

Łukasz MATUSZCZAK\*

## Międzynarodowy handel usługami polskich przedsiębiorstw

**Streszczenie:** W artykule zawarto wyniki sprawdzenia, czy prawidłowości dotyczące funkcjonowania firm obecnych w handlu towarami, wynikające z teorii handlu międzynarodowego i badań empirycznych, występują również na rynku usług. Przeprowadzono statyczną i dynamiczną analizę międzynarodowego handlu usługami przy wykorzystaniu danych jednostkowych dla Polski. Wyniki badania wskazują, że w międzynarodowym handlu usługami największe znaczenie mają firmy duże, działające na rynku przez dłuższy czas. Najwięcej firm eksportuje jeden rodzaj usług w jednym kierunku. Wzrost wartości polskiego eksportu usług dokonuje się głównie przez kontynuowanie związków już istniejących (*net intensive margin*). Prawidłowości zaobserwowane dla polskiego handlu usługami są zgodne z wnioskami płynącymi z badań empirycznych dotyczących międzynarodowego handlu towarami.

**Słowa kluczowe:** eksport usług, *trade margins*, firmy wieloproduktowe, heterogeniczność firm

**Kody klasyfikacji JEL:** F10, D22, F14

Artykuł nadesłany 11 czerwca 2018 r., zaakceptowany 16 stycznia 2019 r.

### Wstęp

Zgodnie z raportem opublikowanym przez Światową Organizację Handlu [WTO, 2017], który dotyczy handlu międzynarodowego za okres 2016 r., wartość światowego eksportu kolejny rok z rzędu zmniejszała się. Spadek spowodowany był głównie przez obniżenie wartości handlu towarami. Mimo tendencji spadkowej obecnej na rynkach międzynarodowych, w 2016 r. eksport

\* Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego; e-mail: lmatuszczak@wne.uw.edu.pl

usług komercyjnych odnotował nieznaczny wzrost wartości w stosunku do 2015 r. W tym samym czasie saldo międzynarodowego handlu usługami w Polsce wynosiło 14,0 mld EUR (rok później było to już 17,9 mld EUR).

Pomimo rosnącego znaczenia usług w światowym handlu, przy jednoczesnych spadkach obserwowanych na rynku towarowym, nadal niewiele wiadomo na temat firm eksportujących usługi. Wynika to z faktu, że badacze skupiają swoją uwagę głównie na analizie światowego handlu towarami.

Z uwagi na występowanie w gospodarce światowej silnych tendencji globalizacyjnych, powstaje pytanie, czy firmy eksportujące usługi podejmują podobne decyzje jak firmy eksportujące towary.

Zgodnie z modelem teoretycznym opracowanym przez Melitza [2003], firmy które chcą wejść na rynek międzynarodowy muszą ponieść pewne koszty stałe. Koszty te utożsamiane są z granicznym poziomem produktywności, który musi posiadać firma, aby rozpocząć działalność eksportową (jest to tzw. hipoteza o samoselekcji do eksportu).

Model ten został sformułowany dla firm eksportujących towary. Niemniej szereg badań empirycznych potwierdza hipotezę samoselekcji również wśród firm usługowych [Kox, Rojas-Romagosa, 2010; Lööf, 2010; Vogel, Wagner, 2010; Breinlich, Criscuolo, 2011; Temouri i in., 2011; Damijan i in., 2015]. Konsekwencją samoselekcji do eksportu jest to, że firmy eksportujące w porównaniu z firmami nieeksportującymi są przeciętnie większe, bardziej produktywne, w procesie produkcji wykorzystują więcej kapitału ludzkiego i płacą wyższe wynagrodzenia pracownikom [Haller i in., 2014; Damijan i in., 2015].

Kolejnych podobieństw między handlem towarami i usługami można doszukiwać się w sposobie obsługiwanie rynków zagranicznych. Oprócz tradycyjnego eksportu na obu rynkach możliwe jest obsługiwanie rynków zagranicznych poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Zgodnie z *rozszerzonym modelem Melitza*, zaproponowanym przez Helpmana, Melitza i Yeaple'a [2004], firmy eksportujące są bardziej produktywne od firm działających tylko na rynku krajowym. Z kolei najbardziej produktywne spośród firm eksportujących są firmy obsługujące rynki zagraniczne poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Wspólne dla eksportu towarów i usług może być występowanie w handlu barier pozataryfowych. Mogą one jednak mieć zupełnie inny charakter. Przykładem barier pozataryfowych są normy fitosanitarne, które musi spełniać importowana żywność [Henson, Loader, 2001]. Z kolei w przypadku np. świadczenia usług transportowych, na terytorium niektórych państw należy spełnić wszystkie wymagania prawa pracy obowiązujące na jego terytorium, które de facto mogą stanowić formę ograniczeń pozataryfowych<sup>1</sup>.

Mimo tych podobieństw pomiędzy firmami eksportującymi usługi i towary, należy zwrócić uwagę, że na obu rynkach eksportowych (towarowym i usługowym) występują pewne różnice. Firmy eksportujące towary i firmy eksportujące usługi mogą różnić się pod względem ponoszonych kosztów. Ze względu

<sup>1</sup> Urząd Celny Niemiec, Zoll, <http://www.zoll.de> (29.05.2018).

na niematerialność usług i możliwość świadczenia niektórych usług zdalnie (np. usługi informatyczne), spodziewamy się, że znaczenie kosztów transportu dla firm usługowych powinno być dużo niższe niż dla firm produkcyjnych. Poza samymi kosztami transportu, do kosztów ponoszonych przez eksportera towarów należy wliczyć również m.in. koszt ubezpieczenia ładunku w transporcie na znaczną odległość oraz koszty wynikające z możliwości uszkodzenia lub zniszczenia części wysłanej partii towarowej.

Dodatkową motywacją do opracowania tego artykułu, poza badaniem podobieństw pomiędzy międzynarodową wymianą towarami i usługami, jest duże ogólnoswiatowe zapotrzebowanie na informacje dotyczące charakterystyk i decyzji podejmowanych przez eksporterów usług (zobacz np. Stern i Hoekman [1987], Chang i in. [1999] oraz Karsenty [2000]).

Obecnie EUROSTAT prowadzi prace mające na celu wypracowanie modelu kalkulacji eksportu usług ze względu na sposób ich świadczenia<sup>2</sup> [Rueda-Cantuche i in., 2016]. Zgodnie z podziałem zaproponowanym w ramach GATS wyróżnia się cztery rodzaje sposobu świadczenia usług: dostawa zagraniczna – konsument zagraniczny otrzymuje usługę za pośrednictwem systemu teleinformatycznego lub pocztowego; konsumpcja zagraniczna – osoba fizyczna (np. turysta, pacjent, student) podróżuje za granicę, aby skorzystać z usługi na miejscu; obecność komercyjna – firma za pośrednictwem bezpośrednich inwestycji zagranicznych świadczy usługę jako rezydent zagraniczny na terytorium zagranicznym; delegowanie pracowników – dostawca usługi deleguje pracownika, aby wyświadczył usługę dla nierezydenta, znajdującego się poza granicami kraju pochodzenia dostawcy.

Biorąc pod uwagę wymienione powody i stosunkowo niewielką liczbę analiz dotyczących międzynarodowego handlu usługami, artykuł napisano w celu sprawdzenia, czy firmy eksportujące usługi działają w podobny sposób jak firmy eksportujące towary.

W artykule skupiono się na analizie polskiego eksportu usług, bazując na niewykorzystywanym wcześniej zbiorze danych jednostkowych (ze względu na tajemnicę statystyczną i specyfikę informacji, dane jednostkowe na temat firm eksportujących usługi w większości krajów nie są publicznie dostępne).

