

**Redakcja naukowa:
Marek Maciejewski**

**“Przedsiębiorczość Międzynarodowa” 2017
3(2) ISSN 2543-537X eISSN 2543-4934**

Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań



UNIwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Centrum Przedsiębiorczości Strategicznej i Międzynarodowej
Katedra Handlu Zagranicznego



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

„Przedsiębiorczość Międzynarodowa”

Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań

pod redakcją naukową
Marka Maciejewskiego

Kraków 2017

„Przedsiębiorczość Międzynarodowa”, 2017, vol. 3, nr 2
półrocznik naukowy | a biannual peer-reviewed academic journal

Redaktor Naczelny | Editor-in-Chief
Krzysztof Wach

Członkowie Kolegium Redakcyjnego | Associate Editors
Elżbieta Bombińska, Beata Buchelt, Mariola Ciszewska-Mlinarič, Agnieszka Głodowska, Agnieszka Hajdukiewicz, Marek Maciejewski (sekretarz redakcji), Bożena Pera, Marcin Salamaga (redaktor statystyczny), Stanisław Wydymus

Rada Naukowa | Scientific Advisory Council
Zolthán Bartha (Węgry), Sławomir I. Bukowski, Victor Claar (USA),
Elżbieta Czarny, Marian Gorynia, Marta Hawkins (Wielka Brytania),
Barbara Jankowska, Doris Kiendl-Wendner (Austria),
Blaženka Knežević (Chorwacja), Ewa Oziewicz, Janusz Świerkocki,
Josef Taušer (Czechy), Marzenna Anna Weresa

Wersja pierwotna | Primary version
Wersja papierowa i elektroniczna czasopisma jest tożsama.
Wersją pierwotną czasopisma jest wersja papierowa.
Numer jest recenzowany. Wykaz recenzentów jest publikowany na naszej stronie internetowej raz w roku.

ISSN 2543-537X
e-ISSN 2543-4934

Wydawca | Publisher
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Centrum Przedsiębiorczości Strategicznej i Międzynarodowej
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
tel. +48 12 293 5376, faks +48 12 293 5037
e-mail: centre@uek.krakow.pl

Kontakt z zespołem redakcyjnym | Contact with the Editorial team
Dr Marek Maciejewski – Sekretarz Redakcji
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, Poland
tel. +48 12 293 5194, -5306, -5376, faks +48 12 293 5037
www.pm.uek.krakow.pl
e-mail: pm@uek.krakow.pl

Monografia naukowa

Maciejewski, M. (red.) (2017). *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Redakcja naukowa

Marek Maciejewski
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Recenzenci

Małgorzata Bartosik-Purgat, Małgorzata Czermińska, Nelly Daszkiewicz,
Barbara Jankowska, Monika Płaziak, Magdalena Popowska, Aidin Salamzadeh,
Anna I. Szymańska, Arkadiusz Świadek, Jowita Świerczyńska,
Aldona Wiktorska-Święcka

Adiustacja językowa i techniczna

Elżbieta Bombińska, Marek Maciejewski

Projekt okładki oraz DTP

Marek Sieja
Na okładce wykorzystano zdjęcie zrobione w Szanghaju (Chiny)
Autorem zdjęcia jest © Krzysztof Wach, marzec 2017

Copyright by © Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2017
Copyright by © Autorzy, 2017 (CC-BY-ND license)

ISBN 978-83-65262-14-1

Wydawca:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Centrum Przedsiębiorczości Strategicznej i Międzynarodowej
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
tel. +48 12 293 5376, faks +48 12 293 5037
e-mail: centre@uek.krakow.pl

Druk i oprawa:

Drukarnia K&K Kraków
www.kandk.com.pl

Spis treści

Przedmowa	7
-----------------	---

Artykuły

1. Schematy myślenia barierą internacjonalizacji przedsiębiorstw: wyniki badań Mirosław Jarosiński, Sławomir Winch	9
2. Franchising and the internationalization of businesses: the case of fast food chains Fadil Alnassar	23
3. Implications of digitalization for value chains Sławomir Wyciślak	37
4. An enterprise's financial stability and its sustainable growth. A risk-based perspective Jacek Pera	49
5. The impact of local innovation systems support on local development for cross-border regions of the eastern Poland Robert Romanowski	63
6. Impact of absorptive capacity and dominant logic on ERP assimilation in Chinese firms Farhan Khan, Zhang Xuehe, Fouzia Atlas, Kashif Ullah Khan, Adnan Pitafi, Muhammad Usman Saleem, Salman Khan	81

Debiuty studenckie

7. Chiny jako gospodarka oparta na wiedzy Karolina Rękas	101
8. Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji: szansa czy zagrożenie? Anna Waclawik	113
9. Rola Międzynarodowego Funduszu Walutowego jako stabilizatora gospodarki Argentyny przed kryzysem w 2001 roku Agata Machura	125

10. Analiza wymiany handlowej Polski z krajami Unii Europejskiej w branży motoryzacyjnej Wojciech Dąbrowski	135
11. Struktura polskiego eksportu wyrobów czekoladowych: ujęcie wartościowe i przestrzenne Krzysztof Bigos	147
12. Próba oceny wpływu Brexitu na konkurencyjność Unii Europejskiej Monika Opiola, Katarzyna Pałka, Justyna Soczek, Krzysztof Wieser	157
13. Formalne i nieformalne bariery wejścia na rynki arabskie dla polskich eksporterów Karolina Pawlikowska	175

Przedmowa

Obszar badawczy ekonomii międzynarodowej, na tle innych dyscyplin ekonomicznych, wyróżnia się tym, iż w procesie wymiany dóbr, przepływów środków produkcji i zarządzania przedsiębiorstwem uwzględniona zostaje specyfika stosunków gospodarczych pomiędzy podmiotami zlokalizowanymi w różnych krajach. Czynniki ekonomiczne określające ten charakter współpracy muszą zostać uzupełnione uwarunkowaniami geograficznymi, politycznymi i kulturowymi. Generują one bowiem szereg barier i ograniczeń, które nie mają miejsca w obrębie poszczególnych krajów. Znajduje to przełożenie na odmienny poziom i charakter ryzyka, wpływa na decyzje inwestycyjne i dobór form aktywności gospodarczej. Przedsiębiorczość międzynarodowa stwarza również dodatkowe szanse związane z dostępem do źródeł zaopatrzenia, ale również z szerokim rynkiem zbytu, pozwalającym na wykorzystanie efektu skali, specjalizację i podział pracy. Decyzje o internacjonalizacji wymagają odpowiedniego przygotowania, wiedzy i umiejętności, świadomości zagrożeń i szans. Ekonomia międzynarodowa zgłębia tę problematykę, identyfikuje cele i sposoby ich realizacji, dostarcza odpowiedzi na szereg pytań z zakresu umiędzynaradawiania działalności gospodarczej. Procesy globalizacji, integracji, liberalizacji, które zachodzą w gospodarce światowej, sprawiają, że atrakcyjność tego obszaru badawczego stale rośnie. Rynki zagraniczne stają się bowiem bardziej dostępne, a proces umiędzynaradawiania obejmuje nie tylko kolejne sfery działalności przedsiębiorstw, ale też coraz szerszą grupę podmiotów, poszukujących optymalnych strategii rozwoju.

Celem publikacji jest przedstawienie spojrzenia na ekonomię międzynarodową z perspektywy polskich i zagranicznych badaczy oraz studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Numer składa się z trzynastu tekstów, które podzielone zostały na dwie części. W części pierwszej znalazły się głównie anglojęzyczne artykuły, poświęcone problematyce internacjonalizacji i rozwiązaniom innowacyjnym w przedsiębiorstwach. Część drugą stanowią studenckie debiuty na łamach czasopisma. Są to teksty studentów kierunku Międzynarodowe stosunki gospodarcze Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Mirosław Jarosiński i Sławomir Winch w artykule zatytułowanym *Schematy myślenia barierą internacjonalizacji przedsiębiorstw – wyniki badań* rozwijają tezę głoszącą, że jedną z barier internacjonalizacji przedsiębiorstw są schematy myślenia osób kierujących organizacjami gospodarczymi.

Fadhil Alnassar w artykule *Franchising and the internationalization of businesses: the case of fast food chains* podjął się zbadania roli franchisingu w procesie umiędzynaradawiania w sektorze fast food.

Sławomir Wyciślak w artykule *Implications of digitalization for value chains* dokonał identyfikacji technologii cyfrowych dla łańcucha wartości korporacji transnarodowych.

Jacek Pera w artykule zatytułowanym *An enterprise's financial stability and its sustainable growth. A risk-based perspective* ocenił główne aspekty rzutu-

jące na zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa oraz omówił model zrównoważonego wzrostu dla przedsiębiorstwa pod kątem jego optymalizacji.

Robert Romanowski w artykule *The impact of local innovation systems support on local development for cross-border regions of the eastern Poland* podjął się udowodnienia pozytywnego wpływu publicznego wsparcia w modelu potrójnej helisy dla rozwoju lokalnego regionów transgranicznych Polski Wschodniej.

Farhan Khan, Zhang Xuehe, Fouzia Atlas, Kashif Ullah Khan, Adnan Piftafi, Muhammad Usman Saleem, Salman Khan w artykule *Impact of absorptive capacity and dominant logic on ERP assimilation in Chinese firms* poświęcili uwagę znaczeniu wiedzy i jej absorpcji dla zwiększenia wydajności firmy.

Karolina Rękas w artykule *Chiny jako gospodarka oparta na wiedzy* podjęła próbę oceny obecnego stopnia rozwoju naukowo-technologicznego gospodarki chińskiej.

Anna Waclawik w artykule *Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji – szansa czy zagrożenie?* dokonała analizy i oceny potencjalnych skutków Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji negocjowanego przez Unię Europejską oraz Stany Zjednoczone.

Agata Machura w artykule *Rola Międzynarodowego Funduszu Walutowego jako stabilizatora gospodarki Argentyny przed kryzysem w 2001 roku* podjęła się próby oceny efektywności pomocy udzielanej Argentynie w latach 1991-2001 przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Wojciech Dąbrowski w artykule *Analiza wymiany handlowej Polski z krajami Unii Europejskiej w branży motoryzacyjnej* przedstawił rolę Polski jako istotnego ogniwą w wewnątrzspółnotowej wymianie handlowej artykułami z branży motoryzacyjnej.

Krystian Bigos w artykule *Struktura polskiego eksportu wyrobów czekoladowych: ujęcie wartościowe i przestrzenne* przedstawił wyniki analizy struktury polskiego eksportu wyrobów czekoladowych.

Monika Opióła, Katarzyna Pałka, Justyna Soczek i Krzysztof Wieser w artykule *Próba oceny wpływu Brexitu na konkurencyjność Unii Europejskiej* podjęli się próby określenia wpływu procesu wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej na aktualną i przyszłą konkurencyjność gospodarek Wspólnoty.

Karolina Pawlikowska w artykule zatytułowanym *Formalne i nieformalne bariery wejścia na rynki arabskie dla polskich eksporterów* dokonała próby charakterystyki uwarunkowań rynkowych i barier wejścia na rynki arabskie dla polskich eksporterów.

Szeroki zakres przedstawionej problematyki pozwala na przegląd i ocenę aktualnych problemów ekonomii międzynarodowej w kontekście współczesnych wyzwań, które są efektem stałego procesu przeobrażeń zewnętrznych uwarunkowań działalności gospodarczej.

Zespół redakcyjny składa podziękowania wszystkim tym, którzy przyczynili się do powstania publikacji, a w szczególności Autorom poszczególnych artykułów i Recenzentom.

Marek Maciejewski
redaktor tematyczny numeru

Sugerowane cytowanie:

Jarosiński, M., & Winch, S. (2017). Schematy myślenia barierą internacjonalizacji przedsiębiorstw: wyniki badań. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 9-22 (w: M. Maciejewski (red.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Schematy myślenia barierą internacjonalizacji przedsiębiorstw: wyniki badań

Mirosław Jarosiński¹
Sławomir Winch²

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Zarządzania
Zakład Zarządzania w Gospodarce
ul. Madalińskiego 31/33, 02-544 Warszawa
e-mail: ¹ mjaros@sgh.waw.pl; ² swinch@sgh.waw.pl

Streszczenie:

Celem prezentowanego artykułu jest analiza struktur poznawczych – schematów myślenia – mogących stanowić barierę internacjonalizacji przedsiębiorstw. W prezentowanych badaniach pytanie badawcze odnosiło się do identyfikacji schematów myślenia stanowiących barierę internacjonalizacji. Przyjęta metoda badań, to jakościowe studia przypadku oparte w głównej mierze o pogłębione wywiady z menedżerami/właścicielami przedsiębiorstw, których wypowiedzi zostały następnie poddane szczegółowej analizie. W artykule rozwijana jest teza głosząca, że jedną z barier internacjonalizacji przedsiębiorstw są schematy myślenia osób kierujących organizacjami gospodarczymi. Analiza schematów myślenia jest dokonywana z perspektywy interakcjonizmu symbolicznego, która to koncepcja zakłada uczenie się człowieka poprzez interakcje z innymi na drodze poszukiwania wspólnych znaczeń symboli i metafor. W analizie wyróżniono cztery schematy myślenia: „zakulisowy wymiar gospodarki”, „finansowy wymiar działań gospodarczych”, „biurokratyczno-kompetencyjny wymiar działań gospodarczych”, „prywatny wymiar życia”. Stanowią one bariery w internacjonalizacji przedsiębiorstw i jednocześnie są podstawą racjonalności opartej na postrzeganiu, przez badanych menedżerów, użyteczności podejmowanych działań. Przedstawione wyniki badań stanowią dobry punkt wyjścia do dalszych analiz, które powinny koncentrować się na sposobie postrzegania rzeczywistości gospodarczej przez menedżerów/przedsiębiorców, który to może stanowić barierę w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja przedsiębiorstw; bariery internacjonalizacji; schematy myślenia; psychospołeczne uwarunkowania internacjonalizacji; potencjał do internacjonalizacji

Klasyfikacja JEL: F23, L21

1. WSTĘP

Barier w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw poszukuje się głównie w sferze zasobowej firm, uwarunkowań prawnych, obiegu informacji, kompetencjach menedżerów itp. Zapewne wyróżnione czynniki odgrywają kluczową rolę, ale też warto zwrócić uwagę na psychospołeczne uwarunkowania procesu umiędzynarodowienia organizacji gospodarczych.

Zarówno w socjologii jak i w psychologii społecznej występuje kategoria poznania społecznego, którym to mianem określa się badania nad tym, w oparciu o jakie kryteria ludzie poszukują i selekcionują informacje o otaczającym ich świecie (Aronson, Wilson & Akert, 2007). W kontekście zarządzania uwaga zostaje skoncentrowana na procesie podejmowania decyzji dotyczących działalności gospodarczej. Zakłada się przy tym, że menedżerowie wykorzystują metodę oszczędności poznawczej ułatwiającą selekcję informacji prowadzącą do interpretacji zachowań innych ludzi i podmiotów gospodarczych. Owe interpretacje przybierają formę schematów czyli „Struktur poznawczych, które organizują informację według pewnych tematów. (...) Kiedy spotykamy sytuację niejednoznaczną, interpretujemy ją zgodnie z naszym schematem. (...) Ponieważ ludzka pamięć ma charakter rekonstrukcyjny przypominamy sobie informację zgodną z naszym schematami, nawet wtedy, gdy nigdy się z nią nie zetknęliśmy” (Aronson, Wilson & Akert 2007, s. 168).

Jedną z konsekwencji, przeprowadzonych w 2015 roku, wywiadów z przedstawicielami polskich firm posiadających potencjał internacjonalizacyjny, jest wskazanie na struktury poznawcze mogące stanowić barierę w procesie umiędzynarodowienia ich przedsiębiorstw¹. Celem prezentowanego artykułu jest analiza struktur poznawczych – schematów – mogących stanowić barierę internacjonalizacji przedsiębiorstw. Jest ona dokonywana z perspektywy interakcjonizmu symbolicznego, która to koncepcja zakłada uczenie się człowieka poprzez interakcje z innymi na drodze poszukiwania wspólnych znaczeń symboli i metafor (Hałas, 2005; Krzemiński, 2000; Goffman, 2011). Uzasadnienie przyjęcia tej perspektywy w analizie zarządzania stanowi fakt, iż przedmiotem rozważań w prezentowanym artykule są wypowiedzi menedżerów dotyczące relacji ich firm z otoczeniem, znaczeń nadawanych symbolom i metaforom, których to interpretacja jest jednym z celów koncepcji interakcjonizmu symbolicznego.

W artykule omówiono, od strony teoretycznej, bariery internacjonalizacji przedsiębiorstw, a następnie funkcje schematów (struktur poznawczych człowieka) i ich racjonalność. Dalej przedstawiono zastosowaną metodę badań. Przedstawiono analizę sześciu przedsiębiorstw pokazując ich wcześniejsze doświadczenia w zakresie internacjonalizacji, a następnie opisano zidentyfikowane w badaniu schematy internacjonalizacji analizowanych firm. Artykuł kończą najważniejsze wnioski wynikające z badania.

2. BARIERY INTERNACJONALIZACJI

Jak już wspomniano, barier internacjonalizacji przedsiębiorstw poszukuje się w wielu obszarach. Istnieje bowiem wiele czynników, które mogą ograniczać i ograniczają przedsiębiorstwa przed wejściem na rynki międzynarodowe i/lub w ich dalszej internacjonalizacji. Schroath i Korth (1989, za: Arteaga-Ortiz & Fernandez-Ortiz, 2010) wymieniają łącznie 211 barier internacjonalizacji klasyfikując je do dziewięciu grup.

¹ Badanie własne, nt. Bariery umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw, przeprowadzone w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie w 2015 roku. Projekt badawczy finansowany z badań statutowych nr KZIF/S15/05/15. W skład zespołu badawczego wchodził dr hab. M. Jarosiński (kierownik badań) oraz dr hab. S. Winch.

Najczęściej jednak bariery internacjonalizacji dzieli się na bariery wewnętrzne i zewnętrzne, a w ramach każdej z grup wyróżnia się kilka różnych kategorii. Kategorie te różnią się nazewnictwem w zależności od przedstawiających je badaczy, choć same już bariery identyfikowane na poziomie podstawowym powtarzają się.

Wśród barier zewnętrznych wyróżnia się np. bariery polityczne i prawne obejmujące różnego rodzaju ograniczenia importowe nakładane przez rządy, bariery proceduralne wynikające z rozbudowanych procedur administracyjnych i skomplikowanych wymogów trudnych do spełnienia przez firmy pochodzące z innego kraju, bariery społeczno-kulturowe ograniczające skuteczną komunikację z klientami czy potencjalnymi partnerami biznesowymi wynikające z różnych norm kulturowych czy wręcz systemów wartości obowiązujących w różnych kulturach narodowych (Morgan, 1997).

Z kolei według innej klasyfikacji wyodrębnia się np. ogólnie bariery sektorowe wynikające z charakterystyki sektora ograniczającej wchodzenie nowych firm do sektora (Tesfom & Lutz, 2006), czy bariery konkurencyjne będące rezultatem intensywnej konkurencji w sektorze, zwłaszcza na arenie międzynarodowej (Arteaga-Ortiz & Fernandez-Ortiz, 2010).

Jeszcze inny podział wyróżnia np. bariery związane z rynkiem wewnętrznym z reguły charakterystyczne dla poszczególnych lokalnych rynków, takie jak izolowana lokalizacja geograficzna, nadmierna siła związków zawodowych czy brak odpowiednich zachęt eksportowych oraz bariery związane z rynkiem docelowym takie jak biurokracja, niestabilność polityczna, ryzyko nacjonalizacji, pozwolenia importowe czy jakiegokolwiek inne działania protekcyjnistyczne lokalnych rządów (Kahiya, 2013).

Podobnie w przypadku barier wewnętrznych istnieje wiele ich podziałów, w ramach których wyróżnia się cały szereg kategorii barier. Jako jeden z ważniejszych typów barier wewnętrznych wymienia się często bariery informacyjne (Leonidou, 1995) wynikające z braku wiedzy o rynkach zagranicznych, braku znajomości procedur na tych rynkach jak również często z braku wiedzy na temat okazji pojawiających się na rynkach zagranicznych (Leonidou, 2004) czy w ogóle na temat korzyści jakie może przynieść działalność międzynarodowa (Arteaga-Ortiz & Fernandez-Ortiz, 2010).

Inna, obszerna grupa barier, to bariery proceduralne wynikające np. z konieczności wypełniania bardzo rozbudowanej dokumentacji związanej z eksportem (Tesfom & Lutz, 2006) czy rozbudowanych, wewnętrznych procedur administracyjno-biurokratycznych uniemożliwiającej przedsiębiorstwom wykorzystywanie okazji na rynkach zagranicznych mimo posiadania niezbędnych zasobów, a także z konieczności dostosowania produktów do wymagań prawnych danego rynku (Arteaga-Ortiz & Fernandez-Ortiz, 2010).

Wreszcie często się wymienia bariery zasobowe wynikające z ograniczonych zasobów przedsiębiorstwa niezbędnych w procesie internacjonalizacji np. kapitałowych aby sfinansować ekspansję na nowe rynki, czy też możliwości produkcyjnych przejawiających się istniejącą wielkością mocy produkcyjnych, która nie pozwala na szybkie zwiększenie produkcji w razie wzrostu zamówień z zagranicy (Uner, Kocak, Cavusgil & Cavusgil, 2013). Bariерą zasobową może być

też brak odpowiednich specjalistów, którzy potrafiliby zorganizować sprzedaż międzynarodową, czy też brak czasu menedżerów na to aby zająć się dodatkowym tematem, jakim jest internacjonalizacja (Morgan, 1997). Należy tu podkreślić, że często istnieje odwrotna zależność między ograniczeniami zasobowymi a wielkością przedsiębiorstwa (Katsikeas & Morgan 1994).

Wśród barier wewnętrznych istotną rolę odgrywają też bariery menedżerskie, czyli związane bezpośrednio z osobą menedżera. Wymienia się tu brak odpowiednich umiejętności (Moini, 1995), postrzeganie dużego ryzyka działania na rynkach zagranicznych, a co za tym idzie niepewnych zysków (Kahiya, 2013), obawy przed poniesieniem porażki finansowej (Arteaga-Ortiz, & Fernandez-Ortiz, 2010). Poważną barierę może stanowić też brak zaangażowania kadry kierowniczej w umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa (Moini, 1995). Generalnie uważa się, że bariery menedżerskie mogą istotnie hamować rozwój przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych (Kahiya, 2013).

Inną grupą barier, również powiązaną z osobami menedżera czy właściciela przedsiębiorstwa, są bariery psychologiczne występujące w procesie podejmowania decyzji o internacjonalizacji (Yannopoulos & Kefalaki, 2010). Taką barierą mogą być wcześniejsze, negatywne doświadczenia związane z podejmowaniem prób internacjonalizacji, ponieważ istnieje dodatnia zależność między poziomem satysfakcji z wcześniej podejmowanych prób internacjonalizacji a przyszłą chęcią umiędzynaradawiania się (Ramsey et al., 2016).

Generalnie uważa się, że to przede wszystkim bariery wewnętrzne mają negatywny wpływ na podejmowanie internacjonalizacji przez przedsiębiorstwa (Suarez-Ortega & Alamo-Vera, 2005; Cavusgil & Nevin, 1981), a kluczową przeszkodą są czynniki menedżerskie (Kahiya, 2013). Stąd w badaniach przeprowadzonych przez autorów artykułu m.in. przyjęto za Yannopoulosem i Kefalaki spojrzenie na internacjonalizację przez pryzmat schematów myślenia (Yannopoulos & Kefalaki, 2010).

3. FUNKCJE SCHEMATÓW I ICH RACJONALNOŚĆ

W schematach (strukturach poznawczych człowieka) zawarta jest wiedza danej jednostki o otaczającej ją rzeczywistości. Dotyczy ona wielu kwestii np. pełnionych ról społecznych, działań rynkowych, sposobów kontroli innych. Jedną z istotnych funkcji schematów jest radzenie sobie z wieloznacznością otaczającego nas świata. Do zarządzających firmami docierają setki informacji, które winny zostać poddane selekcji, a co więcej – stają się one podstawą podejmowania decyzji. Informacja „załamanie koniunktury” pociąga zazwyczaj działania związane z redukcją kosztów, np. rezygnację ze szkoleń pracowników, ograniczenie budżetów marketingowych, zwolnienia pracowników. W działalności operacyjnej firm zostają – niemalże automatycznie – wdrażane działania redukujące negatywne konsekwencje otrzymanej informacji. Rzecz jasna ich skala nie musi być adekwatna do faktycznych zagrożeń, ale jedną z podstawowych potrzeb człowieka jest potrzeba bezpieczeństwa manifestująca się w działaniach zawartych w danym schemacie.

Kolejną funkcją schematów jest możliwość nawiązywania relacji międzyludzkich. Jedną z koncepcji analizy działań ludzkich, zaproponowaną przez Goffmana (2011), jest perspektywa dramaturgiczna. Zachowania jednostek są opisywane poprzez metaforę sceny teatralnej, na której to głównym motywem działań ludzi jest „dobrze wypaść” w ocenie obserwatorów. Autor wyróżnił dwie postawy wobec własnych występów: aktora szczerego (wierzącego w autentyczność kreowanej rzeczywistości) i cynicznego (świadomego odgrywanej roli, którą kreuje zgodnie z oczekiwaniami publiczności). Aktor autentyczny nawiązuje trwałe relacje z widownią zdobywając jej uznanie i wiarygodność. Aktor cyniczny jest oklaskiwany na scenie do momentu, w którym publiczność odbiera jego grę jako autentyczną. W momencie odkrycia fałszu, kończy się akceptacja i uznanie dla jego gry.

Ostatnią z funkcji schematów jest przewidywalność działań innych, która to również pozwala realizować potrzebę bezpieczeństwa. Zarządzający przedsiębiorstwami są świadomi możliwych reakcji interesariuszy związanych z podejmowanymi przez siebie działaniami. Zdają sobie np. sprawę z tego, że obniżka wynagrodzeń spotka się z niezadowolaniem pracowników, rozszerzenie kanałów dystrybucji może spowodować podobne działania konkurentów. Nawet jeżeli owe działania stanowią zagrożenie dla firm, to można im przeciwdziałać i redukować negatywne konsekwencje. Poczucie bezpieczeństwa związane jest nie tyle z brakiem zagrożeń, co możliwością przewidywania ich występowania i przeciwdziałania im. Można tę funkcję opisywać w kategoriach ryzyka (tj. możliwego do oszacowania prawdopodobieństwa wystąpienia danego zdarzenia) i niepewności (tj. braku możliwości oszacowania skali konsekwencji).

Istotną rolę w wyborze schematu pełni występowanie zdarzeń poprzedzających dane zachowanie. Jeżeli np. zarządzający znają negatywne konsekwencje wejścia na rynki międzynarodowe, to chęć podjęcia tego typu działań jest znacznie mniejsza. Bywa ona wzmacniana przez informacje opisujące tego typu zdarzenia. Jeżeli owe schematy mają już ugruntowany charakter, to pozytywna informacja jest postrzegana jako wyjątek od reguły. Jedną z konsekwencji tego stanu rzeczy jest konstruowanie stereotypów – generalizacji postaw wobec danej klasy zdarzeń czy grup społecznych. Pozytywnej informacji trudno jest zmienić ugruntowany schemat, szczególnie wtedy, gdy występuje efekt uporczywości – podtrzymywanie przekonań w celu utrzymania wysokiej samooceny (Aronson, Wilson & Akert, 2007).

Rynek rozumiany jako sfera relacji pomiędzy instytucjami dąży do stworzenia reguł czyniących przewidywalnymi zachowania innych. W sferze działań gospodarczych ekonomia wprowadziła rachunek zysków i strat jako kluczowy mechanizm procesu podejmowania decyzji, a dalej mianem działań racjonalnych określiła te, które zmierzają do maksymalizacji zysków (Winch & Winch, 2010). Chociażby jednak pobieżne obserwacje rynku pokazują, iż nie zawsze owa ekonomiczna zasada znajduje swoje potwierdzenie w rzeczywistości. Bywa, że firmy sprzedają towary poniżej kosztów wytwarzania zakładając, że dzięki temu opadną pewien segment rynku. Ich decyzje w większym stopniu opierają się na „wyborze mniejszego zła” niż finansowej kalkulacji zysków i strat.

Racjonalność rozumiana jako działanie zmierzające do maksymalizacji zysków, stanowi nie tylko istotę ekonomii, ale także wielu innych zjawisk społecznych

(Becker, 1990). Różnica polega na nadawaniu innego znaczenia kategorii „zysku”. I tak np. fakt nasilania się korupcji nie jest wyłącznie cechą systemu sprawowania władzy, lecz także społecznym wyborem drogi uznanej za skuteczną w realizacji danego celu. Z tej perspektywy kategoria „zysku” i „straty” rozumiana jest nie tylko w kategoriach finansowych, ale i społecznych, np. władzy. Proces podejmowania decyzji rozpatrywany jest jako odpowiedź na pytanie o stopień użyteczności danego rozwiązania – zarówno pojedynczy ludzie jak i organizacje w wyborze działań kierują się maksymalizacją funkcji użyteczności. Można zatem stwierdzić, że owa funkcja determinuje proces podejmowania decyzji. Problem tkwi w tym, że zarówno ludzie jak i organizacje charakteryzują inne systemy norm i wartości, co wpływa na odmienne definiowanie tego, co jest bardziej lub mniej użyteczne.

Z perspektywy działań gospodarczych ową użyteczność określa skala zysku, udział w rynku itp. W procesy te wpleciona jest sfera społeczna związana z kategorią władzy, poczuciem bezpieczeństwa itp. Owe definicje są zmienne w czasie, a pewnym kwestiom nadaje się różne znaczenie ze względu na modyfikację celów i interesów. Jest to zatem bardzo dynamiczny proces i stąd też występuje konieczność ciągłego ustalania akceptowalnej sfery użyteczności podejmowanych działań. Zarządzający firmami, podobnie jak inni ludzie w sytuacji podejmowania decyzji, ulegają wielu złudzeniom, które w konsekwencji zmniejszają sferę użyteczności. Owe złudzenia, wynikają przede wszystkim z przyjętych schematów.

Wracając do kwestii racjonalności rozumianej jako funkcja użyteczności, należy zwrócić także uwagę na trzy warunki ją konstytuujące: spójność (rozstrzygalność), zachłanność, przechodniość (Dzik & Tyszka, 2004). Warunek spójności zakłada, iż podejmujący decyzje wie czego chce i dlaczego „tego” właśnie chce. I tak np. przedsiębiorca dokonując wyboru pomiędzy dwoma dostawcami podejmuje decyzje w oparciu o gwarancje jakości, ponieważ w niej to właśnie lokuje przyczyny sukcesu rynkowego kierowanej przez siebie firmy. Rzecz jest w pewnym sensie klarowna, gdy ocenie podlega jeden parametr np. cena. Wtedy to z reguły zostanie wybrany produkt tańszy. Natomiast jeżeli w grę wchodzi wybór pomiędzy np. ceną a jakością, to decyzja staje się już mniej przewidywalna.

Warunek zachłanności informuje, iż wpływ na decyzje ma ilość otrzymanych dóbr za tę samą cenę. Jeżeli nasz przedsiębiorca stanie przed wyborem pomiędzy dwoma identycznymi jakościowo dostawcami, to zapewne wybierze tego, który da mu jakieś jeszcze inne dodatkowe dobro (np. transport gratis).

Warunek przechodniości z kolei kładzie nacisk na zjawisko przeniesienia preferencji. Jeżeli nasz przedsiębiorca darzy większym zaufaniem dostawcę A niż B, a dalej B niż C, to należy przyjąć, iż przy wyborze pomiędzy A i C zdecyduje się na A. Podobnie jak w sytuacji warunku spójności, rzecz jest prosta, jeżeli przy wyborze bierzemy pod uwagę tylko jeden parametr. Im występuje ich większa liczba, tym przechodniość może rzadziej występować. I tak np. oferta A może być lepsza od oferty B pod względem ceny i podobna relacja występuje pomiędzy B i C. Jeżeli jednak C daje lepsze niż A i B gwarancje serwisowe (i na tym parametrze bardzo zależy odbiorcy), to już kwestia dokonania wyboru nie jest tak oczywistą.

Nie tylko jednak pewne zjawiska psychospołeczne wpływają na różnice w rozumieniu tego, co jest, a co nie jest racjonalne. Ograniczenie racjonalności wypływa choćby z faktu barier w przetwarzaniu informacji. Do podstawowych można zaliczyć czas, pieniądze oraz sprzeczność celów.

