu poza UE (Wyszkowska-Kuna 2014). Polska, podobnie jak inni nowi członkowie UE z Europy Środkowo-Wschodniej (ESW), była mniej konkurencyjna w eksporcie KIBS w porównaniu z krajami należącymi do UE przed 2004 rokiem (tzw. kraje starej UE). Akcesja miała jednak pozytywny wpływ na ich konkurencyjność w tym obszarze, która wynikała głównie z niższych kosztów pracy i wyposażenia w kapitał ludzki. Inaczej sytuacja wyglądała w krajach starej UE, gdzie konkurencyjność sektora KIBS była głównie zdeterminowana przez poziom zaawansowania technologicznego mierzony wartością wydatków na B&R (Wyszkowska-Kuna 2017).

Kraje ESW zdołały znacząco poprawić swoją pozycję w produkcji i wymianie KIBS w okresie członkostwa w UE, dzięki przyciąganiu zagranicznych inwestycji oraz rozwo-

jowi potencjału eksportowego. W tym samym czasie cała Europa, choć wciąż posiada przewagę w eksporcie KIBS i odpowiada za połowę wymiany w tym obszarze, zmniejszyła swój udział w światowym eksporcie KIBS na rzecz Azji i obu Ameryk. Oczywiście, kraje ESW muszą mierzyć się z różnego rodzaju wyzwaniami, w szczególności ze spadkiem swojej przewagi kosztowej w wyniku wyrównywania się wynagrodzeń w UE. Rozwiązaniem jest budowa przewagi w usługach o większej wartości dodanej, bardziej dostosowanych do potrzeb klienta i bardziej złożonych, co już jest zauważalne w Polsce oraz w innych krajach ESW (Brodzicki 2024). Wymaga to jednak polityki wspierającej dalsze inwestycje w rozwój kapitału ludzkiego, transformację cyfrową oraz innowacyjność (Draghi 2024).

Rozwojowi potencjału eksportowego sektora KIBS w krajach ESW sprzyja także tendencja do *near-shoringu*, która pojawiła się po pandemii Covid-19. Polega ona na realokacji różnych działalności usługowych do bliskich lokalizacji w ramach danego regionu w celu zwiększenia stabilności łańcuchów dostaw, a główne zalety regionu ESW to wykwalifikowani pracownicy, bliskość kulturowa i korzystne położenie geograficzne. Region ten jest również atrakcyjny z powodu nowego zjawiska, uwarunkowanego skomplikowaną sytuacją geopolityczną w Europie i na świecie. Mowa o *friend-shoringu* lub *ally-shoringu*, polegającym na przenoszeniu różnych działalności usługowych do krajów sprzymierzonych politycznie i militarnie, które jednocześnie wykazują się stabilnością gospodarczą. W rezultacie przewaga kosztowa schodzi na plan dalszy, a kluczowego znaczenia nabiera ograniczenie ryzyka podatności działalności gospodarczej na różnego rodzaju zaburzenia w sytuacjach kryzysowych (Baldwin, Freeman 2022; UNCTAD 2022; Brodzicki 2024).

Analizując czynniki determinujące konkurencyjność w wymianie KIBS, należy także zauważyć, iż zestaw kluczowych determinant może różnić się w zależności od branży KIBS. Joanna Stefaniak (2024) dowiodła, iż wymiana między krajami UE w obszarze usług informatycznych, prawnych i rachunkowych w latach 2014–2019 była zdeterminowana przez czynniki specyficzne dla usług biznesowych, w tym innowacyjność i otwartość gospodarek. Natomiast czynniki regulacyjne determinowały wymianę w usługach architektonicznych i inżynierskich, a największe znaczenie miało zróżnicowanie regulacji w kraju usługodawcy i w kraju usługobiorcy, a w przypadku usług inżynierskich – również restrykcyjność tych regulacji.

W literaturze przedmiotu można zidentyfikować też grupę badań wskazujących na pozytywny wpływ liberalizacji handlu usługami produkcyjnymi (obejmującymi KIBS) dla konkurencyjności działów wykorzystujących te usługi, co w szczególności odnosi się do towarów zaawansowanych technologicznie (Francois, Woerz 2008; Wolfmayr 2008; Arnold i in. 2011). Natomiast Guerrieri i Mieliciani (2005) dowiedli, iż kraje specjalizujące się w produkcji takich towarów mają większe zdolności do rozwijania przewagi komparatywnej w eksporcie usług komunikacyjnych, finansowych i biznesowych, ponieważ branże zaawansowane technologicznie zgłaszają większe zapotrzebowanie na tego typu usługi niż inne sektory gospodarki. W kolejnym badaniu (Wyszowska-Kuna 2017) wykazano, iż poziom wykorzystania KIBS pochodzenia krajowego w gospodarkach krajów UE pozy-

tywnie determinował konkurencyjność międzynarodową samego sektora KIBS. Według Stefaniak (2024), uczestnictwo w ugrupowaniu integracyjnym pozwala rozwijać specjalizację eksportową w usługach biznesowych nawet w państwach o relatywnie niewielkim popycie na te usługi (czego dowodzi np. pojawienie się specjalizacji eksportowej Bułgarii i Rumunii w usługach informatycznych, czy też pogłębienie specjalizacji Bułgarii w usługach rachunkowych, a Rumunii – w usługach inżynierskich).

Międzynarodowej wymianie KIBS towarzyszy przepływ wiedzy, który dodatkowo wzmacnia konkurencyjność przemysłu krajowego (Rodriguez, Camacho 2008). Wzrost wykorzystania usług zaawansowanych technologicznie i wzrost ich nasycenia B&R przyczyniają się do dyfuzji B&R zawartych w tych usługach. Import takich usług jest istotnym, a w niektórych krajach nawet głównym kanalem dyfuzji B&R (np. w Niemczech i Belgii).

Regulacje dotyczące swobody przepływu usług w Unii Europejskiej

Obecnie ramy prawne dla swobody przepływu usług wyznacza Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) w obszarze ogólnych zasad traktatowych oraz regulacji dotyczących rynku wewnętrznego, swobody przepływu usług oraz polityki konkurencji. Uzupełnieniem są regulacje dotyczące swobody przedsiębiorczości.

Regulacje dotyczące swobody przepływu usług określane są też przez akty prawa wtórnego, przede wszystkim przez dyrektywę dotyczącą usług na rynku wewnętrznym, znaną jako „dyrektywa usługowa” (Dyrektywa 2006/123/WE, przyjęta w 2006 roku, a wprowadzona w życie 28 grudnia 2009 roku¹) oraz dyrektywy sektorowe służące harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich w niektórych sektorach usług.

Dyrektywa usługowa została przyjęta w celu usunięcia barier prawnych i administracyjnych, zidentyfikowanych przez Komisję Europejską (KE) jako utrudniające funkcjonowanie jednolitego rynku usług (European Commission 2002). Niestety kilka lat po wejściu jej w życie, stwierdzono utrzymywanie się znacznej liczby barier na jednolitym rynku usług. Wynika to z niejasnego sformułowania przepisów dyrektywy oraz z niewystarczająco skutecznych działań w zakresie jej wdrożenia ze strony KE, odpowiedzialnej za koordynację polityki w tym obszarze (Europejski Trybunał Obrachunkowy 2016).

W 2015 roku KE przedstawiła komunikat pt. *Usprawnianie jednolitego rynku: więcej możliwości dla obywateli i przedsiębiorstw* (zob. Komisja Europejska 2015), który stał się podstawą do przyjęcia trzech aktów prawnych w 2018 roku:

- 1) Rozporządzenia 2018/302 dotyczącego nieuzasadnionego blokowania geograficznego oraz innych form dyskryminacji klientów;²

¹ Większość państw UE, w tym Polska, wdrożyły tę dyrektywę z opóźnieniem, najpóźniej zrobiła to Grecja w 2012r.

² Rozporządzenie 2018/302 określa sytuacje, w których różnicowane zasady dostępu do usługi lub inna forma dyskryminacji klientów pochodzących z innych krajów UE niż usługodawca są nieuzasadnione.

- 2) Dyrektywy 2018/958 w sprawie analizy proporcjonalności przed przyjęciem nowych regulacji dotyczących zawodów;³
- 3) Dyrektywy 2018/957 dotyczącej delegowania pracowników w ramach świadczenia usług.⁴

W celu uproszczenia procedur związanych z uznawaniem kwalifikacji w odniesieniu do zawodów regulowanych, wprowadzono też europejską legitymację zawodową. Niestety jest ona stosowana tylko w odniesieniu do kilku zawodów: pielęgniarz/pielęgniarka, farmaceuta, fizjoterapeuta, przewodnik górski oraz pośrednik w handlu nieruchomościami.