Bazując na literaturze dotyczącej międzynarodowego handlu towarami (np. Bernard i in. [2007], Eaton i in. [2007], Haller i in. [2014]) założono, że w międzynarodowym handlu usługami, tak jak w przypadku handlu towarami, największe znaczenie mają duże firmy działające na rynku przez dłuższy czas. Pomimo tego najwięcej firm eksportuje jeden produkt<sup>3</sup> w jednym kierunku.

W kontekście przedstawionego wzorca eksportowego (wzorzec produktowo-kierunkowy – patrz np. Eaton i in. [2004], Bernard i in. [2007]) najważniejsze dla wzrostu wartości eksportu w handlu usługami pomiędzy Polską a resztą świata powinno być kontynuowanie związków już istniejących (*net*

<sup>2</sup> Mode of Supply.

<sup>3</sup> W odniesieniu do rynku usługowego sformułowanie „produkt” rozumiane jest jako rodzaj oferowanej usługi.

*intensive margin*). Taki wniosek wskazywałby również na występowanie pewnych barier w rozszerzaniu swojej działalności eksportowej na nowe rynki i oferowane produkty.

Artykuł składa się z analizy statycznej i dynamicznej. W części statycznej zaprezentowano szereg tzw. stylizowanych faktów<sup>4</sup> dotyczących międzynarodowego handlu usługami. Zawarto w niej analizę czasu obecności firm z poszczególnych kohort na rynku eksportowym. Badano, czy są to głównie duże firmy wykazujące znaczące obroty i charakteryzujące się długim stażem eksportowym. Analizę poszczególnych kohort przeprowadzono dwoma sposobami. Statyczną część analizy kończy sprawdzenie eksportowego wzorca produktowo-kierunkowego. Badano, czy międzynarodowy rynek usług zdominowany jest przez firmy specjalizujące się w eksporcie jednego produktu w jednym kierunku (jest to typowy wzorzec występujący w handlu towarami – patrz np. Eaton i in. [2011]). Analiza dynamiczna opisuje, jaką rolę we wzroście eksportu usług odgrywa poszerzenie nawiązanych już relacji handlowych (*intensive margins*) i rozwijanie nowych (*extensive margin*).

W artykule przeprowadzono analizę na podstawie danych jednostkowych obejmujących całą populację firm eksportujących. Jest to stosunkowo rzadkie ze względu na specyfikę sposobu zbierania informacji (w części krajów dane oparte są na próbie losowej) i występowanie problemu tajemnicy statystycznej.

Strukturę artykułu podzielono na pięć części. Po wprowadzeniu, w części drugiej, omówiono najistotniejsze pozycje literatury przedmiotu. W części trzeciej przedstawiono statyczną analizę przetrwania firm w międzynarodowym handlu usługami. Część czwarta artykułu zawiera analizę dynamiki eksportu. W ostatniej części przedstawiono wnioski.

### Przegląd literatury

W ostatnich latach literatura dotycząca handlu międzynarodowego skupiała się głównie na pracach uwzględniających zróżnicowanie firm pod względem produktywności. Na podstawie szeregu badań empirycznych (np. Bernard i Jensen [1999a; 1999b]) wskazujących różnice między eksporterami i nieeksporterami w ramach jednej gałęzi, odrzucono obowiązujące wcześniej w teorii handlu założenie o reprezentatywnym przedsiębiorstwie. Zgodnie z modelem Melitza [2003] na rynku eksportowym funkcjonują tylko najbardziej produktywne firmy ze względu na wysokie koszty wejścia. Podobne wnioski wynikają m.in. z modelu Bernarda, Eatona, Jensa i Kortuma [2003]. Prace te stanowiły znaczący wkład w szybki rozwój tzw. nowej teorii handlu od początku lat 2000.

<sup>4</sup> „Stylizowany fakt” jest dosłownym tłumaczeniem z języka angielskiego. Mówiąc o stylizowanych faktach należy rozumieć, że autor ma na myśli obserwacje dokonane na konkretnym zbiorze danych. Jeśli te specyficzne dla danego zbioru danych obserwacje powtarzają się w innych analizach empirycznych mogą być motywacją do próby uogólnienia danego zjawiska i stworzenia modelu teoretycznego.

Do ważniejszych prac tego nurtu należą prace np. Bernarda i Jensena [2004], w których analizowano motywy decyzji eksportowej, a także znaczenie doświadczenia w eksportowaniu i rotacji przedsiębiorstw na rynku (np. Aw i in. [2000], Eaton i in. [2004], Bernard i in. [2007], Eaton i in. [2007]). W przytoczonych badaniach pokazano, że co roku na rynku eksportowym pewna część firm zaprzestaje działalności i jest zastępowana nowymi podmiotami. W cytowanych pracach empirycznych zwrócono uwagę na to, że w handlu towarami kluczową rolę odgrywają firmy długo działające na rynku i pomimo stopniowej rezygnacji z działalności pewnej ich części, obroty firm pozostających na rynku stopniowo i systematycznie rosną [Bernardi in., 2003].

Innym ważnym zagadnieniem w kontekście poniższego badania jest rozkład kierunków eksportowych i analiza firm wieloproduktowych. Badania tego rodzaju firm przeprowadzili m.in. Bernard i in. [2009; 2007], Muñls i Pisu [2009] oraz Eaton, Kortum i Kramarz [2011], pokazując, że grupa firm oferujących mnogość produktów i sprzedających w wielu kierunkach jest niewielka i z roku na rok osiąga znaczący przyrost eksportu.

Z kolei Lejour [2015] pokazał, że firmy podejmujące działalność eksportową najpierw rozpoczynają współpracę z krajami sąsiednimi, co wynika z podobnych charakterystyk rynku zagranicznego do rynku krajowego eksportera, a zatem niższych kosztów wejścia i mniejszej niepewności. Firmy rozszerzają działalność na nowe rynki stopniowo (tzw. *milestone tactic*). Zagadnienie niepewności na nowym rynku eksportowym analizowali również Freund i Pierola [2010], którzy wskazali, że firma zdobywa wiedzę na temat kosztów eksportu dopiero, gdy faktycznie zajmie się działalnością eksportową.

Podobne wnioski wynikają z analizy przeprowadzonej przez Cleridesa i in. [1998], Eatona i in. [2007], Albornoza i in. [2012] oraz Esteve-Pereza i in. [2013]. Baldwin [Baldwin, Okubo, 2005] sugeruje, że tylko najbardziej produktywne firmy będą obsługiwać największe rynki zagraniczne. Większość firm eksportuje towary tylko na jeden rynek (co zostało opisane m.in. w pracach Bernarda i in. [2007], Eatona i in. [2007; 2004; 2011] itp.).

Zjawiska na poziomie pojedynczego przedsiębiorstwa wpływają na zagregowaną wielkość handlu. Przyrost zagregowanego eksportu można zdekomponować na następujące kategorie: zmiana wartości eksportu związana z istniejącymi relacjami gospodarczymi (*intensive margin*) oraz zmiana wartości eksportu ze względu na tworzenie nowych lub degradację już istniejących relacji (*extensive margin*). Do drugiej kategorii zalicza się: wejście/wyjście nowej firmy na rynek eksportowy, wejście/wyjście ze względu na nowy produkt oraz wejście/wyjście na nowy rynek eksportowy.

Literatura przedmiotu dostarcza w tej dziedzinie bardzo wielu prac empirycznych dotyczących badania (oraz metod), w jaki sposób kształtowane są *extensive* i *intensive margin*. Na przykład Ghironi i Melitz [2005], Alessandria i Choi [2007] oraz Bergin i Corsetti [2008] do przeanalizowania zagregowanych konsekwencji wejścia na rynek nowych i wychodzenia już działających przedsiębiorstw użyli modeli DSGE. Z kolei, jeśli chodzi o wykorzystanie

metod ilościowych to stosowano je, aby pokazać dynamikę zmian (pięcioletnie próby użyte zostały przez Dunne i in. [1988] oraz Bernarda i in. [2010]).