Simon, twórca modelu racjonalności ograniczonej, zauważył, iż decydenci nie są w stanie podjąć działania optymalnego, albowiem wykracza ono poza ich możliwości poznawcze. Nawet najlepsze systemy komputerowe i analitycy informacji nie funkcjonują w sytuacji absolutnej pewności. Zwykle istnieje bowiem pewna sfera nieprzewidywalnych zdarzeń – niepewność. Z tego punktu widzenia racjonalnym dla decydenta bywa pierwsze znalezione rozwiązanie, które jest zgodne z wiedzą i doświadczeniem podejmującego decyzję. Według tego ujęcia człowiek jest istotą poszukującą nie optimum lecz satysfakcji (March & Simon, 1964).

Z tej perspektywy klasyczny rachunek zysków i strat jest niewystarczającym dla zrozumienia działań menedżerów. Kryteria przez nich stosowane nie są bowiem raz na zawsze ustalone, ponieważ są wynikiem procesów uczenia się oraz kontekstu kulturowego, w którym owe osoby funkcjonują.

4. METODA BADAŃ

W badaniach nad barierami umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw, posiadających wystarczający potencjał do internacjonalizacji, zastosowano badania typu *case study* obejmujące sześć przedsiębiorstw z różnych branż². W pierwszym etapie zespół badawczy dokonał wyboru firm³ spełniających kryteria określające potencjał danej organizacji gospodarczej do internacjonalizacji. W kolejnym kroku, przedstawiciele firmy Indicator (realizator wywiadów) przeprowadzili rozmowy, w oparciu o autorski kwestionariusz wywiadu, z reprezentantami przedsiębiorstw. Byli to trzej właściciele przedsiębiorstw, jeden prezes zarządu i dwóch dyrektorów. Dwie z badanych firm zalicza się do kategorii „mikro”, trzy kolejne to „małe przedsiębiorstwa”, a jedno „duże”. Kwestionariusz wywiadu obejmował następujące obszary tematyczne: przyczyny wyboru obszarów geograficznych działalności przedsiębiorstwa, postrzegania „szans” i „zagrożeń” związanych z działalnością na rynkach międzynarodowych, postaw podejmujących decyzje wobec ryzyka, diagnozy kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa oraz kompetencji pracowników.

Jednym z efektów analizy wywiadów oraz danych zastanych było opracowanie jakościowych studiów przypadku, które jako forma badania, są definiowane przez zainteresowanie konkretnym zjawiskiem, a nie przez wykorzystywane instrumenty gromadzenia danych (Stake, 2009). „Mocną stroną” tego typu analiz jest możliwość

² Firma A – branża spożywcza; B – farmaceutyczna; C – odzieżowa; D – produkcja mebli; E – hodowla ryb; F – produkcja metalowych wyrobów gotowych.

³ W tym celu wykorzystano „Listę 2000” publikowaną przez dziennik „Rzeczpospolita”, dane o firmach publikowane na stronach Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. W końcowym etapie firma Indicator – realizująca wywiady – posłużyła się bazą BISNODE, z której wybrała 153 przedsiębiorstwa produkcyjne o 100% kapitale polskim deklarujące brak eksportu. Po wstępnym kontakcie okazało się, że jednak 132 przedsiębiorstwa prowadzą już działalność eksportową, co zredukowało liczbę firm do 21, z których 11 zgodziło się na wywiad. Ostatecznie wywiady zostały przeprowadzone w sześciu przedsiębiorstwach na przełomie listopada i grudnia 2015 r.

prezentacji danego problemu z punktu widzenia różnych jego uwarunkowań. Stwarza to możliwość dokonania pogłębionej interpretacji danego zjawiska powstałej przy współudziale osób biorących w nim udział. W konsekwencji badacz otrzymuje subiektywną relację przedstawiciela danej organizacji, co stanowi „słabą stronę” metody. Część opinii respondentów może być, i tak było w opisywanych przypadkach, weryfikowana poprzez analizę danych zastanych. Chodzi tutaj głównie o raporty finansowe oraz informacje publikowane na stronach internetowych firm.

Studia przypadków miały charakter instrumentalny (Stake, 2009), ponieważ opis konkretnego przedsiębiorstwa służy nie jemu samemu, lecz pogłębieniu wiedzy o szerszym zjawisku i wyciągnięciu generalnych wniosków (Czakon, 2011). Wywiady zrealizowano w kilku przedsiębiorstwach, co pozwalało na określenie badania w kategoriach zbiorowego i jednocześnie instrumentalnego studium przypadku. Stwarza ono szersze podstawy formułowanych wniosków. Zaleca się, by zawierało ono dane historyczne, kontekst ekonomiczny, kulturowy, strategiczny itp. opisywanych zjawisk. Wypowiedzi respondentów, za ich zgodą, były nagrywane przez moderatora dyskusji. Jej zapis udostępniono zespołowi badawczemu, który poddał je ostatecznej analizie.

5. WCZEŚNIEJSZE DOŚWIADCZENIA W ZAKRESIE INTERNACJONALIZACJI BADANYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Założeniem przyjętym w badaniach było przeprowadzenie wywiadów w przedsiębiorstwach, które nie prowadzą działalności międzynarodowej. Mimo wcześniejszych deklaracji okazało się, że dwa przedsiębiorstwa prowadzą jednak sprzedaż za granicę w bardzo ograniczonym wymiarze. Bliższa analiza tej sprzedaży zagranicznej pozwoliła jednak na kontynuację wywiadów, gdyż w obydwu przypadkach nie można nazwać tej działalności nawet prawdziwym eksportem.

Jedno z przedsiębiorstw (przedsiębiorstwo F) prowadzi sprzedaż do kilku klientów z zagranicy. Są to klienci z Litwy i Ukrainy, którzy nie mając stałej umowy z producentem dokonują regularnych zakupów w badanej firmie. Jediną „poważniejszą” formą sprzedaży zagranicznej jest od czasu do czasu sprzedaż do Rumunii za pomocą polskiego pośrednika. *De facto* zatem firma F nie prowadzi działalności eksportowej, a cała sprzedaż do klientów z zagranicy stanowi mniej niż jeden procent przychodów ze sprzedaży.

Drugi przypadek to przedsiębiorstwo C, które w bardzo ograniczonym zakresie prowadzi sprzedaż toreb do hurtowni i zdarza się od czasu do czasu, że nabywcami są hurtownicy z zagranicy.

Wszystkie badane przedsiębiorstwa zyskały pewne doświadczenie międzynarodowe w przeszłości. Dwie firmy importowały (D i F). Dwie firmy (A i F) podejmowały próby internacjonalizacji, ale te nie były udane. W przypadku firmy A zawiął kryzys i niesolidność partnerów. Firma F, jako nieznaną na rynkach zachodnich, nie mogła przebić się przez istniejącą sieć dostawców.

Trzecia firma E (przedsiębiorstwo farmaceutyczne) podjęła też próbę zarejestrowania produktu w innym kraju (w Niemczech), ale ostatecznie odmówiono rejestracji

i dalsze działania na tym rynku w tym zakresie nie były już możliwe. Powodem nieodejmowania działalności międzynarodowej były koszty rejestracji leków. Ograniczeniem były też limitowane zasoby surowców naturalnych stanowiących podstawę produkcji leków wystarczające na produkcję krajową, ale nie na międzynarodową.

W przypadku przedsiębiorstwa B (meble artystyczne) pojedyncze sztuki produktów były okazjonalnie sprzedawane za granicę. Nie rozwinięto jednak szerszej sprzedaży ze względu na duże nakłady finansowe, które trzeba było ponieść. Konieczne również by było rozwinięcie kontaktów za granicą. Firma nie miała wtedy możliwości ich rozwinięcia.

Prawdziwe doświadczenie międzynarodowe miała firma C (producent odzieży). Posiadała kilka salonów za granicą, jednak w czasie ostatniego kryzysu zlikwidowano je w ramach cięcia kosztów.

6. SCHEMAT INTERNACJONALIZACJI BADANYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Schematy internacjonalizacji przedsiębiorstw występujące w świadomości przedsiębiorców można podzielić na cztery grupy. Pierwszą z nich można określić mianem „zakulisowych wymiarów życia”. Termin ten zaproponowali Sojak i Wicenty (2005) podejmujący badania dotyczące zakulisowych wymiarów życia społecznego. Można je zdefiniować w kategoriach działań niejawnych o znaczących konsekwencjach strukturalnych inicjowanych przez grupy mające więcej władzy od tych, których te działania dotyczą. Dla potrzeb prezentowanych rozważań można je zmodyfikować i nazwać „zakulisowymi wymiarami gospodarki”.

Zdarzenia poprzedzające powstanie tego schematu, w przypadku firmy A, miały charakter niezgodny z prawem. Respondent tak opisuje tę sytuację: „*Jak kiedyś pierwsze kredyty otrzymywałem, to po prostu na zasadzie 40% dostaniesz, ale też 40% tzw. haracz. Żeby dostać się do sieci, do której też parę razy chciałem wejść, to też się odbijałem. Bo proszę pana koperta wielkości koło 100 tys. to są po prostu cztery samochody, to są wycieczki na mur chiński, to są jachty, dziewczuchy, gorzala, tego typu rzeczy*”. W innym miejscu wywiadu stwierdza: „*Konkurencja też podkupywała pracowników. Nasylała przedstawicieli, a potem widziałem na targach, że te osoby się u mnie pozwalniały i pracowały u konkurencji*”. Z opisu respondenta wyłania się obraz branży o „mafijnych relacjach”, których zasady działania pozostają poza wszelką regulacją instrumentów rynkowych, nie mówiąc już o kontroli organów państwowych.

W podobnym duchu wypowiada się respondent C, stwierdzający: „*Nasz drugi udziałowiec w spółce rosyjskiej mówił, że najważniejsze to mieć odpowiedni telefon. Sieć nieformalnych połączeń relacji, to na Wschodzie jest niezastąpione. Żadne kompetencje, żaden Harvard nie pomoże*”.

Schemat „zakulisowych wymiarów gospodarki” zakłada występowanie niekontrolowanych grup interesu, dysponujących zasobami niemożliwymi do osiągnięcia przez badane podmioty. Rodzi to sytuację niepewności, dla której racjonalnym działaniem staje się odmowa w niej udziału – niepodjęcie działań ma rzecz internacjonalizacji.

Drugą grupę schematów można określić „finansowym wymiarem działań gospodarczych”. W tym przypadku mamy do czynienia z kalkulacją zysków i strat, którą charakteryzuje wypowiedź respondenta F: *„Nam brakuje pewnego zaplecza finansowego. Bo ta działalność jest, wbrew pozorom, działalnością sezonową. Mamy większość sprzedaży w miesiącach wakacyjnych, teraz idzie grudzień, styczeń i luty.(...) W tej sytuacji ewentualne koszty na szkolenia itd. zjedzą wszelkie korzyści”*. W przedsiębiorstwie D nie funkcjonują sformalizowane przepisy, pracownicy znają swoje zadania. Z jednej strony kładzie się nacisk na bieżące działania, ale też dostrzega się wagę inwestowania zysków w rozwój produktu. Ten ostatni stanowi główną barierę wejścia na zewnętrzne rynki ze względu na czas, koszty transportu i regulacje prawne (wsparcie państwa). Nie bez znaczenia jest także bariera kompetencji językowych. Oba przedsiębiorstwa koncentrują swoje wysiłki na zaspokajaniu potrzeb lokalnego rynku i szukania na nim przewagi konkurencyjnej w oparciu o jakość i cenę. Właściciele posiadają wiedzę dotyczącą funkcjonowania na rynkach zewnętrznych i obecność tam, w ich opinii, wiąże się z bardzo dużym ryzykiem porażki finansowej. Rynek rodzimy daje większe poczucie bezpieczeństwa, a zdobyte doświadczenie pozwala zredukować prawdopodobieństwo niepowodzenia. Ponadto barierę stanowi produkt, którego transport na rynki zewnętrzne wiąże się z kosztami przerastającymi możliwości obu przedsiębiorstw. Właściciele obu firm są świadomi kompetencji niezbędnych do wejścia na rynki zewnętrzne, ale uzyskiwane przychody i pozycja rynkowa są dla nich satysfakcjonujące. Ekspansja wiąże się dla nich z podjęciem zbyt wysokiego ryzyka finansowego.

Trzecią grupę schematów można określić mianem „biurokratyczno-kompetencyjnego wymiaru działań gospodarczych”. Respondent E stwierdza: *„Jesteśmy producentem leków i rejestracja tych leków jest w procedurze narodowej. Czyli tylko sprzedaż na terenie Polski”*. Wymiar kompetencyjny podkreśla respondent B, w którego przedsiębiorstwie wyszkolenie pracownika zajmuje trzy lata i staje się on kluczowym czynnikiem uzyskania przewagi rynkowej. Firma odczuwa braki fachowców, którzy jeszcze pod koniec ostatniej dekady XX wieku byli kształceni w przyzakładowej szkole. Postrzeganie biurokracji jako bariery „nie do przebycia” generuje postawę wyczekiwania, którą oddaje wypowiedź respondenta E: *„Nato miast, jeżeli któryś z krajów zachodnich byłby naszym produktem zainteresowany, no to na pewno by ktoś tam znalazł się i do nas przyjechał i prosił, że chce to robić. Ale wie pan, nikt nie zagwarantuje, że tam będzie taka sprzedaż, która by nam się opłacała, żebyśmy weszli do urzędu rejestracji i na nowo rejestrowali”*.

Ostatni – czwarty wymiar – można określić „prywatnym wymiarem życia”. Respondenci rzadko mówili o swoim życiu osobistym, a charakterystyczne stwierdzenie respondenta E brzmi następująco: *„Właściciel musi mieć chęci do tego, żeby wyjść na Zachód. A jeżeli u siebie nie widzi przyszłości, bo nie ma młodego następcy ... Więc my stoimy też na takim poziomie, który jest wystarczający”*. Brak perspektywy sukcesji firmy sprzyja, jak się wydaje, poczuciu niepewności, co nie skłania do uruchomienia procesów internacjonalizacji.

Wyróżnione schematy, z różnym natężeniem, występują wśród wszystkich respondentów wzajemnie się wzmacniając, co może sprzyjać efektowi „samospełniającego się proroctwa”. Odnosząc się do kwestii racjonalności, rozumianej jako funkcja użyteczności, należy podkreślić warunek spójności ją konstytuującej. Badani przedsiębiorcy dokonują wyboru pomiędzy:

- a) znanym wymiarem gospodarki a nieznanymi im kulisami;
- b) przewidywalnymi przychodami a niepewnym zyskiem;
- c) znanymi procedurami a nieprzewidywalną biurokracją;
- d) stabilnością firmy a niepewną sukcesją.

Zgodnie z wcześniej przytoczoną koncepcją racjonalności człowiek jest istotą poszukującą nie optimum lecz satysfakcji. Można przypuszczać, że zaprezentowane schematy respondentów pozwalają ją osiągnąć.

7. WNIOSKI

Analizując schematy myślenia innych ludzi, badacz może wpaść w pułapkę swoich schematów, narzucając interpretację rzeczywistości innym. Jest to, generalnie rzecz ujmując, słaba strona analiz jakościowych opartych na koncepcji interakcjonizmu społecznego. Z drugiej jednak strony przekazany materiał może stanowić punkt wyjścia do dalszych analiz. Wydaje się, że warto poświęcić w nich uwagę sposobowi postrzegania rzeczywistości gospodarczej, który to może stanowić barierę w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Badania jakościowe nie roszczą sobie pretensji do bycia reprezentatywnymi, nie można w oparciu o nie formułować zależności statystycznych. Można jedynie wykonać fragment „fotografii” rzeczywistości gospodarczej właściwej dla badanych firm. Można również zasugerować kierunek dla badań ilościowych tj. poszukiwania statystycznej siły związku pomiędzy schematami myślenia zarządzających, a ich gotowością do internacjonalizacji przedsiębiorstw.

W prezentowanych badaniach bariery internacjonalizacji wynikały z funkcjonowania czterech schematów myślenia: „zakulisowy wymiary gospodarki”, „finansowy wymiar działań gospodarczych”, „biurokratyczno-kompetencyjny wymiar działań gospodarczych”, „prywatny wymiar życia”.

Schemat „zakulisowego wymiaru gospodarki” odwołuje się do doświadczeń, w których mechanizmem regulacji działań w sferze gospodarczej stają się nieformalne układy (często oparte na korupcji), a nie instrumenty rynkowe (jakość, cena itp.). Z czasem przybierają one formę „spiskowej wizji dziejów” przenoszonej na inne decyzje w sferze zarządzania. W tym schemacie myślenia świat działań gospodarczych jest dostępny dla nielicznych, a tym, którzy nie należą do układu pozostaje cieszyć się tym, co posiadają. W tej perspektywie internacjonalizacja jest niemożliwa, ponieważ jest ona zarezerwowana dla wąskiej grupy podmiotów.

W kolejnym schemacie – „finansowym wymiarze działań gospodarczych” – kluczową rolę odgrywa kalkulacja ekonomiczna, która jest najbliższa rynkowym regulacjom gospodarki. Opiera się ona na klasycznym rachunku zysków

i strat i w tym kontekście można mówić o zaniechaniu procesu internacjonalizacji w oparciu o racjonalność ekonomiczną.

Trzeci schemat myślenia – „biurokratyczno-kompetencyjny wymiar działań gospodarczych” – oparty jest na diagnozie działań rynkowych przez pryzmat administracyjnej interwencji państwa. Jej zadaniem jest ochrona rodzimych przedsiębiorców przed konkurencją zewnętrzną. Podobnie jak w poprzednim schemacie głównym czynnikiem wstrzymania procesów racjonalizacji jest kalkulacja ekonomiczna wzmocniona przekonaniem o niemożności przełamania barier biurokratycznych oraz kompetencyjnych.

W czwartym schemacie – „prywatny wymiar życia” – podstawą decyzji o internacjonalizacji są rodzinne uwarunkowania decydentów. Pojawia się, charakterystyczny dla firm rodzinnych, problem sukcesji firmy. Ekspansja na rynki zewnętrzne jawi się jako ryzyko utraty majątku, który ma zostać przekazany następnym pokoleniom.

Każdemu z tych wymiarów towarzyszy racjonalność oparta na wyborze użyteczności działań i poszukiwaniu satysfakcji z prowadzonej działalności gospodarczej. Z punktu widzenia polskiej gospodarki cieszyłby wzrost poziomu internacjonalizacji przedsiębiorstw, ponieważ jedną z jego konsekwencji jest podniesienie kompetencji, rozszerzenie zasobów firmy itp. Z drugiej jednak strony, mamy świat przedsiębiorców stawiających na pierwszym miejscu swoją satysfakcję z podejmowanych działań. Pozostaje kwestią do dyskusji, na ile państwo ma ingerować w owe działania, a na ile decyzje pozostawić menedżerom kierującym organizacjami gospodarczymi.

LITERATURA

- Aronson, E., Wilson, T., & Akert, R. (2007). *Psychologia społeczna*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Arteaga-Ortiz, J., & Fernandez-Ortiz, R. (2010). Why Don't We Use the Same Export Barrier Measurement Scale? An Empirical Analysis in Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of Small Business Management*, 48(3), 395-420.
- Becker, G. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cavusgil, S.T., & Nevin, J.R. (1981). Internal determinants of export marketing behaviour: An empirical investigation. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 114-119.
- Czakon, W. (2011). *Zastosowanie studiów przypadku w badaniach nauk o zarządzaniu*. W: W. Czakon (red.), *Podstawy metodologii badań w naukach o zarządzaniu*, (45-63). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Denzin, N.K., & Lincoln, Y.S. (2009). *Metody badań jakościowych*. Tom I, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dzik, B., & Tyszka, T. (2004). *Czy zachowania ludzi są racjonalne?*. W: Tyszka T. (red.). *Psychologia ekonomiczna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Goffman, E. (2011). *Człowiek w teatrze życia codziennego*. Warszawa: PWN.
- Hałas, E. (2005). *Jaźń jako interakcja symboliczna a konstrukcjonistyczne koncepcje człowieka późnej nowoczesności*. W: E. Hałas & K. Konecki (red.), *Konstruowanie jaźni i społeczeństwa*, (23-39). Warszawa: Scholar.

- Kahiya, E.T. (2013). Export barriers and path to internationalization: A comparison of conventional enterprises and international new ventures. *Journal of International Entrepreneurship*, 11(1), 3-29.
- Katsikeas, C.S., & Morgan, R.E. (1994). Differences in Perceptions of Exporting Problems Based on Firm Size and Export Market Experience. *European Journal of Marketing*, 28(5), 17-35.
- Krzemiński, I. (2000). *Co się dzieje między ludźmi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe i Literackie OPEN.
- Leonidou, L.C. (1995). Export barriers: non-exporters' perceptions. *International Marketing Review*, 12(1), 4-25.
- Leonidou, L.C. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 279-302.
- March, M., & Simon, H. (1964). *Teoria organizacji*. Warszawa: PWE.
- Moini, A.H. (1995). An Enquiry into Successful Exporting: An Empirical Investigation Using a Three-Stage Model. *Journal of Small Business Management*, 33(3), 9-25.
- Morgan, R.E. (1997). Export stimuli and export barriers: Evidence from empirical research studies. *European Business Review*, 97(2), 68-79.
- Ramsey, J.R., Barakat, L.L., Mitchell, M.C., Ganey, T., & Voloshin, O. (2016). The effects of past satisfaction and commitment on the future intention to internationalize. *International Journal of Emerging Markets*, 11(2), 256-272.
- Schroath, F.W., & Korth, C.M. (1989). Managerial Barriers to the Internationalization of U.S. Property and Liability Insurers: Theory and Perspectives. *Journal of Risk and Insurance*, 56(4), 630-648.
- Sojak, R., & Wicenty, D. (2005). *Zagubiona rzeczywistość*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Suarez-Ortega, S.M., & Alamo-Vera, F.R. (2005). SMES' internationalization: firms and managerial factors. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(4), 258-279.
- Tesfom, G., & Lutz, C. (2006). A classification of export marketing problems of small and medium sized manufacturing firms in developing countries. *International Journal of Emerging Markets*, 1(3), 262-281.
- Uner, M.M., Kocak, A., Cavusgil, E., & Cavusgil, S.T. (2013). Do barriers to export vary for born globals and across stages of internationalization? An empirical inquiry in the emerging market of Turkey. *International Business Review*, 22(5), 800-813.
- Winch, A., & Winch, S. (2010). *Negocjacje – jednostka, organizacja, kultura*. Warszawa: Difin.
- Yannopoulos, P., & Kefalaki, M. (2010). Export barriers facing Canadian SMEs: The role of mental models. *Journal of Business and Policy Research*, 5(2), 54-68.

Mental models as a barrier to internationalisation of firms: research results

Abstract: The objective of the article is to analyse the cognitive structures – mental models – which may constitute a barrier to the internationalisation of enterprises. The research question concerned identification of mental models creating a barrier to internationalisation. The method adopted in the research is a qualitative case study based primarily on in-depth interviews with managers/owners of firms, whose statements were then analysed in detail. The analysis identified four mental models: “backstage dimensions of the economy,” “financial dimension of economic activities”, “bureaucratic-competence dimension of economic activities”, “private dimension of life.” They constitute barriers to internationalization of firms and at the same time are the basis of rationality based on the perception of utility of actions undertaken by the surveyed managers. The test results are a good starting point for further analysis, which should focus on the perception of economic reality by managers/entrepreneurs, which can be a barrier in the process of internationalization of firms.

Keywords: internationalisation of firms; internationalization barriers; mental models; psychosocial determinants of internationalization; potential for internationalization

JEL codes: F23, L21

Suggested citation:

Alnassar, F. (2017). Franchising and the internationalization of businesses: the case of fast food chains. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 23-36 (in: M. Maciejewski (ed.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Franchising and the internationalization of businesses: the case of fast food chains

Fadil Alnassar¹

Kingston University
River House, 53-57 High Street, London, United Kingdom
e-mail: fadilalnasser@gmail.com

Abstract:

The objective of this paper is to investigate the role of franchising in the process of internationalization of the fast food industry. The paper hypothesizes that franchising is an effective means of internationalization in the fast food industry that increases the revenues of the company. The hypothesis of the paper will be tested using the linear regression analysis. This analysis studies the relationship between revenues (dependent variable) and the number of outlets and the number of employees (independent variables). The sample includes 15 fast food chains from the list of 100 top franchises of 2017. The study of the annual reports of these 15 fast food chains revealed a correlation between the company's decision to go global through franchising and the growth of its revenues. It is necessary to build a literature on the role of franchising in the internationalization of business. The originality of this paper lies in the way it seeks to illuminate future academic research on the impact of franchising as an internationalization process on business revenues.

Keywords: internationalization; franchising; fast food; revenues; factors

JEL codes: F26

1. INTRODUCTION

The internationalization of business operations is the most critical decision a company may take. Internationalization can be defined as the process whereby a company starts to operate across national borders (Malhotra & Hinings, 2009). Business operations can go global in different ways, including management contracts, concessions, franchising, mergers and acquisitions, and franchising (Williams & Shaw, 2011). These models are usually affected by a number of factors that have been labelled “push and pull” factors (Malhotra & Hinings, 2009). The internationalization of business in the fast food industry is mostly done through franchising. Academic research has, so far, focused on these “push and pull” factors and on the

¹ Bachelor of Computer Science (Kingston University London, United Kingdom). Currently working towards a PhD by Publication (Kingston University London, United Kingdom) His research interests include franchising, IT, Web technology and franchising and business management.

internationalization models in retailing and services. The study of franchising as an internationalization process in the fast food industry is still a novelty.

This paper focuses on franchising as an internationalization process in the fast food industry. Franchising is an important business form in the fast food industry, given the fact that the biggest food chains in the world use it to expand their business operations locally and internationally. Fast food franchising accounted for 25 % of all franchises in 2016 (Food Franchise Industry Report, 2016). In the US, alone, fast food franchises employ 4 million people and generates some \$570 billion a year (Food Franchise Industry Report, 2016). However, research on the role of franchising as a tool of business expansion in the fast food industry is still in its infancy. Previous studies have focused on the role of franchising in other sectors, such as retailing, automobile and services. This paper seeks to investigate the role of franchising in the process of internationalization of the fast food industry. The paper hypothesizes that franchising is an effective means of internationalization in the fast food industry that increases the revenues of the company. Using the available statistical data, the hypothesis of the paper will be tested using the linear regression analysis.

The study seeks to contribute to the debate on franchising in relation to business internationalization. By focusing on fast food chains, the paper gives empirical evidence as to the role of franchising as an internationalization mode. The study has two sections. The first section surveys the literature available in the fields of business internationalization and franchising. The purpose of this section is to establish a theoretical background where the two fields can be brought together. The second section of the paper makes a practical approach to the topic. It uses a linear regression model to measure the correlation between business internationalization and franchising.

2. LITERATURE REVIEW

Over the last forty years, franchising has been regarded as strategy for growth (Dixon & Quinn, 2004). As a subject of academic research, franchising is usually divided into two styles: trade-name franchising and business-format franchising (Dixon & Quinn, 2004; Sadi & Henderson, 2011). In a brand-name franchise, the franchisee is allowed to either distribute the product/service or use the trade mark in return for some money he pays to the franchisor (Dixon & Quinn, 2004). In the business format franchising, the franchisee outsources the whole business method to the franchisor (Dixon & Quinn, 2004). Business-format franchising seems to be the norm in the fast food industry. It has a number of benefits for both the franchisor and the franchisee. The latter is attracted to it because it provides him with a proven business blueprint, professional training and technical support (Khan, 2016). US franchisors are attracted to the global market because they see in it three essential factors of business success: the existence of a middle-class consumer yearning for their product/service, a secure and favourable business environment, and a willing investor (Affes, 2016).

Table 1. Thematic Literature Review Table

Theme: Understanding the process of internationalization in relation to franchising			
Study	Field	Outcome measure	Relevant findings
<p>Malhotra, N., & Hinings, C.J. (2009). An Organizational Model for Understanding Internationalization Process. <i>Journal of International Business Studies</i>, 41(2), 330-349. DOI: 10.1057/jibs.2009.75</p> <p>Williams, A., & Shaw, G. (2011). Internalization and Innovation in Tourism. <i>Annals of Tourism Research</i>. 38(1), 27-51. DOI: 10.1016/j.annals.2010.09.006</p> <p>Dixon, H., & Quinn, B. (2004). Franchising and the internet: An exploratory study of franchisor web sites. <i>Internet Research</i>, 14(4), 311-322.</p> <p>Sadi, M.A., & Henderson, J.C. (2011). Franchising and small medium-sized enterprises (SMEs) in industrializing economies. <i>The Journal of Management Development</i>, 30(4), 402-412</p> <p>Khan, Z. (2016). Determinants of a successful cross-border knowledge transfer in franchise networks. <i>Journal of Asia Business Studies</i>, 10(2), 148-16</p> <p>Hynes, B. (2010). International Small Business Growth: A Process Perspective. <i>Irish Journal of Management</i>, 29(2), 87-106</p> <p>Guercini, S., & Runfola, A. (2010). Business networks and retail internationalization: A case analysis in the fashion industry. <i>Industrial Marketing Management</i>, 39(6), 908-916.</p>	Business & Tourism	<p>Establishing a theoretical framework for the study of internationalization process</p> <p>Establishing a link between Internationalization and Innovation in the tourism industry</p>	<p>The study offers an understanding of the process of internationalization that can be used in future research. It defines it as a process whereby a company decides to move beyond national borders.</p> <p>The correlation between internationalization and business innovation has been empirically tested on the tourism industry.</p> <p>Franchising is a way for SME to go global.</p> <p>In franchising, the whole business process and business formula is taken beyond the national borders.</p> <p>Business internationalization helps SME manage their risk factors.</p> <p>The process of internationalization is triggered by the company's decisions to increase their profits and enhance their competitive advantage.</p>
Theme: Fast Food Franchising			
<p>Aliouche, H., & Schlenrich, U. (2011). Towards a Strategic Model of Global Franchise Expansion. <i>Journal of Retailing</i>, 87(3), 345-365.</p> <p>Randheer, K., & Al-Aali, A. (2015). What, Who, How and Where: Retailing Industry in Saudi Arabia. <i>Journal of Competitiveness Studies</i>, 23(3), 54-69.</p> <p>Zhang, M. (2015). International franchising: Food safety and vicarious liability in china. <i>Franchise Law Journal</i>, 35(1), 93-103.</p> <p>Jehanzeb, K., Rasheed, A., & Rasheed, M.F. (2013). Effects of training and development on job satisfaction and turnover intentions in fast food franchises of Saudi Arabia. <i>The Business & Management Review</i>, 3(3), 101-115.</p> <p>Harmon, T.R., & Griffiths, M.A. (2008). Franchisee perceived relationship value. <i>The Journal of Business & Industrial Marketing</i>, 23(4), 256-263.</p> <p>Yang, N. (2013). March of the Chains: Herding in Restaurant Locations. <i>Discussion Paper, McGill University</i>.</p>	Models of franchising + International franchising + Fast Food Franchising In Saudi Arabia	Franchising as an internationalization model	<p>There is a growing literature on the role of franchising as internationalization mode.</p> <p>Franchising offers a model whereby the business design is transported beyond national borders.</p> <p>Fast food franchising in Saudi Arabia offers a fertile ground for the study of business internationalization.</p> <p>Empirical data is still needed to prove the link between franchising and business internationalization</p>

Source: own study.

3. UNDERSTANDING THE PROCESS OF INTERNATIONALIZATION IN RELATION TO FRANCHISING

A number of studies have sought to understand the process of internationalization in the franchising sector. These studies offered several ways to define the internationalization and franchising processes. Hynes (2010) believes that the internationalization process actually represents a route for business growth when companies seek to expand their business outside of their local markets. The study explores the process of internationalization in a sample of Irish small and medium enterprises (SME). It includes examinations of 80 SMEs. The gathered data show that the majority of respondents were forced to turn to exports mostly due to a lack of market opportunities in the domestic market. They were required to export to the UK market instead as their first location. This led them to adopt a phased approach to internationalization. According to the study, any kind of SME internationalization represents a series of interrelated activities. These activities are all part of the overall growth strategy of the company. The paper also offers some suggestions for government policy to develop more SME-targeted financial supports used for development of the export capabilities. Similarly, Owusu and Habiyarake (2011) investigated how seven Finnish business-to-business companies have overcome risk and turbulence in their internationalization to South Africa. The study finds that the levels of perceived risk and turbulence were high in the market and the firms have used networks, alliances, gradual involvement, and a combination of entry modes to deal with the situation. Guercini and Runfola (2010) conducted a research project about different theoretical perspectives on the various business networks and their role in the process of internationalization. Their specific study is conducted on a vertically integrated company in the fashion supply chain, which has implemented branding and retailing strategies in international markets. The study aims at an in depth analysis of the extent to which business relationships represent a learning context involving opportunities/constraints in the internationalization process. They have also offered an explanation of the relationship between the specific business model, the international patterns followed, and business relationships.