Jednocześnie widoczna jest zmiana w podejściu do integracji rynku usług, z horyzontalnego na rzecz liberalizacji wybranych sektorów. Jest to uzasadnione, m.in. z tego względu, że stopień zaawansowania swobody przepływu usług różni się w zależności od rodzaju usług. Jak wykazała Stefaniak (2024), w odniesieniu do usług informatycznych, prawnych i rachunkowych swoboda ta działa skutecznie i nie ma potrzeby wprowadzania nowych regulacji na poziomie UE. Natomiast swoboda świadczenia usług architektonicznych i inżynierskich napotyka szereg barier regulacyjnych, wynikających przede wszystkim ze zróżnicowania regulacji w kraju pochodzenia usługodawcy oraz kraju świadczenia usługi. Polska należy do krajów UE o bardziej restrykcyjnych regulacjach odnośnie usług biznesowych. Konieczne wydaje się tu skuteczniejsze stosowanie zasady wzajemnego uznawania (np. licencji lub certyfikatów wydawanych przez europejskiej instytucje lub instytuty zawodowe) oraz poprawa w zakresie przejrzystości i dostępu do informacji o regulacjach w różnych krajach UE.

Metodologia badania i dane

Najbardziej spójną interpretacją konkurencyjności jest mikroekonomiczne pojęcie konkurencyjności kosztowej powiązane z przewagą komparatywną, identyfikowaną na podstawie produktywności, przy czym konkurencyjność kosztowa uwzględnia różne zniekształcenia cenowe wartości produkcji i kosztów, podczas gdy przewaga komparatywna opiera się wyłącznie na produktywności czynników produkcji (Siggel 2006). Jednym z najczęściej stosowanych wskaźników konkurencyjności w eksporcie danego produktu jest wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej autorstwa Balassy (ang. *Revealed Comparative Advantage* – RCA). Choć powszechnie wskaźnik ten jest postrzegany jako miernik przewagi komparatywnej, w rzeczywistości odzwierciedla on sukces eksportu danego kraju w porównaniu z normą światową. Taki sukces może wynikać z dotacji lub innych zniekształceń cen, a nie z wysokiej produktywności. Z tego powodu, jak zauważa Siggel (2006), wskaźnik RCA mierzy konkurencyjność, a nie przewagę komparatywną.

³ Dyrektywa 2018/958 ustanawia jednolite zasady przeprowadzania ocen proporcjonalności przed wprowadzeniem nowych lub zmianą istniejących przepisów regulujących zawody wymienione w dyrektywie 2005/36/WE.

⁴ Dyrektywa 2018/957 zapewnia pracownikom tymczasowo delegowanym na terytorium innego państwa członkowskiego takie same podstawowe warunki, jakie mają zastosowanie do miejscowych pracowników zatrudnionych w przyjmującym państwie członkowskim.

Wskaźnik Balassy, stosowany w licznych badaniach, wykazuje pewne wady, takie jak:

- asymetria wskaźnika (przedział niekorzyści komparatywnej [0,1] ma górną granicę, która nie istnieje w przypadku przewagi komparatywnej [1,+∞], co wiąże się z ryzykiem braku normalności w jego rozkładzie);
- przypisuje on większą wagę wartościom większym niż 1 w porównaniu do obserwacji mniejszych niż 1;
- brak addytywności indeksu, czyli możliwości obliczenia wskaźnika RCA dla kraju lub grupy produktów (Yu i in. 2009; Laursen 2015; Ceglowski 2017).

W odpowiedzi na krytykę oryginalnego indeksu Balassy pojawiło się kilka zmodyfikowanych indeksów RCA. Niemniej jednak, nie da się udzielić jednoznacznej odpowiedzi, który wskaźnik RCA jest teoretycznie najwłaściwszy. Nie ma *a priori* powodu, dla którego ten sam wskaźnik RCA miałby zapewniać najlepsze miary empiryczne dla różnych konfiguracji krajów, produktów lub okresów (Stellian, Danna-Buitrago 2022).

W niniejszym badaniu zastosowano znormalizowany wskaźnik RCA (oznaczany jako NRCA), ponieważ pozwala on uniknąć wspomnianych powyżej słabości oraz umożliwia porównania między sektorami, krajami oraz w czasie (Yu i in. 2009; Ceglowski 2017; Stellian, Danna-Buitrago 2022). Wartości wskaźnika NRCA dla eksportu produktu j z kraju i oblicza się w oparciu o następujący wzór:

$$NRCA_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_w} - \frac{X_{wj}X_i}{X_wX_w} \quad (1)$$

gdzie:

X_{ij} oznacza eksport produktu j z kraju i ,

X_i – całkowity eksport z kraju i ,

X_{wj} – światowy eksport produktu j ,

X_w – całkowity światowy eksport.

Indeks mierzy odchylenia w eksporcie danego kraju i (X_{ij}) od punktu neutralnego pod względem przewagi komparatywnej, definiowanego przez to, jaki byłby udział danego kraju w światowym eksporcie produktu j , gdyby równał się on udziałowi tego kraju w światowym eksporcie ($X_{wj}X_i/X_w$). Odchylenia są następnie normalizowane przez całkowity światowy eksport (X_w). Wskaźnik NRCA przyjmuje wartość dodatnią, gdy rzeczywisty eksport przekracza punkt neutralny dla przewagi komparatywnej i wskazuje na istnienie przewagi komparatywnej; wartość ujemna oznacza względną niekorzyść. Ponieważ formuła NRCA daje bardzo małe liczby w zakresie od $-1/4$ do $+1/4$, wszystkie obliczone wartości zostały pomnożone przez 10 000 (Yu i in. 2009).

Wadą wskaźnika NRCA jest nieuwzględnienie importu. Posiadanie przez kraj i przewagi komparatywnej w eksporcie produktu j , nie musi oznaczać braku importu w tym obszarze, a kraj i może okazać się nawet importerem netto tego produktu (inne kraje mogą oferować zróżnicowane wersje j , które kraj i może chcieć nabyć nawet po wyższej cenie). Zatem dopiero jednoczesne uwzględnienie eksportu i importu pozwala na

pełniejszą interpretację przewag komparatywnych (Vollrath 1991). W niniejszym badaniu wykorzystano wskaźnik bilansu handlowego (ang. *Trade Balance Index* – TBI) pokazujący wkład netto danego kraju w handel światowy (Lafay 1992):

$$TBI_{ij} = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} \quad (2)$$

gdzie *i* oznacza kraj, *j* – produkt, *X* – eksport, a *M* – import.

Indeks TBI przyjmuje wartości od 1 do -1. Jeżeli kraj *i* notuje dodatnie saldo w wymianie handlowej produktem *j* ($TBI_{ij} > 0$), to oznacza, że posiada specjalizację eksportową w tym obszarze. Deficyt handlowy w wymianie produktem *j* ($TBI_{ij} < 0$) wskazuje na brak specjalizacji eksportowej w tym obszarze. Wartość wskaźnika równa 0 ($X_{ij} + M_{ij} = 0$) oznacza brak wymiany handlowej w tym obszarze.

Stosując jednocześnie wskaźniki $NRCA_{ij}$ i TBI_{ij} , można pogrupować poszczególne kategorie KIBS w cztery grupy charakteryzujące się różnym stopniem konkurencyjności oraz zidentyfikować „wiodące produkty eksportowe” (Widodo 2009).

Wartości wskaźników NRCA i TBI obliczono na podstawie danych odnośnie międzynarodowego handlu usługami z bazy Eurostatu dla okresu 2004–2022. W 2010 r. nastąpiła zmiana sposobu klasyfikacji usług w bilansie płatniczym (BPM6) i dlatego konieczne było skorzystanie z dwóch źródeł danych: (1) *International trade in services – historical data (2004–2013)* oraz (2) *International trade in services (since 2010) (BPM6)*.⁵

W obydwu źródłach Unia Europejska definiowana jest jako obejmująca 27 krajów, ale w pierwszym przypadku są to kraje należące do UE w latach 2007–2013 (obecne kraje członkowskie bez Chorwacji i z Wielką Brytanią), a w drugim przypadku są to kraje należące do UE od 2020 r. (z Chorwacją i bez Wielkiej Brytanii). Dla okresu od 2010 r. możliwy był również wybór bazy danych, w której UE definiowana jest jako obejmująca 28 krajów (z Chorwacją i Wielką Brytanią), ale w tej bazie dane dostępne są tylko do 2020 roku. W związku ze zmianą sposobu klasyfikacji usług w bilansie płatniczym oraz ze zmianą sposobu definiowania UE, dane dla okresu 2004–2009 nie są w pełni porównywalne z danymi dla okresu 2010–2022.