Wyniki uzyskane dla *intensive* i *extensive margin* nie są jednoznaczne. Analiza przeprowadzona przez licznych badaczy pokazała, że dla rozwoju handlu zagranicznego ważniejszym składnikiem jest *extensive margins*. Na przykład Hummels i Klenow [2002] pokazali, że w większych gospodarkach *extensive margins* odpowiadają za około 60% przyrostu handlu zagranicznego (podobne wyniki uzyskali Evenett i Venables [2002], Kang [2004]). Natomiast Felbermayr i Kohler [2006] uzyskali takie same rezultaty dla lat 1950–1970 oraz w połowie lat 90., ale nie dla pozostałych okresów. Ważna rola *extensive margin* została potwierdzona również przez Helpmana, Melitza i Rubinstejna [2008]. Z kolei dominujący wpływ *intensive margin* pokazywali w swoich badaniach Buono i in. [2009]. Amity i Freud [2010] analizując międzynarodowy handel pomiędzy Chinami i USA pokazali, że największe zmiany w wymianie międzynarodowej wynikają z relacji już istniejących. Bessedas i Prusa [2007] wskazywali, że w długim okresie nawiązywanie nowych relacji ma niewielki wpływ na krańcowy przyrost handlu zagranicznego.

Pomimo licznych prac na temat międzynarodowego handlu towarami, w dalszym ciągu literatura empiryczna prawie nie występuje w kontekście analizy dynamicznie rozwijającego się rynku usług. Porównanie tendencji obecnych na rynku usługowym do tendencji obecnych na rynku towarowym wykonali Hinley i Smith [1984], Markusen [1989], van Marrewijk i in. [1997], Bhagwati i in. [2004], Kox i Rojas-Romagosa [2010], Grublješić i Damijan [2011] oraz Temouri i in. [2013], którzy potwierdzili podobieństwo obu rynków.

W ostatniej dekadzie prace dotyczące międzynarodowego handlu usługami skupiały się głównie wokół prac dotyczących modeli grawitacyjnych [Kimura, Lee, 2006; Walsh, 2006; Head i in., 2009]. Wyniki przytoczonych badań podobne są do tych otrzymanych w analizie eksportu towarów. Tematyką heterogeniczności w usługach zajmowali się Kox i Rojas-Romagosa [2010], Lööf [2010], Vogel i Wagner [2010], Breinlich i Criscuolo [2011], Temouri i in. [2011] oraz Damijan i in. [2015]. Przeprowadzili oni analizę eksportu usług na przykładzie firm z wielu europejskich krajów (m.in. Wielkiej Brytanii, Niemiec Francji itd.). W przytoczonych pracach zaprezentowano szereg stylizowanych faktów dotyczących międzynarodowego handlu usługami. Natomiast Cieślak i in. [2017] badali TFP (*total factor productivity*) oraz jego determinanty dla ukraińskich firm eksportujących towary i usługi.

Badacze zajmujący się zagadnieniem polskiego handlu usługami skupiali się głównie na analizie danych zagregowanych. Ich prace dotyczyły zarówno specjalizacji eksportowej Polski [Mongiolo, 2007; Matuszczak, 2015], jak i skutków liberalizacji polityki handlowej w sektorze usługowym [Hagemer i in., 2006; 2010].

## Statyczna analiza rynku usługowego

### Opis wykorzystanych danych

Dane wykorzystane do analizy pochodzą z badania pt. *Międzynarodowy handel usługami* prowadzonego wspólnie przez Narodowy Bank Polski (NBP) i Główny Urząd Statystyczny (GUS). Badanie dotyczy polskich rezydentów, którzy zaangażowani są w międzynarodowy handel usługami. Zostało ono podzielone na dwa etapy: badanie kwartalne (DNU-K) i badanie roczne (DNU-R). W sprawozdawczości kwartalnej biorą udział podmioty, które w poprzednim roku przekroczyły jeden z dwóch progów sprawozdawczych (800 tys. PLN w przypadku eksportu usług lub 1 mln PLN w przypadku importu). Pozostałe podmioty (poniżej progu) biorą udział tylko w edycji rocznej badania. Informacje z obu badań zagregowane zostały do danych rocznych i przeliczone na EUR. Zbiór danych zawiera dane panelowe dla przedsiębiorstw z lat 2009–2014. Każda transakcja w handlu usługami rejestrowana jest osobno.

Wspomniane wyżej badanie dotyczące międzynarodowego handlu usługami po raz pierwszy przeprowadzono w 2009 r. Ze względu na widoczny wzrost liczby firm w populacji między rokiem 2009 a 2010 zrezygnowano z analizy danych pochodzących z pierwszej fali badania. Poza tym w latach 2009–2010 nie zaobserwowano dużej różnicy po stronie wartości transakcji usługowych. Wskazuje to, że w pierwszej edycji badania pominięto znaczącą liczbę firm stosunkowo niewiele eksportujących. Kolejnym powodem pominięcia w analizie danych za 2009 r. było to, że omawiany okres stanowił pierwszy rok światowego kryzysu finansowego (mogło to dodatkowo wpłynąć na obciążenie zebranej populacji). Dlatego dane z 2010 r. zawierają zarówno dane firm, które rozpoczęły działalność pod koniec pierwszej dekady lat dwutysięcznych, jak i tych, które już wcześniej rozpoczęły działalność eksportową.

Wszystkie rekordy zawierają identyfikator (REGON), numer dominującej działalności gospodarczej (PKD 2007, który odpowiada klasyfikacji NACE), wartość transakcji, rodzaj transakcji (eksport, import) i rodzaj eksportowanej usługi (zgodny z klasyfikacją EBOPS<sup>5</sup>). Przy użyciu identyfikatorów do zbioru danych dołączono informacje dotyczące rozmiaru przedsiębiorstwa. Wielkość firmy określona została jako zmienna dyskretna o trzech poziomach: M – mała firma (zatrudniająca do 49 osób), S – średnia firma (zatrudniająca od 50 do 249 osób), D – duża firma (zatrudniająca powyżej 250 osób).

### Analiza przetrwania

Jako pierwszą zweryfikowano hipotezę mówiącą o tym, że duże firmy długo prowadzące działalność sprzedają za granicę usługi o łącznej największej wartości. W każdej kolumnie tabel 1 i 2 zaprezentowano liczbę firm, które rozpo-

<sup>5</sup> *Extended Balance of Payments Services Classification (EBOPS 2010)*, <http://www.oecd.org/std/its/EBOPS-2010.pdf> (5.01.2018).

częły swoją działalność w danym roku. W wierszach przedstawiono kolejne lata działalności danej kohorty firm eksportujących usługi.

W pierwszym analizowanym roku na rynku eksportowym obecnych było ponad 12 tys. firm, których eksport wyniósł łącznie 17,5 mld EUR. Po pierwszym roku około jedna piąta firm zakończyła działalność eksportową. W kolejnych latach, odsetek firm rezygnujących z eksportu usług stabilizował się wokół 4%. W tym samym czasie nastąpił znaczący przyrost wartości usług sprzedanych za granicę.

W 2010 r. dwie piąte spośród wszystkich firm deklarowały zatrudnienie powyżej 250 osób (szczegóły w tabeli 5 w indeksie statystycznym). Pomimo ogólnego wzrostu liczby firm eksportujących usługi, odsetek firm dużych zmalał i ostatecznie w 2014 r. wyniósł 30,6% całej populacji. Natomiast liczba małych firm wzrosła o ponad 80% (zwiększając swój udział powyżej jednej trzeciej całej populacji) pomiędzy rokiem 2010 a 2014.