The second trend in the literature available has been interested in identifying the scope of the internationalization process in relation to franchising. Several studies have been conducted to investigate and identify main reasons and motivation for companies and firms to go global. Zarei, Nasseri and Tajjedin (2011) argue that SMEs entry into international markets causes their growth but also influences national economic raise. Rask (2014) maintains that the internationalization process via business model innovation leads to a new or a renewed business. This is also very important point because little attention was given to the subject, assuming that internationalization is desirable *per se*. The study intends to build a conceptual model from the studies on business model innovation, internationalization of the firm, international entrepreneurship, and global marketing, and thus support the claim about the importance of the internationalization. Rask (2014) offers a model

to investigate internationalization through business model innovation. The model includes design dimensions, which are domestic or globalized in upstream production as well as in downstream markets. There is another reason why SMEs should go international, which was not previously examined enough. Knight & Daekwan (2009) find the internationalization of SMEs growing. This is very important because such companies typically have much less financial resources than large multinational companies. The implication is that international business is often more challenging for smaller organizations. The paper offers a thorough investigation of the widespread internationalization of SMEs, as well as specific factors which support their better performance outside the home country. The results they found suggest that international orientation, international marketing skills, international innovativeness, and international market orientation are all significant indicators of international business competence. The other finding imply that international business competence is instrumental in SME international performance.

There are two standpoints about whether internationalization and franchising do indeed help companies to profit and extend their business outside local markets. Several studies show that these processes are helpful. Doherty (2009) shows that there is too little research about companies' decisions to choose franchise markets and partners, even though it is an obvious fact that there is a prevalence of franchising as a starting step for just about any international retailer. It usually amounts to a strategic partner selection process which includes factors related to finance, business, brand, and cooperation between the partners and the key factors influencing partner selection. On the other hand, however, there are cases of an opportunistic view to market and partner selection. In such cases partner selection directly influences market selection (Doherty, 2009).

There is another related question which is still understudied in the relevant literature. Why should we rely on internationalization processes? What if this process is actually not recommended but rather some sort of de-internationalization? Could it be that the latter might actually improve business? (Turcan, 2011). Despite the substantial progress made by scholars in the domain of international entry mode, there is still no adequate explanation of how companies operate in foreign markets. While the extant literature emphasizes the role of domestic and foreign country factors on the initial choice of foreign market entry mode, less is documented on the effect of changes in the external environment, or indeed internal changes within the firm on the continuance of internationalization beyond selection decisions. In response to the above questions, Turcan (2011) proposes a dynamic conversation about de-internationalization. The concept of de-internationalization is to be understood as part of the broader perspective of the overall cross-border strategy of a company. At the same time, however, the present research on de-internationalization is still scarce and needs to be developed.

Contemporary business both international and domestic cannot avoid issues related to the workplace. Such issues usually amount to interpersonal relations among employees at workplace. It is, therefore, important to study the exact influence of such items on internationalization processes. For example, as found in

Pathak (2011) it is an important question of management of mixed culture which serves as a role in the process of development of business. Even though diversity is a notable issue in many professional organizations, prominent firms do their best to manage this fact to their full advantage. Such organizations are managed in order to obtain a significant advantage in the global and in some cases local market place. Basically, the entire purpose of managing diversity is being advanced for the purpose of bringing out the best of employees' attributes, such as talents, abilities, skills etc. These attributes are for the benefits of individual employees as well as the well-being of the corporation. The study shows that when workforce diversity is successfully managed, no employee in the company feels disadvantaged. Pathak finds it obvious and interesting that more and more contemporary companies are beginning to recognize and implement the power of workforce diversity. Further research is required on the process of embracing new structures and work practices which are completely different from the ones that were traditionally implemented and followed. More research is also required to investigate these reforms and current weaknesses in the traditional management system. Pathak also discusses different ways of need for employees to understand and accept the values of differences among them. Last but not the least, speaking of the justification of the internationalization and franchising processes, the questions of productivity and increased performance are inevitable. Brock & Alon (2009) conducted a research on internationalization issues and processes. It is required to explain the exact relationship between internationalization and performance, with special focus on dynamic context of professional service companies.

The pathways to internationalization need also to be investigated. A few attempts have been made to study the different forms internationalization can take. For instance, Arregle et al. (2012) studied the pathways to internationalization in relation to family-controlled companies. The study contributed to the discussion of the different agents that should be involved in the internationalization process. It investigated the role of the external parties in the governance, such as board of directors in their internationalization. Another way of going international is explained by Jonnson and Foss (2011) who claimed that business organizations may expand internationally by replicating part of their value chain. Using the example of IKEA, the research studied how a company can go global by replicating features at higher level (for example vision) in a uniform manner across its units worldwide.

There are several ways to implement internationalization and franchising processes. Malhotra and Hinings (2009) discuss one of them which implies an organizational model used primarily for the purpose of understanding the process of business internationalization. Any such process will differ in accordance with type of organization. Three organization processes are compared in this paper: the mass production organization; the disaggregated production organization; and the project-based organization. As already indicated, all of these types of organization respond in a different manner to features of the internationalization process, that is, the focus of entry, the degree of presence and physical presence requirements in the foreign market.

A study with similar results is offered by Williams and Shaw (2011) who have researched tourism. They attempt to explain that internationalization can be conceptualized in three different ways: (a) internationalization process as a form of innovation processes; (b) successful internationalization necessarily means innovation, and (c), internationalization implies that companies must possess superior knowledge. Alon, Ni and Wang (2012) proposed an agency-based organizational model of internationalization through franchising in on the case study of hotel sector. The analysis shows that a decision to internationalize through franchising is positively related to the percentage of franchises, the ratio of franchised units to the total number of units.

4. FAST FOOD FRANCHISING

A Currently underdeveloped and promising research area is the global index of international franchise expansion. The index is very significant because it ranks countries according to their attractiveness to specific country-based franchise companies. Aliouche and Schlenrich (2011) use a quantitative model which combines insights from academic research and business practice that generate a ranking of 143 potential expansion target countries according to their risk/opportunity profiles. It is interesting to note that these rankings suggest that countries with large markets and solid political and legal systems are the most attractive for US-based companies, while the small, unstable African countries are the least attractive. For example, the study shows that China is quite attractive from a market opportunity perspective, but nevertheless not highly ranked because of their significant risks and large cultural and geographic distances.

The literature on the internationalization of fast food chains is another promising area. There has been a number of studies on the factors that help the expansion of fast food chains across the world. In an attempt to understand the financial drives behind fast food franchising, researchers have set to discover the appeal of certain fast food chains in some parts of the world. The issue has been studied from many theoretical and practical angles. For instance, a few studies have focused on the success of fast food chains in the Arabian Gulf, with a special emphasis on Saudi Arabia. The research conducted on the region testifies to the growing academic interest in fast food franchising within a global context. The results of the studies can be used to reflect the role of franchising as an internationalization model, given the fact that the Gulf region is one of the biggest markets of fast food (Randheer & Al-Aali, 2015).

Fast food outlets represent the biggest portion of the franchising market in Saudi Arabia. In 2014, there were 14,366 fast food outlets in the kingdom (Basahih, 2013). The success of the fast food franchising in Saudi Arabia can be ascribed to a number of factors, including brand consciousness, expatriate population and a large population of young people in Saudi Arabia (Randheer & Al-Aali, 2015). The young and the expatriate populations contribute to raise product consciousness, which has in turn fostered the growth of international franchising. The fast food sector is expected to grow despite the current economic slowdown, to reach a sales figures of SR259.4 billion in 2018 (Basahih, 2013).

Aware of the demand of their products in Saudi Arabia and of the high competitions in their homelands, international food chains franchise their business operation methods to local investors with the hope of bolstering global revenues.

Generally speaking, academic research on franchising in Saudi Arabia is still in its infancy. The lack of a legal framework for franchising in the kingdom is the main reason behind this. There is no franchising system as such in Saudi Arabia (Sadi & Henderson, 2011). Franchise agreements are treated as commercial agreement and are regulated by the "Agency Law". The few studies that have been carried out on fast food outlets in Saudi Arabia have focused either on the franchisor-franchisee relationship (Zhang, 2013; Sadi & Henderson, 2011; Jehanzeb, 2013) or on the lucrative opportunities presented to franchisor in the Saudi market (Ali, 2008) or still on the role of the fast food outlets in Saudi Arabia in the growth of the mother company (Randheer & Al-Aali, 2015). As a result, researchers who set to explore the subject of fast food franchising focused more on explaining why it existed in the first place. They were keen to account for the big number of food outlets in the country, relating that to the demographic changes in the last two decades, the thriving economy, the existence of brand conscious consumers and the expatriate population (Zhang, 2013; Sadi & Henderson, 2011; Ali, 2008; Randheer & Al-Aali, 2015).

In trying to account for the popularity of fast food franchising in Saudi Arabia, researchers have focused on issues that relate to franchising in general, such as the role of franchising in the growth and the internationalization of the mother company. They weighed the franchising option against opening company-owned outlets around the world (Dixon & Quinn 2004). Such studies yielded significant accounts not only of why the fast food franchising was booming over the last two decades, but also of the size and diversity of these outlets. For example, a study revealed that, despite the emergence of some local fast food chains, such as Herfy, Maestro Pizza, and Kudu, international food chains still represent (Jehanzeb, 2013). Another issue that was highlighted in the literature on franchising was the franchisor-franchisee relationship. This relationship has a special character in Saudi Arabia, given the fact that there is no legal frame of franchising. Much of the research in this area has focused on how franchisors seek to dominate and control franchisees (Harmon & Griffiths, 2008). Other studies (Khan, 2016; Bishara & Schipani, 2014; Yang, 2013) highlight the importance of trust building between the franchisor and the franchisee. In some of these studies (Bishara & Schipani, 2014; Yang, 2013) trust has been studied in relation to the conflict of interests between the two parties of the contract. However, these studies are concerned with the franchising system in general, and empirical data on the connection between franchising and business internationalization is still scarce.

5. MATERIAL AND METHODS

This research sets to test one major hypothesis:

- H:** Franchising is an effective means of internationalization in the fast food industry that increases the revenues of the company.

The hypothesis was tested using data from the Top 100 Global Franchises Report 2016 released by the Franchise Direct on their website (<http://www.franchisedirect.com>). The report provides statistical data about the top 100 global franchises for the year 2017 from different industries. This study analyses the data of 16 fast food chains out of 23 that appear on the top 100 global franchises. The report has links to a detailed analysis of each franchise's cost and fees where the number of units and the annual revenues were given for every food chain. All the data related to business operations of the franchises in this paper was taken from this report. The data is presented in Table 1 in this paper.

The simple linear regression analysis was used to measure the growth of revenues for the 15 fast food chains. To get a clear idea of the impact of franchising on the financial growth of these companies, data on the business operations of the companies was retrieved from their annual reports of 2015 (Table 1). In the analysis of the business expansion of these chains, the researcher has used the volume of revenues per unit per \$ million as the dependent variable that indicates the success of the company. A number of independent variables have been used in the analysis to measure the financial growth of the companies. These were the number of employees, the number of countries in which the company has outlets, the total number of the franchise units per chain and the revenue per franchise unit. The value of these variables is all determined according to the 2015 annual reports of the analyzed companies.

Table 2. The Fast Food Companies' Franchises

No.	Name of the company	Number of employees in 2015	Sales volume in billions of dollars in 2015	Number of countries in which the company operates	Number of franchise units
1	McDonalds	420,000	25,413	119	36,525
2	KFC	455,000	23,33	125	19,955
3	Burger King	340,000	4,158	100	15,738
4	Subway	492,000	19,2	112	44,810
5	Pizza Hut	300,000	3,01	90	16,125
6	Domino's Pizza	145,00	2,2	60	12,100
7	Taco Bell	175,00	1,988	17	6,321
8	Wendy's	47,200	1,8703	30	6,515
9	Dairy Queen	68,936	2,024	27	6,670
10	Papa John's	20,700	1,439	37	4,895
11	Hardee's	21,200	1.288	10	2,145
12	Wingstop	8,838	0,0201	6	950
13	Little Caesar's	78,250	3,4	20	4,100
14	Popeyes Louisiana Kitchen	2130	0,206	30	2600
15	Marco's Pizza	20,000	0,337	4	780
16	Johnny Rockets	7,500	0,0478	26	360

Source: author's processing based on 100 Global Franchises Report 2016 and the annual reports of these companies.

6. RESULTS AND DISCUSSION

The data on the operations of the companies was used to determine the correlation between the dependent variable and the four independent variables. (Table 2) represents the results of the analysis.

Table 3. Results of the correlation between the dependent and the independent variables

Variable / Measure	Revenue per franchise unit	Number of units	Number of employees	Number of countries
Revenue per franchise unit	1	–	0,09	0,7939
Number of units	–	1	0,747	0,7472
Number of employees	0,09	0,7937	1	–
Number of countries in which it operates	0,747	0,7472	0,09	1

Source: author's calculations.

Table 2 shows the indicators in our regression model. The revenue per franchise unit and the number of countries have a high correlation rate in the analysis (0.793). This correlation suggests that the more countries the company reaches, the higher its revenues will be. An interesting correlation exists also between the number of franchise units and the number of employees in the company. The lowest correlation in the regression analysis is seen the total number of employees in the company and the revenue per franchise unit. This low correlation can be explained by the fact that these companies are different in size. To get a better idea of the correlation between these two variables, the revenue per employee must be calculated.

A linear regression model is needed to test the hypothesis of the paper. The regression model herein applied contains two variables: the sales revenues in \$ million per franchise unit as the dependent variable and the number of countries in which the company operates as the independent variable. The 16 companies analyzed in this study internationalize their business operation through franchising. Through our regression model, we can see that an increase in the number of countries in which the company operates by 1 will bring an increase in the revenue per franchise unit by \$ 0.06 million. Since these companies use franchising, it can be assumed that this model is effective in the internationalization of the business operations. The study of the correlation between the different variables have helped us process our regression model. Such a model contains factors of revenues per franchise unit in \$ million. Given the fact that all the studied companies have franchises worldwide, the findings point to the validity of our initial hypothesis.

$$y = 0,0627\alpha + 2214,1\beta$$

where:

α - the revenue per franchise unit in \$ million;

β - the number of countries in which the company operates.

The internationalization mode followed by the fast food chains is franchising. Following this business model, fast food companies decide to expand their business activities abroad as a way of improving their competitiveness and to ensure their

business survival in global market. The choice of franchising as a method of internationalization was triggered by risk management concerns. As the franchisor focuses on improving the business model at home, the franchisee helps internationalize the business design and boost business revenues for the mother company. Franchising allows the franchisor to operate at a lower capital.

Table 4. Summary of Empirical findings

Sample Description	General Information	International Fast food chains
	Business Activity	Food & Beverage
	Number of chains	16
	Mean number of outlet per chain	22,585
	Objective	To measure the extent to which franchising helps/hampers the process of internationalization.
	Form of Franchising	Business Model
	Reason for model selection	It helps business expansion abroad.
Franchising and Internationalization	Revenue per franchise unit in USD million	0,0627

Source: own study.

The internationalization mode followed by the fast food chains is franchising. Following this business model, fast food companies decide to expand their business activities abroad as a way of improving their competitiveness and to ensure their business survival in global market. The choice of franchising as a method of internationalization was triggered by risk management concerns. As the franchisor focuses on improving the business model at home, the franchisee helps internationalize the business design and boost business revenues for the mother company. Franchising allows the franchisor to operate at a lower capital.

7. IMPLICATIONS

From a franchisor's perspective, the findings of this paper imply that franchising is a crucial factor of business internationalization. The business model of franchising seems to be the most suitable franchising strategy in the case of fast food chains. From the point view of the franchisee, business-format franchising provides him with a proven business blueprint, professional training and technical support. Fast food franchisors are attracted to the global market because they see in it three essential factors of business success: the existence of a middle-class consumer yearning for their product/service, a secure and favourable business environment, and a willing investor.

Moreover, fast food chains should be aware of the cultural assumptions in the target market with regard to international chains. These assumptions occur at different of business internationalization. A proper understanding of partner selection dynamics and careful consideration of criteria's like culture, organizational values, pricing, experience, etc. would result in a more successful franchising experience and would help the company expand its business operations abroad.

This research has sought to study the correlation between franchising and the internationalization of business. It has used a linear progression model to measure this

correlation. The paper has focused on the fast food industry to test the major research hypothesis. However, there are a few limitations to the research. First, a broader focus on retailing would yield substantial results on the issue of franchising as a mode of internationalization. Second, the sample of the research is relatively medium in size, which might undermine the findings of the paper even if it represents the top companies that appeared in the Food Franchise Report of 2016. Third, due to its nature, a case study of the fast food industry, no generalizations can be made to the other industries.

Because this research has focused on the fast food industry, similar studies need to be done on other retailing sectors. Future research is needed to provide empirical data from similar contexts. There are also some methodological shortcomings of the paper. The use of other data collection methods such as interviews and questionnaires will help validate the hypothesis. More research needs to be carried out on the relationship between franchising and business internationalization to build a good body of literature for future researchers.

8. CONCLUSIONS

Fast food chains are a good example where the relationship between franchising, business internationalization and revenue growth can be studied. This study has tried to see the effectiveness of franchising as an internationalization process. The focus of the study was on the fast food industry due to its importance in the franchising sector. Within the context of the research, franchising has been studied as the process whereby the fast food chain decides to expand its business operations across the globe. As an expansion tool, franchising has a positive effect on the revenues of the company. The first part of the paper has reviewed the literature available in the field. This theoretical part focuses on the link between business internationalization and franchising in the literature review. The review of the literature has been useful in formulating the central hypothesis of the research. The hypothesis was tested using data from the Top 100 Global Franchises Report 2016 released by the Franchise Direct on their website. This study analyses the data of 16 fast food chains out of 23 that appear on the top 100 global franchises. A linear regression model was then used to study the correlation between the variables of the model. The results of the correlation point to the validity of the hypothesis. Based on the 16 examples studied in this paper, franchising seems to be a good internationalization model that increases the revenues of the company.

LITERATURA

- Affes, H. (2016). The role of normative expectations of franchisees in assessing the quality of franchisor-franchisee dyadic relationship. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 21(2), 1-23. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1826917779?accountid=142908>
- Aliouche, H., & Schlenrich, U. (2011). Towards a Strategic Model of Global Franchise Expansion. *Journal of Retailing*, 87(3), 345-365.

- Alon, I., Ni, L., & Wang, Y. (2012). Examining the determinants of hotel chain expansion through international franchising. *International Journal of Hospitality Management*, 31(2), 379-386.
- Arregle, J.L., Naldi, L., Nordqvist, M., & Hitt, M.A. (2012). Internationalization of Family-Controlled Firms: A Study of the Effects of External Involvement in Governance. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36, 1115-1143. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2012.00541.x
- Basahih, E. O. (2013). *An explorative analysis of electronic retailing customer adoptions in the context of Saudi Arabia* (Order No. MR95508). Available from ProQuest Central; ProQuest Dissertations & Theses Global. (1473911438). Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1473911438?accountid=142908>
- Bishara, N. D., & Schipani, C. A. (2014). *A corporate governance perspective on the franchisor-franchisee relationship+*. *Stanford Journal of Law, Business & Finance*, 19(2), 303-329. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1642661075?accountid=142908>
- Brock, D., & Alon, I. (2009). Internalization of Professional Service Firms. *International Business: Research Teaching and Practice*, 3(1), 52-70.
- Dixon, H., & Quinn, B. (2004). Franchising and the internet: An exploratory study of franchisor web sites. *Internet Research*, 14(4), 311-322. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/219853768?accountid=142908>
- Doherty, A.M (2009). Market and Partner Selection Processes in International Retail Franchising. *Journal of Business Research*, 62(5), 528-534. DOI: 10.1016/j.jbusres.2008.06.011
- Franchise Direct (2016). *Food Franchise Industry Report 2016*. Retrived from <http://www.franchisedirect.com/information/foodfranchiseindustryreport2016/?r=5388>
- Griffith, D.A., Cavusgil, S.T., & Xu, S. (2008). Emerging themes in international business research. *Journal of International Business Studies*, 39(7), 1220-1235. doi: 10.1057/palgrave.jibs.8400412
- Guercini, S., & Runfola, A. (2010). Business networks and retail internationalization: A case analysis in the fashion industry. *Industrial Marketing Management*, 39(6), 908-916. DOI: 10.1016/j.indmarman.2010.06.010
- Harmon, T.R., & Griffiths, M.A. (2000). Franchisee perceived relationship value. *The Journal of Business & Industrial Marketing*, 23(4), 256-263. doi:<http://dx.doi.org/10.1108/08858620810865834>
- Hynes, B. (2010). International Small Business Growth: A Process Perspective. *Irish Journal of Management*, 29(2), 87-106.
- Jehanzeb, K., Rasheed, A., & Rasheed, M.F. (2013). Effects of training and development on job satisfaction and turnover intentions in fast food franchises of Saudi Arabia. Paper presented at the , 3(3) 101. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1440309465?accountid=142908>
- Jonsson, A. & Foss, N.J (2011). International expansion through flexible replication: Learning from the internationalization experience of IKEA. *Journal of International Business Studies*, 42, 1079-1102. doi:10.1057/jibs.2011.32
- Khan, Z. (2016). Determinants of a successful cross-border knowledge transfer in franchise networks. *Journal of Asia Business Studies*, 10(2), 148-163. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1826442342?accountid=142908>

- Knight, G., & Kim, D. (2009). International business competence and the contemporary firm. *Journal of International Business Studies*, 40(2), 255-273. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8400397
- Malhotra, N, & Hinings, C.J. (2009). An Organizational Model for Understanding Internationalization Process. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 330-349. doi: 10.1057/jibs.2009.75
- Owusu, R., & Habiyarake, E. (2011). Managing Risk and Turbulence in Internationalization of Foreign Companies to South Africa: Lessons from Seven Finnish Business-to-Business Firms. *Journal of African Business*, 12(2), 218-237.
- Pathak, S. (2011). Managing Cultural Diversities in Internalization of Business, *International Journal of Enterprise Computing and Business Systems*, 1(1).
- Randheer, K., & Al-Aali, A. (2015). What, Who, How and Where: Retailing Industry in Saudi Arabia. *Journal of Competitiveness Studies*, 23(3), 54-69. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1795624910?accountid=142908>
- Rask, M. (2014). Internationalization through business model innovation: In search of relevant design dimensions and elements. *Journal of International Entrepreneurship*, 12(2), 146-161. doi: 10.1007/s10843-014-0127-3
- Sadi, M. A., & Henderson, J. C. (2011). Franchising and small medium-sized enterprises (SMEs) in industrializing economies. *The Journal of Management Development*, 30(4), 402-412. doi:http://dx.doi.org/10.1108/02621711111126855
- Turcan, R. (2011). De-Internationalization: A Conceptualization, AIB-UK & Ireland Chapter Conference 'International Business: New Challenges, New Forms, New Practices,' April 2011. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=1856534>
- Williams, A., & Shaw, G. (2011). Internalization and Innovation in Tourism. *Annals of Tourism Research*, 38(1), 27-51. doi: 10.1016/j.annals.2010.09.006
- Yang, N. (2013). March of the Chains: Herding in Restaurant Locations, Discussion paper, McGill University
- Zarei, B., Nasser, H., & Tajjedin, M. (2011). Best practice network business model for internationalization of small and medium enterprises. *Journal of International Entrepreneurship*, 9(4), 299-315.
- Zhang, M. (2015). International franchising: Food safety and vicarious liability in china. *Franchise Law Journal*, 35(1), 93-103. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1728267107?accountid=142908>

Suggested citation:

Wyciślak, S. (2017). Implications of digitalization for value chains. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 37-48 (in: M. Maciejewski (ed.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Implications of digitalization for value chains

Sławomir Wyciślak

Uniwersytet Jagielloński, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
Instytut Ekonomii, Finansów i Zarządzania
ul. Prof. Stanisława Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków
e-mail: slawomir.wycislak@uj.edu.pl

Abstract:

The primary goal of the article is to cover the implications of digital technologies for value chains. The hypothesis of the article is as follow digital technologies driving exponential growth translate into companies' efforts to be both lean and agile. The problem raised in the study is of being both lean and agile facing the digital disruption. The topic of the impact of digital technologies on value chains has gained an increasing attention from business practitioners. Scholars also have heavily discussed capabilities required for adaptation to technologies driving nonlinear growth. The applied methods encompasses the literature review combined with diagnostic participant action research. The understanding of lean and agile practices was a starting point to build a tool for covering impact of digital technologies on value chains. The literature review allows us to explain reasons for the fast progress in digitalization, defining the digital technologies driving the exponential growth, providing explanation of what is lean, agile and leagile supply chain. Building on the literature review the diagnostic participant action research was applied. The latter allows to verify the assumed hypothesis. While technology and the digital world grow exponentially, the manner in which we operate and organize ourselves is still based on linear models, hierarchical structures and bureaucratic processes. For a reason of this, the deployment of the lean and agile practices would be of benefit to build customer centric solutions. The article provides contribution to models of adaptation of multinationals supply chains towards digital technologies. Whilst the practical study proved that absorption of digital technology is in its infancy, the built diagnostic tool allows us to map the absorption of digital technologies with regards to logistics needs of customers. The conducted study proved existing more than two practices defined by covering logistics customers' requirements. As a recommendation for the further work would be covering transformation from linear to exponential organization.

Keywords: digitalization; agile; lean; value chain; flexibility; organization; exponential organizations

JEL codes: O32, L26, L29

1. INTRODUCTION

The Moore's Law telling us that the computing power is doubling every 18 months is one of the drivers of the digital revolution. The Metcalfe's law suggesting that the value of a communication network increases with the number of its members in line with law of decentralization saying that decentralization is an approach to manage (increasingly) complex systems could be also considered as

triggers of the digital revolution. 3D printing, internet of things, augmented reality, drones, robots, artificial intelligence, mobile application, cloud computing are amongst the technologies fuelling the digitalization wave. We understand digitalization in a simply way as a use of digital technologies in order to add value to business. It is worth noting that terms of digitalization and Industry 4.0 or Revolution 4.0 overlap each other. The meaning of term Industry 4.0 has been under discussion amongst scholars (Pfohl, Yahsi & Kurnaz, 2016).

Technologies that could have non-linear impact on organizations growth are classified as exponential ones. The book on the exponential organizations attracts a high attention from the business practitioners side and has been a source of inspiration for implementing new business models. The Massive Transformative Purpose is a model of organizational change to reach non-linear – exponential growth (Ismail, 2014).

The digitalization drives also the widespreading of new business models of sharing economy. The latter has been changing the way we think about assets and manifest itself by business models like sharing platforms, product as a service and consequently translates into businesses like Uber, Airbnb, Instacart.

The main goal of the article is to cover the implications of digital technologies for value chains. The understanding of value chains is narrowed to value supply chains (Ketchen & Hult, 2007).

The assumed hypothesis is as follow digital technologies driving exponential growth translate into companies' efforts to be both lean and agile.

The applied methodology encompasses the literature review combined with diagnostic action research (Coughlan & Brannick, 2014). The latter is amongst tools to be in use to map and solve supply chain problems (Coughlan & Coughlan, 2002). Whilst the literature review focuses on understanding of digital technologies and phenomena of leanness, agility, leagility; interpretation of value supply chains and covering impact of digital technologies on value chains are based on diagnostic action research.

The article encompasses the parts as follow:

- covering reasons behind the fast progress in digitalization;
- defining the digital technologies driving the exponential growth;
- explaining understanding of lean, agile and leagile supply chains;
- discussing a research methodology;
- mapping the lean and agile practices within one of the value chain;
- providing a diagnostic tool helping to map how to approach the adaptation towards digital technologies;
- conclusions and suggestions for further studies.

2. LITERATURE REVIEW

The plummeting costs of digital technologies means that the world is becoming more connected. The table number 1 highlights costs decline in technologies that potentially would drive the exponential growth.

Table 1. The decrease in prices of technologies having potential for triggering exponential growth of organization

Technology	Average cost for equivalent functionality	Scale
3D Lidar Sensors	20 000 USD (2009) to 79 USD (2014)	250 X in 5 years
3D Printing	40 000 USD (2007) to 100 USD (2014)	400 X in 7 years
Industrial robots	500 000 USD (2008) to 22 000 USD (2013)	23 X in 5 years
Drones	100 000 USD (2007) to 700 (2013)	142 X in 6 years
Smartphone with similar specifications	499 USD (2007) to 10 USD (2015)	50 X in 8 years

Source: based on Ismail (2014).

3D Lidar Sensors are amongst the key components building the solutions called Internet of Things. It could be conceptually defined as a dynamic global network infrastructure with self-configuring capabilities based on standard and interoperable communication protocols where physical and virtual things have identifies, physical attributes, and virtual personalities, use intelligent interfaces, and seamlessly integrated into the information network (Vermesan, Friess, Guillemin, Gusmeroli, Sundmaeker, Bassi, et al., 2011). Internet of Things is the internetworking of physical devices, vehicles, buildings and other items—embedded with electronics, software, sensors, actuators, and network connectivity that enable these objects to collect and exchange data. In the Internet of Things, “smart things/objects” are active participants in business, information and social processes where they are enabled to interact and communicate among themselves and with the environment by exchanging data and information “sensed” about the environment, while reacting autonomously to the “real/physical world” events and influencing it by running processes that trigger actions and create services with or without direct human intervention. (Vermesan, Friess, Guillemin, Gusmeroli, Sundmaeker, Bassi, et al., 2011).

Augmented reality is an area of research that aims to enhance the real world by overlaying computer-generated data on top of it. There are three key characteristics of Augmented Reality systems: mixing virtual images with the real world, three-dimensional registration of digital data interactivity in real time (Schmalstieg, Langlotz & Billinghurst, 2011; Zhang & Wen, 2016). Augmented reality is a live direct or indirect view of a physical, real-world environment whose elements are augmented (or supplemented) by computer-generated sensory input such as sound, video, graphics or GPS data.

3D Printing was originally developed as an automated method of producing prototypes. Although there are several competing technologies, most work on the basis of building up layers of material (sometimes plastic, ceramics or even metal powders) using computer aided design. Hence, it is referred to as “additive” process; each layer is “printed” until a three dimensional product is created. The logic for using 3D printing for prototype is compelling. Traditional “reductive” manufacturing techniques (where materials are removed) can take longer and are much more expensive. Mechanical parts, shoes, fashion items and accessories and other consumer goods, can all be printed for review by the designer or engineers and

revisions printed equally as easily. Whereas mass production is viable due to economies of scale, it is uneconomical for “one offs” and prototypes. 3D Printing will remove this differential, where every item produced is an original (or perfect) copy and tooling for one is as cheap as tooling for many (Manners-Bell & Lyon, 2012). The term “cloud” originates from the world of telecommunications when providers began using virtual private network (VPN) services for data communications. Cloud computing deals with computation, software, data access and storage services that may not require end-user knowledge of the physical location and the configuration of the system that is delivering the services. Cloud computing is a recent trend in IT that moves computing and data away from desktop and portable PCs into large data centres. The definition of cloud computing provided by National Institute of Standards and Technology (NIST) says that: “Cloud computing is a model for enabling convenient, on-demand network access to a shared pool of configurable computing resources (e.g., networks, servers, storage applications and services) that can be rapidly provisioned and released with minimal management effort or service provider interaction”. With the large scale proliferation of the internet around the world, applications can now be delivered as services over the internet. As a result this reduces the overall cost (Jadeja & Modi, 2012).

Industrial robot is a constructed replication of something that uses robotics for the purpose of mimicking something else or achieving a task. Robots can be guided by an external control device or the control may be embedded within. Robots may be constructed to take on human form but most robots are machines designed to perform a task with no regard to how they look.

Assuming that digitalization could be a trigger of building customer centric value supply chains, discussion on the customers’ needs and their links with the concepts of agility and leanness would build understanding on how approach adaptation towards digitalization (Sambamurthy, Bharadwaj & Grover, 2003).

Agility could be called as the ability to renew itself, adapt, change quickly, and succeed in a rapidly changing, ambiguous, turbulent environment. A key characteristic of an agile organization is flexibility. Indeed the origins of agility as a business concept lies in flexible manufacturing systems. However, agility should not be confused with leanness. Lean is about doing more with less. The term is often used in connection with lean manufacturing. Many companies that have adopted lean manufacturing as a business practice are anything but agile in their supply chain (Christopher, 2000).