W literaturze przedmiotu są różne podejścia do kwestii definiowania usług zaliczanych do KIBS (Wyszowska-Kuna 2016). W oparciu o wąskie podejście, które wskazywane jest jako właściwsze, handel KIBS powinien obejmować następujące kategorie:

- Opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej (SH);
- Usługi komputerowe (SI2);
- Usługi informacyjne (SI3), w tym usługi agencji prasowych (SI31) oraz inne niż usługi agencji prasowych (SI32);
- Usługi badawczo-rozwojowe B&R (SJ1), w tym prace prowadzone systematycznie w celu zwiększenia stanu wiedzy (SJ11 – w dalszej części artykułu określane

⁵ zob. Eurostat 2024a,b.

- jako B&R-1) oraz usługi B&R inne niż prace prowadzone systematycznie w celu zwiększenia stanu wiedzy (SJ12 – w dalszej części artykułu określane jako B&R-2);
- Usługi profesjonalne i doradcze w zakresie zarządzania (SJ2), w tym usługi prawne, księgowe, doradztwo w zakresie zarządzania i public relations (SJ21), na które składają się: usługi prawne (SJ211); usługi rachunkowe, księgowe, audytorskie i doradztwa podatkowego (SJ212) – w dalszej części artykułu określane jako usługi księgowe; usługi w zakresie doradztwa biznesowego, doradztwa w zakresie zarządzania i public relations (SJ213) – w dalszej części artykułu określane jako usługi doradztwa w zakresie zarządzania;
 - Reklama, badanie rynku i sondaże opinii publicznej (SJ22) – w dalszej części artykułu określane jako usługi reklamowe;
 - Usługi architektoniczne, inżynieryjne, naukowe i pozostałe usługi techniczne (SJ31), na które składają się usługi architektoniczne (SJ311), inżynieryjne (SJ312) oraz naukowe i inne techniczne (SJ313) (zob. IMF 2013).

Konkurencyjność i specjalizacja eksportowa w Polsce w wymianie KIBS

W Tabeli 1 przedstawiono wartości wskaźników NRCA oraz TBI dla tych kategorii KIBS, w eksporcie których były one dodatnie przez cały analizowany okres lub większą jego część. Wskaźniki obliczono oddzielnie dla handlu między Polską a krajami UE oraz krajami spoza niej. Należy zauważyć jednak, że dla większości kategorii KIBS dane dotyczące eksportu i importu dostępne są od 2010 r. (dla niektórych – nawet od 2013 r.), co utrudnia analizę wpływu akcesji do UE na konkurencyjność Polski w wymianie KIBS. W przypadku tych kategorii, dla których dane dostępne są od 2004 r., dodatnia wartość wskaźnika NRCA przy wyraźnej tendencji wzrostowej widoczna jest jedynie w eksporcie usług reklamowych (SJ22). Wzrost wartości wskaźnika NRCA utrzymał się tutaj do 2010 r., ale w kolejnych latach uległ on odwróceniu (najsilniejsze spadki wystąpiły w latach 2019 i 2021, kiedy to wartości wskaźnika NRCA spadły dwukrotnie w porównaniu z rokiem poprzednim). W rezultacie w 2022 r. przewaga komparatywna Polski na unijnym rynku w tym obszarze była już niewielka.

Dodatnie wartości wskaźnika NRCA, również przy tendencji wzrostowej po akcesji Polski do UE, widoczne są jeszcze w eksporcie usług architektonicznych, inżynieryjnych, naukowych i pozostałych technicznych (SJ31). Polska posiadała przewagę komparatywną w eksporcie tych usług na rynek UE w latach 2005–2010, ale była ona niższa niż dla pierwszej kategorii. W kolejnych latach przewaga w tym obszarze zniknęła, ale od 2018 r. pojawiła się ponownie, a od 2020 r. wartość wskaźnika NRCA w eksporcie tych usług była wyższa niż w przypadku pierwszej kategorii.

Z powodu braku danych dla wymiany handlowej w odniesieniu do większości KIBS przed 2010 r., trudno jest też ocenić wpływ wejścia w życie dyrektywy usługowej na konkurencyjność eksportu KIBS z Polski na rynek UE. Dwie kategorie KIBS doświadczyły

stałego wzrostu przewagi komparatywnej, a mianowicie: usługi księgowe (SJ212)⁶ oraz inżynieryjne (SJ312).⁷ Z kolei, przewaga w eksporcie usług B&R-2 (SJ12) utrzymywała się na dość stabilnym poziomie (dane od 2013 r.).

W pierwszych latach członkostwa Polski w UE wskaźnik TBI w wymianie KIBS z krajami UE na ogół przyjmował wartości ujemne. Do wyjątków należały usługi B&R (SJ1), prawne (SJ211) oraz reklamowe (SJ22). Dwie pierwsze kategorie umocniły swoją specjalizację eksportową na rynku UE, zaś ostatnia kategoria doświadczyła tendencji spadkowej (od 2013 r.), co ostatecznie doprowadziło do utraty specjalizacji w tym obszarze (od 2020 r.). W przypadku dwóch pierwszych kategorii oraz usług księgowych (SJ212) widoczne są wzrosty wartości wskaźnika TBI od 2010 r., co mogło mieć związek z wejściem w życie dyrektywy usługowej. Z kolei, usługi komputerowe (SI2) zaczęły wykazywać niewielką specjalizację eksportową od 2013 r., a w ostatnich latach specjalizacja eksportowa pojawiła się też w wymianie usługami architektonicznymi, inżynieryjnymi, naukowymi i pozostałymi technicznymi (SJ31)⁸ oraz informacyjnymi innymi niż agencji prasowych (SI32).⁹

Jeśli chodzi o wymianę z krajami spoza UE, to w pierwszych latach członkostwa w UE Polska posiadała przewagę komparatywną jedynie w eksporcie usług reklamowych (SJ22). Przewaga w tym obszarze pojawiła się w 2005 r. i wykazywała silny wzrost, szczególnie w 2008 roku. W kolejnych latach, mimo dwóch okresów spadkowych, wartość wskaźnika NRCA utrzymywała się na stabilnym poziomie. Natomiast w przypadku KIBS, dla których dane dostępne są w późniejszych latach, przewaga komparatywna wystąpiła w następujących obszarach: usługi prawne (SJ211) i księgowe (SJ212),¹⁰ doradztwo w zakresie zarządzania (SJ213),¹¹ informacyjne (SI3),¹² usługi B&R-2 (SJ12), architektoniczne (SJ311) oraz inżynieryjne (SJ312).¹³ Natomiast dla usług komputerowych (SI2) dane dostępne są od momentu akcesji, ale przewaga pojawiła się dopiero od 2015 r., notując początkowo silny wzrost. W przypadku wymiany handlowej z krajami spoza UE można mówić o specjalizacji eksportowej Polski dla większości kategorii KIBS. Do wyjątków należały usługi agencji prasowych (SI31) oraz opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej (SH), gdzie wartości wskaźnika TBI były ujemne. Najsilniejszą specjalizację eksportową wykazywały usługi B&R (SJ1).

⁶ Dane od 2010 r.

⁷ Dane od 2013 r.

⁸ Od 2016 r. przy tendencji wzrostowej.

⁹ Od 2013 r., ale na ogół niewielka wartość wskaźnika TBI.

¹⁰ Dane i przewaga od 2010 r., w przypadku usług księgowych – wysoki wzrost przewagi i od 2016 r. najwyższa przewaga w grupie KIBS.

¹¹ Dane od 2010 r., przewaga od 2011 r. z tendencją wzrostową.

¹² Dane od 2008 r., przewaga od 2010 r.

¹³ Dane i przewaga od 2013 r., w przypadku usług B&R i inżynieryjnych – tendencja wzrostowa.

Tabela 1. Kategorie KIBS notujące dodatnie wartości wskaźników NRCA i TBI w wymianie handlowej między Polską a krajami UE i spoza UE w latach 2004–2022.