**Tabela 1. Liczba firm obecnych na rynku eksportowym w poszczególnych kohortach**

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	Suma
2010	12 362	-	-	-	-	12 362
2011	10 017	3 589	-	-	-	13 606
2012	9 167	2 475	3 023	-	-	14 665
2013	8 405	2 124	1 969	3 847	-	16 345
2014	8 029	1 921	1 792	2 698	3 473	17 913

Źródło: opracowanie własne.

Co roku, począwszy od 2011 r. aż do ostatniego obserwowanego okresu, działalność eksportową rozpoczynało ponad 3 tys. nowych podmiotów. Wśród firm zaczynających międzynarodową sprzedaż usług dominującą grupą były firmy małe (stanowiły one średnio prawie połowę populacji wchodzącej na rynek)<sup>6</sup>. W każdej kohorcie po pierwszym roku działalność eksportową kończyło około 30% firm. Mogło to wynikać z tego, że zgodnie z założeniami modelu Melitza [2003] i analizą Bernarda i Jensena [Bernard i in., 2007], na rynku eksportowym zdarzają się losowe szoki mogące wpływać na spadek produktywności firmy w czasie.

W każdej zaobserwowanej kohorcie z biegiem lat tempo wychodzenia z rynku eksportowego malało, a firmy kończące działalność były niewielkie i odpowiadały za marginalną część eksportu. Ponadto z roku na rok w każdej kohorcie wartość eksportu usług wzrastała (tych samych obserwacji w eksporcie towarów dokonali Eaton i in. [2007]). Paradoksalnie wychodzenie z rynku najmniej efektywnych firm umożliwiało innym dobrze prosperującym firmom zwiększenie ilości i wartości usług eksportowych, dzięki czemu

<sup>6</sup> Szczegóły dotyczące liczby firm w populacji z uwzględnieniem ich rozmiaru znajdują się w tabeli 5 w indeksie statystycznym.



wzrastała średnia wartość eksportu (wartość przypadająca na jedno przedsiębiorstwo) każdej z kohort. W 2014 r. największą wartość średniego eksportu odnotowały firmy będące na rynku najdłużej (2,5 mln EUR), zaś najniższą firmy, które dopiero rozpoczęły międzynarodową sprzedaż usług.

**Tabela 2. Wartość eksportu w poszczególnych kohortach (w mld EUR)**

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	Suma
2010	17,51	-	-	-	-	17,51
2011	18,68	1,31	-	-	-	19,99
2012	19,00	1,36	1,16	-	-	21,52
2013	19,14	1,39	1,07	1,46	-	23,06
2014	20,28	1,47	1,22	1,50	1,41	25,89

Źródło: opracowanie własne.

W celu dekompozycji dynamiki eksportu usług dokonano podziału przedsiębiorstw eksportujących na cztery grupy (podobnie jak w pracy Eatona i in. [2007]). W pierwszej grupie są firmy „wchodzące”. Do tej kategorii sklasyfikowano firmy, które eksportowały w czasie  $t$  i w czasie  $t+1$ , ale nie prowadziły międzynarodowej sprzedaży w czasie  $t-1$ . Jako firmy „kontynuujące” zaklasyfikowano jednostki, które eksportowały w czasie  $t-1$ ,  $t$  i  $t+1$ . Przedsiębiorstwa „wychodzące” to te, które eksportowały w czasie  $t-1$  i  $t$ , ale nie prowadziły takiej działalności w czasie  $t+1$ . Ostatnią wyróżnioną grupą były firmy „jednoroczne”. Prowadziły one sprzedaż zagraniczną w czasie  $t$ , ale nie w czasie  $t-1$  i  $t+1$ . Z powodu specyfiki przedstawionej wyżej klasyfikacji nie można rozpoznać firm należących do żadnej z wymienionych grup w pierwszym i ostatnim obserwowanym okresie.

Zgodnie z przedstawioną klasyfikacją w 2011 r. na rynku eksportowym rozpoczęło działalność 2,7 tys. firm. W omawianym roku stanowiły one prawie jedną piątą firm eksportujących usługi i odpowiedzialne były za około 6% całego eksportu usług (na rynku towarowym grupa ta odpowiadała tylko za około 2% całego eksportu [Eaton, 2007]). Natomiast w 2012 r. liczba firm wchodzących na rynek wyniosła 13,5%, zaś w ostatnim roku odsetek ten wyniósł około 15,3% łącznej liczby firm. Spadek liczby firm wpłynął również na spadek obrotów w 2012 r.

Większość przedsiębiorstw kontynuowała działalność eksportową. Takie firmy stanowiły w każdym roku średnio ponad dwie trzecie populacji przedsiębiorstw i były odpowiedzialne za około 92% całości eksportu usług. Potwierdzają to obserwacje dokonane na rynku towarowym (w tym przypadku firmy kontynuujące odpowiadały za około 96% eksportu [Eaton, 2007]). Należy tu zaliczyć przede wszystkim firmy duże (zatrudniające powyżej 250 osób). Firmy kontynuujące działalność eksportową charakteryzowały się również największą wartością eksportu usług przypadającą na jedno przedsiębiorstwo (te same tendencje występują w eksporcie towarów [Eaton, 2007]). Biorąc pod

uwagę powyższe rozważania można stwierdzić, że z punktu widzenia międzynarodowego handlu usługami najważniejszą rolę odgrywają firmy duże, obecne na rynku dłużej niż jeden rok (tabela 3).

**Tabela 3. Dekompozycja wartości eksportu usług (w mld EUR)**

Rok	Firmy				Suma
	wchodzące	kontynuujące	wychodzące	jednoroczne	
2010	-	-	-	-	17,51
2011	1,18	18,25	0,44	0,13	20,00
2012	0,97	19,74	0,62	0,19	21,52
2013	1,25	21,13	0,47	0,21	23,06
2014	-	-	-	-	25,89

Źródło: opracowanie własne.

Rokrocznie działalność eksportową przerywały firmy odpowiadające za około 2% eksportu usług (w przypadku firm eksportujących towary odsetek ten był równy 1%). Grupa przedsiębiorstw jednorocznych (charakteryzująca się najniższą wielkością średniego eksportu) była znacząco większa niż firm wychodzących z rynku. Incydentalny eksport usług charakteryzował w każdym kolejnym roku co dziesiątą firmę eksportującą i za każdym razem sprzedawały one za granicę usługi o wartości mniejszej niż 1% łącznego eksportu (taką samą tendencję można zaobserwować wśród firm eksportujących towary [Eaton, 2007]).

### **Przekrój kierunkowo-produktowy w międzynarodowym handlu usługami**

W trakcie badania zdecydowano się do analizy wykorzystać trzeci poziom klasyfikacji EBOPS, gdyż jest to najbardziej popularny sposób prezentacji danych o międzynarodowym handlu usługami (wynika ze stosowania standardu zaproponowanego przez IMF Balance of Payments Manual – BPM5 [IMF, 1997] i BPM6 [IMF, 2009] i z opracowania dotyczącego międzynarodowego handlu usługami MSITS [UN, 2010]).

Ze względu na otrzymanie bardzo stabilnych wyników w latach 2010–2014, ograniczono się do omówienia ostatniego badanego roku 2014. Najwięcej firm eksportowało tylko jeden rodzaj usług<sup>7</sup> i stanowiły ponad 75% przedsiębiorstw eksportujących usługi (w przypadku towarów odsetek ten był niższy i był równy 42,2% [Bernard i in., 2007]), a wartość eksportu z tego tytułu stanowiła prawie trzy piąte całości eksportu w 2014 r. (tabela 4). Wraz ze wzrostem ilości świadczonych usług bardzo szybko malała zarówno liczba firm, jak i zregulowana wartość obrotów.

<sup>7</sup> Pomijam 6 i więcej, gdyż jest to agregat dalszej części rozkładu.