While leanness may be an element of agility in certain circumstances, by itself it will not enable the organization to meet the precise requirements of the customer more rapidly. Webster’s Dictionary makes the distinction clearly when it defines lean as “containing little fat,” whereas agile is defined as “nimble.” One of the biggest barriers to agility is the way that complexity tends to increase as companies grow and extend their marketing and logistics reach. Often, this complexity comes through product, brand proliferation, logistics including transportation, warehousing and customer service, but it also can come through the organizational structures and management processes that have grown up over time (Christopher, 2000).

The simultaneous work of lean and agile principles can support the effective and efficient management (Olhager, 2003; Narasimhan, Swink & Kim, 2006) and relationships within a supply chain (Wikner & Tang 2008), balancing efficiency and responsiveness (Olhager, Selldin & Wikner, 2006). Researchers have addressed differently the links between agility and leanness. Agility was defined as a ‘post-lean paradigm’ (Jain, Benyoucef & Deshmukh, 2008), which incorporates lean principles to cope with a turbulent environment. In some other studies, we can find an approach which highlights the difference between agility and leanness (Goldsby, Griffis & Roath, 2006) where leanness is a philosophy essentially focused on eliminating all waste including time, while agility is a way to use market knowledge to exploit profitable opportunities in a volatile, uncertain, ambiguous and complex environment. Some authors point to the differences between lean and agile models by covering criteria as follow: typical products, marketplace demand, product variety, product life cycle, customer drivers, profit margins, dominant costs, stockout penalties, purchasing policy, information enrichment, forecasting mechanism (Bruce, Daly & Towers 2004; Mason-Jones, Naylor & Towill, 2000; Gaudenzi & Christopher, 2016). The summary of attributes of lean and agile options are on the table 2.

Table 2. The attributes of lean and agile solutions

Attributes	LEAN	AGILE
CONCEPT	Savings	Finding market opportunities
GOALS	Gain a larger effect by using less resources	Ensuring growth and winning competitive advantage
BACKGROUND	Improving of manufacturing processes	Volatile, Uncertain, Ambiguous and Complex environment
DRIVER	Supply	Demand
METHODOLOGY	Covering “as-is” physical stream value chain	Information based value chain Vertical and horizontal integration
PROCESS	Standardization	Selforganization
FORECASTING MECHANISM	Algorithmic	Consultative; Implants
MARKETPLACE DEMAND	Predictable	Volatile
PORTFOLIO	Constant portfolio, Big packaging sizes, large volumes	Products adjusted to consumers’ needs
PRODUCTION	High efficiency; High capacity utilization	Modularity
PROCUREMENT	Long term contracts	Spot market
STOCKS	Minimalization	Buffers
TRANSPORT	Low costs lanes	Responsive lanes
WAREHOUSING	Central warehouse	Shared storage capacities
ORDER MANAGEMENT	Static relationships; Electronic Data Interchange	Orders per store; Orders by sales representative; Orders during week-end; Urgent orders
CUSTOMER SERVICE	Reactive	Proactive, incentivize new activities
KPIs	Productivity and costs	Customer satisfaction

Source: based on (Bruce, Daly & Towers, 2004; Mason-Jones, Naylor & Towill, 2000; Gaudenzi & Christopher 2016).

Following the content of the Table 2 the question would be if lean and agile solutions should be applied simultaneously or the behaviours should be differentiated for example with regards to some customers we should deploy lean solutions and for some customers we should apply agile solutions.

3. METHODOLOGY

The applied methodology is an effect of including in thinking on the topic under study a few factors. First of all, the relations between ontology and epistemology. For example, we could address questions as follow: is what do we see constructed by our cognition or world we observe is an objective reality? or what are our cognitions patterns? do we approach a world we study by following system or linear thinking? how do we approach complexity – by applying keep it simply stupid rule or seeking complicated patterns within complexity?

Including in our thinking interrelations of basic epistemological and ontological aspects we decided to deploy a method of research that follows the diagnostic action research requirements.

Action research diagnosis is a collaborative effort between practitioners and the researchers. The researchers concentrate on establishment of a sound theoretical framework, a scientific hypothesis that might explain behaviours in the social problem space. The practitioners, relying on their intimate familiarity with the problems, help eliminate unreasonable hypothesis and unlikely theoretic constructs (Baskerville, 1997).

Problems that face the diagnostic action research are actually problems that face social science research. In reality action research shares these problems with the other methods. There are three dilemmas in action research: ethics – personal overinvolvement with research, goals – the two taskmasters in social research (subject and science) and initiatives – the practical pressures that interfere with the conduct of “a disinterested pursuit of knowledge” (Rapoport, 1970). Scientists who employ other methods, even survey research also know three dilemmas. These are not peculiar to action research, but could be stronger in action research.

On the other hand action research has been linked closely to systems theory from its inception. These ideas recognize that human activities are systemic and that action researchers are intervening in social systems. Checkland not only used the action research extensively in developing the soft system methodology but action research concepts for gaining professional knowledge permeated the soft systems approach itself (Baskerville, 1997). In this sense action research could be perceived as an approach towards analysing “complexity in complexity” which is sometimes called complex sophistication.

What is more we assume that having an option of observing and participating in a real business life case builds an opportunity to get in-depth view on researched processes and omit disadvantages of anonymously filled surveys. On the other hand the study will miss the confirmation and potential validation by other peers. However due to the accelerating pace of change in a business life, up to date insights

could make contribution to the theory. In this study insights derived from diagnostic action research could help to build theory on a digitalized value chain.

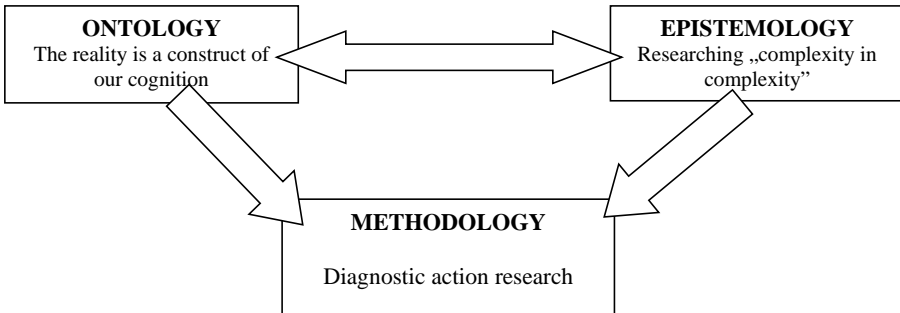


Figure 1. Methodology resulting from the assumed ontological and epistemological interrelations

Source: own elaboration.

We made efforts to follow a scientific regime and make sense of sense making. With the respect of this we played the educational role for practitioners (Baskerville, 1997).

4. ANALYSIS

After discussing assumed hypothesis on the topic of digitalization, covering the areas of competency, explaining the understanding of basic terms, conceptualization, we decided to cover logistics requirements of customers and with the respect to the latter we covered impact of exponential technologies on value chains.

As we can see on the Table 3 there are more than two practices of logistics behaviours within supply chain. Apart from lean and agile options we also identified very agile and standard options. Mapping logistics customers’ requirements was not only of a reactive character but also proactively covered customers logistics needs that potentially could be required. However the covered numbers and the detailed description of logistics requirements of customers are only indicative.

From this mapping exercise came out that creating full flexibility for customers requires four options – very agile, agile, standard, lean.

As the next step we attributed the capabilities based on covered technologies to identified four practices.

The findings of mapping exercise proved that digital freight matching based on mobile applications and cloud computing would be an appropriate capability for particularly very agile and agile practices but also standard and lean practices on logistics requirements for lead time, delivery notification, the frequency of deliveries, urgent orders ratio, logistics window, delivery point complexity, order placement, visibility of order status. Digital freight matching means deploying scalable and cost-efficient Software as Service architecture to achieve complete information interaction in systems, applications and processes (SAP) and point of sale (POS). Connecting all transport

Table 3. Mapping logistics behaviors

Category	Very Agile	Agile	Standard	Lean
Lead Time	<6h	<12h	24 or 48hours	72hours
Delivery notification	The same day	One day	One day	Two days
The frequency of deliveries	Every day including weekends	20-23 times a month	Two days a week	Once a week
Urgent orders ratio	10%	5%	1-3%	0.50%
Logistics window	One hour slot	One hour slot	Four hours slot	Same day (or freedom to choose slot)
Delivery preparation	Separated by stock keeping unit and shops	Separated by Stock Keeping Units	Mixed pallets	Full pallets only
Order Size	Case(s) or Items	>2 pallets	>5-10 pallets	Full Trucks
Picking ratio	Items	Cases	Full layers	Full pallets only
Delivery point complexity	Direct Consumer Deliveries	Direct Stores Deliveries	Customer Distribution Centres or Cross Dock	Customer Distribution Centres only
Pallet heights	N/a	Detopped pallets	Standard pallets	Standard pallets
Information on pallets	Label per package or per SKU	Label on picked pallets as well	Label on full pallets	No special labeling
Order placement	Telesales call center	Vendor management Inventory, fax,	e-mail	100% Electronic Data Interchange
Visibility of order status	Access to real time order/truck status	Automatic, real-time alerts on delays	Order confirmation with Estimated Time of Arrival	No
Data/Forecast exchange	Full Electronic Point of sales data	Full Electronic Point of sales data	Promo/Full forecast shared	No

Source: own elaboration.

flows end-to-end would give overview of the actual status of deliveries in real time and allow to react to real time issues. With digital freight matching transportation footprint is fully digitized, providing structured data which could be used to optimize transport flows. Equally important is establishing a transport procurement-to-billing process that ensures customers pay accurate invoices. This is now achieved with reciprocal contracting and billing functionality. The verification process is reduced to mere minutes or hours, compared to days or weeks in a traditional not digital model. The further potential benefits would be long-standing customers experience from the new management systems, which enable a much more rapid response.

Augmented reality for warehouse operations was pointed as required capability for very agile, agile, standard and lean practices. Augmented reality allows seeing the digital picking list in a field of vision and – thanks to indoor navigation capabilities – see the best route, reducing travel time by efficient path planning.

Table 4. Mapping potential applications of digital technologies

Category	Very Agile	Agile	Standard	Lean
Lead Time	Digital Freight Matching Applications /Cloud computing/Mobile Applications	Digital Freight Matching Applications /Cloud computing/Mobile Applications	Digital Freight Matching Applications /Cloud computing/Mobile Applications	Digital Freight Matching Applications /Cloud computing/Mobile Applications
Delivery notification				
The frequency of deliveries				
Urgent orders ratio				
Logistics window				
Delivery point complexity				
Order placement				
Visibility of order status	Augmented Reality for warehouse operation; Internet of Things for forklifts	Internet of Things for forklifts; Augmented Reality for warehouse operation; Cobots for picking	Automated layer picking; Internet of Things for forklifts; Augmented Reality for warehouse operation; Cobots for picking	Augmented reality for warehouse operations; Internet of Things for forklifts
Delivery preparation				
Order Size				
Picking ratio	Internet of Things for forklifts; Virtual Reality for warehouse operation	Internet of Things for forklifts;Virtual Reality for warehouse operation	Internet of Things for forklifts;Automated layer picking; Virtual Reality for warehouse operation	Not digital capabilities
Pallet heights				
Information on pallets	Printers/existing solution	Printers/existing solution	Printers/existing solution	Printers/existing solution
Data/Forecast exchange	Digital Freight Matching Applications /Cloud computing/Mobile Applications	Digital Freight Matching Applications /Cloud computing/Mobile Applications	Digital Freight Matching Applications /Cloud computing/Mobile Applications	Digital Freight Matching Applications /Cloud computing/Mobile Applications

Source: own elaboration.

Using automated barcode scanning capabilities, the system’s image recognition software can check whether the worker has arrived at the right location, and guide the worker to quickly locate the right item on the shelf. The other capability for all mapped practices is installing sensors on forklifts to make maintenance and task as well as distance info visible, which then drives improvements – reduced maintenance time and cost, reduced empty kilometres thus reduced forklift numbers.

For standard and lean practices automated layer picking is also pointed as an appropriate capability. Automated layer picking based on robots enables lead times to be shortened and inventories to be reduced. For agile and standard practices an easy-to-teach co-robot, capable to do repeating tasks, but not moving was pointed as a capability.

The conducted study raised the awareness of existing digital solutions and provided impulses for discussion on implementation digital technologies.

5. DISCUSSION

The article contributes to a discussion on models of adaptation of supply chains towards digital technologies. The built diagnostic tool allows us to map the absorption of digital technologies with regards to logistics requirements of customers. In this way the paper contributes to existing tools on building and improving customer centric value supply chains and helps the organization to adapt to exponential digital technologies.

We should also verify assumed hypothesis as following the presented study the differentiation of activities embracing very agile, agile, standard and lean options goes further than the approach of being simultaneously lean and agile in other words leagile. In this way a paper provides the approach which expands the thinking of Gattorna (2010) who suggests existing full flexible and collaborative models additionally to lean and agile practices.

From the methodological perspective, the study shows that including in research “complexity in complexity” approach could provide us with outcomes that extend existing models on lean and agile practices. On the other hand, the findings are presented in a linear way by using matrixes. The latter reflects a simplification in thinking on finding concrete business solutions.

The further study should be on interrelations between the concept of leagility and flexibility. This area should provide promising results both for business practitioners and scientists. Strategic, tactical, operational as well as external and internal flexibilities should be discussed with regards to legality or lean, agile, very agile, standard practices. Covering the interrelations between the concept of legality and flexibility should provide also recommendations for building solution that could help to adapt to digital exponential technologies.

What is more the further discussion on agility with respect to interrelations amongst mindset, values, principles, practices, tools and processes should bring good results.

The potentially dynamic capabilities concept should be further discussed on its applications in flexibility and leagility studies (Lawson & Samson, 2001; Helfat, Finkelstein, Mitchell, Peteraf, Singh, Teece & Winter, 2009, Rindova & Kotha, 2001).

The next question would be if exponential solutions should be built in a parallel way to lean, agile, standard, and very agile practices or all practices should be included within one separate, integrated model. On the way from physical towards digitalized assets at least temporary co-existing of old existing approaches and new ones is assumed to be necessary.

6. CONCLUSIONS

In order to adapt to driven by digital technologies disruptive changes companies should build appropriate capabilities. One of these assumed needed capabilities was co-existing of lean and agile practices in a value chain. The conducted diagnostics action research proved existing more than two practices defined by covering logistics customers' requirements.

Hence the paper makes a contribution to existing theory on both conceptualization and building a diagnostic customer-centric model for mapping impact of digital technologies on value supply chain.

As a recommendation for the further studies would be covering models of transformation from linear capabilities to exponential ones. The question with this respect to answer would be if the organization needs to be the first mover, fast follower, late adopter in order to adapt to digital exponential technologies.

The next studies should also cover the differentiation of the digital-born organization and organizations that should transform into digital ones. With the respect of digitalization the digital sceptics, operation focused, staged and secure, strivers and digital differentiators models of could be discussed.

REFERENCES

- Akkermans, H., Bogerd, P., & Vos, B. (1999). Virtuous and vicious cycles on the road towards international supply chain management. *International Journal of Operations & Production Management*, 19(5/6), 565-582.
- Baskerville, R. L. (1997). Distinguishing Action Research from Participative Case Studies. *Journal of Systems and Information Technology*, 1(1), 24-43.
- Bruce, M., Daly, L., & Towers, N. (2004). Lean or agile: a solution for supply chain management in the textiles and clothing industry? *International Journal Of Operations & Production Management*, 24(2), 151-170.
- Christopher, M. (2000). The Agile Supply Chain: Competing in Volatile Markets. *Industrial Marketing Management*, 29(1), 37-44.
- Christopher, M. (2011), *Logistics and Supply Chain Management*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Christopher, M. (2016). *Logistics & Supply Chain Management*. Harlow: Pearson Education.
- Coghlan, D., & Brannick, T. (2014). *Doing Action Research in Your Own Organization*. London: Sage Publications Ltd.
- Coughlan, P., & Coghlan, D. (2002). Action research for operations management. *International journal of operations & production management*, 22(2), 220-240.
- Gattorna, J. (2010), *Dynamic Supply Chains: delivering value through people*. New Jersey: Prentice Hall.
- Gattorna, J.L., & Walters, D.W. (1996). *Managing the Supply Chain: A Strategic Perspective*. Basingstoke: Palgrave.
- Gaudenzi, B., & Christopher, M. (2016). Achieving supply chain 'Leagility' through a project management orientation. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 19(1), 3-18.
- Goldsby, T.J., Griffis, S.E., & Roath, A.S. (2006). Modeling lean, agile, and leagile supply chain strategies. *Journal of Business Logistics*, 27(1), 57-80.
- Helfat, C.E., Finkelstein, S., Mitchell, W., Peteraf, M., Singh, H., Teece, D., & Winter, S.G. (2009). *Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Change In Organizations*. New York: John Wiley & Sons.
- Ismail, S. (2014). *Exponential Organizations: Why new organizations are ten times better, faster and cheaper than yours (and what to do about it)*. New York: Diversion Books.

- Jadeja, Y., & Modi, K. (2012). Cloud Computing-Concepts, Architecture and Challenges. 2012 International Conference on Computing, Electronics and Electrical Technologies (ICCEET), Kumaracoil, 21-22 March 2012, 877-880.
- Jain, V., Benyoucef, L., & Deshmukh, S.G. (2008). A new approach for evaluating agility in supply chains using fuzzy association rules mining. *Engineering Applications of Artificial Intelligence*, 21(3), 367-385.
- Ketchen, D.J., & Hult, G.T.M. (2007). Bridging organization theory and supply chain management: The case of best value supply chains. *Journal of Operations Management*, 25(2), 573-580.
- Lawson, B., & Samson, D. (2001). Developing innovation capability in organisations: a dynamic capabilities approach. *International Journal of Innovation Management*, 5(03), 377-400.
- Manners-Bell, J., & Lyon, K. (2012). The implications of 3D printing for the global logistics industry. *Transport Intelligence*, 1-5.
- Mason-Jones, R., Naylor, B., & Towill, D.R. (2000). Engineering the leagile supply chain. *International Journal of Agile Management Systems*, 2(1), 54-61.
- Narasimhan, R., Swink, M., & Kim, S.W. (2006). Disentangling leanness and agility: an empirical investigation. *Journal of Operations Management*, 24(5), 440-457.
- Olhager, J. (2003). Strategic Positioning of the Order Penetration Point. *International Journal of Production Economics*, 85(3), 319-329.
- Olhager, J., Selldin, E., & Wikner, J. (2006). Decoupling the value chain. *International Journal of Value Chain Management*, 1(1), 19-32.
- Pfohl, H.C., Yahsi, B., & Kurnaz, T. (2016). Concept and Diffusion-Factors of Industry 4.0 in the Supply Chain. In: Freitag, M., Kotzab, H., Pannek, J. (eds.), *Dynamics in Logistics. Lecture Notes in Logistics*, 381-390. Cham: Springer International Publishing.
- Rapoport, R. N. (1970). Three dilemmas in action research: with special reference to the Tavistock experience. *Human relations*, 23(6), 499-513.
- Rindova, V.P., & Kotha, S. (2001). Continuous “morphing”: Competing through dynamic capabilities, form, and function. *Academy of Management Journal*, 44(6), 1263-1280.
- Sambamurthy, V., Bharadwaj, A., & Grover, V. (2003). Shaping Agility through Digital Options: Reconceptualizing the Role of Information Technology in Contemporary Firms. *MIS Quarterly*, 27(2), 237-263.
- Schmalstieg, D., Langlotz, T., & Billinghurst, M. (2011). Augmented Reality 2.0. In: Coquillart, S. et al. (eds.), *Virtual Realities*, 13-37. Wien: Springer-Verlag.
- Sodhi, M.S., Son, B.G., & Tang, C.S. (2012). Researchers’ perspectives on supply chain risk management. *Production and Operations Management*, 21(1), 1-13.
- Vermesan, O., Friess, P., Guillemin, P., Gusmeroli, S., Sundmaeker, H., Bassi, A., ... & Doody, P. (2011). Internet of things strategic research roadmap. In: Vermesan, O., Friess, P. (eds.), *Internet of Things: Global Technological and Societal Trends*, 9-52. Aalborg: River Publishers.
- Wikner, J., & Tang, O. (2008). A structural framework for closed-loop supply chains. *The International Journal of Logistics Management*, 19(3), 344-366.
- Zhang, Y., & Wen, J. (2016). The IoT electric business model: Using blockchain technology for the internet of things. *Peer-to-Peer Networking and Applications*, 1-12.

Suggested citation:

Pera, J. (2017). An enterprise's financial stability and its sustainable growth. A risk-based perspective. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 49-62 (in: M. Maciejewski (ed.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

An enterprise's financial stability and its sustainable growth. A risk-based perspective

Jacek Pera

Cracow University of Economics
Department of International Economic Relations
Faculty of Economics and International Relations
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: peraj@uek.krakow.pl

Abstract:

Rating of major factors affecting the financial stability of an enterprise; discussion of a model of sustainable growth of an enterprise with a focus on growth optimising. The core problem of this paper is the financial stability of an enterprise considered as an entity conducting business activity. The paper uses in a research the analysis and assessment of an optimum model of a sustainable growth of an enterprise. Research hypothesis: risk is a essential building block of the sustainable growth idea. The reasoning unwinds around the following five fundamental themes: (i) Description of a sustainable growth of an enterprise; (ii) The essence of an enterprise's stability; (iii) Comparison of an enterprise's sustainable growth and its stability; (iv) An enterprise's sustainable growth in a risk-based perspective; (v) Analysis and assessment of a model of an enterprise's sustainable growth. One may use sustainable growth model to show how the steady growth rate for an enterprise changes in response to changes in the decisions made at the enterprise. This enables the management to track the effect of strategic decisions on the dynamics of the enterprise's growth rate. This also supports the creation of the enterprise's policy by promoting an aggressive and more risk-laden strategy, which would ensure a growth rate above the sustainable growth rate; or a highly conservative strategy, which, however, would not ensure even the sustainable growth rate, satisfactory to the shareholders and prospective investors. The implementation of sustainable growth principles requires the organisation to make a significant effort to present its product or services offering on the one hand, and to implement raw material procurement procedures, use best manufacturing practices and create modern distribution systems on the other. A material role in the process is played by risk as a essential building block of the sustainable growth idea.

Keywords: financial stability; risk; sustainable growth; model; value

JEL codes: D81, F26

1. INTRODUCTION

In the face of ever growing perturbations on international financial markets, there grows the importance of the financial stability of an enterprise as a business entity. The issue seems especially important, given growing acceptance of the sustainable growth idea. In microeconomic terms, sustainable growth relates to an individual

enterprise, where it is founded on financial stability. A stable enterprise is one operating uninterruptedly, able to withstand perturbations, with no indication to a loss of financial liquidity or solvency in the foreseeable future, which translates into the enterprise's operation under dynamic and stable balance with its operational environment. To maintain its financial stability, an organisation has to have an efficient self-control system, based on a warning system which would sufficiently early (for taking appropriate steps) detect signals of deviations from accepted standards, including the required level of financial stability. Only then would the enterprise's operations be based on solid foundations, thus ensuring sustainable growth.

The objective of this paper is to analyse major factors affecting the sustainable growth of an enterprise and to discuss a model of sustainable growth of an enterprise with a focus on growth optimising.

To this end, the following issues have been discussed:

1. Sustainable growth of an enterprise.
2. Financial stability of an enterprise.
3. Financial stability of an enterprise and the enterprise's sustainable growth.
4. Sustainable growth of an enterprise and risk management.
5. Model of sustainable growth of an enterprise – analysis and assessment.

The research method applied herein is the analysis and assessment of an optimum model of a sustainable growth of an enterprise, the model having been adapted to the purposes of the paper.

2. SUSTAINABLE GROWTH OF AN ENTERPRISE

The behavioural theory of an enterprise's operation objective, using the concept of stakeholders, directly refers to the corporate social responsibility (CSR) idea. CSR is commonly understood as an enterprise's responsibility for the effect of its decisions (and thus also actions) on the environment and community (Smith & Lenssen, 2009, p. 24), (Gorczyńska, 2013, pp.102-104). Moreover, the CSR idea provides for taking into consideration the expectations of all of the enterprise's stakeholders; consequently, it supports sustainable growth through compliance with applicable law and standards (Gorczyńska, 2013, pp.102-104; Błach, 2012).

The definitions of sustainable growth include the requirement that sustainable growth should guarantee to the contemporary society and future generations the achievement of high environmental, economic, social and cultural standards, within the limits of ecosystem capacity; this objective should be achieved by the implementation of the intra- and intergenerational justice principle (Rogall, 2010, p. 44; Gorczyńska, 2013, pp.102-104). The sustainable growth thus understood comprises three dimensions: environmental, economic and sociocultural. In qualitative terms, these dimensions take the form of achieving specified objectives. In analysing the economic dimension, the sustainable growth problem may be transferred from the macroeconomic level to the microeconomic one. We can then speak about an enterprise's sustainable growth understood as the enter-

prise's steady growth which complies with environmental-protection requirements and in the course of which the needs of the contemporary generation may be satisfied without compromising the future generations' chances of such satisfaction (Gorczyńska, 2013, pp.102-104; Bodie, 2003).

In conclusion, in the course of its sustainable growth, an enterprise meets its stakeholders' expectations. Given the dynamics of an enterprise's operational environment, it is not easy for the enterprise to sustain such stability. It is in particular the case in the environment of an economic crisis, when the environment gets more and more turbulent, as the consequences of the crisis are transferred from the financial sphere onto the real one. There is no doubt, though, that an enterprise's ability to maintain financial stability has to affect its sustainable growth, or, in other words, an enterprise's sustainable growth has to be based on robust financial foundations. Only then is the enterprise able to take steps guaranteeing its proper functioning in its ever changing environment. In order to substantiate the statement, we have to refer to the notion of financial stability (Gorczyńska, 2013, pp.102-104; Carroll, 2000).

3. FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE

The notion of financial stability is mainly considered in the literature in the macroeconomic context. For instance, financial stability is seen as a necessary condition for a proper functioning of the economic system of a country striving to achieve economic growth (Wojtyna, 1995, p. 5; Gorczyńska, 2013, pp.104-106; Nowak, 1999, p. 16; Jajuga, Jajuga, 1999, p. 7; Woźniak-Sobczak, 2001, p. 51; Emery, 2004).

Financial stability is most often identified with financial system stability; so often that it has practically become a pattern. However, various authors give slightly different definitions of the notion (see Table 1).

Table 1. Financial stability in the literature

Definition of financial stability	Author
A stable system is one capable of fulfilling its basic functions, which are: - effective and streamlined transfer of funds from those who save them to those who invest them in specified projects; - correct assessment and streamlined management of financial risk; and - ability to quietly react to shocks in the both real and financial spheres.	G. Schinasi
Financial stability is understood as absence of financial crises.	J. Fidrmuc
Financial stability is a state in which business activity is perturbed by neither changes in asset prices, nor financial institutions' difficulties in meeting their liabilities.	A. Crockett
Stability is a sound condition and harmonious cooperation of financial institutions, in the environment of safe and predictable operation of money markets.	J. C. Trichet
Financial stability is a state of dynamic and stable balance on the interlinked financial markets.	J.K. Solarz

Source: developed by the author based on: (Gorczyńska, 2013, p.105; Kiedrowska & Marszałek, 2002, p. 22; Capiga, 2010, p. 10).

Table 1 reveals that the financial system stability is understood as the state in which the financial system plays its roles in an uninterrupted and effective manner,

even if unexpected and adverse perturbations of a significant scale occur. Such way to define the financial system stability is mainly adopted in the banking vocabulary. It is worth emphasising that the definitions of the financial system stability presented in Table 1 see stability as a state of proper functioning of the system on the one hand, and as a state which prevents threats to individual institutions from being transferred onto segments of the financial market on the other (Jurkowska-Zeidler, 2008, pp. 170-171; Gorczyńska, 2013, pp.104-106; Freeman, 1984).

The review of the definitions confirms that the literature focuses on the state of a dynamic balance. According Chernavsky's (Chernavsky, 2011, p.127) "financial sustainability of an enterprise is a definite set of criteria the values of which lie within some definite preset ranges. From the standpoint of research performed by V. Kovalev (2002) and L. Gilyarovskaya (2006) financial sustainability of any profit-making company is its solvency, i.e., the availability of a mortgage debtenture with respect to the company's assets. The investigation performed by Kaplan and R. Norton (2007) has expanded this object domain to system presentation. The authors have come to the conclusion that provided this principle is observed within the framework of the present system, it would seem inexpedient to consider each criterion individually or to try to unite all possible sustainability criteria into a single set". According Chernavsky's (Chernavsky, 2011, p.125) "to the theory of financial stability developed by V. Kovalev (2002), I. Blank (2004, 2005), R. Kaplan and R. Norton (2007), L. Gilyarovskaya (2006) and E. Altman (1993, 2002) the current potential of a company is determined through calculation of its financial potential. This is accomplished by the current activity financial ratios determination method based on using the company's financial data reporting. However, such an analysis reflecting discrete past performance is inadequate for the development of the enterprise under a turbulent environment".

Modifying the above definitions, one can propose a definition of an enterprise's financial stability by stressing such analogous features of an enterprise which attest to its stability. Thus, a financially stable enterprise would be one which operates in line with its objectives, despite the perturbations. It is capable of withstanding shocks, quickly returning on the growth path, whenever it has been pushed off it. Financial stability enables an enterprise to fully perform its economic functions relating to capital acquisition and allocation, as well as a proper use of capital in operating, investing and financing activities. An enterprise's financial stability may thus be assessed based on selected financial parameters, such as liquidity, solvency or profitability. Hence, an enterprise should be able to develop standards for those parameters, so as to delimit the areas of the enterprise's financial stability. Identifying any irregularities in any of those areas in turn facilitates taking steps which would correct or remove the adverse effects of the irregularities identified. Maintaining financial stability is thus possible exclusively owing to a streamlined and effective self-control system. Such system should be capable of eliminating deviations from the enterprise's adopted standards in an appropriate way and at an appropriate time, and at the cost as low as possible. A self-control system could also be named a warning system, the starting point for which might

be an in-built analysis of financial ratios. From the practical perspective, the most reasonable appears a self-control system following the idea of early threat warning (Gorczyńska, 2013, pp.104-106; Ferrell, 2002).

In conclusion, such analyses facilitate the identification of threats to the enterprise's operations, which in turn enables the enterprise's financial stability to be assessed in the both short and long term (Gorczyńska, 2013, pp.104-106).

4. FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE AND THE ENTERPRISE'S SUSTAINABLE GROWTH

An enterprise's financial stability enables the enterprise to take steps leading to uninterrupted growth and a financial success. A financially stable enterprise operates without perturbations, is capable of withstanding shocks, and is permanently financially liquid and soluble. Consequently, it operates under a dynamic, stable balance with its operational environment. Assuming such understanding of an enterprise's financial stability supports the statement that the stability is a key to the enterprise's proper operation. Now a smoothly operating self-control system contributes to maintaining the financial stability of the enterprise. Under such conditions, the enterprise is able to function as expected and achieve the set objectives. Accordingly, an enterprise's financial stability sets neither the growth path for the enterprise, nor the objective itself. Stability is thus such condition of an enterprise which enables it to implement initiatives designed to achieve the set objective (Gorczyńska, 2013, pp.104-106).

An enterprise striving for sustainable growth is able to satisfy the needs of the both internal and external stakeholders. The enterprise then takes specified steps which – if they are to succeed, that is satisfy the needs reported by the stakeholders – must be based on stable foundations. For this reason, an enterprise striving for sustainable growth definitely has to be financially stable, at it is its financial stability only that facilitates uninterrupted permanent operation. Without financial stability, it is not feasible to achieve sustainable growth. Where an enterprise becomes unstable (i.e. the self-control system fails to perform its task), it is made to take corrective steps in the form of restructuring. Such steps can help to regain stability and resume the enterprise's operations leading it to its sustainable growth. However, if an enterprise fails to launch such operations, the effect will be as if no restructuring has been performed, that is the bankruptcy of the enterprise. Thus it has been assumed that, given an enterprise's identified stability and the objectives set, sustainable growth may serve as the enterprise's objective, as it indirectly refers to all of the enterprise's stakeholders; the enterprise's financial stability proves the precondition for sustainable growth (Gorczyńska, 2013, pp.104-106).

5. SUSTAINABLE GROWTH OF AN ENTERPRISE AND RISK MANAGEMENT

Organisations of various types and sizes face both internal and external challenges and impacts, which all render it uncertain whether a given organisation achieves its objectives. The impact of that uncertainty on the organisation's objectives is called "risk", as stipulated in the ISO 31000 standard. All of the organisation's operations are laden with risk. An organisation manages the risk through its identification, analysis and evaluation with a view to modifying the risk by way of implementing risk treatment procedures designed to meet the risk criteria. While implementing such procedures, an organisation communicates with and consults its stakeholders, as well as monitors and reviews the risk and control tools modifying the risk, so that no further risk treatment is required (PKN, 2012; Skowron, 2015, pp. 68-72; Thomsen, 2004).