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Kat. ^a	Wartości wskaźnika NRCA – wymiana z krajami UE																		
SJ12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,4	1,4	1,3	0,7	1,0	1,3	0,7	0,9	1,4	1,4
SJ2	-	-	-	-	-	-	6,2	7,4	7,6	8,5	8,9	7,3	9,4	9,7	10,5	10	10	9,3	10,8
SJ21	-1,8	-2,0	-1,7	-1,4	-1,3	-0,4	-2,3	-0,7	0,3	1,8	2,6	2,3	3,9	4,3	4,3	6,6	7,6	8,1	10,0
SJ211	-	-	-	-	-	-	0,9	0,9	0,6	0,6	0,2	-0,1	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3
SJ212	-	-	-	-	-	-	2,9	3,0	3,8	5,1	5,4	6,4	7,9	8,5	9,6	10,8	15,4	13,7	13,0
SJ22	0,3	1,5	3,7	3,7	3,7	5,1	8,5	8,1	7,3	6,7	6,2	5	5,5	5,4	6,3	3,3	2,4	1,2	0,8
SJ31	-0,7	0,1	0,2	0,4	2,5	1,9	-1,1	-1,7	-0,4	-1,0	-1,0	-0,7	-0,6	-0,2	1,5	1,8	2,5	3,2	3,1
SJ311	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	0,04	-0,02	-0,1	-0,01	0,02	0,04	0,1	0,02	0,1
SJ312	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,4	0,2	0,2	0,6	0,8	2,1	2,2	2,9	3,5	3,5
Wartości wskaźnika TBI – wymiana z krajami UE																			
SI2	-0,45	-0,47	-0,21	-0,15	-0,06	-0,01	-0,09	-0,03	0,01	0,01	0,06	0,08	0,08	0,10	0,10	0,13	0,10	0,07	0,03
SI22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,24	0,28	0,37	0,34	0,32	0,31	0,33	0,22	0,18	0,22
SI3	-0,30	-0,18	-0,34	-0,26	-0,03	-0,04	-0,18	-0,01	-0,11	-0,07	0,07	0,09	-0,02	-0,005	0,03	0,18	0,03	-0,01	-0,002
SI32	-0,22	0,02	0,11	-0,05	0,00	0,29	-0,1	0,12	-0,04	0,02	0,17	0,17	0,05	0,05	0,08	0,23	0,04	0,01	0,01
SJ1	0,002	0,33	0,25	0,24	0,06	0,12	0,49	0,48	0,41	0,33	0,33	0,38	0,40	0,48	0,55	0,56	0,57	0,6	0,61
SJ11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,27	0,36	0,41	0,49	0,56	0,63	0,64	0,67	0,68	0,71
SJ12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,42	0,29	0,35	0,26	0,35	0,41	0,39	0,37	0,46	0,44
SJ2	-	-	-	-	-	-	-	0,07	0,02	0,02	-0,07	-0,05	-0,04	-0,002	0,02	0,01	0,04	0,03	0,03
SJ21	-0,48	-0,39	-0,32	-0,24	-0,23	-0,14	-0,21	-0,19	-0,15	-0,23	-0,19	-0,16	-0,10	-0,06	-0,05	0,01	0,05	0,09	0,12
SJ211	-0,22	0,05	0,13	0,12	-0,03	0,19	0,32	0,25	0,22	0,25	0,30	0,29	0,33	0,38	0,34	0,38	0,34	0,43	0,39
SJ212	-0,35	-0,29	-0,13	-0,15	-0,11	0,02	0,63	0,59	0,57	0,64	0,62	0,66	0,69	0,72	0,73	0,74	0,74	0,76	0,73
SJ22	0,32	0,32	0,36	0,39	0,39	0,54	0,51	0,41	0,38	0,31	0,31	0,25	0,23	0,19	0,15	0,11	-0,02	-0,09	-0,14
SJ31	-0,42	-0,35	-0,25	-0,29	-0,11	-0,13	-0,30	-0,19	-0,04	-0,05	-0,04	-0,09	0,03	0,05	0,11	0,18	0,14	0,28	0,29
SJ311	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,09	-0,06	-0,16	-0,09	0,24	-0,11	0,17	0,11	0,13	0,38
SJ312	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,02	-0,005	-0,11	0,07	0,11	0,15	0,21	0,16	0,33	0,36
SJ313	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,17	-0,17	0,01	-0,11	-0,14	-0,01	0,09	0,07	0,14	0,04

^a Pełne nazwy poszczególnych kategorii zostały wymienione w sekcji **Metodologia badania i dane**. Brak danych do obliczenia NRCA dla: SI21 i SI22.

Wartości wskaźnika NRCA – wymiana z krajami spoza UE																			
SJ2	-1,2	-1,7	-1,8	-1,9	-2,8	-2,2	-7,5	-6,2	-5,1	-4,5	-0,2	0,5	3,8	4,7	3,5	2,6	0,4	2,1	2,7
SJ3	-0,5	-0,5	-0,8	-1,0	-1,1	-1,1	0,8	0,8	0,8	0,9	1,1	1,2	1,6	1,1	0,2	0,3	0,7	0,6	0,3
SJ31	-	-	-	-	-0,3	-0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,4	0,5	-0,04	0,04	0,1	0,03	0,1
SJ32	-	-	-	-	-0,8	-0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	0,1	1,0	1,2	0,6	0,2	0,3	0,6	0,6	0,3
SJ12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,1	1,6	1,2	1,9	2,1	2,4	2,3	2,5	3,1	3,4
SJ2	-	-	-	-	-	-	8,5	9,1	9,9	12	11,5	12,4	11,7	11,1	15,3	17	20,6	19,6	18,1
SJ21	-1,5	-1,1	-1,3	-1,2	-1,7	0,3	2,7	3,5	4,0	6,0	6,5	6,7	7,2	8,0	10,9	12,8	15,5	15,7	14,8
SJ211	-	-	-	-	-	-	0,6	0,6	0,5	0,4	0,2	0,2	0,1	0,05	-0,02	0,2	0,05	0,2	-0,1
SJ212	-	-	-	-	-	-	2,8	2,6	3,3	3,9	4,3	4,7	5,5	6,6	7,9	9,2	13,3	12,8	12,1
SJ213	-	-	-	-	-	-	-0,7	0,4	0,3	1,7	2,0	1,9	1,7	1,3	2,9	3,4	2,2	2,8	2,7
SJ22	-0,04	0,4	1,3	2,1	8,9	6,1	5,8	5,6	5,8	5,9	5,0	5,7	4,4	3,2	4,5	4,2	5,1	3,9	3,3
SJ31	-1,7	-1,4	-1,3	-1,5	-1,2	-0,1	-0,3	-1,9	-1,3	-1,6	-2,3	-2,7	-2,6	-1,2	-0,5	-0,2	1,1	2,0	2,1
SJ311	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	0,04	0,1	0,04	0,04	0,1	0,1	0,1	0,1	0,02
SJ312	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,3	0,6	-0,1	-0,7	0,04	0,3	0,2	2,2	2,8	2,6
Wartości wskaźnika TBI – wymiana z krajami spoza UE																			
SJ2	-0,23	-0,04	0,02	-0,01	0,13	0,14	0,08	0,15	0,28	0,33	0,41	0,43	0,45	0,50	0,50	0,50	0,46	0,54	0,50
SJ22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,47	0,57	0,59	0,61	0,63	0,62	0,62	0,50	0,53	0,54
SJ3	-0,14	-0,66	-0,85	-0,86	-0,73	-0,34	-0,12	0,36	0,28	0,19	0,44	0,42	0,39	0,34	0,33	0,34	0,23	0,21	0,11
SJ31	0,37	-0,50	-0,89	-0,50	-0,67	-0,80	0,36	0,02	-0,01	-0,22	0,06	0,05	-0,02	-0,01	-0,38	-0,25	-0,16	-0,39	-0,27
SJ32	-0,52	-0,71	-0,71	-0,87	-0,71	-0,29	-0,25	0,46	0,36	0,25	0,51	0,50	0,50	0,46	0,40	0,39	0,27	0,25	0,13
SJ1	0,38	0,49	0,56	0,67	0,67	0,59	0,70	0,74	0,80	0,75	0,80	0,81	0,72	0,84	0,83	0,87	0,85	0,84	0,87
SJ11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,73	0,87	0,89	0,86	0,91	0,87	0,89	0,88	0,87	0,92
SJ12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,78	0,71	0,67	0,59	0,75	0,78	0,84	0,79	0,80	0,81
SJ2	-	-	-	-	-	-	0,34	0,28	0,30	0,25	0,21	0,21	0,24	0,30	0,39	0,41	0,41	0,44	0,40
SJ21	-0,32	-0,21	-0,15	-0,15	-0,06	0,20	0,15	0,11	0,16	0,11	0,10	0,08	0,16	0,26	0,36	0,40	0,40	0,45	0,40
SJ211	-0,25	0,16	0,03	0,15	0,15	0,22	0,23	0,16	0,31	0,42	0,21	0,21	0,34	0,44	0,53	0,54	0,43	0,46	0,45
SJ212	-0,25	-0,13	0,12	0,06	0,07	0,33	0,85	0,79	0,77	0,63	0,68	0,71	0,71	0,78	0,81	0,79	0,84	0,84	0,59
SJ213	-0,49	-0,57	-0,51	-0,35	-0,26	0,11	-0,1	-0,09	-0,08	-0,08	-0,09	-0,14	-0,06	0,03	0,14	0,18	0,13	0,21	0,28
SJ22	0,05	0,38	0,41	0,58	0,67	0,81	0,66	0,6	0,58	0,59	0,47	0,52	0,45	0,41	0,47	0,44	0,44	0,41	0,37
SJ31	-0,32	-0,01	0,13	0,24	0,25	0,41	0,57	0,28	0,27	0,27	0,31	0,31	0,39	0,42	0,52	0,52	0,55	0,52	0,42
SJ311	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,41	0,42	0,26	0,24	0,37	0,44	0,39	0,49	0,41	0,45
SJ312	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,45	0,49	0,53	0,56	0,54	0,57	0,58	0,65	0,63	0,45
SJ313	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,37	-0,33	-0,26	0,09	0,17	0,42	0,4	0,17	0,05	0,28

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych pozyskanych z bazy Eurostat (2024a,b).