Podobnie jak w przypadku liczby produktów, eksport tylko w jednym kierunku był dominującą liczbą obsługiwanych rynków zagranicznych (te same obserwacje dokonane zostały przez Bernarda i in. [2007] w kontekście eksportu towarów). Eksport w jednym kierunku charakteryzował się dużo mniejszym skupieniem niż w przypadku ilości oferowanych produktów i dotyczył ponad jednej trzeciej przedsiębiorstw (tj. 6,4 tys.). Wartość eksportu w tylko jednym kierunku odpowiadała jednej piątej wartości eksportu łącznie w 2014 r. Zarówno liczba oferowanych produktów usługowych, jak i zagregowana wartość eksportu usług malała, gdy przedsiębiorstwo obsługiwało więcej niż trzy rynki (w przypadku towarów znaczący spadek wartości można zaobserwować już w sytuacji, gdy firma eksportuje na dwa rynki zagraniczne).

**Tabela 4. Wartość eksportu w podziale na kierunki i liczbę produktów (w mld EUR, w 2014 r.)**

Produkty (↓) Kierunki (→)	1	2	3	4	5	6	Więcej niż 6	% udział wiersza
1	3,64	0,58	0,14	0,26	0,03	0,00	0,00	18,0
2	1,23	0,53	0,14	0,03	0,00	0,00	0,06	7,7
3	0,94	0,32	0,22	0,07	0,02	0,01	0,01	6,1
4	0,63	0,25	0,11	0,14	0,01	0,01	0,00	4,4
5	0,45	0,27	0,14	0,03	0,01	0,01	0,13	4,0
6	0,33	0,10	0,12	0,18	0,03	0,01	0,02	3,0
Więcej niż 6	7,69	2,43	1,53	1,16	0,85	0,52	0,53	56,8
% udział kolumny	57,6	17,3	9,2	7,2	3,6	2,2	2,9	100,0

Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia polskiego eksportu usług, najważniejszy okazał się wzorzec jeden kierunek i jeden produkt. Wartość eksportu firm obsługujących jeden rynek i sprzedających jeden rodzaj usług była największa w całym rozkładzie (ok. 14% całego eksportu usług w omawianym roku – 3,6 mln EUR). Analizowana grupa przedsiębiorstw charakteryzowała się jedną z najniższych wartości eksportu przypadających na jedno przedsiębiorstwo (taką samą tendencję zaobserwowano dla firm eksportujących towary; odpowiednio: amerykańskich [Bernard i in., 2007] i francuskich [Eaton i in., 2004]). Biorąc pod uwagę wnioski zaczerpnięte z literatury, zanim firmy rozszerzą swoją działalność na kolejne rynki zagraniczne, najpierw eksportują pojedyncze produkty o niewielkiej wartości (najczęściej wybierając sąsiednie kraje), aby sprawdzić własne możliwości eksportowe. Taka taktyka sprzyja ograniczeniu niepewności towarzyszącej handlowi międzynarodowemu (np. Lejour [2015], Freunda i Pierola [2010]).

Najwyższa średnia obrotów (wartość eksportu na jedno przedsiębiorstwo) charakteryzowała z kolei firmy, które obsługiwały wiele rynków i w swojej ofercie posiadały co najmniej kilka rodzajów usług (o czym świadczy wiersz więcej niż 6 produktów w tabeli 4 i analiza całości rozkładu).

Jak pokazano w sekcji 3, zarówno wyniki dla kohort obecnych na rynku eksportowym, jak i rezultaty zaprezentowane dla wzorca produktowo-kierunkowego są spójne z tymi, które prezentowane są w literaturze dotyczącej międzynarodowego handlu towarami.

## Dynamika eksportu usług

### Metoda pomiaru

Do pomiaru zmian w eksporcie wykorzystano tzw. *mid-point growth rate* (zob. Davis i Haltiwanger [1992] oraz Buono i in. [2009]). Dzięki tej metodzie krańcowy przyrost eksportu usług można podzielić na następujące kategorie: wzrost/spadek wartości eksportu związany z istniejącymi relacjami gospodarczymi (*intensive margin*) oraz zmianę wartości eksportu ze względu na tworzenie nowych lub degradację już istniejących relacji (*extensive margin*). Do drugiej kategorii można zaliczyć: wejście/wyjście nowej firmy na rynek eksportowy, rozpoczęcie/zakończenie eksportu danego rodzaju usług i wejście/wyjście na nowy rynek eksportowy.

Obliczenia wykonywane są na poziomie elementarnego przepływu – w tym przypadku jest to wartość eksportu ( $x$ ) danego rodzaju usługi ( $k$ ) przez pojedynczą firmę ( $i$ ) w danym kierunku ( $c$ ) w czasie  $t$ , a wartość przyrostu (*mid-point growth rate*) liczona jest według wzoru:

$$g_{ickt} = \frac{x_{ickt} - x_{ick(t-1)}}{\frac{1}{2}(x_{ickt} + x_{ick(t-1)})} \quad (1)$$

Waga poszczególnego przepływu  $g_{ickt}$  uzależniona jest od wartości relatywnego udziału przepływu w całym eksporcie (odnosi się to do wszystkich eksporterów usług w Polsce):

$$s_{ickt} = \frac{x_{ickt} + x_{ick(t-1)}}{\sum_c \sum_i \sum_k x_{ickt} + \sum_c \sum_i \sum_k x_{ick(t-1)}} \quad (2)$$

Ostatecznie, aby obliczyć całkowitą zmianę eksportu usług wśród polskich firm należy wykonać sumowanie poszczególnych przepływów  $g_{ickt}$  przeważonych przez  $s_{ickt}$  pomiędzy wszystkimi przedsiębiorstwami  $i$ , produktami  $k$  oraz krajami  $c$ :

$$G_t = \sum_c \sum_i \sum_k s_{ickt} g_{ickt} \quad (3)$$

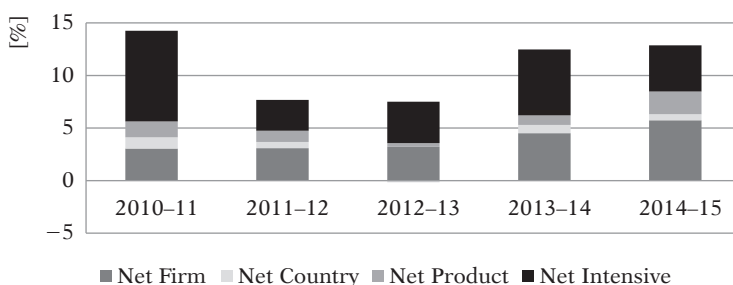
Otrzymana stopa wzrostu jest symetryczna względem 0 i zawiera się w przedziale  $[-2, 2]$ , gdzie wartość  $-2$  rozpatrywana jest jako degradacja istniejącej relacji, zaś wartość 2 będzie traktowana jako powstanie nowej relacji.  $G_t$  może

być również liczone poprzez osobne agregowanie przepływów w kontekście wspomnianych wcześniej kategorii. W związku z tym można wyróżnić następujące przyrosty ekstensywne: suma krańcowego przyrostu przypadającego na wejście lub wyjście nowych firm na rynek eksportowy (*net firm extensive margin*), suma krańcowego przyrostu przypadającego na wejście na nowy rynek eksportowy lub wyjście z rynku eksportowego (*net country extensive margin*), suma krańcowego przyrostu przypadającego na sprzedaż nowego produktu lub zaprzestanie sprzedaży już oferowanego produktu (*net product extensive margin*). Natomiast jako intensywny przyrost netto (*net intensive margin*) rozumiana będzie suma pozytywnego przyrostu eksportu powiązanego z pogłębieniem istniejącej relacji i negatywnego przyrostu powiązanego z osłabieniem istniejącej relacji.