It is advisable that the risk management process should be (PKN, 2012):

- an integral component of management activities;
- rooted in the organisation's culture and practices;
- adapted to the organisation's business processes.

Main benefits of implementing an effective risk management process include:

- improved efficiency owing to focusing on issues which are material to the achievement of the organisation's strategic objectives;
- better use of available resources;
- limited occurrences of events which might hinder achieving the set objectives;
- better identification of opportunities and threats, as well as gathering comprehensive information supporting more informed and active management of the organisation;
- improved reliability of the organisation and improved relations with stakeholders (Gasiński & Pijanowski, 2011; Skowron, 2015, pp. 68-72).

The number grows of business leaders who see the need to change management paradigms and in particular to strengthen the relations between a company's profit and social benefits. The number grows as well of managers who would endorse Jack Welch's belief that 'without a financial success it is simply impossible to achieve social objectives' (Welch & Welch, 2005). They acknowledge that business and society are inseparable, and business and social objectives can overlap. Yet a financial success requires securing (not only financial, but also human and social) capital for growth on the one hand and more effective use of available (both material and immaterial) resources on the other (Gasiński & Pijanowski, 2011). Still more and more corporations understand that a business strategy should include, and as a material element, dialogue with key stakeholders, as such dialogue enables the search for and implementation of solutions supporting building a permanent competitive edge based on what is known as a common economic and social value (Gasiński & Pijanowski, 2011; Skowron, 2015, pp. 68-72).

Based on the survey conducted by Ernst & Young and GreenBiz Group in 2012, the following six global trends connected with sustainable growth have been identified (GreenBiz, 2012; Skowron, 2015, pp. 68-72):

1. Sustainability reporting is growing, but the tools are still developing.
2. The CFO's role in sustainability is on the rise.
3. Employees emerge as a key stakeholder group for sustainability programs and reporting.
4. Despite regulatory uncertainty, greenhouse gas reporting remains strong, with growing interest in water.
5. Awareness is on the rise regarding the scarcity of business resources.
6. Rankings and ratings matter to company executives.

Analogous 2013 survey identified the following trends (Skowron, 2015, pp. 68-72):

1. The "tone from the top" is key to heightened awareness and preparedness for sustainability risks.
2. Governments and multilateral institutions aren't playing a key role in corporate sustainability agendas.
3. Sustainability concerns now include increased risk and proximity of natural resource shortages.
4. Corporate risk response is not well paired to the scale of sustainability challenges.
5. Integrated reporting is slow to take hold.
6. Inquiries from investors and shareholders are on the rise.

Focus on sustainable growth suggests a new perspective on risk, by far broader than a traditional approach to risk management at a company. In addition to economic, strategic and operational considerations, the new approach covers social and environmental issues. In pursuing sustainable growth, an organisation is able to analyse the identified risk areas and look for possible ways of mitigating the risk identified. Thus it is a holistic approach: it guarantees proper management of finance, ethical governance and transparency with respect to information communicated to the employees and other stakeholders (AON, 2007; Skowron, 2015, pp. 68-72; Rogall, 2010).

Sustainable growth is a concept which may be implemented in a broad range of business organisations, as well as social, non-governmental and political systems. Figure 1 illustrates the scope of sustainable growth.

Risk aspects form an integral element of the process of sustainable growth building; therefore, they should be identified, assessed and subsequently appropriately managed (Sustainability, 2007). Taking into consideration the new approach to risk management presented in Figure 1, an organisation should bear in mind that the risk management programme should be enhanced to include social, environmental and nature-related aspects, as well as the related risks if the process of implementing sustainable growth is to be fully controlled (AON, 2007; Skowron, 2015, pp. 68-72; Neale, 2004).

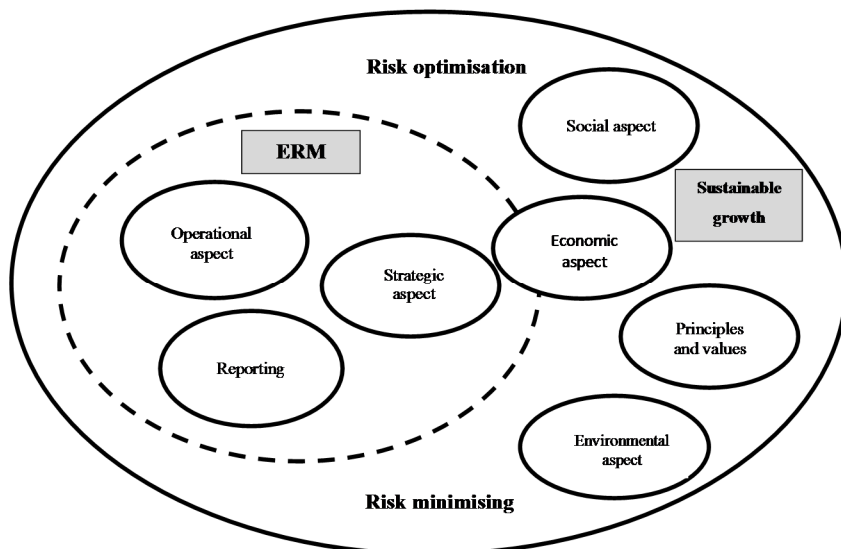


Figure 1. Facets of sustainable growth
ERM stands for the Enterprise Risk Management.

Source: author's development based on: (Sustainability, 2007), (Skowron, 2015, pp. 68-72).

6. OPTIMUM MODEL OF AN ENTERPRISE'S SUSTAINABLE GROWTH – ANALYSIS AND ASSESSMENT

A basic sustainable growth model developed by Pomykalska and Pomykalski (2007) assists an entrepreneur or manager in planning expenditure during business start-up and making deliberate decisions concerning the business strategy, thus minimising potential risk.

The growth of enterprise is a quantitative category, as it means that the scale of operations is growing. For a business to grow, funds, buildings, plant and equipment, raw materials, employees and documentation are necessary. As a rule, execution of a project requires capital expenditure, which translates into a lack of operating cash inflows over first several months of operations. During that period, an enterprise uses available funds; investment risk also appears. Therefore, the owner or manager has to know how much money they need to bring a project (a new product, new product line, new plant, new brand, new subsidiary etc.) to the break-even point. The owner or manager should also know when and how much funds will be necessary to intently manage liquidity of the enterprise. At this stage, it is important that the entire project be monitored for possible occurrences of risk (Pomykalska & Pomykalski, 2007).

While planning an enterprise's finance, at the initial stage, a sustainable growth model can be used, as it helps to determine a steady growth rate for the business and to assess whether the predefined level of initial financing will be enough to maintain the growth rate required. Let us imagine that an enterprise considers investing in a new project which would enable it to market a new product and that the project is

to be based on the experience gathered to date. In such situation, it is assumed that as the enterprise is growing, so are, evenly, assets, debt financing, sales revenue and net profit. It is so, because they are material internal conditions of sustainable growth. Thus, revenue represents a stable percentage of total assets and net profit represents a stable percentage of revenue. In the case analysed, an enterprise plans to finance the investment with equity, and to finance the project's subsequent growth with external capital. A sustainable growth model assumes that the accounting depreciation/amortisation of expenditure is equal to its economic depreciation/amortisation; therefore, annual cash flows include depreciation and amortisation and are sufficient to maintain the productiveness of the project's assets. The growth rate for an investment project is thus computed as follows:

$$g = \Delta E / E \quad (1)$$

where:

ΔE - stands for the annual change in equity.

The rate g is, expressed in percent, the increase in return on equity over a financial year. Assuming that the enterprise does not plan to invest additional equity after the initial investment, the change in equity can be computed as follows:

$$\Delta E = NP \times R \quad (2)$$

where:

NP - stands for the net profit and R stands for rate of reinvested profit (the percentage of retained profit, not distributed to the investors).

According to this formula, if an enterprise, for instance, generates a net profit of PLN 500 000 and retains 60% thereof, than the carrying amount of equity increases by PLN 300 000. Dividing both sides of the equation by the amount of equity invested at the beginning of the year, we get:

$$g = R \times NP/E \quad \text{or} \quad g = ROE \times R \quad (3)$$

If return on equity (ROE) is a simple metric of profitability of an investment financed exclusively with equity, then $ROI = ROE$. The formula implies that the growth rate depends on the enterprise's ROE and its policy with respect to retained profit, more precisely on the rate of reinvested profit. As all other factors have remained unchanged, the lower is the rate of reinvested profit, the lower is the growth rate for the investment project. With a view to examining a relation between a project's growth rate and the owner's or manager's decisions, ROE may be expressed in the form of the Du Pont Model:

$$ROE = NP/E = (NP/S) \times (S/A) \times (A/E) \quad (4)$$

where:

S - stands for net sales revenue and A stands for total assets.

Thus ROE depends on the project's net margin, total asset turnover and financial leverage. The formula implies that there are various ways to shape the project's profitability (to control investment risk), including by (Pomykalska & Pomykalski, 2007):

- endeavouring to improve net margin or return on sales;
- increasing sales revenue and improving total asset turnover;

- using debt to finance the project, thus increasing financial risk; using financial leverage with a view to improving *ROE*; increasing the share of debt in financing to increase financial leverage (because the larger is the leverage, the larger is *ROE*).

One should remember, though, that while using financial leverage pushes *ROE* up, it also exposes the enterprise to larger risk. Not only is it not known for sure what profit the shareholders expect, but also the model of internal return on equity may provide misleading results, especially when it fails to include the difference between the market value of equity and its carrying amount. Further, there are numerous drivers of investment risk, the most material of them being (Pomykalska & Pomykalski, 2007):

- macroeconomic factors: changes in interest rates, fiscal policy, inflation rate, unemployment rate, internal demand or overall economic situation;
- production-related factors: availability of raw materials and distribution channels for the enterprise's products and services;
- project-specific factors: its competitive position, the management's and the employees' qualifications and abilities.

Leverage ratio may be controlled adequately. However, it is determined by the financial policy, which decides to what extent leverage financing may support the growth rate. Substituting from the Du Pont Model equation into the formula defining the project's steady growth rate g , we get the following formula of the sustainable growth model:

$$g = (NP/S) \times (S/A) \times (A/E) \times R \quad (5)$$

The model reflects the assumption that as the project is growing, so are, evenly, assets, debt financing, sales revenue and net profit.

To reveal a relation between the sustainable growth model and the project's cash flows, as well as to take tax shield connected with debt financing into consideration, net profit can be expressed as follows:

$$NP = (EBIT - iD) \times (A - E) \times (1 - TCIT) \quad (6)$$

where:

- $(A - E)$ - the amount of debt in project financing;
- iD - stands for the rate of interest on the debt contracted;
- $TCIT$ - stands for the corporate income tax rate.

The sustainable growth model may serve a tool to show how the enterprise's steady growth rate changes and responds to changes in the decisions made at the enterprise. This enables the management to track the effect of strategic decisions on the enterprise's growth rate. It also supports the development of the enterprise's strategy, and in particular, the promotion of a more aggressive and risk laden strategy, which would ensure a growth rate over the sustainable growth rate, or of a very safe strategy, which, however, might not ensure even the sustainable growth rate satisfactory to shareholders and potential investors (Pomykalska & Pomykalski, 2007).

The author believes that the presented model of sustainable development, proposed by Pomykalska and Pomykalski (2007), requires optimisation to include the issue of the growth of enterprise value achieved thanks to the correct development (see Fig. 2).

In accordance with the model presented in Fig. 2, the farther to the right an enterprise moves along the value curve, the larger its revenue attributable to the adopted business strategy. However, it requires coordinated efforts and linking consistent management and business objectives to the sustainable development philosophy.

Sustainable-development-oriented efforts are observed at numerous Polish enterprises. Their common feature is, unfortunately, a lack of coordination and consistent management, and, in the first place, any connection between aforementioned business objectives and the sustainable development idea. Consequently, there is no comprehensive system of sustainable development management, which would cover all organisational tiers, with the responsibility assigned to the top management; only in the presence of such system a sustainable growth of enterprise value would be feasible.

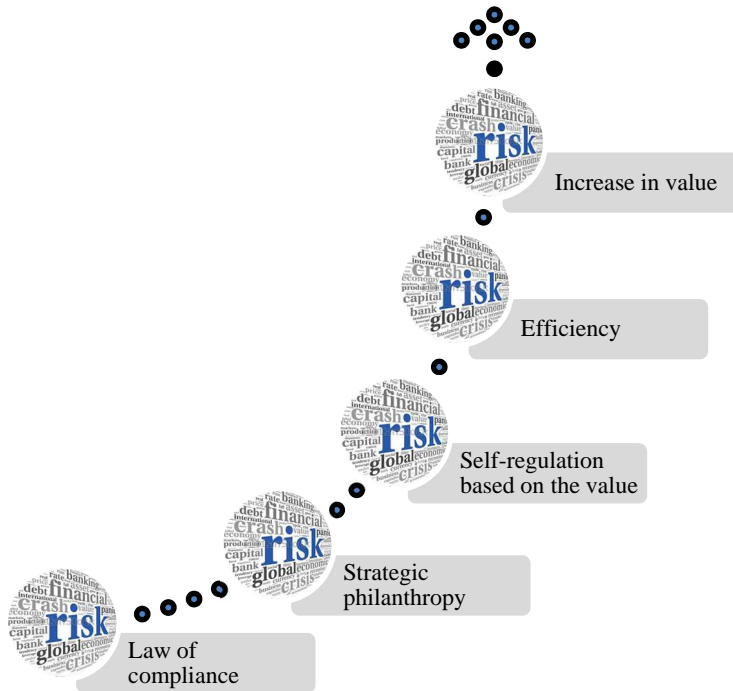


Figure 2. The company growth of curve
Source: (Pohle, Hittner, 2008, p. 4).

7. CONCLUSION

Building the value of an organisation based on established principles of sustainable growth requires the use of leadership skills for strategic planning or risk management. It is not easy to reconcile the effects of the organisation's operations (including the effects on the society and environment) with the stakeholders' expectations. The implementation of sustainable growth principles requires the organisation to use considerable effort to present its commercial offering (products or services) on the one hand, and to implement procedures of raw material procurement, follow best practices in production and create innovative distribution systems on the other. All along the way, risk plays a material role as a building block of the sustainable growth concept.

If an enterprise wants to achieve sustainable development, it has to have an environmental strategy in place. Such strategy should be based on a system of values in which the natural environment is given an important position and protection. Harmonised efforts designed to achieve both economic, and social and environmental objectives, ensure sustainable development of the enterprise. The management has to be aware that the enterprise's operations are subject to complex internal and external considerations, and that it has to take steps designed to achieve the balance in its operating environment. A failure to take this into consideration will pose a risk to the enterprise's sustainable development.

Directions of the research into the sustainable development should focus on changes in the method of structuring supply chains, design and manufacture of products, provision of new services, development and implementation of new business models and strategies, identification of financial ratios which would measure a success, as well as on attracting and maintaining state-of-the-art technologies. Barriers to sustainable development can include: limited resources and growing prices of raw materials, ever growing expectations on the side of trade partners, employees and end users, risk of serious interruptions in operating activities caused by water shortages, climate changes or personnel issues along the supply chain.

REFERENCES

- Altman, E. (1993). *Corporate Financial Distress and Bankruptcy*. New York: Wiley & Sons.
- Altman, E. (2002). *Bankruptcy, Credit Risk and High Yield 'Junk' Bonds: A Compendium of Writings*. Oxford: Blackwell Publishing.
- AON (2007). *Global Corporate Marketing and Communications*. Sustainability – Beyond Enterprise Risk Management. Retrieved from <http://www.aon.com> on 15 October 2016.
- Błach, J., Górczyńska, M., Mitęga-Niestrój, K., Puszer, B., Wieczorek-Kosmała, M., & Znanińska, K. (2012). *Oddziaływanie globalnego kryzysu finansowego. Perspektywa przedsiębiorstwa*, Warszawa: CeDeWu.
- Bodie, Z., & Merton, R.C. (2003). *Finanse*, Warszawa: PWE.
- Capiga, M., Gradoń, W., & Szustak, G. (2010). *Sieci bezpieczeństwa finansowego*, Warszawa: CeDeWu.

- Carroll, A.B., & Buchholtz, A.K. (2000). *Business and society: ethics and stakeholder management*. Mason: South-Western College Publishing.
- Chernavsky, K. (2011). Financial instability of enterprise as the main obstacle hampering development in turbulent environment. *Journal of Economic and Social Development*, 1(1), 123-134.
- Emery, D.R., Finnerty, J.D., & Stowe, J.D. (2004). *Corporate financial management*. Upper Saddle River: Pearson Education International.
- Ferrell, O.C., Fraedrich, J., & Ferrell, L. (2002). *Business ethics: ethical decision making and cases*. Boston-New York: Houghton Mifflin Company.
- Gasiński, T., & Pijanowski, S. (2011). *Zarządzanie ryzykiem w procesie zrównoważonego rozwoju. Podręcznik dla dużych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Ministerstwo Gospodarki.
- Gilyarovskaya, L. (2006). *Commercial organizations financial sustainability, it's analysis and diagnostics*. Moscow: Unity.
- Gorczyńska, M. (2013). Stabilność finansowa a zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa. *Zarządzanie i Finanse*, 2, 99-110.
- GreenBiz (2012). *Six key trends in corporate sustainability*. An Ernst & Young survey done in cooperation with GreenBiz. Retrived from: <http://www.ey.com> on 15 October 2016.
- Jajuga, K., & Jajuga, T. (1999). *Inwestycje — instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*. Warszawa: PWN.
- Jurkowska-Zeidler, A. (2008). *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer Business.
- Kaplan, R., & Norton, D. (2007). Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System. *Harward Business Review*, 85, 2-14.
- Key, S. (1999). Toward a new theory of the firm: a critique of stakeholder theory. *Management Decisions*, 37(4), 317-328.
- Kiedrowska, M., & Marszałek, P. (2002). Stabilność finansowa — pojęcie, cechy i sposoby jej zapewnienia. Część I, *Bank i Kredyt*, 03, 20-34.
- Kovalev, V.V. (2002). Financial Analysis: Methods and Procedures. *Finansi i Statistika*, 2, 550-565.
- Neale, B., & McElroy, T. (2004). *Business finance, a value-based approach*. Prentice Hall. Harlow: Pearson Education Ltd.
- Nowak, E., Pielichaty, E., & Poszwa, M. (1999). *Rachunek opłacalności inwestowani*. Warszawa: PWE.
- PKN (2012). *Zarządzanie ryzykiem. Zasady i wytyczne*. Warszawa: Polski Komitet Normalizacyjny.
- Pohle, G., & Hittner, J. (2008). *Attaining sustainable growth through corporate social responsibility*. New York: IBM Institute for Business Value.
- Pomykalska, B., & Pomykalski, P. (2007). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWN.
- Rogall, H. (2010). *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Skowron, P. (2015). Kategoria ryzyka w koncepcji zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 376, 68-72.
- Smith, N.C., & Lenssen, G. (2009). *Odpowiedzialność biznesu. Teoria i praktyka*, Warszawa: Studio EMKA.
- Thomsen, S. (2004). Corporate values and corporate governance. *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 4(4), 29-46.
- Welch, J., & Welch, S. (2005). *Winning*, New York: HarperBusiness Publisher.

Wojtyna, A. (1995). Polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy. *Gospodarka Narodowa*, 6, 3-9.

Woźniak-Sobczak, B. (2001). *Aktywne i pasywne inwestycje przedsiębiorstwa*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach.

Suggested citation:

Romanowski, R. (2017). The impact of local innovation systems support on local development for cross-border regions of the eastern Poland. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 63-79 (in: M. Maciejewski (ed.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

The impact of local innovation systems support on local development for cross-border regions of the eastern Poland

Robert Romanowski

Poznań University of Economics and Business
Faculty of Management, Department of Commerce and Marketing
Al. Niepodległości 10, 60-875 Poznań
e-mail: robert.romanowski@ue.poznan.pl

Abstract:

The objective of this paper is to prove the positive impact of public support for the relationships within the triple helix model on the local development of the Eastern Poland cross-border regions. The method used to prove the impact was econometric model based on backward stepwise multiple regression in which the explanatory variables were public spending aggregated into 44 categories dedicated to triple helix model. The model defines a theoretical framework of local innovation systems in 87 districts of the cross-border regions in the Eastern Poland (Lublin, Podlaskie, Subcarpathian and Warmian-Masurian voivodeships). Economic aggregate was chosen as a dependent variable in the model, based on average salaries in the district, treated as a measure of local development. The Triple helix model, describing the relationships between science-business-administration, is treated as a template for creating local innovation systems. Such relationships were supported by public expenditures of the European Union cohesion policy in 2007-2013. Within 75 intervention criteria, 44 ones were dedicated to different relationships in the triple helix model, ie. 9 variables on innovative activity connected to the science-business relationships, 25 variables associated with technical infrastructure related to administration-business relationships and 10 variables assigned to the knowledge infrastructure linked with the administration-science relationships. Two hypotheses were proposed in the paper. In the first one, there was expressed a presumption for positive impact of statistically significant expenditures on innovative activity, technical and knowledge infrastructure for local development of the Eastern Poland cross-border regions. The hypothesis was tested in basic and extended variant. In the second one, there was expressed a presumption, in which public expenditures on knowledge infrastructure were more influential for local development of the Eastern Poland cross-border regions than expenditures on technical infrastructure. As a result of the econometric modelling the first hypothesis was confirmed in basic variant and rejected in the extended variant.

Keywords: innovation; cross-border cooperation; regional innovation system; Poland

JEL codes: O30, P25

1. INTRODUCTION

An Improving innovativeness of local government units, defined as raising the capacity to innovate in the area, is one of the main priorities and objectives of the most important strategic documents in the European Union, ie. The Lisbon Strategy (UKiE, 2002, p. 4) and the Europe 2020 strategy (EC, 2010, p. 5). Due to the high risk of innovation for small and medium enterprises, according to the first and second Schumpeterian hypothesis¹, it is recommended to create the economic environment, usually in the form of regional and local innovation systems, whose task would be the reducing the risk of innovation for SMEs. It is assumed that large companies can innovate without state protection. One of the concepts that are supposed to help in the innovation implementation In SMEs is the creation and development of local innovation systems based on triple helix model (Etzkowit & Leydesdorff, 1995). The purpose of this article is to prove the positive impact of public support for the relationship created as part of the triple helix model for the local development of cross-border regions in the Eastern Poland, classified as less developed (Lublin, Podlaskie, Subcarpathian and Warmian-Masurian voivodeships).

2. THE TRIPLE HELIX MODEL IN LOCAL INNOVATION SYSTEMS

Local innovation systems (LIS) can be defined as a set of various public and private institutions, and the relationships between them, acting together to improve the entrepreneurship, innovativeness and internationalization activities which influence local development (figure 1).

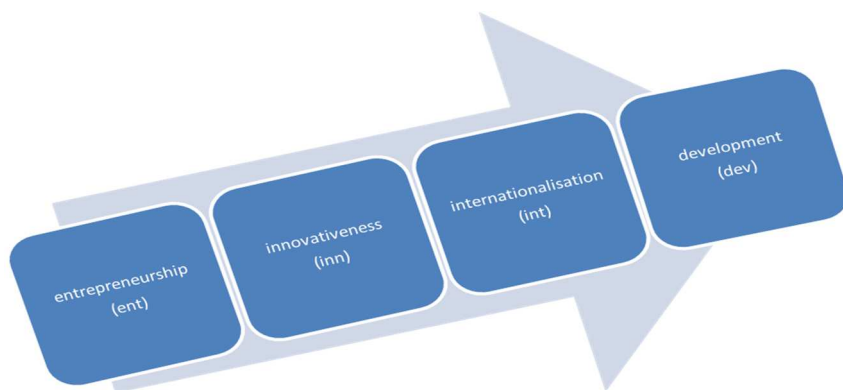


Figure 1. Scheme of local innovation system tasks
Source: Romanowski, 2015, p. 90.

¹ First Schumpeterian hypothesis (Mark I), formulated in 1912, points to a small, mostly family businesses, run by the owners with 'entrepreneur-spirit', as pioneers of innovation, because due to their flexibility they are able to grow faster than large bureaucratic companies. On the other hand, the second Schumpeterian hypothesis (Mark II), formulated after World War II, points to large companies, particularly operating under monopoly conditions (imperfectly competitive markets), as major players in the innovation environment, which are able to win large government contracts, mostly military, which increase the level of innovativeness across the economy (Gayle, 2001).

The presented sequence can be read in the following way: if a company is to apply for a public assistance, it should be well managed (the level of entrepreneurship)². If a company demonstrates management excellence, it can expect support in innovation processes. When a company or organization demonstrates high level of innovativeness, public funds can support export activities. In practice, the sequence of LIS tasks could be different. A well-managed company may have an internationalization strategy without launching any innovations, e.g. in a low-tech industry.

In the literature, the most important group of relationships in innovation systems are formed by entities operating within the Tripple Helix Model (THM) (Etzkowitz & Leydesdorff, 1995). THM determines the dynamics of the relationships between science, industry and public administrations. There is also a theory in which THM is insufficient in a postmodern reality (Mehta, 2002), but is a good the basis for determining the main connections and relationships in a networked economy.

The relationships in THM are subject to dynamic change and there is no analogy with the biological metaphor of the double helix model. The most important features of the model include the following:

- Links between the three types of entities (Science – Business – Administration) responsible for the development of a knowledge-based economy, and thus for continuous improvements in the level of innovativeness of a place; according to the so called first Schumpeterian hypothesis the most important actors in this triad are small and medium enterprises, and science and administration play a supporting role in the contexts of innovation processes in enterprises.
- Role playing, originally assigned to another type of entity such as an entrepreneurial university, can become a stimulator for the formation of pre-enterprises; universities could become the community animators effecting the decisions of local or regional administration; companies, however, sharing their knowledge, training employees or participating in research projects, develop academic functions; public authorities, acting according to the principles of new public management act as companies and educate their employees – just like universities.
- The formation of intermediate organizations located in the space between THM entity types – the spin-offs, spin-outs, incubators and technology parks, research commercialization offices and those of patent rights, scientific networks, local production agreements etc.

Such an approach requires very intensive support for innovation activities at the local level. In previous studies local stakeholders were treated as a part of the regional systems rather than as integral operators of the local ones. Creating a modern economy, such as a knowledge-based economy, requires territorial and institutional proximity (Gaczek, 2009) for the companies who plan to implement innovation. Territorial proximity is easy to ensure on a municipal and a district level (in Poland municipal level – NTS5 – is called “gmina” and district level – NTS4 – “powiat”).

² Authorities may, for example, propose that companies do a self-evaluation based on the EFQM model (Governica, 2014).

The analysis of the impact of public spending on local development was based on multiple regression equations. In the econometric modelling procedure the economic aggregate (EA) was chosen as the main dependent variable. In the current discussion on THM on the regional and national levels the measure of innovativeness was the number of implemented patents (Gayle, 2001, p. 1-3; Leydesdorff, 2012, p. 8-9). However, EA is a useful indicator of economic development at every level in the territorial division of a country, especially at a regional level (Korec & Polonyová, 2011, p. 178). EA is obtained by multiplying the number of employees (jobs) in a region or district and the average monthly salary in the region or district. Due to the availability of data, it is possible to calculate the EA for the regional economy as a whole, as well as the value of EA generated by different sectors of the economy.

EA refers to Clark's marginal revenue productivity theory of wages. The theory states that workers will be hired up to the point where the marginal revenue product is equal to the wage rate. What is more, by analysing the changes in the level of remuneration (e.g. the average salary in the district) one can talk about changes in the level of development. An alternative solution would be to measure productivity, which technically could affect GDP at the local level. Due to the disturbance in the main assumptions of Clark's theory (compare: HEIN, 2014), GDP is not a perfect measure of local development. Professor Eckhard Hein, who is a supporter of Keynesian New Deal for Europe, calls for a return to such actions that would stimulate a comparable increase in the productivity curve as well as the wages curve. Since the 80s in many developed economies, due to the pressure on short-term profits, productivity curves are rising, and the wages curves have been subject to stagnation or disproportionately low increases (Hein, 2014). Without going into political disputes, it is worth assuming that on a local scale the level of wages is a better measure of development than the level of local productivity (compare Kwiatkowski & Kucharski, 2011). The main component of EA is average salaries.

The aim of this research paper is to prove the positive impact of public support for the relationships within the triple helix model on the local development of the Eastern Poland cross-border regions. Proposed concept of the public expenditure impact related to the innovation activities on local development was developed by formulating hypotheses, based on the concept of creating relationships in THM (Figure 2).

There were two hypotheses formulated in the article, which distinguished the following assumptions:

- H1:** Public spending on innovation, technical infrastructure and knowledge infrastructure has a statistically significant and positive impact on local development of the cross-border regions in the Eastern Poland.
- H2:** Public spending on knowledge infrastructure has a greater impact on local development than spending on technical infrastructure in the districts of the cross-border regions in the Eastern Poland.

The first hypothesis is the result of THM influence on the regional and national development described in the literature (Leydesdorff, 2012). It is possible to study relationships in THM bilaterally (action for cooperation between science and

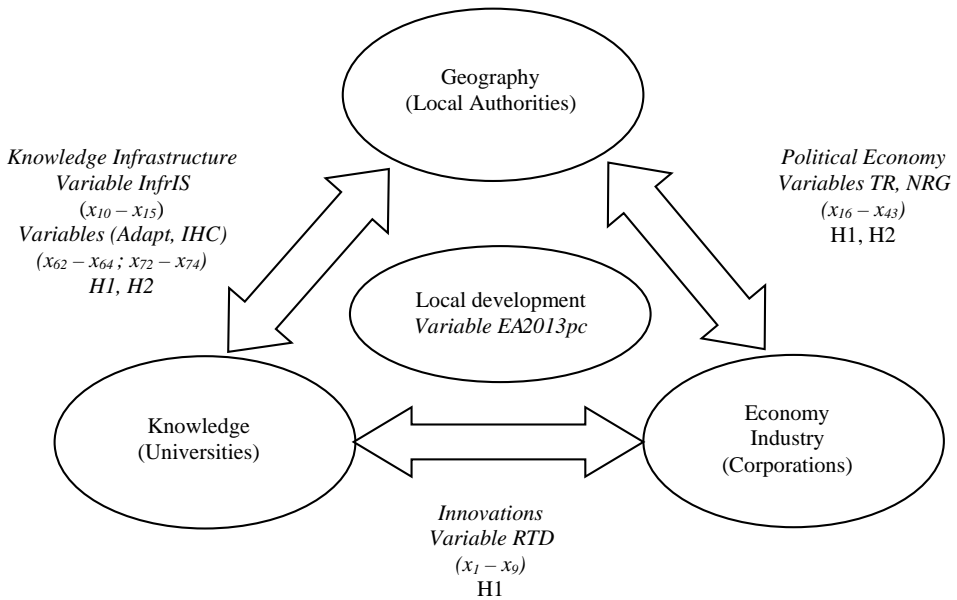


Figure 2. Schematic diagram of verifying hypotheses based on the triple helix model
 Source: own elaboration based on Leydesdorff&Meyer, 2003, p. 199 and Leydesdorff, 2012, p. 8.

industry, government and industry, administration and science) and trilaterally (actions for cooperation among all three types of entities). The positive impact of cooperation between science and industry on development, as the basic relationship in both innovation systems, and THM has been shown in many studies (Krugman, 1991; 2012; Lundvall, 1992; Edquist, 1997; Evangelista et al., 2002; Kukliński, 2002; Etkowitz, 2002; 2005; Carayannis, Barth & Campbell, 2006 and others).

Researchers dealing with issues of THM define synergy in the process of cooperation between science, industry and administration (bi – and tri-lateral) as a second-order interaction in a knowledge-based economy (Leydesdorff, 2012, p. 9). Hypothesis H1 is confirmed in the basic variant, if the regression parameter of at least one of 44 variables representing categories of intervention is statistically significant and greater than zero, which would indicate a positive impact on local development. Hypothesis H1 is confirmed in the extended variant, when strong links between THM and local development occur. The strong relationships appear if at least one of 44 variables categories of intervention dedicated to one of three group of relationships, ie. the science-business (variables x1-x9, RDT variable), administration-science (variables x10-x15, InfrIS variable, x62-x64, Adapt variable and x72-x74, IHC variable), and administration-business (x16-x43, TR and NRG variables) is statistically significant and positively influence on local development (tables 1-6).