Na podstawie dominującego trendu odnośnie wartości wskaźników NRCA i TBI dla poszczególnych kategorii KIBS, w szczególności w ostatnich latach, można wskazać cztery grupy KIBS o różnym stopniu konkurencyjności międzynarodowej (*Tabela 2*). Kluczowa jest *grupa A* obejmująca KIBS w eksporcie, gdzie Polska posiada przewagę komparatywną i specjalizację eksportową. W wymianie z krajami UE do *grupy A* należą następujące usługi: B&R-2 (SJ12), księgowe (SJ212), reklamowe (SJ22), architektoniczne (SJ311) oraz inżynierskie (SJ312). W wymianie z krajami spoza UE znajdziemy tutaj prawie te same KIBS (oprócz pierwszej kategorii), a dodatkowo usługi komputerowe (SI2), informacyjne inne niż agencji prasowych (SI32), prawne (SJ211) oraz usługi doradztwa w zakresie zarządzania (SJ213).

Tabela 2. Macierz produktów w wymianie KIBS w Polsce w oparciu o wartości wskaźników NRCA i TBI^a w latach 2004–2022.

Grupa B Przewaga komparatywna i importer netto NRCA>0, TBI<0		Grupa A Przewaga komparatywna i eksporter netto NRCA>0, TBI>0	
UE	Poza UE	UE	Poza UE
SI32 (bez 2004, 2007 i 2012), SJ22 (od 2020)	SI31 (na ogół)	SJ12, SJ212, SJ22 (do 2020), SJ311 (2013–2014 i od 2018), SJ312	SI2 (od 2015, wcześniej C), SI32, SJ211 (bez 2022), SJ212, SJ213 (od 2017, wcześniej B), SJ22, SJ311, SJ312 (bez 2015–2016)
Grupa D Brak przewagi komparatywnej i importer netto NRCA<0, TBI<0		Grupa C Brak przewagi komparatywnej i eksporter netto NRCA<0, TBI>0	
UE	Poza UE	UE	Poza UE
SH, SI31, SJ213, SJ313 (do 2019)	SH	SI2 (od 2012), SJ11, SJ211 (od 2015, wcześniej A), SJ313 (od 2019)	SJ11, SJ313 (od 2016)

^a Brak danych do obliczenia NRCA dla okresu 2004–2009 r. dla następujących kategorii: SJ211, SJ212 i SJ213. Brak danych dla SJ11, SJ12, SJ311, SJ312 i SJ313 dla okresu 2004–2012.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie modelu zaproponowanego przez Widodo (2009) oraz wartości wskaźników NRCA i TBI przedstawionych w *Tabeli 1*.

Grupa C również zasługuje na uwagę, ponieważ posiadanie specjalizacji eksportowej może być punktem wyjścia do zdobycia przewagi komparatywnej. W wymianie z krajami UE obejmuje ona usługi komputerowe (SI2), B&R-1 (SJ11) oraz od 2019 roku - naukowe i inne techniczne (SJ313), zaś w wymianie z krajami spoza UE - usługi B&R (SJ11), a od 2016 roku - naukowe i techniczne (SJ313).

Polska nie posiada przewagi komparatywnej i specjalizacji eksportowej (*grupa D*) w przypadku opłat z tytułu użytkowania własności intelektualnej (SH). W wymianie z krajami UE grupa ta obejmuje jeszcze usługi agencji prasowych (SI31) oraz doradztwa w zakresie zarządzania (SJ213).

Produkty zaliczane do *grupy B* należą raczej do rzadkości, ponieważ jeśli kraj ma przewagę komparatywną w eksporcie jakiegoś produktu, to powinien być raczej jego eksporterem netto niż importerem netto. Jednakże możliwe jest, że dany produkt jest konkurencyjny na rynkach zagranicznych, mimo ujemnego salda w wymianie handlowej. W wymianie z krajami spoza UE znajdują się jedynie usługi agencji prasowych (SI31), natomiast w wymianie z krajami UE grupa ta obejmuje usługi informacyjne inne niż agencji prasowych (SI32) oraz reklamowe (SJ22).¹⁴

W przypadku produktów znajdujących się w *grupie A* ważne są ich udziały w eksporcie, ponieważ produkty o relatywnie wysokim udziale w eksporcie można określić jako „wiodące produkty eksportowe” (*Rysunek 1*).¹⁵ W eksporcie do krajów UE żadna z kategorii KIBS nie wyróżnia się wysokim udziałem. W 2022 roku usługi księgowe (SJ212) oraz inżynieryjne (SJ312) odpowiadały odpowiednio za 3,9% oraz 2,2% eksportu usług z Polski do krajów UE. Te dwie kategorie można określić jako ważne pozycje w polskim eksporcie usług na rynek UE. Na uwagę zasługuje również wzrost udziału pierwszej kategorii w eksporcie usług (o 2,7 p.p. od momentu akcesji Polski do UE). Usługi B&R-2 (SJ12) notowały dużo niższy udział w eksporcie usług, ale też doświadczyły znacznego wzrostu (z 0,2% do 0,7% w latach 2013–2022). Udział trzeciej kategorii kształtował się na poziomie poniżej 1%, a ostatniej – poniżej 0,1%. W sumie udział wszystkich czterech kategorii KIBS wyniósł zaledwie 6,9%. W każdym przypadku (z wyjątkiem ostatniej kategorii) udziały poszczególnych KIBS były znacznie wyższe w Polsce niż średnio w UE, a największa różnica widoczna jest w przypadku pierwszej kategorii.

W wymianie z krajami spoza UE *grupa A* jest bardziej liczna i obejmuje KIBS mające większe udziały w polskim eksporcie usług. Ponadto, widoczna jest dominacja usług komputerowych (SI2), które zwiększyły swój udział w eksporcie usług z Polski poza UE o 15,8 p.p., osiągając poziom 18% w 2022 r., nieznacznie powyżej średniej dla UE. W związku z powyższym można je uznać za wiodące KIBS eksportowe z Polski na rynkach krajów trzecich. Najważniejszymi odbiorcami usług komputerowych z Polski są USA, Wielka Brytania i Szwajcaria. W 2022 r. na te trzy kraje przypadło 85% eksportu usług komputerowych z Polski, w tym na USA – aż 41%. Na kolejnych miejscach znalazły się usługi doradztwa w zakresie zarządzania (SJ213)¹⁶ oraz usługi księgowe (SJ212)¹⁷. Jeszcze trzy kategorie KIBS notowały udziały do 1%, a mianowicie: usługi reklamowe (SJ22)¹⁸, inżynieryjne (SJ312)¹⁹ oraz informacyjne inne niż agencji prasowych (SI32)²⁰. Udział każdej z tych kategorii KIBS w polskim eksporcie usług poza UE był wyższy niż średnio w UE.

¹⁴ Od 2020 roku.

¹⁵ Na *Rysunku 1* nie uwzględniono usług reklamowych, ponieważ w ostatnich trzech latach nie należały one już do grupy A z powodu ujemnej wartości wskaźnika TBI.

¹⁶ Udział 6,5%, również nieznacznie wyższy niż średnio w UE, wzrost o 6,1 p.p. w latach 2004–2022.

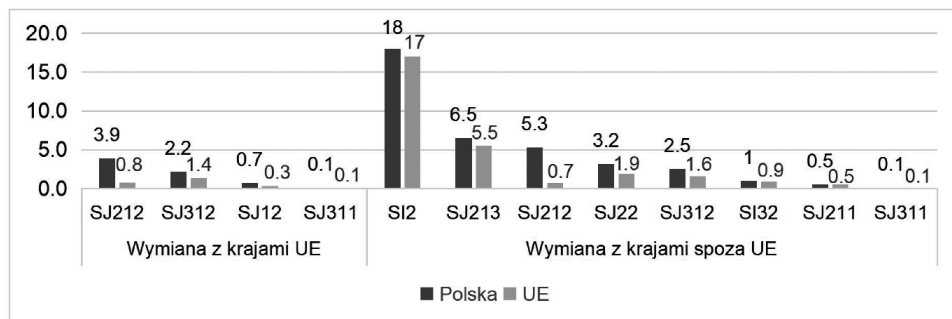
¹⁷ Udział 5,3%, prawie 8-krotnie wyższy niż średnio w UE, wzrost o 4,4 p.p. w latach 2004–2022.