### Otrzymane wyniki

Wyniki sugerują, że międzynarodowy handel usługami w latach 2010–2011, 2013–2014 i 2014–2015 przyrastał o ponad 12%. Natomiast okresy pomiędzy latami 2011–2012 i 2012–2013 charakteryzowały się przyrostem eksportu o ok. 7%. Na przełomie lat 2010–2011 i 2013–2014 najważniejsze dla przyrostu handlu okazało się powiększenie istniejących relacji. We wspomnianym okresie stanowiły one ponad połowę (pomiędzy rokiem 2010 a rokiem 2011 było to około dwie trzecie całości przyrostu eksportu) krańcowego przyrostu eksportu w międzynarodowym handlu usługami. Z kolei przyrost wartości handlu pomiędzy latami 2011–2012, 2012–2013 i 2014–2015 był zdominowany przez nawiązywanie nowych relacji ekonomicznych (w obu okresach było to około dwie trzecie łącznego przyrostu eksportu).

Rysunek 1. Dynamika netto w międzynarodowym handlu usługami według rodzaju przyrostu (w %)

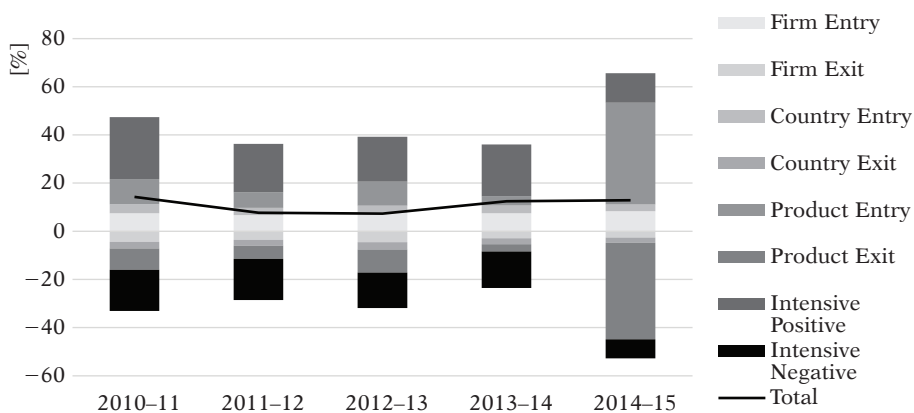


Źródło: opracowanie własne.

W latach 2010–2015 głównym czynnikiem wpływającym na wzrost eksportu usług w ramach nowych relacji handlowych było rozpoczęcie eksportu przez firmy, które wcześniej nie zajmowały się międzynarodowym handlem usługami (wchodzenie na rynek nowych przedsiębiorstw). Kolejnym ważnym składnikiem powstawania nowych relacji ekonomicznych było wejście

z nowym produktem. Nieco mniejsze znaczenie miało zdobywanie nowych rynków eksportowych (rysunek 1).

**Rysunek 2. Dynamika w międzynarodowym handlu usługami według szczegółowych rodzajów przyrostu (w %)**



Źródło: opracowanie własne.

Bardziej szczegółową dekompozycję pokazano na rysunku 2. Wskazano, że zmiany (zarówno pozytywne, jak i negatywne) w zakresie istniejących relacji handlowych w badanym okresie mają największy wpływ na dynamikę handlu. Dodatni wpływ wynikający z wchodzenia nowych firm i wprowadzania nowych produktów na rynek eksportowy kompensowany był w każdym roku o wartość znaczącego ujemnego wpływu (odpowiednio wynikającego z wychodzenia firm z rynku eksportowego i wycofywania oferowanych produktów). Zarówno wejścia na nowy rynek, jak i wyjścia z dotychczasowych kierunków eksportowych charakteryzowały się podobnym udziałem we wzroście eksportu. Skutkowało to nieznacznym ujemnym wpływem netto (jedyna taka kategoria – patrz tabela 6) na wzrost wartości eksportu pomiędzy latami 2012–2013.

## Podsumowanie

W artykule opisano szereg stylizowanych faktów dotyczących międzynarodowego handlu usługami na przykładzie Polski. Analizę wykonano za pomocą nieużywanych wcześniej danych jednostkowych. Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że międzynarodowy handel usługami wykazuje duże podobieństwo do wymiany towarowej. Tak jak w przypadku rynku towarowego, tak w międzynarodowym handlu usługami największe znaczenie mają duże firmy działające na rynku przez dłuższy czas. Tego rodzaju przedsiębiorstwa odgrywają kluczową rolę w przyroście wartości eksportu usług w Polsce. Kolejną obserwacją jest to, że usługowy rynek eksportowy opuszcza co roku podobna liczba firm (w przypadku Polski w analizowanych latach ok. 3,5 tys.).

W artykule sprawdzono wzorzec eksportu w podziale na liczbę kierunków i rodzajów usług oferowanych przez polskie podmioty. Najwięcej firm eksportowało jeden rodzaj usług w jednym kierunku. Skoncentrowanie eksportu usług, głównie na jednym kierunku pokazuje, że tak jak w przypadku firm eksportujących towary, znaczącą rolę mogą odgrywać koszty stałe, które firma musi ponieść, aby wejść na nowy rynek.

Część statyczna analizy może sugerować, że w międzynarodowym handlu usługami, tak jak w handlu towarami, również występują pewne korzyści skali z których korzystają firmy działające na rynku. Eksport w Polsce tworzą głównie duże firmy działające długo na rynku. Ponadto firmy o bardzo znaczących obrotach eksportują większy wachlarz usług (korzyści zakresu) oraz są obecne ze swoimi usługami na wielu rynkach zagranicznych. Wnioski z części statycznej są spójne z obserwacjami dokonanymi w międzynarodowej wymianie towarowej.

W ostatniej części artykułu przeprowadzono badanie dynamiki krańcowego wzrostu eksportu usług. Najważniejszy dla wzrostu wartości eksportu w międzynarodowym handlu usługami pomiędzy Polską a resztą świata był rozwój już istniejących relacji (*net intensive margin*). Jest to spójne z częścią wniosków zawartych w literaturze dotyczącej międzynarodowego handlu towarami. Ponadto za powstawanie nowych powiązań handlowych (*positive extensive margin*) na eksportowym rynku usługowym odpowiedzialne były przede wszystkim nowe firmy rozpoczynające działalność eksportową (*net firm entry*).

Otrzymane wyniki prezentują podstawowe informacje dotyczące decyzji firm zaangażowanych w międzynarodowy handel usługami i mogą być pomocnym źródłem informacji dla instytucji europejskich (o rosnącym popycie na podobne informacje pisali m.in. Stern i Hoekman [1987], Chang i in. [1999], Karsenty [2000] oraz Rueda-Cantuche i in. [2016]). Jak podkreślają Rueda-Cantuche i in. [2016], prace nad sposobem świadczenia usług będą miały bezpośrednie przełożenie na rekomendacje dotyczące polityki handlowej w przyszłych negocjacjach pomiędzy Unią Europejską a jej partnerami handlowymi.

Rezultaty mogą sugerować, aby regulacje handlowe wewnątrz UE w większym stopniu skupiały się na integracji rynku wewnątrzspółnotowego, co mogłoby skutkować poszerzeniem zakresu produktowego i większą liczbą obsługiwanych rynków eksportowych. Przykładem konieczności większej integracji rynków może być branża transportowa. Coraz częściej kraje europejskie (np. Niemcy, Francja) wprowadzają przepisy mające chronić interesy przewoźników narodowych, nie dbając o konkurencyjność i swobodę świadczenia usług przez przewoźników zagranicznych (m.in. konieczność wypłacania płacy minimalnej obowiązującej lokalnie; przymus posiadania tłumaczenia wszystkich dokumentów na język kraju, w którym świadczy się usługę; przymus utrzymywania i opłacania stałego przedstawicielstwa na terenie danego kraju itp.)<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Wyrok niemieckiego Trybunału Konstytucyjnego (sprawa BvR 555/15); Oficjalne strony internetowe: ZMPD, Pomorskiego Towarzystwa Przewoźników Drogowych, Inicjatywa Mobilności Pracy [Zięba-Szklarska, 2016], Zoll.DE.