The hypothesis H2 is based on the research carried out on the impact of infrastructure on regional development (Gorzela, 1997, 2009). Expenditure on technical infrastructure in this study is considered as a measure of the relationships between government and industry in the triple helix model. It should be noted, however, that infrastructure is a necessary, but not sufficient factor for the development

of local innovation systems and refers to stimulate entrepreneurship much more than to stimulate innovation. The results of research carried out in the Central Appalachians since the 60s could be very interesting proposals for investments depending on the level of individual development. The construction of several thousand km of two-lane highways caused the outflow of residents, mostly young, to the more developed regions (Gorzela, 2009, p. 19-20). The similar conclusions were presented by scientists studying investments in technical infrastructure in the Spanish regions (Pike, Rodrigues-Pose & Tomaney, 2006) and the former German Democratic Republic (Schaedklich & Wagner, 2007, p. 15). In the case of peripheral regions (areas) it is advised to invest more money in education (knowledge infrastructure) than in the highways (technical infrastructure).

3. THE METHOD OF RESEARCHING THE IMPACT OF THE TRIPLE HELIX MODEL ON LOCAL DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER REGIONS IN THE EASTERN POLAND

Both hypotheses were verified through measuring the impact of the chosen expenditure within the cohesion policy, classified according to the categories intervention in the SIMIK (Information system for monitoring and control) database (PFE, 2014). Expenditures on specific categories of intervention were treated as explanatory variables, and the response variable was the value of the economic aggregate (EA) for 2013 (variable *EA2013pc*), the main component of which is the average salary in a district. It should be noted that the set of explanatory variables included the value of EA for 2007. This made it possible to take into account the initial level of local development at the beginning of the allocation from the cohesion policy for 2007-2013. It was assumed that the initial local development level combined with public expenditure earmarked for clearly defined goals determines the level of development at the end of the allocation of funding. All the variables assigned to specific categories of intervention were weighted with the number of inhabitants of individual districts.

It is assumed, that the district is the competent administrative body to stimulate innovation at the local level, because municipality is too small as a unit, and the impact of regional authorities, having competences for the promotion of entrepreneurship and innovation (Act of 5th June 1998 on Regional Government, art. 11, par. 1, item 3; par. 2, item 6), shows no signs of proximity required in the development of local innovation systems. The paper includes regression procedure on all 87 districts belonging to the cross-border regions in the Eastern Poland.

The analysis of the categories of intervention, listed in the innovative part of the Lisbon Strategy, is based on the identification of variables x_1-x_9 belonging to the priority theme called Research and Technology Development (R&TD), Innovation and Entrepreneurship; variables $x_{10}-x_{15}$ were assigned to the priority theme called Information Society; variables $x_{16}-x_{43}$ for the priority theme called Transport and Energy; variables $x_{62}-x_{64}$ for the priority theme called Increasing the Adaptability of Workers and Firms, Enterprises and Entrepreneurs; and variables $x_{72}-x_{74}$ for Improving Human Capital.

Table 1. Basic statistics of independent variables (N=87) related to expenditures on RESEARCH AND TECHNOLOGY DEVELOPMENT, INNOVATION AND ENTREPRENEURIALSHIP (RTD variable) in cross-border districts of the Eastern Poland (2007-2013)

Code of intervention	Variable	Category of intervention	Mean (in PLN/pers.)	Standard deviation (in PLN/pers.)	Variability (%)	Median (in PLN)	Min (in PLN/pers.)	Max (in PLN/pers.)
01	x ₁	R&TD activities in research centres	5.51	21.81	395.69	0.00	0.00	134.40
02	x ₂	R&TD infrastructure (including physical plant, instrumentation and high-speed computer networks linking research centres) and centres of competence in a specific technology	242.28	540.30	223.01	47.79	0.00	3088.29
03	x ₃	Technology transfer and improvement of cooperation networks between small businesses (SMEs), between these and other businesses and universities, post-secondary education establishments of all kinds, regional authorities, research centres and scientific and technological poles (scientific and technological parks, technopolis, etc.)	34.78	71.64	206.01	0.00	0.00	319.69
04	x ₄	Assistance to R&TD, particularly in SMEs (including access to R&TD services in research centres)	104.31	240.66	230.71	0.00	0.00	1606.57
05	x ₅	Advanced support services for firms and groups of firms	124.28	100.86	81.16	99.30	9.50	584.20
06	x ₆	Assistance to SMEs for the promotion of environmentally-friendly products and production processes (introduction of effective environment managing system, adoption and use of pollution prevention technologies, integration of clean technologies into firm production	10.89	25.73	236.26	0.00	0.00	120.32
07	x ₇	Investment in firms directly linked to research and innovation (innovative technologies, establishment of new firms by universities, existing R&TD centres and firms, etc.	1230.60	1829.77	148.69	676.35	0.00	11494.08
08	x ₈	Other investment in firms	742.95	486.53	65.49	604.48	155.10	2379.83
09	x ₉	Other measures to stimulate research and innovation and entrepreneurship in SMEs	55.32	95.19	172.08	4.34	0.00	392.16

Source: own elaboration based on EC (2006).

Table 2. Basic statistics of independent variables (N=87) related to expenditures on INFORMATION SOCIETY in cross-border districts of the Eastern Poland (2007-2013)

Code of intervention	Variable	Category of intervention	Mean (in PLN/pers.)	Standard deviation (in PLN/pers.)	Variability (%)	Median (in PLN)	Min (in PLN/pers.)	Max (in PLN/pers.)
10	X ₁₀	Telephone infrastructures (including broadband networks)	353.17	164.63	46.61	317.55	64.84	814.75
11	X ₁₁	Information and communication technologies (access, security, interoperability, risk-prevention, research, innovation, e-content, etc.)	20.25	47.11	232.65	0.00	0.00	275.69
13	X ₁₃	Services and applications for the citizen (e-health, e-government, e-learning, e-inclusion, etc.)	124.70	112.77	90.43	86.78	2.88	586.72
14	X ₁₄	Services and applications for SMEs (e-commerce, education and training, networking, etc.)	49.52	77.71	156.92	19.32	0.00	391.45
15	X ₁₅	Other measures for improving access to and efficient use of ICT by SMEs	123.73	107.56	86.94	93.91	0.00	482.77

Source: as in Table 1.

Table 3. Basic statistics of independent variables (N=87) related to expenditures on TRANSPORT (variable TR) in cross-border districts of the Eastern Poland (2007-2013)

Code of intervention	Variable	Category of intervention	Mean (in PLN/pers.)	Standard deviation (in PLN/pers.)	Variability (%)	Median (in PLN)	Min (in PLN/pers.)	Max (in PLN/pers.)
16	<i>x16</i>	Railways	103.15	246.73	239.20	0.00	0.00	1401.07
17	<i>x17</i>	Railways (TEN-T)	644.59	2734.34	424.20	26.34	0.00	20085.17
18	<i>x18</i>	Mobile rail assets	57.09	160.95	281.92	0.00	0.00	1071.79
19	<i>x19</i>	Mobile rail assets (TEN-T)	15.71	82.29	523.84	0.00	0.00	742.09
20	<i>x20</i>	Motorways	17.86	166.62	932.74	0.00	0.00	1554.10
21	<i>x21</i>	Motorways (TEN-T)	2010.96	5278.02	262.46	15.27	0.00	32708.55
22	<i>x22</i>	National roads	674.70	1433.72	212.50	1.07	0.14	8679.08
23	<i>x23</i>	Regional/local roads	1107.22	1186.98	107.20	614.97	36.97	6506.95
24	<i>x24</i>	Cycle tracks	63.73	98.14	153.99	34.29	0.00	620.95
25	<i>x25</i>	Urban transport	135.10	483.47	357.85	0.00	0.00	2944.25
27	<i>x27</i>	Multimodal transport (TEN-T)	7.74	72.22	932.74	0.00	0.00	673.67
28	<i>x28</i>	Intelligent transport systems	0.94	8.79	932.74	0.00	0.00	81.94
29	<i>x29</i>	Airports	117.16	552.61	471.69	0.00	0.00	3273.11
30	<i>x30</i>	Ports	19.15	63.70	332.73	0.00	0.00	455.57
31	<i>x31</i>	Inland waterways (regional and local)	5.02	29.25	582.77	0.00	0.00	245.76

Source: as in Table 1.

Table 4. Basic statistics of independent variables (N=87) related to expenditures on ENERGY (variable NRG) in cross-border districts of the Eastern Poland (2007-2013)

Code of intervention	Variable	Category of intervention	Mean (in PLN/pers.)	Standard deviation (in PLN/pers.)	Variability (%)	Median (in PLN)	Min (in PLN/pers.)	Max (in PLN/pers.)
33	<i>x₃₃</i>	Electricity	5.63	19.79	351.57	0.00	0.00	112.99
34	<i>x₃₄</i>	Electricity (TEN-E)	312.52	953.66	305.15	0.00	0.00	4539.67
35	<i>x₃₅</i>	Natural gas	132.37	502.15	379.35	0.00	0.00	3722.10
39	<i>x₃₉</i>	Renewable energy: wind	116.58	710.27	609.27	0.00	0.00	6371.54
40	<i>x₄₀</i>	Renewable energy: solar	134.89	198.98	147.52	42.27	0.00	991.98
41	<i>x₄₁</i>	Renewable energy: biomass	95.93	302.47	315.30	0.00	0.00	2186.34
42	<i>x₄₂</i>	Renewable energy: hydroelectric, geothermal and other	21.59	97.45	451.38	0.00	0.00	876.92
43	<i>x₄₃</i>	Energy efficiency, co-generation, energy management	179.63	282.14	157.07	102.30	0.00	1831.73

Source: as in Table 1.

Table 5. Basic statistics of independent variables (N=87) related to expenditures on INCREASING THE ADAPTABILITY OF WORKERS AND FIRMS, ENTERPRISES AND ENTREPRENEURS (variable Adapt) in cross-border districts of the Eastern Poland (2007-2013)

Code of intervention	Variable	Category of intervention	Mean (in PLN/pers.)	Standard deviation (in PLN/pers.)	Variability (%)	Median (in PLN)	Min (in PLN/pers.)	Max (in PLN/pers.)
62	X ₆₂	Development of life-long learning systems and strategies in firms; training and services for employees to step up their adaptability to change; promoting entrepreneurship and innovation	232.21	111.84	48.17	205.18	66.25	623.76
64	X ₆₄	Development of specific services for employment, training and support in connection with restructuring of sectors and firms, and development of systems for anticipating economic changes and future requirements in terms of jobs and skills	28.27	24.93	88.18	19.72	2.96	147.31

Source: as in Table 1.

Table 6. Basic statistics of independent variables (N=87) related to expenditures on IMPROVING HUMAN CAPITAL (variable IHC) in cross-border districts of the Eastern Poland (2007-2013)

Code of intervention	Variable	Category of intervention	Mean (in PLN/pers.)	Standard deviation (in PLN/pers.)	Variability (%)	Median (in PLN)	Min (in PLN/pers.)	Max (in PLN/pers.)
72	X ₇₂	Design, introduction and implementation of reforms in education and training systems in order to develop employability, improving the labour market relevance of initial and vocational education and training, updating skills of training personnel with a view to innovation and a knowledge based economy	71.32	35.58	49.89	64.61	16.22	189.63
73	X ₇₃	Measures to increase participation in education and training throughout the life-cycle, including through action to achieve a reduction in early school leaving, gender-based segregation of subjects and increased access to and quality of initial vocational and tertiary education and training	277.41	95.26	34.34	264.46	92.25	613.15
74	X ₇₄	Developing human potential in the field of research and innovation, in particular through post-graduate studies and training of researchers, and networking activities between universities, research centres and businesses	39.63	24.66	62.22	36.37	7.45	132.41

Source: as in Table 1.

The chosen set of 44 variables became the basis for the verification of the hypotheses formulated in the paper. Furthermore, to improve the statistical significance of the theoretical model to the empirical data, a set of explanatory variables has been extended by the economic aggregate for 2007 (variable *EA2007pc*), treated as a measure of the level of socio-economic development in the first year of cohesion policy in the 2007-2013.

The study used the method of backward stepwise multiple regression, which made it possible to assess the influence of the stream of public funding flowing through Polish districts on the stream of salaries at the disposal of local communities. This method permits limiting the number of independent variables to a set of those that are the most useful for describing the phenomenon studied. The method enables to identify only those variables of the highest influence on the dependent variable (*EA2013pc*). Elimination of variables was used, whereby in a first step of regression model all potential explanatory variables were included, and in a second step those ones that do not meet statistical significance then were excluded (Nowosielska, 1977). Due to the complexity of calculations stepwise regression modeling was performed with the use of STATISTICA universal system, typical for statistical data analysis.

4. RESULTS AND DISCUSSION

At the beginning of the multiple regression procedure, to confirm the hypotheses, 45³ variables (variables $x_{1-x_{43}}$, $x_{62-x_{64}}$, $x_{72-x_{74}}$ and *EA2007pc*) were selected. After following the steps of backward elimination, eight variables remained in the final version of the model (x_2 , x_7 , x_{22} , x_{41} and *EA2007pc*), and the final equation took the form of:

$$EA2013pc'PolEast_{45} = 32.25 + 0.026x_2 + 0.012x_7 - 0.008x_{22} - 0.039x_{41} + 1.28EA207pc \quad (1)$$

The regression parameters indicated statistical significance ($p < 0.05$), and the coefficient of determination R^2 reached 0.9655. This means that the constructed model explained more than 96% of the variation in the dependent variable. The adjusted R^2 value (including the number of independent variables in the model), amounting to 0.9634, did not differ significantly from general R^2 (Table 7).

The analysis of the model described by the equation shows that the greatest positive impact on 96% of the variation of EA in 87 districts being a part of cross-border regions in the Eastern Poland (*EA2013pc'PolEast₄₅*), except *EA2007pc*, was produced by the expenditures represented by the following variables: x_2 (*R&TD infrastructure (including physical plant, instrumentation and high-speed computer networks linking research centres) and centres of competence in a specific technology*) and x_7 (*Investment in firms directly linked to research and innovation*), representing relationships between science and industry. These variables, which are statistically significant, are stimulants in the

³ Due to the lack of expenditure under the categories of intervention number 12, 26, 32, 36 and 63 in the districts of cross-border regions in the Eastern Poland in 2007-2013, variables x_{12} , x_{26} , x_{32} , x_{36} and x_{63} were excluded from the established set of variables. On the other hand, variable *EA2007pc* was included to the set.

model. The analysis of the model leads to the conclusion that every Polish złoty spent on investments on research and innovation in companies in 2007-2013 *per capita* raised a value of aggregate economic *per capita* by more than 1 grosz, and spending on BR & T infrastructure – by more than 2.5 grosz.

Table 7. Basic statistics of the multiple regression model (backward stepwise method) for 45 variables related to THM – EA2013pc'PolEast45 in all districts of the cross-border regions in the Eastern Poland (N=87) in 2007-2013

N=87	Coefficient	Standard error	t-Statistics	Probability
Intercept	32.24522	12.80462	2.51825	0.013763
x₂	0.02580	0.01280	2.01566	0.047152
x₇	0.01231	0.00323	3.81007	0.000269
x₂₂	-0.00828	0.00411	-2.01282	0.047456
x₄₁	-0.03935	0.01923	-2.04615	0.043986
EA2007pc	1.28420	0.03473	36.98046	0.000000

R²= 0.96551767; Adjusted R²= 0.96338913; Degrees of freedom: 81; F(5.81)=453.61 p<0.0000

Standard error of estimation: 53.424

Source: own elaboration.

However, there was a negative impact on local development by expenditure represented by such variables as x₂₂ (National roads) and x₄₁ (Renewable energy: biomass), because regression parameters of these variables are less than zero. This observation may be a result of investment in less developed districts (more expenses in districts with low EA2013). The other explanation could be based on process observed in less developed regions in the world where investment in road infrastructure caused the outflow of residents and worsening a socio-economic situation of the whole area.

The analysis of the model described by the equation allows to confirm the hypothesis H1 in basic variant, because spending on innovation activities carried out in enterprises representing relationships between science and business (variables x₂ and x₇) positively influence the local development (variable EA2013pc'PolEast₄₅). However, there were no statistically significant bi- and trilateral synergies in THM, because none of the variables representing of the administration-science and business administration relationships affected positively on local development. In that case hypothesis H1 could not have been confirmed in extended variant.

The hypothesis H2, according to the last observation, must also be rejected because no variable representing of the knowledge infrastructure was statistically significant, and the variables representing of the technical infrastructure (variable x₂₂ and x₄₁) were dissimulating the local development, assuming that other variables remain unchanged.

5. CONCLUSIONS

The aim of this research paper is to prove the positive impact of public support for the relationships within the triple helix model on the local development of the Eastern Poland cross-border regions, which are classified as less developed areas both

in Poland and the European Union. Commonly repeated opinions on the necessity of the expenditure on innovation, technical and knowledge infrastructure in local development have been a subject of research procedure. The results of used regression model allow proving a positive impact of expenses associated with the innovation activities on local development, particularly in relation to research and development infrastructure and investment on innovation activities in enterprises. These expenses represent the science-business relationship in the triple helix model. One can draw a conclusion about the positive effects of allocating limited funds, both public and private, for innovation activity on local development within cross-border less developed Polish regions in 2015-2020.

On the other hand, expenditure on technical infrastructure, representing the government-business relationship in the triple helix model, has a negative impact on local development measured by EA2013. Usually, in less developed regions it is recommended to invest in human capital, or using the terminology used in the triple helix model, to invest in knowledge infrastructure. But the study showed that variables representing the administration-science relationship were not statistically significant.

The triple helix model is a reflection of the relationship that should exist in local innovation systems regardless of the region and the level of the socio-economic development. In line with the assumptions of new institutional economics, every community should create and develop relationships in accordance with local conditions, organizational culture and values important for this community. However, regardless of the institutions present in the community the best results are achieved by synergy in trilateral relationships occurring between science-business-administration. In less developed region, local development should begin with investment in innovation activity, and not in technical infrastructure.

REFERENCES

- Act of 5th June 1998 on Regional Government (Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, tekst jednolity, Dz.U. 2013 poz. 576.)
- Carayannis, E.G., Barth, T.D., & Campbell D.F.J. (2012). The Quintuple Helix innovation model: global warming as a challenge and driver for innovation, *Journal of Innovation and Entrepreneurship* 2012. Retrieved from <http://www.innovation-entrepreneurship.com/content/1/1/2> (8.12.2015); (<http://dx.doi.org/10.1186/2192-5372-1-2>)
- EC (2006). Commission Regulation No 1828/2006 of 8 December 2006 setting out rules for the implementation of Council Regulation (EC) No 1083/2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and of Regulation (EC) No 1080/2006 of the European Parliament and of the Council on the European Regional Development Fund. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02006R1828-20111201> on 11 November 2014.
- EC (2010). *Europe 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Brussels: European Commission. Retrieved from <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COM-PLLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf> on 8 December 2015.

- Edquist, C. (1997). Systems of innovation approaches – their emergence and characteristics. In C. Edquist (ed.), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations* (pp. 1-35). London: Pinter/Cassell.
- Etzkowitz, H. (2002). Incubation of Incubators: Innovation as a Triple Helix of University-Industry-Government Networks, *Science and Public Policy*, 29(2), 115-128, <http://dx.doi.org/10.3152/147154302781781056>
- Etzkowitz, H. (2005). Making Science Cities: The Triple Helix of Regional Growth and Renewal, *Science Cities Workshop*, York, England.
- Etzkowitz H., & Leydesdorff, L. (1995). The Triple Helix – University – Industry – Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development. *EASST Review*, 14.
- Evangelista, R., Iammarino, S., Mastrostefano, V., & Silvani, A. (2002). Looking for Regional Systems of Innovation: Evidence from the Italian Innovation Survey, *Regional Studies*, 36(2), (<http://dx.doi.org/10.1080/00343400220121963>)
- Gaczek, W.M. (2009). *Gospodarka oparta na wiedzy w regionach europejskich*. Warszawa: PAN KPZK.
- Gayle, P. (2001). Market Concentration and Innovation: New Empirical Evidence on the Schumpeterian Hypothesis, Center for Economic Analysis, University of Colorado, *Discussion Papers in Economics Working paper 01-14*, 1-25.
- Gorzelał, G. (1997). Polityka pomocy regionalnej w liberalnej gospodarce – Appalachy. In A. Dobroczyńska (ed.), *Jednolitość i różnorodność w polityce rozwoju*, (pp. 99-119). Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.
- Gorzelał, G. (2009). Fakty i mity rozwoju regionalnego, *Studia Regionalne i Lokalne*, 2(36).
- Governica, (2014). *Model doskonałości EFQM*. Retrieved from http://www.governica.com/Model_Doskona%C5%82o%C5%9Bci_EFQM on 12 October 2014.
- Hein, E. (2014). Nasze pensje są sztucznie hamowane. Bez wzrostu płac grozi nam kolejny kryzys i rewolucja. Interview for *Forsal.pl* on 30.10.2014. Retrieved from <http://forsal.pl/artykuly/832443.hein-nasze-pensje-sa-sztucznie-hamowane-bez-wzrostu-plac-grozi-nam-kolejny-kryzys-i-rewolucja.html> on 25 December 2014.
- Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Kukliński, A. (2002). The Development of Knowledge – Based Economy in Europe. The regional trajectory, *Geographia Polonica*, 75(1).
- Kwiatkowski, E., & Kucharski, L. (2011). Konkurencyjność gospodarki a poziom wynagrodzeń (analiza na przykładzie polskich powiatów). *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 9, 145-157.
- Leydesdorff, L. (2012). The Triple Helix of University-Industry-Government Relations. Retrieved from <http://www.leydesdorff.net/th12/th12.pdf> on 3 May 2015.
- Leydesdorff, L., & Meyer, M. (2003). The Triple Helix of University-Industry-Government Relations: Introduction to the Topical Issue. *Scientometrics*, 58(2), 191-203. (<http://dx.doi.org/10.1023/A:1026276308287>)
- Lundvall, B.A. (ed.) (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter.
- Mehta, M.D. (2002). Regulating Biotechnology and Nanotechnology in Canada: A Post-Normal Science Approach for Inclusion of the Fourth Helix. Paper Presented at the

- International Workshop on Science, Technology and Society: Lessons and Challenges*, National University of Singapore, 19 April 2002.
- Nowosielska, E. (1977). Analiza regresji w badaniach geograficznych. In Z. Chojnicki (ed.), *Metody ilościowe i modele w geografii*, (pp. 16-45). Warszawa: PWN.
- PFE (2014). Umowy o dofinansowanie wg projektów, programów, poziomów wdrażania, województw, powiatów, gmin, danych dotyczących beneficjentów, tematu priorytetu i formy prawnej, Warszawa: Portal Funduszy Europejskich. Retrieved from http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/KSL_raporty.aspx, on 10 October 2014.
- Pike, A., Rodrigues-Pose, A., & Tomaney, J. (2006). *Local and Regional Development*, London-New York: Routledge.
- Romanowski, R. (2015). *Wpływ wsparcia systemów innowacji na rozwój lokalny*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Schaedklich, M., & Wagner, G. (2007). Perspectives and Opinions for Economic Policy in Eastern Germany – with Special Reference to Aspects from Spatial Sciences. In S. Lenz (ed.), *Restructuring Eastern Germany. German Annual of Spatial Research and Policy*, (pp. 7-26). Berlin-Heidelberg-New York: Springer.
- UKIE (2002). *Strategia lizbońska. Droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Warszawa: Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej.
- Watson, J., & Crick, F. (1953). A Structure for Deoxyribose Nucleic Acid, *Nature*, 171(4356), 737-738, <http://dx.doi.org/10.1038/171737a0>

Suggested citation:

Khan, F., Xuehe, Z., Atlas, F., Ullah Khan, K., Pitafi, A., Usman Saleem, M., & Khan, S. (2017). Impact of absorptive capacity and dominant logic on ERP assimilation in Chinese firms. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 81-99 (in: M. Maciejewski (ed.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Impact of absorptive capacity and dominant logic on ERP assimilation in Chinese firms

Farhan Khan¹, Zhang Xuehe², Fouzia Atlas³, Kashif Ullah Khan⁴, Adnan Pitafi⁵, Muhammad Usman Saleem⁶, Salman Khan⁷

^{1,2,3,4,6} School of Public Affairs, University of Science and Technology of China, Hefei Anhui Province, China

⁵ School of Management, University of Science and Technology of China, Hefei Anhui Province, China

⁷ Hefei University of Technology, Hefei Anhui Province, China

e-mail: ¹ farhankhan@mail.ustc.edu.cn; ² zhangxhe@ustc.edu.cn;

³ fouzia@mail.ustc.edu.cn; ⁴ kashif1@mail.ustc.edu.cn;

⁵ adnanpitafi@gmail.com; ⁶ usmanmughal@mail.ustc.edu.cn;

⁷ salman_pide@outlook.com;

Abstract:

Firms belong to social communities that are experts in creation of new knowledge from environment. Knowledge that is generated from past experience and from environment can affect firm's process positively. Processing knowledge assimilation in a better way, strong leadership abilities are needed. That can recognize knowledge from environment in the sense of opportunities and threats. In this article, we discuss the effect of absorptive capacity (ACAP) and dominant logic (DL) on enterprise resource planning (ERP). Dynamic capabilities (DC) of top managers to absorb the knowledge from the environment and assimilate it according to their needs that improve firm's enterprise resource planning (ERP). Our main focus in this article is knowledge and how top-level managers routine that knowledge to get the future benefits for their respective firms. The model was adopted from past literature that shows the effect of absorptive capacity its subsets and dominant logic and its dimensions on ERP assimilation. For this study we examined the Chinese firms located in Hefei city (Anhui province) China. Hefei is one of the fastest developing and emerging economic hub in China. Employees from top level are the target group in this study. The results prove our hypotheses that absorptive capacity and dominant logic have a positive influence on ERP in Chinese firms, that not only increases the productivity and performance of the firm, but also helps in the allocation of resources and decision making processes to stand in the dynamic market and oppose any kind of threats. Our results showed positive correlation between all the variables.

Keywords: absorptive capacity; dominant logic; ERP assimilation; top management; dynamic capabilities

JEL codes: M11

1. INTRODUCTION

In the recent years, managers of the organizations are one of the hot topics in organizational learning research perspective. Manager's personal abilities, their interactions outside the organizations, and knowledge absorption are under constant discussion. Cohen & Levinthal (1990) mentioned that "The capacity of absorption which is the ability of a company to recognize the external knowledge, assimilate it and routine that knowledge in the market". Day by day the competition in the market is becoming stronger and not only do the new companies have to be innovative, but also the well-established companies have to keep focusing on their company learning activities. For that the companies need to be more knowledgeable and have abilities to absorb more knowledge generated outside the firm. The role of absorptive capacity (ACAP) is very important in leaning perspective which deals with acquisition, assimilation, transformation, and exploitation (Zahra & George, 2002 and Szulanski, 1996). There are two subsets of ACAP which help the firm to improve the firm's ability to increase their performance; the subsets of the ACAP are *potential absorptive capacity (PACAP)* and *realized absorptive capacity (RACAP)*. "PACAP deals with acquisition of knowledge and assimilation whereas, RACAP deals with transformation and exploitation of knowledge". ACAP and dynamic capabilities for the effective business through action management redefines and implements these activities on the basis of knowledge (Floyd and Lane, 2000). Cohen and Levinthal describe, absorptive capacity as the knack of an organizational associate "to value, learn, and pertain new knowledge". Mowery and Oxley, 1995 define ACAP as a broader sense of organization limb "Skills which are needed to deal with the transferred knowledge and that are also desired to alter that knowledge". Furthermore, Zahra and George conceptualized ACAP as "a process and a set of organizational routine which obtain, understand, alter, and utilize knowledge that turn out dynamic capabilities of the organization". Cohen and Levinthal argued that ACAP is not only the ability to develop and routine but also the capability in which to understand and learn about the external knowledge. On the other hand researchers with managerial perspective argue that a few simple rules and simple knowledge structure have great characteristics in complex, rapid paced environments (Eisenhardt & Martin, 2000; Wirtz, Mathieu, & Schilke, 2007).

This study focused on the information that has been absorbed from the environment through absorptive capacity which later on transforms for the better performance of the firm and for ERP assimilation. In this context dominant logic plays an important role. Dominant logic is a key construct of this study, as dominant logic enables top management to learn from their past experience and from current information available in the work environment.

Competitive advantages support rapid and straight proceedings which are essential for the improvement Baum and Wally (2003), that focus on the top management interests towards essential issues. Regularly searching for prospects, proactive

testing, and supple organizational design which enable managers as well as entrepreneurs towards keeping open the firms for various possibilities, adapting quick transformation, also through examination diverse resources develop (March, 1996). Organizations change in their technical and administrative knowledge, industry contest, constituent hope, or top management aspirations in order to get innovation, unique capabilities and develop their intensity of recital (Damanpour, Walker, & Avellaneda, 2009). Organizations may be further innovated by getting benefits from learning in all areas instead of focusing in one area or unit. Knowledge exchange with consumers, and different units allow managers to opt and manage plans, resources, external units that ensure adaptive behaviour (Damanpour et al., 2009). To gain the market shares Enterprise Resource Planning (ERP) giants focusing on the Small firms. But working models developed to big business the only solution to all business processes and best practices in the industry verticals. Firms are different, separate, and distinct, varied, and gain much more competitive by adjusting programs to the needs of its customers. Which means the requirements cannot be standardized. The ability to effectively deliver basic functionality in ERP software for business processes and organizations to notes transmitted effectively participate by which users can assimilate easily and unobtrusively the system in their daily work important for the implementation of ERP and the results achieved. We propose ERP innovation assimilation like dynamic capability that the comprehension which is re-generated in and outside the firm, how to utilize that knowledge to improve the firm performance? Research says that the dynamic capabilities are built into the organization and processes aimed at facilitating firms to alter and reform (Zott, 2000). To arrange company's resource base these capabilities enable them to adapt the conditions of the market towards competition to achieve (Zahra, 2002).

On the other hand dominant logic is to be called the DNA of organization, different, and hard to impersonate capital for the organization (Barney, 1991). Obloj (2010a) argued that in emerging economy dominant logic plays an important role. In particular, socialist economic system transferred to market economies to examine the values as intangible resource of dominant logic, on other hand there is not well developed support for tangible resources (Bruton, Ahlstrom, & Obloj, 2008; Kolvereid & Obloj, 1994; Meyer & Peng, 2005). We propose the effect of dominant logic and absorptive capacity on ERP assimilation.

For this study we collect data from Chinese firms located in Hefei (Anhui), China. Furthermore, we used SPSS for data analysis and correlation and regression analysis of the data sample are presented in result section. Hypothesis and literature review presents the theoretical support of this study and the relationship between the variables of the conceptual model. Followed by the methodology section that describes the targeted group and method of analysis. The result section provides the empirical result for the variables through SPSS and a brief discussion regarding result. And at the end, discussion and conclusion of the study is provided.

2. LITERATURE REVIEW HYPOTHESES DEVELOPMENT

Absorptive capacity and erp assimilation

In order to find out if acquiring and assimilating external knowledge potential absorptive capacities (PACAP) plays an important role that could possibly enable the firm to acquire external knowledge. Cohen and Levinthal's (1990) depiction of allow the firms so they can get exterior information, which does not assure the use of that information. In the same way, firms can obtain and understand information but to alter and utilize the information for the benefit of the firm that is a capability that the firm may not possess. Thus, it does not mean that high PACAP improves the organizational performance (Zahra, 2002).

The ability of firm's to manage information Tripsas and Gavetti (2000) examine that experience significant related to the managerial cognition. Therefore, PACAP of the firm is Path- dependent capability which depends on the past experiences which is to be called organizational memory. Firm's successes and failures depend on the past experiences Nelson and Winter (1982), it also shows that how a firm acquire and assimilate new knowledge, and maintain their focus on future (Zahra, 2002). Managers combine two different type of frames to refer fresh data which may be used in creating income by the process of bisociation (Zahra, 2002). Hitt, Bierman, Shimizu and Kochhar (2000), the significance of human capital that is important for the firm's knowledge base process which helps the firm to improve performance. For the ERP system a user is required to understand the external information concerning ERP systems as well as ERP consulting firms. Following, the ability of the individual and how they assimilate that knowledge in his or her task (Park, Suh, & Yang, 2007). This shows the positive relationship of PACAP with ERP. Zahra and George (2002) recommended that PACAP integrated acquisition and assimilation exaggerated RACAP. Zahra, 2002 mentioned that RACAP is the capacity of the firm's which strengthens information that has been engrossed. Firm's operations RACAP includes alter and develop the absorbed data, which improves the firm's performance. Prior knowledge of the resource Gianmario Verona (1999), required unit to develop capabilities of the organizations mentioned as combinative capabilities Kogut & Zander (1992), which allow to assimilate the new knowledge (Eisenhart & Martin, 2000; Kogut & Zander, 1992).” Combinative capabilities in their emergence and idiosyncratic are path- dependent; nevertheless they show same features” said by (Eisenhardt & Martin, 2000).