¹⁸ 3,2%, wzrost o 1,7 p.p. w latach 2004–2022.

¹⁹ 2,5%, wzrost o 0,9 p.p. w latach 2013–2022.

²⁰ 1%, wzrost o 0,95 p.p. w latach 2004–2022.

Rysunek 1. Udziały KIBS z grupy A w eksporcie usług z Polski do krajów UE i poza UE w porównaniu ze średnią dla UE-27 w 2022 roku (w %) – produkty uporządkowane według wielkości udziału danej kategorii w Polsce.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych pozyskanych z bazy Eurostat (2014, 2024).

Dla KIBS z grupy A, których udziały w polskim eksporcie usług przekraczały 0,5%, porównano wartości wskaźników NRCA i TBI w Polsce z innymi krajami UE osiągającymi dodatkowo wartości tych wskaźników (Tabela 3 i 4).

Tabela 3. Wartości wskaźników NRCA i TBI w Polsce dla KIBS z grupy A z udziałem w eksporcie usług do UE od 0,5% w porównaniu z krajami UE^a, które też notowały dodatnie wartości tych wskaźników w 2022 r.

NRCA			TBI		
Usługi księgowe (SJ212)	Usługi inżynieryjne (SJ312)	Usługi B&R-2 (SJ12)	Usługi księgowe (SJ212)	Usługi inżynieryjne (SJ312)	Usługi B&R-2 (SJ12)
PL 13,0	AT 16,5	RO 3,5	BG 0,81	IE 0,74	BG 0,93
SK 4,3	DE 13,5	FR 3,1	PL 0,73	CZ 0,5	EE 0,74
CZ 3,5	PL 3,5	LU 2,5	LV 0,71	HR 0,38	SI 0,65
IT 1,6	FI 2,8	HU 2,4	LT 0,68	PL 0,36	IT 0,58
SE 1,6	SE 2,7	PL 1,4	SK 0,67	HU 0,35	GR 0,53
HU 1,2	HU 2,3	SI 0,7	HU 0,65	LU 0,34	PL 0,44
FI 1,1	IT 1,8	BG 0,2	CZ 0,53	AT 0,27	RO 0,44
BE 0,8	RO 0,7 ^b	DK 0,2	EE 0,52	RO 0,27 ^b	LU 0,31
NL 0,8	CZ 0,4	SK 0,2	CY 0,48 ^b	BG 0,22	SK 0,28
BG 0,4	SI 0,1	SE 0,2	GR 0,48	LT 0,22	LT 0,23
LV 0,1		FI 0,1	RO 0,3	SE 0,21	SI 0,22
			DE 0,11	GR 0,2	HU 0,18
			IT 0,03	NL 0,17	
			BE 0,02		
			SE 0,01		

^aW rankingu nie uwzględniono następujących krajów z powodu braku danych lub wartości równych 0 dla poszczególnych kategorii: SJ12 – AT, ES, MT, PT, BE, CZ, IE, HR, CY i LV; SJ212 i SJ312 – ES i PT; SJ312 – CY i LT.

^bDane dla innego roku niż 2022 w następujących przypadkach: SJ212– CY 2021; SJ312 – RO 2021.

Źródło: Obliczenia własne na wartości wskaźników NRCA i TBI obliczonych dla krajów UE na podstawie danych z bazy Eurostat (2014, 2024).

Wśród KIBS z grupy A w Polsce, usługi księgowe (SJ212) notowały najwyższe wartości obydwu wskaźników, na dużo wyższym poziomie niż dla pozostałych KIBS. W przypadku wskaźnika NRCA były to jednocześnie najwyższe wartości w porównaniu z innymi krajami UE.

Tabela 4. Wartości wskaźników NRCA i TBI w Polsce dla KIBS z grupy A z udziałem w eksporcie usług poza UE od 0,5% w porównaniu z krajami UE^a, które też notowały dodatnie wartości tych wskaźników w 2022 r.

NRCA						
Usługi komputerowe (SI2)	Usługi doradztwa w zakresie zarządzania (SJ213)	Usługi księgowe (SJ212)	Usługi reklamowe (SJ22)	Usługi inżynierskie (SJ312)	Usługi informacyjne inne niż agencji prasowych (SI32)	Usługi prawne (SJ211)
IE 645,8 FI 33,6 SE 22,6 CY 17,6 RO 9,5 EE 3,3 PL 2,7 CZ 2,8 BE 0,9 SK 0,1 LT 0,02	BE 44,2 NL 27,6 FR 15,9 IE 5,2 PL 2,7 LU 2,5 RO 1,1 SE 0,7 HU 0,1	PL 12,1 NL 7,5 HU 2,7 CZ 2,0 SK 1,2 BE 0,8 RO 0,3 BG 0,2 CY ^b i IT 0,1 FI 0,004	LU i NL 11,2 DE 9,5 CY ^b 5,2 IT 4,0 PL 3,3 SE 2,3 AT i EE 1,3 RO 1,0 LV 0,7 MT ^b 0,6 HR i LT 0,4 BG i SI 0,2 SK 0,1	DE 13,2 AT 11,2 IT 7,2 FR 6,3 FI 3,2 PL 2,6 SE 2,0 HU 0,3	NL 18,9 RO 3,7 EE ^b 0,6 SI 0,4 PL 0,3 SK 0,1	NL 6,8 FR 3,0 BE 2,5 DE 1,5 MT 0,4 AT i CZ 0,2 PL^c
TBI						
IE 0,87 ^b BG 0,76 SK 0,74 RO 0,72 FI 0,66 LT 0,62 CZ 0,59 PT 0,54 HU i PL 0,5 HR 0,49 LV 0,47 SI i SE 0,45 EE 0,44 AT 0,18 IT 0,15 CY 0,13 NL 0,11 DK 0,09 GR 0,03	LV 0,59 RO 0,53 SI 0,47 PL 0,28 AT i FR 0,17 HR i SK 0,15 GR i SE 0,1 EE 0,07 DE 0,05 DK 0,03 HU 0,02	BG i HU 0,83 LT 0,79 CY 0,78 ^b LV 0,73 SK 0,7 PL 0,59 CZ 0,55 SI 0,45 EE 0,42 GR 0,39 RO 0,38 LU 0,22 BE 0,06 FR 0,02	BG 0,61 SI 0,6 PL 0,37 EE 0,34 HR 0,24 RO 0,22 LT 0,19 HU 0,16 GR 0,07	IE 0,78 ^a BG 0,75 SI 0,7 FI 0,64 AT 0,6 CZ 0,56 SK 0,53 LT 0,51 PL 0,45 EE i LU 0,32 HU 0,31 FR 0,3 NL i SE 0,28 DE 0,25 HR 0,21 BE 0,19 DK 0,17 IT i RO ^b 0,11	GR 1,0 RO 0,66 BG 0,65 NL 0,51 HU i MT 0,21 BE 0,19 PL 0,13 SI 0,03	BG 0,56 LT 0,52 RO 0,47 PL 0,45 SK 0,42 BE 0,37 CZ 0,23 FR 0,23 CY 0,21 ^b LU 0,17 SI 0,1 AT 0,05 DE 0,02

^aW rankingu nie uwzględniono następujących krajów z powodu braku danych lub wartości równych 0 dla poszczególnych kategorii: SI2 – ES i MT; SJ211, SJ212, SJ213, SJ22 i SJ312 – ES i PT; SJ211 – IE; SJ312 – CY i LV; SJ22 – CY i MT; SJ32 – AT, CY, CZ, ES, IE, LT i PT.

^bDane dla innego roku niż 2022 w następujących przypadkach: SI2 – IE 2021; SJ212 – CY 2021; SJ22 – CY i MT 2021; SJ312 – IE 2019 i RO 2021; SJ211 – CY 2021; SJ32 – EE 2021.

^c W 2022 r. Polska miała ujemne saldo w wymianie usługami prawnymi z krajami spoza UE, ale z uwagi na fakt, że przez wcześniejsze lata wartości wskaźników NRCA i TBI w handlu tymi usługami były dodatnie, uwzględniono je w zestawieniu.