Na podstawie przeprowadzonego badania można zauważyć w międzynarodowym handlu usługami występowanie wśród firm znacznej heterogeniczności. W kolejnych badaniach dotyczących międzynarodowego handlu usługami niewątpliwie należałoby uwzględnić, czy firmy usługowe biorą też udział w handlu towarami (czy istnieje różnica między firmami usługowymi eksportującymi usługi i firmami produkcyjnymi eksportującymi usługi). Może to mieć duże znaczenie w strukturze kosztowej oraz w korzyściach skali, i tym samym w sposobie podejmowania decyzji eksportowych. Ponadto część firm eksportujących usługi może brać udział w tzw. globalnych łańcuchach wartości (*global value chains* – GVCs), gdzie poszczególne etapy produkcji zlokalizowane są w różnych częściach świata. Analiza w podziale na firmy usługowe i produkcyjne eksportujące usługi nie jest łatwa ze względu na wady dostępnego podziału PKD 2010 (NACE) oraz utrudnionej identyfikacji sposobu świadczenia usług.

Kolejnym możliwym krokiem jest analiza determinant eksportu usług przy wykorzystaniu danych jednostkowych. Tego rodzaju analizy wykonywane były za pomocą modeli grawitacyjnych i przy zastosowaniu danych zagregowanych. Uwzględnienie informacji na poziomie pojedynczej firmy pozwoli sprawdzić, czy wyniki otrzymane na poziomie makro są spójne z ewentualnymi wynikami na poziomie mikro. Dodatkowo dane jednostkowe dają możliwość uwzględnienia w analizie znacznej heterogeniczności obecnej wśród eksporterów usług.

## Bibliografia

- Albornoz F., Calvo Pardo H., Corcos E., Ornelas G. [2012], Sequential exporting, *Journal of International Economics*, vol. 88(1): 17–31.
- Alessandria G., Choi H. [2007], Do sunk costs of exporting matter for net export dynamics? *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 122(1): 289–336.
- Amiti M., Freund C. [2010], *China's growing role in world trade*, University of Chicago Press, August: 35–56.
- Aw B., Chung S., Roberts M. [2000], Productivity and turnover in the export market: micro-level evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China), *World Bank Economic Review*, vol. 14(1): 65–90.
- Baldwin R., Okubo T. [2005], Heterogeneous firms, agglomeration and economic geography: spatial selection and sorting, *Journal of Economic Geography*, no. 6: 323–346.
- Bergin P., Corsetti G. [2008], The extensive margin and monetary policy, *Journal of Monetary Economics*, vol. 55(7): 1222–1237.
- Bernard A., Eaton J., Jensen J., Kortum S. [2003], Plants and productivity in international trade, *The American Economic Review*, vol. 93(4): 1268–1290.
- Bernard A., Jensen J. [1999a], Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, vol. 4(7): 1–25.
- Bernard A., Jensen J. [1999b], Exporting and productivity, *Working Paper*, no. 7135, National Bureau of Economic Research.
- Bernard A., Jensen J. [2004], Why some firms export, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 86(2): 561–569.



- Bernard A., Jensen J., Redding S., Schott P. [2007], Firms in international trade, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 21(3): 105–130.
- Bernard A., Jensen J., Redding S., Schott P. [2010], Multiple-product firms and product switching, *American Economic Review*, vol. 100(1): 70–97.
- Bernard A., Jensen J., Schott P. [2009], *Importers, exporters and multinationals: a portrait of firms in the U.S. that trade goods*, University of Chicago Press, January: 513–552.
- Besedes T., Prusa T. [2007], The role of extensive and intensive margins and export growth, *Working Paper*, no. 13628, National Bureau of Economic Research, November.
- Bhagwati J., Panagariya A., Srinivasan T.N. [2004], The muddles over outsourcing, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 18(4): 93–114.
- Breinlich H., Criscuolo C. [2011], International trade in services: a portrait of importers and Exporters, *Jurnal of International Economics*, vol. (84): 188–206.
- Buono T., Fadinger H., Berger S. [2009], The micro dynamics of exporting: evidence from French firms, *MPRA Paper*, no. 12940.
- Chang P., Karsenty G., Mottoo A., Richter P. [1999], GATS, the mode of supply and statistics on trade in services, *Jurnal of World Trade*, vol. 33(3): 93–115.
- Cieślak A., Gauger I., Michałek J. [2017], Determinants of productivity of Ukrainian firms, *Comparative Economic Research*, vol. 20(1).
- Clerides S., Lack S., Tybout J. [1998], Is learning by exporting important? micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 113(3): 903–947.
- Davis S., Haltiwanger J. [1992], Gross job creation, gross job destruction, and employment reallocation, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107(3): 819–863.
- Damijan J., Haller S.A., Kaitila V., Kostevc C., Maliranta M., Milet E., Mirza D., Rojec M. [2015], The performance of trading firms in the services sectors – comparable evidence from four EU countries, *The World Economy*: 1809–1849.
- Dunne T., Roberts M., Samuelson L. [1988], Patterns of firm entry and exit in US manufacturing industries, *RAND Journal of Economics*, vol. 19(4): 495–515.
- Dyrektywa 96/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 1996 r. dotycząca delegowania pracowników w ramach świadczenia usług (DzUrz L 018, 21/01/1997 P. 0001–0006).
- Eaton J., Kortum S., Kramarz F. [2004], Dissecting trade: firms, industries, and export destinations, *Working Paper*, no. 10344, National Bureau of Economic Research, March.
- Eaton J., Eslave M., Kugler M., Tybout J. [2007], Export dynamics in Colombia: firm-level evidence, *Working Paper*, no. 1531, National Bureau of Economic Research.
- Eaton J., Kortum S., Kramarz F. [2011], An anatomy of international trade: evidence from French firms, *Econometrica*, vol. 79(5): 1453–1498.
- Esteve-Perez S., Pallardó-López V., Requena-Silvente F. [2013], The duration of firm-destination export relationships: evidence from Spain, 1997–2006, *Economic Inquiry*, vol. 51(1): 159–180.
- Evenett S., Venables J. [2002], Export growth in developing countries: market entry and bilateral trade flows, Working paper, SIAW – Swiss Institute for International Economics and Applied Economic Research, Januar.
- Extended Balance of Payments Services Classification (EBOPS 2010)*, <http://www.oecd.org/std/its/EBOPS-2010.pdf> (5.01.2018).