These commonalities include in different organizational activities like in decision-making processes and in cross-functional teams, in this each one deals with different dimensions of absorptive capacity. G Verona (1999) mentioned that engrossing outer information linked with managerial structures, scheme, and the social associations (Bosch, Jansen, Volberda, 2005). Zahra & George (2002) argued that (RACAP) deals with origination's exploitation capabilities and therefore setoff PACAP as RACAP inside focused. Whereas, the division was proposed as “some

firms have very strong ingenuity towards understanding the multifarious problems but they are not able to covert knowledge into useful productive advance strategies” (Zahra & George, 2002, p. 191). Hage and Aiken (1967) said that “contribution in decision making point out the level in which inferior take part in high-level assessment making process”. They play their role as sift and facilitator while acquisitioning information (Aldrich & Herker, 1977; Bosch, 2005). The above discussion supports our statement, and we hypothesize that:

H1: ACAP has positive influence on ERP assimilation.

Dominant logic and ERP assimilation

Venkatraman (1989) defined pro-activeness as opportunity-seeking and a forward-looking perspective. Pro-activeness in firms acts as an agent towards experimenting with change and looking forward for opportunities of future demand (Miles & Snow, 1978). Some of the studies seeing this as a ‘step-ahead’ towards activities that report significant performance relationships (Wright, 1995; Talke, 2007).

Talke (2007) argues that pro-activeness is not only seeking the opportunity, but also expectation of future requirements, and ‘exploiting emerging opportunities’ (Obloj, 2010b). Obloj (2010) argued that pro-activeness in capitalist firms in transition economies should be important for at least two reasons. First, limited and unevenly distributed resources in those economies Meyer and Peng (2005), and Garry D. Bruton and Rubanik (2002), pro-activeness is the good method to find, appraise, and obtain such limited resources even those resources which might not be direct linked or one’s current plans (Talke, 2007; Venkatraman, 1989b). Next, being pro-active guides to sense making Miles and Snow (1978), and experimenting viewpoint, that is linked with their environment should not only “expert” in multifarious cognitive maps Dane and Pratt (2007), nevertheless also effective enact their environments (Weick, 1995). In emerging economies organizational capacity of acquisition and exploitation is important for the firm’s performance Lyles (2007), Uhlenbruck, Meyer and Hitt (2003) because these firms face stiff challenges from the market place and the turbulence in the developing economy also possess challenges (Peng, 2003). Research suggests that within a particular domain a “kind” learning structure has to exist to lead complex cognition for the experiences (Hogarth, 2001). Whereas, “kind” learning structure means that fast response presented and the outcome for errors must be noteworthy. Moreover, strong relations between actions and consequences should be made which enable the firms to learn from their failures. In the result, of that firms become “expert,” in strategic management, more multifarious, and more effective in proceedings (Dane & Pratt, 2007). Through organizational context, it seems that capitalist managers can evoke failures, and effectively learn from them, these managers more effectively develop mind-set which leads to effective decision making (Obloj, 2010b). For successful adaption of opportunities, threats, and changes in the environment firms have to look towards their environment (Jackson & Dutton,

1988; Keh, Foo, & Lim, 2002). Evaluating and biases entrepreneurs can appreciably affect the perception of opportunities and threats and accordingly, the selection and (re) actions of the firms is one of the danger in carrying out this out (Daniel Kahneman & Tversky, 1979). In particular, it might be a inconsistency between the firms' look their surroundings and certainty of setting (D. Kahneman & Lovallo, 1993). Whereas, the entire heuristics and biases have no effect on examining efforts in a negative aspect (Dane & Pratt, 2007). For instance "positive delusion" can be a useful sense making tool that allows teams to produce a own fulfilling prophecy, which force them in changing environment that fits in their beliefs (Weick, 1995). Jackson and Dutton (1988) found that the managers of mature economies tend to be more sensitive to risks. Traditionally, they follow the formal rules concerning the production of the socialist system. The socialist system of dominant logic has been alert on the results of assembling and, consequently, the main problem was a threat to change in governmental policies or introduction of new policy to any firm, which had a greater support between government officials. Another attribute, of dominant logic is whether the firms look towards the environment as an opportunity or threat in transitional economy. On the contrary, the orientation of threats may guide to a more self-protective, stiff responses Staw, Sandelands, & Dutton (1981), in the result that actor's abilities to ratify their flexible surroundings is limited, it can result in damage to the performance (Obloj, 2010b). Improvement of routines and normal working process involved in organizational learning and adaptation (Van De Ven & Poole, 1995). And in this way leads to allotment of assets, originate and organize business strategy, and supervising performance goals in organizational development (Grant, 1988). The organizational well-structured actions provide for the good practices created proper contingency in inner or outer that improves that organizational performance March (1994), learning needs flexibility in Organizational design. In emerging economies successful entrepreneurial firms should be able to twist the rules according to their needs in the formation of routines. However, in limited formalization and standardization successful firms will form flexible organizations. That is why firms organize the routines in the manner of "patch-to-patch" than "thin-to-thin" (Siggelkow, 2002). Obloj and Pratt (2005) argued that for pragmatic reasons the routines will also be principally codified by successful managers (e.g., legal environmental change). Managerial decisions as "strategic decisions regarding innovations are typically made by senior managers of the organization". Chief Executive Officers (CEOs) and top management team (TMT) members engage in ongoing processes of interpreting strategic developments, making strategic decisions, and taking action in response to a wide array of issues that have implications for organizational performance" (Damanpour & Aravind, 2012). According to Hambrick and Mason (1984) "beside strategic development and strategic decisions TMT and CEOs have the ability to absorb the knowledge that originates outside the organization. Top management is responsible for the adoption of important policies which manage the firm's activities" (Hambrick

and Mason, 1984). Hambrick and Mason (1984) proposed the demographic attributes of manager's tendency to espouse innovation. "A demographic characteristic are those attributes which enable managers to make decisions on the bases of experiences, ideas, values and way of think". For the formation and alternation of routines learning has been found critical (Zander & Kogut, 1995). Furthermore, March (1996) mentioned that individuals learning forms the firm's own experience and learning from others might also be vicarious. The relationship between learning and routine of the firm is imagined as normal learning which becomes codified of the firm through regulations as well as routines argued by (Huff, 1982; Nelson & Winter, 2002). Bettis & Prahalad (1995) defined DL as a information structure based on a time period (1) core business experiences, (2) goals which are important to success, (3) measurements of performance, and (4) values and median evolution. This information arrangement work as perceptual and intangible filters that "shifts" information from the atmosphere mentioned by (von Krogh, Erat, & Macus, 2000). Amos, Tversky and Kahneman (1974) in psychology of cognitive biases people make decisions (and often severe) errors, for an introduction and survey. To simplify the decision process most of the people depend on the specific principles. The most attractive principle is call heuristic (Tversky & Kahneman, 1973). Which leads the people to create decision by the use of knowledge that can easily be learnt and kept in mind. For the analytical approaches decision-makers do not need to calculate the information or look for sufficient information mentioned by (Nisbett & Ross, 1980). The above discussion shows that dominant logic and ERP assimilation have a positive relation.

H2: Dominant logic is positively related to ERP assimilation.

Absorptive capacity and dominant logic

Focusing on acquiring knowledge firms in all areas may be more innovative from learning. It can effect exchanges with clients and customers, allow the management to select strategies, and handle resources which depends on external sources to ensure adaptive behavior maintain the flow of resources (Pfeffer & Salancik, 1978; Damanpour, Walker, & Avellaneda, 2009). Through various forms of instruction, inculcation, and demonstration organizational knowledge and faith are diffused to individuals. Practices, languages and beliefs that consist of the organizational code when an organization socializes recruits (Peter Moskos, 1973; Van Maanen, 1973). Similarly, the organizational code alters to individual beliefs. Individually and as a whole organization forms mutual learning that has influence on both of them (March, 1991). Firms may brace up to the new combination of existing knowledge, which results to more numbers of possible knowledge configurations Kortum and Lerner (2000) and a greater innovation performance (Dushnitsky & Lenox, 2005; Kogut, B., 1992). Moreover, business tasks and restoration exposure of new technologies and practices that boost's the firm's ACAP, and the ability to absorb external

knowledge Cohen and Levinthal (1990), that is in interest of innovation (Zahra, 1993b; Dushnitsky and Lenox, 2005; Chen, Tang, Jin, Xie, & Li, 2014).

For setting the firm's direction, TMT has been defined as the dominant coalition of individuals (Cyert & March, 1963). Which has a positive impact on strategic decision making (Hambrick & Mason, 1984) and on organizational transformation. Managerial values and cognition has an important impact on the ability of organizations to adapt (Tripsas & Gavetti, 2000). Managers depend on simplified processes for information and have bounded logically (Simon, 1955). To adapt mental models they may have difficulty (Barr & Huff, 1992). Based on shared history for the organization they often develop a system of beliefs or a "dominant logic" (Prahalad & Bettis, 1986). This shared history for organizations in a transition economy is entwined with the administrative heritage of the processes, norms and values associated with the socialist planned economy. Managerial single-loop learning extend to double-loop learning and redefine the tasks, goals and values that they reflect (Child & Czegledy, 1996). In the managerial cognition perspective, managers are considered to be information workers who absorb, process and disseminate information about issues, opportunities and problems to others (Walsh, 1995). Scholars on managerial cognition argued that managers grasp the information through their own cognitive lenses. Thus, managers can be considered as "cognizes" Calori, Johnson, & Sarnin (1994) who develop a mental map and reduce the complexity if things which in the result of dominant management logic (Bettis, 1995). More diversity in a firm's activities increases the comprehensiveness and complexity of the manager's mental map of the environment. The dominant logic directly influences the organizational form, learning processes and indirectly the level of absorptive capacity argued by (Van den Bosch, Volberda, & de Boer, 1999). For example, managers with classical management logic Volberda, Foss and Lyles (2010) are in favor of traditional functional forms of organization and do not consider the external environment as a source of knowledge that can help their firm (Van den Bosch et al., 1999). Such management logic portrays the organizations as a tool to achieve present ends and causes neglecting attitude towards opportunities posed by a wider environment. In this way, inter-organizational learning and potential absorptive capacity would be low which in turn is a reduction in innovation (Anatoliivna, 2013). This discussion shows the positive influence of absorptive capacity over dominant logic.

H3: Absorptive capacity is positively related to dominant logic.

3. RESEARCH METHODOLOGY

Sampling and data collection

To test the model we conducted survey in China and collected data from 300 companies involved in various sector i.e. telecommunication, electronics, information

technology, manufacturing, semiconductor, pharmaceutical, and scientific instruments. However, collecting data through a questionnaire survey for the research purpose in China is difficult (Huang, Davison, Liu, & Gu, 2008). In order to make our survey feasible, we worked with a Chinese local service center for small and medium-sized enterprises. This service center is a non-profit institution, and well known for its excellent services for the private sector firms.

With help from this service center, 500 questionnaires were distributed, 420 questionnaires were returned and 330 questionnaires were completed and were finalized for data analysis. These informants are members of the senior management team, including CEOs and the vice general manager who are considered as strategic managers or rather decision makers of the various firms.. Then, we randomly divided the sample into four parts and assessed the potential non-response bias. Comparing the chi-squares of the responses from two parts of the four, from which we get that between these two groups there were no significant differences. Which suggested that non-response bias in this study was not a problem.

Measures

We designed the questionnaire from a literature review to identify and validate previous measures suitable for our study. The questionnaire we translated from English into Chinese for this purpose, and we invited two native Chinese speakers for translation. Later on we again translated the questionnaire into English so we can ensure there was no difference in meaning between Chinese and English questionnaire. Each of the measures were reviewed with 7-point Likert scale from strongly agree to strongly disagree.

Absorptive capacity

From past research, ACAP is a second-order construct which has four dimensions acquisition, assimilation, transformation, and exploitation. In which acquisition is a focal point towards identifying new knowledge, that is important for the operations; assimilation deals with the understanding of that knowledge which has been absorbed; transformation deals with the ability in which combining the existing and newly obtained knowledge; whereas exploitation deals with the ability to use that knowledge in the firm's objectives (Liu, Ke, Wei, & Hua, 2013). To measure the four dimensions we adopted the items from Zahra and George (2002) and Szulanski (1996), we used 7-point Likert scales from smaller to higher.

Dominant logic

DL (dominant logic) including "mind-sets" Nadkarni & Perez (2007), "inter-connected choices" Nicolaj Siggelkow (2002), and "strategic frames" (Huff, 1982; Bolton & Harris, 1999). The ability of a top management group (a group of key individuals), to manage a diversified firm is limited by the dominant general management logic(s) that they are used to. In other words, the range of tools that top managers use to identify, define, and make strategic decisions,

and their view of the world (mind sets), is determined by their experience. To measure the dimensions for dominant logic we adopted the items from Obloj (2010), we used seven point likert scale from smaller to higher.

ERP assimilation

ERP assimilation has been defined as the extent to which the use of the technology diffuses across the organizational projects or work processes and becomes a routine in the activities of those projects and processes (Fichman, R.G., and Kemerer, 1997; Purvis, Sambamurthy, & Zmud, 2001). Researchers, adopted a macro stance, that has proved a positive linkage between meta-structuring activities, e.g., top management support, strategic rationale and coordination, and web assimilation (Chatterjee et al. 2002; Shen, 2008). We also used 7-point Likert scale from smaller to higher to measure the ERP assimilation.

4. RESULTS

The descriptive analysis and correlation matrix of the research are illustrated in Table 1 the correlation coefficients between the independent variables absorptive capacity (ACAP) and dominant logic (DL). Table 1 shows that dominant logic is positively and significantly correlated with ERP ($r = 0.628$, $p < 0.01$) positively and significantly correlated with ACAP ($r = 0.676$ $p < 0.01$). A series of regression analysis were further performed to examine the strength of relationships among these variables. Dominant logic has positive and significant influence on ERP ($\beta = 0.628$, $p < 0.01$) which support our statement that is dominant logic is positively related to ERP assimilation. Whereas, absorptive capacity is also positively correlated with ERP ($\beta = 0.676$ $p < 0.001$). Table 1 shows that there is a significant correlation between the variables in the conceptual model.

Table 1. Mean, standard deviation, and correlation (n=330)

Variables	Mean	SD	DL	ACAP	ERP
DL	4.81	1.05	1	-	-
ACAP	5.02	1.29	0.628**	1	-
ERP	4.94	1.29	0.637**	0.676**	1

Source: own study.

A multiple linear regression was calculated to check the ERP assimilation with effect of absorptive capacity and dominant logic in Table 2,3, and 4. A significant regression among the variables was found ($F(2,327) = 178.108$, $p < .000$), with an R^2 of .521. ERP is equal to $.816 + .524 (AC) + .314(DL)$ where, ACAP is measured in two subsets PACAP and RACAP, and dominant logic has subsets in four dimensions. Furthermore, it shows that absorptive capacity and dominant logic has positive impact on ERP assimilation. And shows that if information resources are located properly with better leadership in decision making it will have a positive impact on the ERP of the firm.

Table 2. Model Summary of ACAP,DL and EPR assimilation

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.722 ^a	0.521	0.518	0.90203

a. Predictors: (Constant), ACAP, DL2

Source: own study.

Table 3. ANOVA^a Regression analysis between ACAP, DL and EPR assimilation

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	289.839	2	144.919	178.108	0.000 ^b
	Residual	266.067	327	0.814	–	–
	Total	555.906	329	–	–	–

a. Dependent Variable: ERP; b. Predictors: (Constant), ACAP, DL2

Source: own study.

Table 4. Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	0.816	0.231	–	3.535	0.000
	DL2	0.314	0.052	0.278	6.019	0.000
	PACv2	0.524	0.046	0.529	11.462	0.000

a. Dependent Variable: ERP

Source: own study.

The implication of this study are for firms where there is a lack of information disseminated in order to make the processes more efficient. This study implies its significance on the private firms. From above discussion it is clear that information is very important for any firm to compete in the market place. We treat wide boundary span and a critical link between environment and organizational structure. That firms face multiple environments and thus have turbulent time in coping with the challenges on a daily basis. Managers need to learn from their past experience and gain from the new knowledge available in the environment to make critical decisions and resource allocation which will ultimately improve the ERP assimilation of the organization.

5. DISCUSSION

The survey was conducted in Chinese private firms to study their ability of absorption of knowledge and to study the dynamic capabilities of top management. The purpose of this study was to explore the dynamic capabilities of top management in context of Chinese market, their ability to explore the working environment for opportunity and threats. From their past experiences and knowledge to generate new knowledge in order to stand in market, that effects ERP in a positive way. Our work suggests absorptive capacity consists of different processes by which a firm can get knowledge from environment, such as creating alliance, personal relations and experiences. These processes make the absorptive capacity very effective that

can help ERP to perform in a better way. On the other hand, dominant logic shows the dynamic capabilities of top management. The two subsets of absorptive capacity show the dynamic capabilities of absorptive capacity which effect the ERP from different aspects in this study. From acquisition of knowledge to routine that knowledge in ERP assimilation potential and realize absorptive capacity the dynamic capabilities of absorptive capacity play significant role at different stages of ERP. Dynamic capabilities are not tautological, vague, and endlessly recursive as some have suggested (e.g. Priem & Butler, 2001; Williamson, 1999). But they consist of the processes which are key elements of the firm, management of resources, and in critical situations make such kind of decisions which help the firm to turn over the problems to their benefit.

This research provides some contribution to management research and practice. 1) The Absorptive capacity effects ERP assimilation; 2) Dominant logic and its effects on ERP assimilation 3) absorptive capacity, dominant logic and their inter relationship 4) Knowledge of conditions under which top management use their capabilities and knowledge to improve ERP. For management researchers, we provide insights into appropriate use of absorptive capacity. Our study provides a guideline for managers how they can use their capabilities and absorb knowledge from in and around the environment. Which later on they can use in ERP assimilation. These contributions are discussed in detail below:

First, this study provides a critical empirical evidence of the impact of absorptive capacity on ERP assimilation. In this view of ERP system, acquiring knowledge regarding ERP systems and ERP consulting firms a user's absorptive capacity for understanding knowledge play an important role. Second a user's ability to understand the knowledge and internalize the knowledge into his or her work environment. Once members of the organization understand the knowledge, they need to assimilate it. Moreover, individual's required knowledge to understand in new context and synthesize it into their task environment in order to effectively transfer knowledge (Park et al., 2007). Our results show the influence of absorptive capacity over ERP assimilation, as the results $\beta = 0.676$ which is positively related to ERP assimilation, whereas $p < 0.01$. According to this result absorptive capacity has a positive effect on ERP assimilation. Second, our study suggests that dominant logic has a positive relation with ERP assimilation. The dynamic capabilities of top management have a major effect on ERP. Private firms depend on the dynamic capabilities of top management, in terms of resource allocation, key processes of an organization, and decision-making etc. We suspected that dominant logic plays an important role in any firms' success and has a great impact over ERP assimilation, for that we provided empirical and theoretical support in this study. DL makes the environment exogenous and alter it significantly in mature markets and extend outlines, and tendency; different effective types of DL should alter towards further composite programs and structured design of organization which allows better projections, control, and efficient exploitation of expanded resource base (Wiltbank, Dew, Read, & Sarasvathy, 2006). According to our results $r = 0.628$, Which shows that dominant logic (DL) has

a positive effect over ERP assimilation where $p < 0.01$. This result shows that dominant logic and dynamic capabilities of top management are one of the key elements for the better at any stage and on any level of ERP. Top management and their way of thinking about any opportunity and threat effects the firm in a positive way and vice versa. Third, our study provides an empirical evidence for the impact of absorptive capacity on dominant logic. From managerial cognition, managers are assumed as “information workers” (Lundberg, 1985). Managers consume their time acquiring, assimilating, and disseminating knowledge about issue, opportunities, and problems. Managers see their ways through which flow of information can make the decisions and solving problems easy (Walsh, 1995). As our results $r = 0.676$ where $p < 0.01$ according to this result absorptive capacity has a positive influence on ERP assimilation. For firms and top management knowledge plays a key role to overcome their failures. From our results it is proved that for a better firm performance top management must be full of knowledge. Not only for firm’s performance but also scanning the environment for opportunity and threats, knowledge boosts the abilities to be more innovative and which also impacts ERP assimilation. From past experiences and updated knowledge that helps the managers to make good decisions in critical situations, and resource allocation in limited resources. Our results suggest that absorptive and dominant logic have significant influence on ERP.

An organization deals with languages, beliefs, and practices that consist of organizational code (Whyte 1957; Van Maanen, 1973). At the same time, organizational code is varying to individual beliefs. This kind of mutual learning has benefits for both individuals and for an organization. Knowledge stores in the organization’s norms, rules, routine and forms over time as knowledge is gathered, and learning progresses (March, 1991).

For top management, this paper provides insight regarding knowledge absorption and use of the individual dynamic capabilities to improve the ERP assimilation. This study provides insights about manager’s views towards opportunities, threats, and quick responsiveness towards decision-making. As the folk wisdom all the issues should be viewed as opportunities. Managers should be sure about the presence of opportunities within challenges and threats. But in order to convince the team positively we must always highlight the opportunities (Jackson & Dutton, 1988).

6. CONCLUSIONS

Like all studies in empirical research domain, our study also has some limitations. One key limitation that needs to be mentioned is the sample size and second is that the study focused on one specific city.

To study the ERP assimilation of the firm there are still many complications and many more constructs that involve and test the impact of ERP assimilation. In order to get a better understanding of the firm’s specific nature in ERP assimilation we must consider larger datasets and more diverse set of firms to enrich the understanding. This study focused on the firms located in Hefei city located in Anhui province, China. For

future study more firms could be examined from different regions so that better understanding about ERP assimilation can be provided and regional variations also assessed.

REFERENCES

- Aldrich, H., & Herker, D. (1977). Boundary Spanning Roles and Organization Structure. *Academy of Management Review*, 2(2), 217.
- Anatoliivna, V.O. (2013). Absorptive capacity in organizational theories: learning, innovation, managerial cognition, 190-198.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <http://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Barr, P.S., & Huff, A.S. (1992). Cognitive change, strategic action, *Strategic Management Journal* 13, 15-36.
- Baum, J.R., & Wally, S. (2003). Strategic decision speed and firm performance. *Strategic Management Journal*, 24(11), 1107-1129. <http://doi.org/10.1002/smj.343>
- Bettis, R.A., & Prahalad, C.K. (1995). The Dominant Logic: Retrospective and Extension. *Strategic Management Journal*, 16(1), 5-14. [http://doi.org/10.1016/0024-6301\(95\)91621-0](http://doi.org/10.1016/0024-6301(95)91621-0)
- Bettis, R.A. (1995). the Dominant Logic : Retrospective and. *Strategic Management Journal*, 16(1), 5-14. <http://doi.org/10.1002/smj.4250160104>
- Bolton, P., & Harris, C. (1999). Strategic Experimentation. *Econometrica*, 67(2), 349-374. <http://doi.org/10.1111/1468-0262.00022>
- Bosch, F.A.J., Jansen, J.J.P, & Volberda, H.W. (2005). Managing Potential and Realized Absorptive Capacity : How Do Organizational Antecedents Matter ?, *Acadamey of Management*, 48(6), 999-1015. <http://doi.org/10.5465/amj.2005.19573106>
- Bruton, G.D., Ahlstrom, D., & Obloj, K. (2008). Entrepreneurship in Emerging Economies : the Research Go in the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 1-14. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00213.x>
- Bruton, G.D., & Rubanik, Y. (2002). Resources of the firm, Russian high-technology startups, and firm growth. *Journal of Business Venturing*, 17(6), 553-576. [http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(01\)00079-9](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(01)00079-9)
- Calori, R., Johnson, G., & Sarnin, P. (1994). Ceos' cognitive maps and the scope of the organization. *Strategic Management Journal*, 15(6), 437-457. <http://doi.org/10.1002/smj.4250150603>
- Chen, Y., Tang, G., Jin, J., Xie, Q., & Li, J. (2014). CEOs' Transformational Leadership and Product Innovation Performance: The Roles of Corporate Entrepreneurship and Technology Orientation. *Journal of Product Innovation Management*, 31, 2-17. <http://doi.org/10.1111/jpim.12188>
- Child, J., & Czegledy, A.P. (1996). Managerial Learning in the Transformation of Eastern Europe: Some Key Issues. *Organization Studies*. <http://doi.org/10.1177/017084069601700202>
- Cohen, W., & Levinthal, D. (1990). Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128-152. <http://doi.org/10.2307/2393553>

- Cyert, R., & March, J. (1963). A behavioral theory of the firm. *Englewood Cliffs, NJ*, 313. <http://doi.org/10.2307/2228147>
- Damanpour, F., & Aravind, D. (2012). Organizational structure and innovation revisited: From organic to ambidextrous structure. *Handbook of Organizational Creativity*. Elsevier Inc. <http://doi.org/10.1016/B978-0-12-374714-3.00019-7>
- Damanpour, F., Walker, R.M., & Avellaneda, C.N. (2009). Combinative Effects of Innovation Types and Organizational Performance: A Longitudinal Study of Service Organizations. *Journal of Management Studies*, 46(4), 650-675. <http://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2008.00814.x>
- Dane, E., & Pratt, M.G. (2007). Exploring intuition and its role in managerial decision making. *Academy of Management Review*, 32(1), 33-54. <http://doi.org/10.5465/AMR.2007.23463682>
- Dixon, S.E.A., & Day, M. (2007) "Leadership, administrative heritage and absorptive capacity", *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. 28 Issue: 8, pp.727-748.
- Dushnitsky, G., & Lenox, M.J. (2005). When do incumbents learn from entrepreneurial ventures?: Corporate venture capital and investing firm innovation rates. *Research Policy*, 34(5), 615-639. <http://doi.org/10.1016/j.respol.2005.01.017>
- Eisenhardt, K.M., & Martin, J.A. (2000). Dynamic Capabilities : What Are They ?, *Strategic Management Journal*, 1121, 1105-1121.
- Fichman, R.G., & Kemerer, C.F. (1997). The Assimilation of Software Process Innovation: An Organizational learning Perspective. *Management Science*, 1345-1363. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Grant, R. (1988). "dominant logic," relatedness and the link between diversity and performance. *Strategic Management Journal*, 9(6), 639-642. <http://doi.org/10.1002/smj.4250090610>
- Hage, J., & Aiken, M. (1967). Program change and organizational properties. A comparative analysis. *AJS; American Journal of Sociology*, 72(5), 503-519. <http://doi.org/10.1086/224380>
- Hambrick, D.C., & Mason, P.A. (1984). Echelons : of Reflection The Its Organization as Top a. *Management*, 9(2), 193-206. <http://doi.org/10.2307/258434>
- Hitt, M.A, Bierman, L., Shimizu, K., & Kochhar, R. (2000). Direct and Moderating Effects of Human Capital on Strategy and. *Academy of Management Journal*, (August), 44. <http://doi.org/10.2307/3069334>
- Hogarth, R.M. (2001). *Educating intuition. Applied Cognitive Psychology* (Vol. 17).
- Huang, Q., Davison, R.M., Liu, H., & Gu, J. (2008). The Impact of Leadership Style on Knowledge-Sharing Intentions in China. *Journal of Global Information Management*, 16(4), 67-91. <http://doi.org/10.4018/jgim.2008100104>
- Huff, A.S. (1982). Industry influences on strategy reformulation. *Strategic Management Journal*, 3(2), 119-131. <http://doi.org/10.1002/smj.4250030204>
- Jackson, S.E., & Dutton, J.E. (1988). Discerning threats and opportunities. *Administrative Science Quarterly*, 33(3), 370-387. <http://doi.org/10.2307/2392714>
- Kahneman, D., & Lovallo, D. (1993). Timid Choices and Bold Forecasts: A Cognitive Perspective on Risk Taking. *Management Science*, 39(1), 17-31. <http://doi.org/10.1287/mnsc.39.1.17>

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 47(2), 263-292. <http://doi.org/10.2307/1914185>
- Keh, H.T., Foo, M.D., & Lim, B.C. (2002). Opportunity evaluation under risky conditions: The cognitive processes of entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 125-148. <http://doi.org/10.1111/1540-8520.00003>
- Kogut, B., & Zander, U. (1992). Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. *Organization Science*, 3(3), 383-397. <http://doi.org/10.1287/orsc.3.3.383>
- Kogut, B., & Zander, U. (1992). Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology. *Organization Science*, 383-97. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Kolvereid, L., & Obloj, K. (1994). Entrepreneurship in Emerging Versus Mature Economies: An Exploratory Survey. *International Small Business Journal*, 12(4), 14-27. <http://doi.org/10.1177/0266242694124001>
- Kortum, S., & Lerner, J. (2000). Assessing the contribution of venture capital to innovation. *RAND Journal of Economics*, 31(4), 674-692. <http://doi.org/10.2307/2696354>
- Liu, H., Ke, W., Wei, K.K., & Hua, Z. (2013). The impact of IT capabilities on firm performance: The mediating roles of absorptive capacity and supply chain agility. *Decision Support Systems*, 54(3), 1452-1462. <http://doi.org/10.1016/j.dss.2012.12.016>
- Lundberg, C.C. (1985). Whatever it takes – decision makers at work. *Academy of Management Review*, 10(4), 868-870.
- Lyles, M.A. (2007). Knowledge acquisition from foreign parents in international joint ventures: An empirical examination in the Hungarian context. *Journal of International Business Studies*, 38(1), 3-18.
- March, G.J. (1991). Exploration and Exploitation in Organizational Learning. *Organization Science*, 71-87. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- March, J.G. (1996). Continuity and change in theories of organizational action. *Administrative Science Quarterly*, 41(2), 278. <http://doi.org/10.1002/smj.515>
- Meyer, K.E., & Peng, M.W. (2005). Probing Theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, Resources, and Institutions. *Journal of International Business Studies*, 36(6), 600-621. <http://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400167>
- Miles, R.E., & Snow, C.C. (1978). Organizational strategy, structure, and process. *Academy of Management Review*, 3(3), 546-562.
- Miles, R. & Snow, C. (1978). Organizational Strategy, structure and process. New York: McGraw-Hill.
- Moskos, P. (1973). Observations on the Making of a Police Officer. *Human Organization*. <http://doi.org/10.1007/978-3-319-15868-6>
- Mowery, D.C., & Oxley, J.E. (1995). Inward technology transfer and competitiveness: the role of national innovation systems. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 67-93. <http://doi.org/Article>
- Nadkarni, S., & Perez, P.D. (2007). Prior Conditions and Early International Commitment: The Mediating Role of Domestic Mindset. *Journal of International Business Studies*, 38(1), 160-176. <http://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400248>

- Nelson, R.R., & Winter, S.G. (2002). Evolutionary Theorizing in Economics. *Journal of Economic Perspectives*, 16(2), 23-46. <http://doi.org/10.1257/0895330027247>
- Nisbett, R.E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. *Social Judgment*. <http://doi.org/10.1080/09658210244000603>
- Obloj, T. et al. (2010a). Dominant Logic and Entrepreneurial Firms' Performance in a Transition Economy. *ET&P*, 34(1), 151-170.
- Obloj, T. et al. (2010b). Dominant Logic and Entrepreneurial Firms' Performance in a Transition Economy .
- Park, J.H., Suh, H.J., & Yang, H.D. (2007). Perceived absorptive capacity of individual users in performance of Enterprise Resource Planning (ERP) usage: The case for Korean firms. *Information and Management*, 44(3), 300-312. <http://doi.org/10.1016/j.im.2007.02.001>
- Peng, M.W. (2003). Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management Review*. <http://doi.org/10.5465/AMR.2003.9416341>
- Pfeffer, J., & Salancik, G.R. (1978). The external control of organizations: A resource dependence approach, Hyper & Row, Newyork.
- Priem, R.L., & Butler, J.E. (2001). Is the RBV a Useful Perspective for Strategic Management Research? *Academy of Management Review*, 26(1), 22-40. <http://doi.org/10.5465/AMR.2001.4011938>
- Purvis, R.L., Sambamurthy, V., & Zmud, R.W. (2001). The Assimilation of Knowledge Platforms in Organizations. *Organization Science*, 12(2), 117-135. <http://doi.org/10.1287/orsc.12.2.117.10115>
- Shen, K.N. (2008). Assimilation of enterprise resource planning (ERP): a multilevel model.
- Siggelkow, N. (2002). Evolution toward fit. *Administrative Science Quarterly*, 47(1), 125-159. <http://doi.org/10.2307/3094893>
- Siggelkow, N. (2002). Misperceiving Interactions Among Complements and Substitutes: Organizational Consequences. *Management Science*, 48(7), 900-916. <http://doi.org/10.1287/mnsc.48.7.900.2820>
- Simon, H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118. <http://doi.org/10.2307/1884852>
- Staw, B.M., Sandelands, L.E., & Dutton, J.E. (1981). Threat Rigidity Effects in Organizational Behavior: A Multilevel Analysis. *Administrative Science Quarterly*, 26(4), 501-524. <http://doi.org/10.2307/2392337>
- Talke, K. (2007). Corporate mindset of innovating firms: Influences on new product performance. *Journal of Engineering and Technology Management – JET-M*, 24(1-2), 76-91. <http://doi.org/10.1016/j.jengtecman.2007.01.005>
- Tripsas, M., & Gavetti, G. (2000). Capabilities , Cognition , and Inertia : Evidence From Digital Imaging, *Strategic Management Journal*, 21, 1161-1147.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232. [http://doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](http://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9)
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science (New York, N.Y.)*, 185(4157 (Sept. 27, 1974)), 1124-31. <http://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