Źródło: Obliczenia własne w oparciu o wartości wskaźników NRCA i TBI obliczonych dla krajów UE na podstawie danych pozyskanych z bazy Eurostat (2014, 2024).

Podsumowanie

Dostęp do zróżnicowanej oraz konkurencyjnej oferty KIBS jest ważną determinantą konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw i gospodarek. Budowa jednolitego rynku usług ma właśnie na celu stworzenie lepszych warunków dla rozwoju specjalizacji eksportowej unijnych firm świadczących KIBS, a co za tym idzie – lepszego dostępu do KIBS. Mimo wielu działań podejmowanych w tym obszarze, proces ten wciąż nie został zakończony, a stopień jego zaawansowania różni się w zależności od rodzaju usług.

Wyniki badania przeprowadzonego w niniejszym artykule wnoszą wkład w literaturę przedmiotu poprzez wykorzystanie metody mapowania produktów w oparciu o wartości znormalizowanego wskaźnika przewagi komparatywnej oraz wskaźnika bilansu handlowego, w celu zidentyfikowania w polskim eksporcie „wiodących KIBS eksportowych” oraz KIBS, które mają potencjał do zdobycia przewagi komparatywnej. Wartością dodaną wynikającą z pracy jest uwzględnienie w badaniu zarówno szerszych, jak i bardzo wąskich kategorii KIBS oraz długiego okresu badawczego, obejmującego wszystkie lata uczestnictwa Polski w jednolitym rynku usług UE, co było jednak utrudnione z uwagi na dostępność danych dla większości KIBS dopiero od 2010 lub nawet 2013 roku. Wkładem badania jest także porównanie konkurencyjności sektora KIBS w Polsce na rynkach krajów UE oraz na rynkach krajów spoza UE.

Celem artykułu było zbadanie jak zmieniła się konkurencyjność w polskim eksporcie KIBS w okresie członkostwa w UE. Wyniki analizy empirycznej wskazują, iż na unijnym rynku Polska zdołała zbudować przewagę komparatywną i specjalizację eksportową przede wszystkim w usługach księgowych (SJ212) i inżynierskich (SJ312), a w mniejszym stopniu również architektonicznych (SJ311). Dwie pierwsze kategorie charakteryzowały się też dość wysoką dynamiką wzrostu konkurencyjności międzynarodowej. Z uwagi na brak danych nie można stwierdzić czy przewaga komparatywna występowała w tych branżach od momentu akcesji, ale pojawienie się specjalizacji eksportowej w późniejszych latach raczej dowodzi, że polskie przedsiębiorstwa zbudowały tutaj przewagę dopiero po kilkuletnim okresie funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim. W eksporcie usług B&R innych niż prace prowadzone systematycznie w celu zwiększenia stanu wiedzy (SJ12) również nie można wskazać czy przewaga występowała od momentu akcesji, ale obydwa wskaźniki przyjmowały wartości dodatnie od momentu pojawienia się danych (2013 rok), przy czym nie wykazywały one tendencji wzrostowej. Z kolei, w eksporcie usług prawnych (SJ211) Polska utraciła przewagę komparatywną, zachowując przy tym specjalizację eksportową, a w usługach reklamowych (SJ22) odwrotnie, ale przy malejącej przewadze w ostatnich latach.

W eksporcie KIBS poza UE można mówić o silniejszej pozycji konkurencyjnej Polski, ponieważ w analizowanym okresie Polska posiadała przewagę i specjalizację eksportową w odniesieniu do prawie wszystkich KIBS (z wyjątkiem opłat z tytułu użytkowania własności intelektualnej – SH). Z kolei, w eksporcie usług B&R w postaci prac prowadzonych systematycznie w celu zwiększenia stanu wiedzy (SJ11) oraz usług naukowych i innych technicznych (SJ313) Polska nie posiadała przewagi, ale wykazywała specjalizację eksportową. Na uwagę zasługuje tutaj w szczególności pierwsza kategoria, ponieważ notowała ona bardzo wysoką wartość wskaźnika TBI, co może wskazywać na jej potencjał do zdobycia takiej przewagi w przyszłości. Tendencja do umacniania przewagi komparatywnej i specjalizacji eksportowej widoczna jest we wszystkich branżach zaliczanych do kategorii „pozostałe usługi biznesowe” (SJ), a ogólna poprawa konkurencyjności w eksporcie KIBS widoczna jest po kryzysie finansowych z lat 2008–2009.

W eksporcie do krajów UE jako „wiodące KIBS eksportowe” zidentyfikowano usługi księgowe (SJ212) oraz inżynieryjne (SJ312), natomiast na rynkach krajów spoza UE do tej grupy zaliczono jeszcze usługi komputerowe (SI2), a ponadto reklamowe (SJ22) oraz doradztwo w zakresie zarządzania (SJ213). Niestety w 2022 r. „wiodące KIBS eksportowe” odpowiadały jedynie za 6,1% polskiego eksportu usług do UE. W przypadku eksportu poza UE znaczenie tej grupy było większe, ponieważ ich udział wynosił 35%, z czego ponad połowa przypadła na usługi komputerowe. Najważniejszymi odbiorcami usług komputerowych z Polski są USA, Wielka Brytania i Szwajcaria. Rosnące znaczenie eksportu usług komputerowych oraz biznesowych poza UE wskazuje na wzrastające włączenie firm zlokalizowanych w Polsce w globalne łańcuchy dostaw w odniesieniu do usług. Może wynikać to z silnej konkurencji na rynku UE oraz z faktu, że w handlu usługami, szczególnie w odniesieniu do KIBS dostarczanych online (np. usługi komputerowe), odległość nie odgrywa roli.

Jeśli weźmiemy pod uwagę znaczenie poszczególnych usług w eksporcie, wówczas za najważniejsze KIBS eksportowe należy uznać usługi komputerowe, przy czym dotyczy to jedynie eksportu poza UE. Uwzględniając natomiast wielkość przewagi i specjalizacji eksportowej, największe wartości obydwu wskaźników osiągnęły usługi księgowe, zarówno w porównaniu z innymi branżami KIBS, jak i w porównaniu z innymi krajami UE. Można zatem mówić o specjalizacji regionalnej Polski w produkcji i eksporcie usług księgowych.

W kolejnych latach spodziewany jest dalszy wzrost eksportu KIBS z Polski, ponieważ jest to branża, która systematycznie notuje wysoką dynamikę rozwoju (ABSL 2023). Firmy z sektora KIBS zlokalizowane w Polsce doświadczają zmian jakościowych, polegających na wzroście znaczenia obsługi procesów typu *mid-office*, które stopniowo wypierają procesy typu *back-office*. Prowadzi to do wzrostu udziału pracy opartej na wiedzy w procesach obsługiwanych przez centra usług biznesowych zlokalizowane w Polsce (w 2023 r. wyniósł on 56,9%, co oznacza wzrost o 6,1 p.p. w porównaniu z rokiem 2022). Najważniejszym zasobem firm z tego obszaru są wysoko wykwalifikowani pracownicy z dobrą znajomością języka angielskiego.²¹

²¹ W 2023 roku Polska zajęła 13 miejsce na 113 krajów według wartości wskaźnika *English Proficiency Index* i została zaliczona do grupy krajów określonych jako *'high proficiency'* (Education First 2023).

W grupie zagrożeń dla dalszego rozwoju sektora KIBS w Polsce, wymieniany jest pogarszający się dostęp do puli talentów,²² a także niepewność i ryzyko inwestycyjne spowodowane sytuacją w Ukrainie (ABSL 2023). W Polsce, podobnie jak i w całej UE, konieczne jest prowadzenie polityki wspierającej dalsze inwestycje w rozwój kapitału ludzkiego, transformację cyfrową oraz działalność B&R. Wydatki na B&R są ważną determinantą konkurencyjności sektora KIBS w krajach UE rozwiniętych gospodarczo. W Polsce również zwiększa się ich rola wraz ze wzrostem znaczenia usług o większej wartości dodanej w procesach obsługiwanych przez centra usług biznesowych zlokalizowane w Polsce.

Ponadto, rozwój własnych innowacji w sektorze KIBS w Polsce powinien przyciągnąć dalsze inwestycje zagraniczne w tym obszarze. Nie należy zapominać również o tym, że wzrost wydatków na działalność B&R w przedsiębiorstwach z różnych branż w Polsce przyczyni się do wzrostu popytu na usługi B&R, tym samym wspierając rozwój i konkurencyjność tej branży. Rozwój sektora KIBS w Polsce powinien być także stymulowany przez zauważalne obecnie tendencje do *near-shoringu* i *friend-shoringu*. Ten drugi trend zapewne będzie odgrywał szczególnie ważną rolę w branżach powiązanych z nowoczesnymi technologiami. Dlatego rozwój takich usług w Polsce powinien przyczyniać się do intensyfikacji tego procesu oraz nawiązywania współpracy przez podmioty zagraniczne z firmami działającymi w tym obszarze w Polsce.