- Felbermayr G., Kohler W. [2006], Exploring the intensive and extensive margins of world trade, *Review of World Economics*, vol. 142(4): 642–674.
- Freund C., Pierola M. [2010], Export entrepreneurs: evidence from Peru, *Working Paper*, no. 5407, World Bank Policy Research.
- Ghironi F., Melitz M. [2005], International trade and macroeconomic dynamics with heterogeneous firms, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120(3): 865–915.
- Grublješič T., Damijan J. [2011], Differences in export behavior of services and manufacturing firms in Slovenia, *Economic and Business Review*, vol. 13(1–2): 77.
- Hagemejer J., Michałek J., Michałek T. [2006], *Pogłębienie rynku wewnętrznego UE: skutki liberalizacji w sektorze usług. potencjalne znaczenie budżetu UE jako narzędzia łagodzenia zmian strukturalnych związanych z liberalizacją sektora usług – ekspertyza.*
- Hagemejer J., Michałek J., Michałek T. [2010], Implications of the Doha round negotiations in services for Poland, *Bank i Kredyt*, nr 41(1): 5–30.
- Haller S., Damijan J., Kaitila V., Kostevc Č., Maliranta M., Milet E., Mirza D., Rojec M. [2014], Trading firm in the services sectors – comparable evidence from four EU countries, *Review of World Economics (weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 150(3): 471–505.
- Head K., Mayer T., Ries J. [2009], How remote is the offshoring threat? *European Economic Review*, vol. 53(4): 429–444.
- Helpman E., Melitz M.J., Yeaple S.R. [2004], Export versus FDI with heterogeneous firms, *The American Economic Review*, vol. 94(1): 300–316.
- Helpman E., Melitz M., Rubinstein Y. [2008], Estimating trade flows: trading partners and trading volumes, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 123(2): 441–487.
- Henson S., Loader R. [2001], Barriers to agricultural exports from developing countries: the role of sanitary and phytosanitary requirements, *World Development*, vol. 29: 85–102.
- Hindley B., Smith A. [1984], Comparative advantage and trade in services, *The World Economy*, vol. 7(4): 369–390.
- Hummels D., Klenow P. [2002], The variety and quality of a nation's trade, *Working Paper*, no. 8712, National Bureau of Economic Research, January.
- IMF [1997], *Balance of payments manual*, International Monetary Fund.
- IMF [2009], *Balance of payments and international investment position manual*, International Monetary Fund.
- Kang K. [2004], *The path of the extensive margin (export variety), theory and evidence*, Working paper, University of California.
- Karsenty G. [2000], Assessing trade in services by modes of supply, w: Sauvé P., Stern R.M. (red.), *GATS 2000: new directions in services, trade liberalization*, Brookings Institution Press, Washington: 33–56.
- Kimura F., Lee H.-H. [2006], The gravity equation in international trade in services, *Review of World Economics*, vol. 142(1): 92–121.
- Kox H., Rojas-Romagosa H. [2010], Exports and productivity selection effect from Dutch firms, *De Economist*, vol. 158(3): 295–322.
- Lejour A. [2015], Using stepping stone to enter distant export markets, *Global Economy Journal*.
- Löf H. [2010], Are services different exporters? *Applied Economics Quarterly*, vol. 56(1): 99–117.

- Markusen J. [1989], Trade in producer services and in other specialized intermediate inputs, *American Economic Review*, vol. 79(1): 85–95.
- Matuszczak Ł. [2015], Konkurencyjność polskiego sektora usług, *Wiadomości Statystyczne*, nr 1: 76–93.
- Melitz M. [2003], The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, *Econometrica*, vol. 71(6): 1695–1725.
- Mongiało D. [2007], Specjalizacja eksportowa krajów UE w międzynarodowym handlu usługami, *Studia Europejskie*, nr 3: 99–125.
- Muûls M., Pisu M. [2009], Imports and exports at the level of the firm: evidence from Belgium, *The World Economy*, vol. 32(5): 692–734.
- OECD [2015], *Trade policy implications of global value chains*, <https://www.oecd.org/tad/trade-policy-implications-gvc.pdf> (29.05.2018).
- OECD, WTO, World Bank Group [2014], *Global value chains: challenges, opportunities, and implications for policy*, Report prepared for submissions to the G20 Trade Ministers Meeting, Sydney, 19 July.
- Pomorskie Towarzystwo Przewoźników Drogowych, <http://www.pspgdgdynia.pl/?q=node/175> (29.05.2018).
- Rueda-Cantuche J.M., Kerner R., Cernat L., Ritola V. [2016], Trade in services by gats modes of supply: statistical concepts ad first EU estimates.
- Stern R.M., Hoekman B. [1987], Analytical issues and data needs for GATT negotiations on services, *The World Economy*, no. 10: 39–60.
- Temouri Y., Vogel A., Wagner J. [2013], Self-selection into export markets by business services firms – evidence from France, Germany, and United Kingdom, *Structural Change and Economic Dynamics*, no. 25, C: 146–58.
- UN [2010], *Manual on statistics of international trade in service 2010*, Economic & Social Affairs, United Nations, New York.
- Urząd Celny Niemiec, Zoll, <http://www.zoll.de> (29.05.2018).
- van Marrewijk C., Stibora J., de Vaal A., Vieaene J.-M. [1997], Producer services, comparative advantage, and international trade patterns, *Journal of international Economics*, vol. 42(1): 195–220.
- Vogel A., Wagner J. [2010], Higher productivity in importing German manufacturing firms: self-selection, lerning from importing, or both? *Review of World Economics (Wltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 145(4): 641–65.
- Walsh K. [2006], Trade in services: does gravity hold? a gravity model approach to estimating barriers to services trade, *Working Paper*, no. 183, Institute for International Integration Studies, October.
- WTO [2017], *World trade statistical review 2017*, World Trade Organization, [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2017\\_e/wts2017\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts2017_e.pdf) (20.07.2018).
- Zięba-Szklarska M. [2016], *Polskie firmy transportowe a niemiecka płaca minimalna w świetle prawa UE*, Inicjatywa Mobilności Pracy, <https://inicjatywa.eu/6523/milog-w-niemczch-w-nioski-rok-po-wprowadzeniu-zmian-przepisow/> (29.05.2018).
- Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce, [https://branza.zmpd.pl/aktualnosc.php?akt\\_id=6510](https://branza.zmpd.pl/aktualnosc.php?akt_id=6510) (29.05.2018).

## Indeks statystyczny

**Tabela 5. Liczba firm na rynku usługowym**

Rok	Liczba firm		Wartość transakcji		
	duże	pozostałe	duże	pozostałe	udział firm dużych (w%)
2010	4 080	8 282	12 337	5 170	70
2011	4 454	9 152	14 589	5 403	73
2012	4 764	9 901	15 838	5 529	74
2013	5 134	11 211	17 532	5 529	76
2014	5 473	12 440	19 686	6 202	76

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 6. Krańcowy przyrost eksportu usług w latach 2010–2014 (w %)**

Kategoria	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014
Firm Entry	7,48	6,68	7,79	7,45
Firm Exit	-4,43	-3,59	-4,57	-2,94
<b>Net Firm</b>	<b>3,05</b>	<b>3,09</b>	<b>3,21</b>	<b>4,52</b>
Country Entry	3,75	3,01	2,85	3,21
Country Exit	-2,67	-2,42	-3,01	-2,44
<b>Net Country</b>	<b>1,08</b>	<b>0,59</b>	<b>-0,17</b>	<b>0,77</b>
Product Entry	4,61	3,93	6,14	2,26
Product Exit	-3,91	-2,77	-4,37	-1,69
<b>Net Product</b>	<b>0,7</b>	<b>1,16</b>	<b>1,77</b>	<b>0,58</b>
Net Extensive	4,83	4,84	4,82	5,87
Intensive Positive	26,97	20,66	19,28	21,8
Intensive Negative	-17,54	-17,85	-16,73	-15,25
Net Intensive	9,43	2,81	2,56	6,55
<b>Total</b>	<b>14,26</b>	<b>7,65</b>	<b>7,38</b>	<b>12,42</b>

Źródło: opracowanie własne.

---

## International Trade in Services by Polish Enterprises

**Abstract:** This paper presents the results of a study examining whether empirical patterns and trends in international trade in services are in line with those for the international trade of goods. The author conducts static and dynamic analyses of Polish international trade in services using firm-level data. The results suggest that exports of services are dominated by large companies. Most of them have been on the market for a long time. Usually, they export one specific type of services to a single market. The value of service exports is growing due to the firms' net intensive margin. All the results are similar to empirical observations made with respect to international trade in goods.

**Keywords:** exports, services, trade margin, multiproduct firms, firm heterogeneity

**JEL classification codes:** F10, D22, F14

---

Article submitted June 11, 2018, accepted for publication January 16, 2019.

---