Joanna Wyszowska-Kuna – dr hab., prof. Uniwersytetu Łódzkiego, kierownik Katedry Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Zainteresowania naukowe: gospodarka usługowa i gospodarka usług, międzynarodowy handel usługami, usługi biznesowe oparte na wiedzy, innowacyjność usług, konkurencyjność gospodarki, konkurencyjność w handlu usługami, jednolity rynek usług Unii Europejskiej.

Joanna Wyszowska-Kuna – PhD, D.Sc., professor of the University of Lodz, a head of the Department of World Economic and European Integration, Faculty of Economics and Sociology. Scientific interests: service economy, international trade in services, knowledge-intensive business services, innovations in services, competitiveness of economy, competitiveness in services trade, single market for services in the EU.

➔ Bibliografia:

- ABSL (2023), *Business services sector in Poland 2023*, <https://abslsummit.com/files/settings/ABSL-2023-EN.pdf> (11.10.2023).
- ARNOLD Jens M., JAVORCIK Beata S., MATTOO Aaditya (2011), *Does services liberalization benefit manufacturing firms?: Evidence from the Czech Republic*, "Journal of International Economics", vol. 85, issue 1.
- BALDWIN Richard, FREEMAN Rebecca (2022), *Supply Chain Contagion and the Future of Globalisation*, National Bureau Of Economic Research, Cambridge.

²² Polska zajęła 50. miejsce na 63 kraje w *Światowym Rankingu Talentów 2022*, co oznacza spadek w porównaniu z latami 2021 i 2020 odpowiednio o 5 i 15 pozycji (IMD 2023).

- BRODZICKI Tomasz (2024), *Global Knowledge-Intensive Business Services Trade Flows. The Revealed Competitive Position of Europe and Central and Eastern Europe*, „Quaestiones Geographicae”, vol. 43, issue 4. DOI: 10.14746/quageo-2024-0040
- CEGŁOWSKI Janet (2017), *Assessing Export Competitiveness Through the Lens of Value Added*, „The World Economy”, vol. 40, issue 2. DOI: 10.1111/twec.12362
- DRAGHI Mario (2024), *The future of European competitiveness, Part A: A competitiveness strategy for Europe*, European Commission, September 2024. DOI: 10.2872/9356120
- DYREKTYWA 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym, Dz.U. UE L 376/36, 27.12.2006.
- DYREKTYWA 2018/957 Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dnia 28 czerwca 2018 r. zmieniająca dyrektywę 96/71/WE dotyczącą delegowania pracowników w ramach świadczenia usług (Tekst mający znaczenie dla EOG), Dz.U. UE L 173, 09.07.2018.
- DYREKTYWA 2018/958 Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dnia 28 czerwca 2018 r. w sprawie analizy proporcjonalności przed przyjęciem nowych regulacji dotyczących zawodów, Dz.U. UE L 173, 09.07.2018.
- EDUCATION FIRST (2023), *The EF English Proficiency Index, A Ranking of 113 Countries and Regions by English Skills*, <http://www.ef.com/epi> (31.12.2023).
- EUROPEAN COMMISSION (2002), *Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the state of the internal market for services presented under the first stage of the Internal Market Strategy for Services*, COM (2002) 441, Brussels, 30.07.2002.
- EUROPEJSKI TRYBUNAŁ OBRACHUNKOWY (2016), *Czy Komisja Europejska zapewniła skuteczne wdrożenie dyrektywy usługowej?*, Sprawozdanie specjalne, nr 05, Luksemburg, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, https://www.eca.europa.eu/lists/ecadocuments/sr16_05/sr_services_pl.pdf (30.12.2016).
- EUROSTAT (2014), *International trade in services - historical data (2004-2013) (bop_its_det)*, DOI: 10.2908/bop_its_det
- EUROSTAT (2024), *International trade in services (since 2010) (BPM6) (bop_its6_det)*, DOI: 10.2908/bop_its6_det
- FRANCOIS Joseph, WOERZ Julia (2008), *Producer Services, Manufacturing Linkages, and Trade*, „Journal of Industry, Competition and Trade”, vol. 8.
- GUERRIERI Paolo, MELICIANI Valentina (2005), *Technology and International Competitiveness: The Interdependence Between Manufacturing and Producer Services*, „Structural Change and Economic Dynamics”, vol. 16, no. 4.
- IMD (2023), *World Talent Ranking 2023*, World Competitiveness Center, <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-talent-ranking/> (10.11.2024).
- IMF (2013), *Sixth Edition of the IMF's Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6)*, International Monetary Fund, International Monetary Fund, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm> (30.11.2013).
- KOMISJA EUROPEJSKA (2015), *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów Usprawnianie jednolitego rynku: więcej możliwości dla obywateli i przedsiębiorstw*, COM(2015) 550 final, Bruksela, 28.10.2015.
- LAFAY Gerard (1992), *The measurement of revealed comparative advantages*, in: M. G. Dagenais, P.A. Muet (eds), *International Trade Modeling*, London.

- LAURSEN Keld (2015), *Revealed comparative advantage and the alternatives measures of international specialization*, "Eurasian Business Review", vol. 5, no. 1. DOI: 10.1007/s40821-015-0017-1
- PARLAMENT EUROPEJSKI (2004), *Strategia Lizbońska: Zwiększenie konkurencyjności Europy, więcej lepszych miejsc pracy*, <https://www.europarl.europa.eu/highlights/pl/1001.html> (02.04.2004).
- RODRIGUEZ Mercedes, CAMACHO Jose A. (2008), *Are KIBS more than intermediate inputs? An examination into their R&D diffuser role in Europe*, "International Journal of Services Technology and Management", vol. 10, no. 2/3/4. DOI: 10.1504/IJSTM.2008.022122
- ROZPORZĄDZENIE 2018/302 Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dnia 28 lutego 2018 r. w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego oraz innych form dyskryminacji klientów ze względu na przynależność państwową, miejsce zamieszkania lub miejsce prowadzenia działalności na rynku wewnętrznym oraz w sprawie zmiany rozporządzeń (WE) nr 2006/2004 oraz (UE) 2017/2394 i dyrektywy 2009/22/WE (Tekst mający znaczenie dla EOG), Dz.U. UE L 601, 02.03.2018.
- SIGGEL Eckhard (2006), *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, "Journal of Industry Competition and Trade", vol. 6, no. 2. DOI: 10.1007/s10842-006-8430-x
- STEFANIAK Joanna (2024), *Uwarunkowania przepływów usług biznesowych na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej*, Gdańsk.
- STELLIAN Remi, DANNA-BUITRAGO Jenny P. (2022), *Which revealed comparative advantage index to choose? Theoretical and empirical considerations*, "CEPAL Review", no. 138.
- UNCTAD (2022), *World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment*, United Nations, Geneva, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_en.pdf (31.12.2022).
- VOLLRATH Thomas L. (1991), *A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage*, "Weltwirtschaftliches Archiv", vol. 127, no. 2. DOI: 10.1007/BF02707986
- WIDODO Tri (2009), *Comparative advantage: Theory, empirical measures and case studies*, "Review of Economic and Business Studies", issue 4.
- WOLFMAYR Yvonne (2008), *Producer Services and Competitiveness of Manufacturing Exports*, "FIW Research Report", no. 009, Export of Services, WIFO, Wien, <https://www.fiw.ac.at/wp-content/uploads/2023/02/fiwstudieg.pdf> (30.06.2008).
- WORLD TRADE ORGANIZATION (1995), *General Agreement on Trade in Service, Annex 1b*, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gats_e.htm (10.11.2024).
- WYSZKOWSKA-KUNA Joanna (2014), *Czynniki determinujące konkurencyjność Polski w eksporcie usług nasyconych wiedzą*, w: A. Grynia (red.), *Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, Wilno.
- WYSZKOWSKA-KUNA Joanna (2016), *Usługi biznesowe oparte na wiedzy. Wpływ na konkurencyjność gospodarki na przykładzie wybranych krajów Unii Europejskiej*, Łódź.
- WYSZKOWSKA-KUNA Joanna (2017), *The role of intermediate demand and technology for international competitiveness of the KIBS sector: Evidence from European Union countries*, "The Journal of International Trade & Economic Development", vol. 26, no. 7.
- YU Run, CAI Junning, LEUNG PingSun (2009), *The Normalized Revealed Comparative Advantage Index*, "Annals of Regional Science", vol. 43, no. 1. DOI: 10.1007/s00168-008-0213-3