- Uhlenbruck, K., Meyer, K.E., & Hitt, M.A. (2003). Organizational Transformation in Transition Economies: Resource-based and Organizational Learning Perspectives. *Journal of Management Studies*, 40(2), 257-282. <http://doi.org/10.1111/1467-6486.00340>
- Van De Ven, A.H., & Poole, M.S. (1995). Explaining Development and Change in Organizations. *Academy of Management Review*, 20(3), 510-540. <http://doi.org/10.2307/258786>
- Van den Bosch, F.A.J., Volberda, H.W., & de Boer, M. (1999). Coevolution of Firm Absorptive Capacity and Knowledge Environment: Organizational Forms and Combinative Capabilities. *Organization Science*, 10(5), 551-568. <http://doi.org/10.1287/orsc.10.5.551>
- Van Maanen, J. (1973). Observations on the making of policemen. *Human Organization*. <http://doi.org/10.1007/978-3-319-15868-6>
- Venkatraman, N. (1989a). Strategic orientation of business enterprises: the construct, dimensionality, and measurement. *Management Science*, 35, 942-962. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Venkatraman, N. (1989b). Strategic Orientation of Business Enterprises: The Construct, Dimensionality, and Measurement. *Management Science*, 35(8), 942-962. <http://doi.org/10.1287/mnsc.35.8.942>
- Verona, G. (1999). A resource-based view of product development. *Academy of Management Review*, 24(1), 132-142. <http://doi.org/10.5465/AMR.1999.1580445>
- Verona, G. (1999). A resource-based view of product development. *Academy of Management Review*, 24(1), 132-142. <http://doi.org/10.5465/AMR.1999.1580445>
- Volberda, H.W., Foss, N.J., & Lyles, M.A. (2010). PERSPECTIVE--Absorbing the Concept of Absorptive Capacity: How to Realize Its Potential in the Organization Field. *Organization Science* (Vol. 21). <http://doi.org/10.1287/orsc.1090.0503>
- Von Krogh, G., Erat, P., & Macus, M. (2000). Exploring the Link between Dominant Logic and Company Performance. *Creativity and Innovation Management*, 9(2), 82-93. <http://doi.org/10.1111/1467-8691.00160>
- Walsh, J.P. (1995). Managerial and Organizational Cognition: Notes from a Trip Down Memory Lane. *Organization Science*. <http://doi.org/Article>
- Weick, K.E. (1995). Sensemaking in Organization. In *Sensemaking in Organizations* (Vol. 13, pp. 109-131). Retrieved from <http://www.worldcat.org/oclc/88135514>
- Whyte, W.H.J. (1957). *The Organization Man*, Garden City, New York. Doubleday, 1956.
- Williamson, O.E. (1999). Strategy research: Governance and competence perspectives. *Strategic Management Journal*, 20(12), 1087-1108. [http://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199912\)20:12<1087::AID-SMJ71>3.0.CO;2-Z](http://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199912)20:12<1087::AID-SMJ71>3.0.CO;2-Z)
- Wiltbank, R., Dew, N., Read, S., & Sarasvathy, S. D. (2006). What to do next? The case for non-predictive strategy. *Strategic Management Journal*, 27(10), 981-998. <http://doi.org/10.1002/smj>
- Wirtz, B.W., Mathieu, A., & Schilke, O. (2007). Strategy in High-Velocity Environments. *Long Range Planning*, 40(3), 295-313. <http://doi.org/10.1016/j.lrp.2007.06.002>
- Wright, P., et al. (1995). Strategic orientations, competitive advantage, and business performance. *Journal of Business Research*, 33(2), 143-151. [http://doi.org/10.1016/0148-2963\(94\)00064-L](http://doi.org/10.1016/0148-2963(94)00064-L)

- Zahra, S.A. (1993). Environment, corporate entrepreneurship, and financial performance: A taxonomic approach. *Journal of Business Venturing*, 8(4), 319-340. [http://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90003-N](http://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90003-N)
- Zahra, S.A. (2002). Absorptive Capacity : a Review , and Extension. *Management*, 27(2), 185-203. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/4134351>
- Zander, U., & Kogut, B. (1995). Knowledge and the Speed of the Transfer and Imitation of Organizational Capabilities – an Empirical-Test. *Organization Science*, 6(1), 76-92. <http://doi.org/10.1287/orsc.6.1.76>

Competing interests

As declared the authors do not have any competing interests.

Sugerowane cytowanie:

Rękas, K. (2017). Chiny jako gospodarka oparta na wiedzy. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 101-112 (w: M. Maciejewski (red.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Chiny jako gospodarka oparta na wiedzy

Karolina Rękas*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: karolina_rekas@wp.pl

Streszczenie:

W artykule podjęto próbę oceny obecnego stopnia rozwoju naukowo-technologicznego chińskiej gospodarki. Poszukiwana jest odpowiedź na pytanie, czy (oraz w jakim stopniu) Chiny posiadają takie zasoby, które pozwalałyby im w przyszłości osiągnąć status gospodarki opartej na wiedzy. Badany jest również charakter tych zasobów. W tym celu przeanalizowana została gospodarka Chin pod względem wybranych mierników na przestrzeni lat 2000-2014 na podstawie zamieszczonych materiałów źródłowych oraz literatury przedmiotu. Na wstępie omówiono teoretyczną stronę zagadnienia gospodarki opartej na wiedzy. Następnie analizie poddano mierniki określające obecny stopień zaawansowania technologicznego Chin. W dalszej części opracowania skupiono się na istotnych wyzwaniach i zagrożeniach dla dalszego rozwoju tego kraju. W oparciu o zamieszczone dane stwierdzono, iż Chiny znajdują się w fazie transformacji do gospodarki opartej na wiedzy oraz posiadają znaczny potencjał, by taki status osiągnąć. Jednak by do tego doszło, konieczne jest przezwyciężenie licznych problemów poruszonych w niniejszym artykule. Przeprowadzona analiza może stanowić punkt odniesienia dla dalszych, pogłębionych badań nad konkurencyjnością Chińskiej Republiki Ludowej, zwłaszcza w obszarze zaawansowanej technologii oraz determinant gospodarki opartej na wiedzy.

Słowa kluczowe: Chiny; gospodarka oparta na wiedzy; gospodarka chińska; rozwój naukowo-technologiczny; konkurencyjność

Klasyfikacja JEL: O11, O53, O32

* Autorka tekstu jest studentką kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Artykuł powstał w ramach wsparcia podnoszenia jakości kształcenia na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, a publikacja artykułu jest dofinansowana przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dotacji projakościowej.

1. WSTĘP

Chińska Republika Ludowa (ChRL) jest obecnie jednym z najdynamiczniej rozwijających się krajów na świecie. Począwszy od końca lat 70. XX wieku, stawała się coraz ciekawszym obiektem badań naukowych, jak też przedmiotem licznych publikacji dotyczących kierunków jej rozwoju. Celem niniejszego artykułu jest analiza naukowo-

technologicznych możliwości konkurencyjnych Chin, czyli poszukiwana jest odpowiedź na pytanie, czy (oraz w jakim stopniu) Chiny posiadają przewagi konkurencyjne pozwalające im w przyszłości osiągnąć status gospodarki opartej na wiedzy (GOW).

Opracowanie przedstawia charakterystykę tego pojęcia, następnie prezentuje analizę wybranych mierników potencjału technologicznego Chin oraz przybliża kwestię wyzwań dla dalszego rozwoju gospodarczego tego kraju. Badaniem objęto lata 2000-2014, z wykorzystaniem następujących technik badawczych: *desk research* i analizy źródeł. Pełną analizę dla przyjętego okresu uniemożliwia brak danych dla dwóch wskaźników (dot. zgłoszeń patentowych i udziału dóbr *high-tech* w handlu zagranicznym) dla roku 2014.

2. POJĘCIE GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY

Gospodarka oparta na wiedzy to, posługując się definicją Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), wyrażenie służące opisowi tendencji zachodzących w zaawansowanych gospodarkach do większej zależności od wysokiego poziomu wiedzy, informacji oraz umiejętności, a także do rosnącego zapotrzebowania bezpośredniego dostępu do wszystkich powyższych przez sektor publiczny i biznesowy (OECD, 2005). Z samej nazwy wynika, iż wiedza jest głównym czynnikiem, na którym taka gospodarka opiera swoją konkurencyjność, co implikuje konieczność postrzegania jej jako zjawisko kompleksowe. Jej określenie wymaga zastosowania pewnej liczby cech odnoszących się do różnych jej obszarów. Zmienne te pogrupowane są w tzw. cztery filary (Boehlke & Polszakiewicz, 2013):

- I filar – system zachęt instytucjonalnych i ekonomicznych (stanowi fundament dla procesów produkcyjnych, dystrybucyjnych oraz implementacji wiedzy, czyli dla źródeł konkurencyjności takiej gospodarki);
- II filar – pełne inwencji i wykształcone społeczeństwo (kształtowane przez ludzi posiadających szerokie kwalifikacje, zdolności twórcze oraz bogaty zasób wiedzy, potrafiących elastycznie dopasować się do wymagań stawianych przez rynek pracy);
- III filar – wydajne systemy innowacji (ich głównym celem jest rozwój organizacji związanych z sektorem badawczo-rozwojowym);
- IV filar – odpowiednia infrastruktura informacyjna (tworzona przez usługi i instytucje, które zapewniają efektywną komunikację, przetwarzanie, gromadzenie oraz przekazywanie przydatnych informacji).

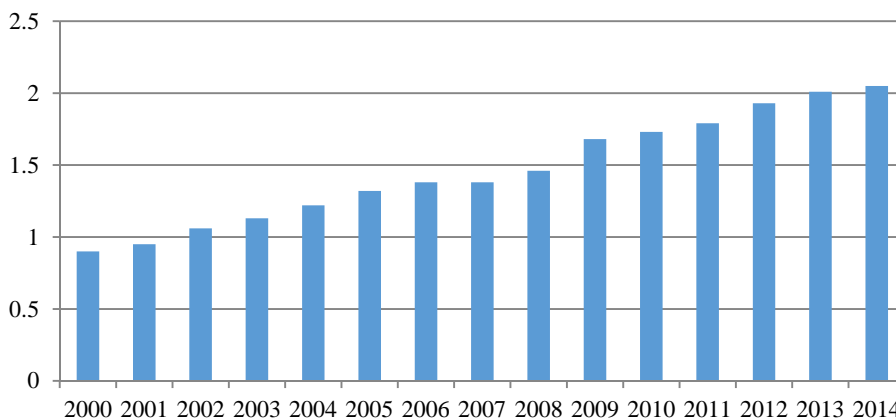
Dla potrzeb artykułu przyjęto inną definicję GOW, tłumaczoną jako gospodarkę ukierunkowaną na eksport, wykorzystującą wiedzę, technologię i kreatywność do wytwarzania dóbr i usług, której kluczowy czynnik sukcesu stanowi innowacyjność (Fazłagić, 2009). W dalszej części opracowania skupiono się na miernikach, które razem tworzą przybliżony obraz tego, jakim potencjałem technologicznym dysponuje gospodarka chińska. Mierniki te należą do następujących kategorii:

- Nakłady na badania i rozwój;
- Zasoby ludzkie;

- Patenty oraz opłaty licencyjne;
- Udział towarów *high-tech* w handlu towarowym z zagranicą.

3. STOPIEŃ ZAAWANSOWANIA TECHNOLOGICZNEGO CHIŃSKIEJ REPUBLIKI LUDOWEJ – NAKŁADY NA BADANIA I ROZWÓJ

Pierwszym wskaźnikiem (i jednocześnie jednym z najważniejszych), który obrazuje, na jakim etapie zaawansowania technologicznego znajdują się Chiny, jest intensywność wydatków na sektor badawczo-rozwojowy (B+R), co przedstawia rysunek 1.

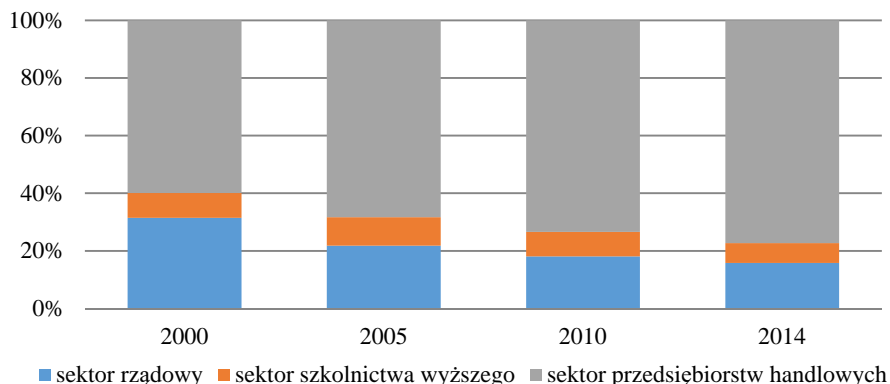


Rysunek 1. Intensywność wydatków na B+R w Chinach w latach 2000-2014 (% PKB)
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD (2016).

Chińską Republikę Ludową charakteryzują z roku na rok coraz większe nakłady na sektor B+R. Na początku XXI wieku wydatki te stanowiły niecały procent produktu krajowego brutto, natomiast w roku 2014 osiągnęły już wartość 2,05%. Biorąc pod uwagę tempo ich wzrostu (które w badanym okresie było szybsze niż np. wydatki Stanów Zjednoczonych czy Unii Europejskiej na ten sektor), bardzo prawdopodobne staje się osiągnięcie założenia, iż w roku 2020 intensywność chińskich nakładów na B+R wyniesie 2,5% PKB (OECD, 2012).

Nakłady na sektor badawczo-rozwojowy można także rozpatrywać pod względem udziału poszczególnych działów gospodarki (rysunek 2). W badanym czasie widoczny jest wzrost udziału przedsiębiorstw handlowych (w roku 2014 wzrósł o 17,4 punktu procentowego w porównaniu do roku 2000). Nastąpiło to kosztem pozostałych sektorów gospodarki: wkład szkolnictwa wyższego spadł nieznacznie (z 8,6% w roku bazowym do 6,9% w roku 2014), natomiast różnica między wydatkami rządu w analizowanym okresie była już znaczna (blisko dwukrotnej spadek). Jest to rezultat wprowadzonej w 1985 r. reformy rządowej, dotyczącej ograniczania dofinansowania dla ośrodków badawczych¹.

¹ Skutkiem wprowadzonej zmiany zwróciły się one w stronę działalności handlowej (powstał również szereg programów promujących samozatrudnienie) oraz kooperacji z biznesem. Jednym z istotnych programów rządowych

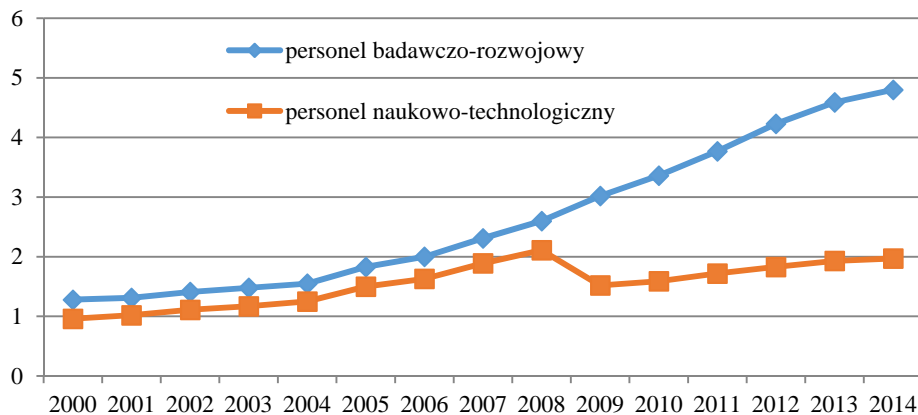


Rysunek 2. Procentowy udział poszczególnych sektorów gospodarki Chin w wydatkach na B+R w latach 2000-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD (2016).

4. KAPITAŁ LUDZKI

Kolejnym miernikiem określającym technologiczny potencjał kraju są zasoby siły roboczej. Na rysunku 3 zaprezentowane zostały zmiany, jakie zaszły w zatrudnieniu w branżach naukowo-technologicznej (N+T) oraz badawczo-rozwojowej na przestrzeni lat 2000-2014.



Rysunek 3. Zatrudnienie w działach N+T oraz B+R na 1000 zatrudnionych ogółem w Chinach w latach 2000-2014*

*Dotyczy osób, które są absolwentami studiów wyższych w wymienionych branżach i są pracownikami tych branż (OECD, 1995).

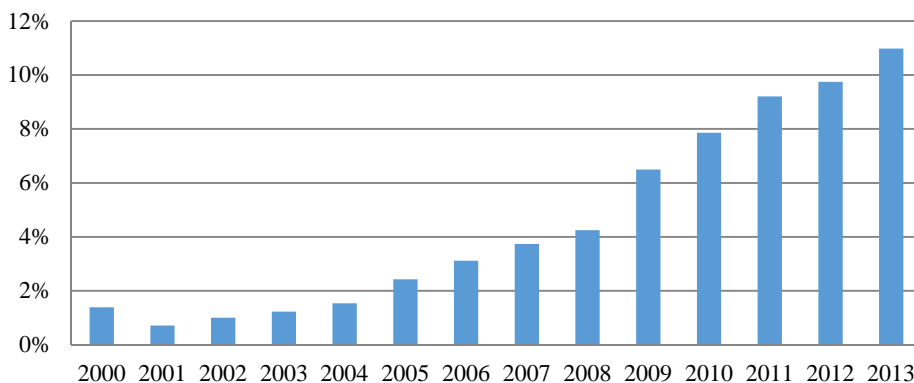
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD (2016).

był tzw. *National Torch Program of China* (Program Latarka), mający na celu m.in. pełne wykorzystanie chińskiego potencjału badawczo-technologicznego, promowanie komercjalizacji nowych osiągnięć z zakresu *high-tech*, industrializację produktów zaawansowanej technologii oraz internacjonalizację branż z tego sektora.

Z przedstawionych danych wynika, iż tendencja obu mierników jest rosnąca. W przypadku personelu sektora N+T widoczne jest załamanie trendu w 2009 r., ale od tamtego czasu zmienna wróciła na ścieżkę wzrostu. W 2014 r. w Chinach na 1000 zatrudnionych przypadało 4,8 pracowników naukowych; w branży naukowo-technologicznej wskaźnik był jeszcze niższy i wynosił zaledwie 1,97. Mimo iż najlepsze wyniki Chin w badanym czasie są ok. trzykrotnie gorsze niż w większości rozwiniętych państw² (w sektorze N+T nawet czterokrotnie), to gospodarkę chińską charakteryzuje dynamiczne tempo wzrostu zatrudnionych w analizowanych branżach; stopa wzrostu personelu B+R wynosiła 375% w latach 2000-2014, zaś stopa wzrostu pracowników N+T – 205%. Należy jednak pamiętać, iż miernik ten nie jest w stanie w pełni uwzględnić różnic w jakości edukacji, ani też jej użyteczności w działalności techniczno-naukowej (Gradziuk, 2013).

5. WŁASNOŚCI INTELEKTUALNE

Patent to jeden z najpowszechniejszych mierników efektów działalności w branży technicznej. Zgłoszenia patentowe pozwalają odpowiedzieć na wiele pytań, m.in. jaka jest dynamika zmian technologicznych w danym kraju, jakie skutki przynosi działalność placówek badawczo-rozwojowych dla przemysłu i innych podmiotów gospodarczych, czy też jak kształtuje się struktura przedsięwzięć innowacyjnych.



Rysunek 4. Liczba zgłoszeń patentowych Chin w ramach PCT w skali świata w latach 2000-2013 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD (2016).

Analizując procentowy udział aplikacji patentowych Chin w ramach zgłoszeń międzynarodowych³ (PCT) w skali światowej w latach 2000-2013 (rysunek 4) wyraźnie zaznacza się rosnący trend od 2001 roku. Na przestrzeni badanego okresu udział chińskich zgłoszeń patentowych w porównaniu do globalnej wielkości aplikacji PCT

² Chiny posiadają gorsze rezultaty niż m.in. Stany Zjednoczone, Japonia, Kanada czy Niemcy.

³ Patenty zatwierdzone w ramach tzw. Patent Cooperation Treaty (PCT) cechują się uproszczoną procedurą ich uzyskania, tzn. wystarczy jedno zgłoszenie patentowe, by otrzymać prawa własności do wynalazku.

wzrósł o 9,6 punktu procentowego. Imponujące jest tempo wzrostu chińskich międzynarodowych aplikacji o patenty – w roku 2013 było ich prawie szesnaście razy więcej niż w 2000 r. (dla porównania, w tym samym czasie dynamika wzrostu zgłoszeń patentów Stanów Zjednoczonych wyniosła 147%) (OECD, 2014).

Chińskie aplikacje patentowe w ramach PCT zgłaszane przez publiczne instytuty badawcze dotyczą w głównej mierze odkryć z zakresu nano- i biotechnologii (41,97%); drugie i trzecie miejsce zajmują technologie dotyczące ochrony środowiska i technologie teleinformatyczne (ICT) – odpowiednio 12,95% oraz 6,05% (OECD, 2014).

Miernikiem związanym z patentami są przychody i płatności z tytułu użytkowania ich oraz innych własności intelektualnych. Indeks ten przedstawia wielkość wpływów spoza kraju wynikających z użytkowania *know-how*, znaków towarowych, mechanizmów przemysłowych i innych praw własnościowych, a także wielkość kosztów będących następstwem ich nabycia z zagranicy⁴. W tabeli 1 przedstawiono kształtowanie się tych wskaźników w Chinach w wybranych latach.

Tabela 1. Przychody i płatności z tytułu użytkowania własności intelektualnych w Chinach w wybranych latach (ceny bieżące, mln USD)

Rok	2000	2005	2010	2015
Przychody	80	157	830	1085
Płatności	1281	5321	13 040	22 022

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank (2016).

Z powyższych danych wynika, iż Chiny w dalszym ciągu więcej technologii nabywają, niż jej wytwarzają: w żadnym z badanych lat przychody nie przewyższyły płatności. Mimo iż z okresu na okres wpływy wskazywały na tendencję wzrostową, taki sam trend odnosi się do kosztów. Ponadto, tempo wzrostu płatności wykazuje większą dynamikę niż tempo wzrostu przychodów – w porównaniu do 2000 r. w 2015 r. koszty wzrosły ponad siedemnastokrotnie, natomiast wpływy czternastokrotnie.

6. UDZIAŁ TOWARÓW ZAAWANSOWANYCH TECHNOLOGICZNIE W HANDLU TOWAROWYM Z ZAGRANICĄ

Równie istotnym kryterium określającym potencjał technologiczny Państwa Środka jest udział towarów *high-tech* w handlu zagranicznym, a zwłaszcza w eksporcie. W tabeli 2 przedstawiony jest zarówno import, jak i eksport tych dóbr wyrażony procentowo w latach: 2000, 2005, 2010 oraz 2013.

Na przestrzeni analizowanych lat zaobserwowano odwracającą się tendencję odnośnie wymiany towarowej z zagranicą produktami zaawansowanymi technologicznie. Jeszcze w 2005 r. ich ilość w imporcie była dominująca, natomiast już 5 lat później Chiny realizowały większą ich sprzedaż niż zakup. Ponadto, w latach 2000-

⁴ Słabą stroną tego miernika jest uwzględnianie w danych także płatności zw. z innymi sektorami gospodarki (np. płatności z tytułu użytkowania znaków towarowych w usługach).

2013 znaczenie chińskiego eksportu tych dóbr wzrosło dwukrotnie, zaś występujący w tym czasie wzrost importu był nieznaczny. Niemniej jednak wnioski z tych danych należy skorygować o dwa fakty. Po pierwsze, zdecydowana większość chińskiego eksportu dóbr *high-tech* bazuje na półfabrykatakach zagranicznych przetwarzanych za pomocą taniej siły roboczej w Chinach. Po drugie, pod produktami *made in China* należącymi do sektora zaawansowanej technologii kryją się zagraniczni przedsiębiorcy, jak również międzynarodowe korporacje.

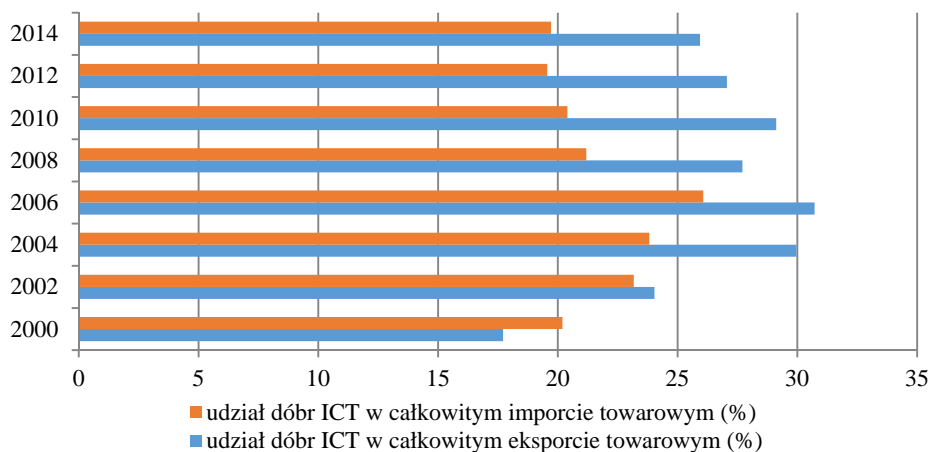
Tabela 2. Udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie i imporcie towarowym w Chinach w wybranych latach (%)

Rok	2000	2005	2010	2013
Udział dóbr high-tech w eksporcie	14,9	28,6	31,2	29,9
Udział dóbr high-tech w imporcie	23,3	30	29,6	28,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD (2016).

Miernikiem zbliżonym do powyższego jest procentowy udział dóbr teleinformatycznych w całkowitym eksporcie i imporcie towarowym (rysunek 5).

Przedstawione dane wskazują, iż produkty ICT są istotnym elementem chińskiej wymiany handlowej z zagranicą – w badanym okresie stanowiły ok. 1/3 całkowitego eksportu towarowego (zaś blisko co piąty importowany produkt należał do tego sektora). Wyraźnie na rysunku zaznacza się nadwyżka handlowa tych dóbr od 2002 roku.



Rysunek 5. Procentowy udział dóbr ICT w całkowitym eksporcie i imporcie towarowym w latach 2000-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD (2016).

Jako podsumowanie dotychczasowych rozważań, zostaną omówione dwa indeksy. Pierwszy z nich to Globalny Indeks Konkurencyjności (*Global Competitiveness Index*, GCI), opracowywany corocznie przez Światowe Forum Ekonomiczne i przedstawiany w Globalnym Raporcie Konkurencyjności. Miernik ten opiera się na 12 filarach, z których każdy podzielony jest na grupy zwane subindeksami.

W każdym filarze kraj może osiągnąć notę od 1 do 7. W rankingu GCI z 2015 r., Chiny zajęły 28. miejsce na 140 badanych krajów z wynikiem 4,9 (dla porównania, najlepsza w zestawieniu Szwajcaria posiadała GCI na poziomie 5,8). Wyniki kraju w poszczególnych subindeksach plasują go w drugiej fazie rozwoju, tj. wśród gospodarek zorientowanych na wydajność⁵. Do mocnych stron chińskiej gospodarki zaliczyć można filary: *Otoczenie makroekonomiczne* oraz *Rozmiar rynku*, natomiast nadal trzeba doskonalić bardzo istotne z punktu widzenia budowy GOW subindeksy: *Gotowość technologiczna* i *Innowacyjność*⁶ (Schwab, 2015).

Drugim miernikiem rekapitułującym dotychczasową analizę jest tzw. wskaźnik gospodarki opartej na wiedzy (*Knowledge Economy Index*, KEI), na którego podstawie sporządzany jest ranking państw przez Bank Światowy. W 2012 r. w tym zestawieniu Chiny zajęły odległą 84. lokatę spośród 145 badanych krajów. Nota Chin wynosiła 4,37, podczas gdy gospodarki znajdujące się na czele tego rankingu posiadały KEI na poziomie nie niższym niż 9,1 (KNOEMA, 2016). Sugeruje to, iż przed Chińską Republiką Ludową nadal długa droga do stworzenia GOW.

7. DALSZY ROZWÓJ GOSPODARCZY CHIN – WYZWANIA I PROBLEMY

Na początku XXI w. chiński rząd zmienił swój priorytet: nowym celem miała stać się nie „budowa gospodarki”, ale „harmonia społeczna”. Aby osiągnąć ten zamiar, Komunistyczna Partia Chin uświadomiła sobie konieczność pokonania licznych barier o charakterze ekonomicznym, politycznym, społecznym oraz środowiskowym. Jest to zadanie niezbędne dla dalszego utrzymywania się Chin na ścieżce rozwoju gospodarczego, jak też i dla zachowania autorytetu rządzącej partii (Woo, 2007).

Jednym z najpoważniejszych problemów o naturze stricte ekonomicznej dla ChRL jest nadmierna zależność od inwestycji i eksportu – udział konsumpcji w stonku do PKB jest za niski. Kluczem do dalszego rozwoju będzie zatem pobudzenie wewnętrznego popytu (Marszałek-Kawa & Gawłowski, 2014). Kolejny problem stanowi naruszona równowaga między celowością prac sektora B+R. Promowanie inwestycji w tym sektorze przez firmy spowodowało, że większość badań została ukierunkowana komercyjnie i jednocześnie zmniejszyło się innowacyjne zaplecze państwa, budowane na podstawie podstawowych badań (Marszałek-Kawa & Gawłowski, 2014). Następnym aspektem ekonomicznym dotyczy niewielkiej efektywności wydatków poniesionych na sektor badawczo-rozwojowy przez państwowe

⁵ Poprzednia faza oznacza zorientowanie na czynniki produkcji, zaś etap najbardziej zaawansowany to gospodarka ukierunkowana na innowacyjność (Schwab, 2015).

⁶ Raport wyróżnia także najbardziej uciążliwe czynniki dla prowadzenia biznesu w tym kraju. Eksperti Światowego Forum Ekonomicznego do takich czynników zaliczyli m.in. (Schwab, 2015):

- Niewystarczającą zdolność do innowacji (12,5%);
- Ubogi dostęp do zasobów finansowych (11,6%);
- Nieefektywną administrację rządową (9,2%);
- Nieodpowiednie zaopatrzenie infrastrukturalne (9%);
- Stawki podatkowe (8,5%);
- Korupcję (8,3%).

przedsiębiorstwa. Wysokie nakłady tylko nieznacznie przekładają się na liczbę zarejestrowanych patentów. Nie mniej istotnym problemem są liczne bariery w przepływie technologii – w rankingach najczęstszych źródeł towarów naruszających prawa własności intelektualnej bezsprzecznie dominują Chiny (Sowa-Jadczyk, 2016). Zagraniczne firmy muszą mierzyć się z regularnym naruszaniem ich klauzul eksportowych, patentów, znaków towarowych, praw autorskich i tajemnic handlowych, przekazywaniem *know-how* podmiotom niebędącym stroną kontraktu. Dodatkowo muszą stawić czoła przeszkodom administracyjnym (np. nierówne egzekwowanie prawa czy pobieranie podatków od kontraktów licencyjnych) oraz coraz bardziej wyszukany technikom fałszerzy (Ong, 2009).

Kolejna grupa wyzwań dla chińskiej gospodarki ma charakter polityczno-społeczny. Do najistotniejszych z nich należy szerząca się skala korupcji. Odkąd materialne bodźce stały się głównym narzędziem zwiększania wydajności, dochody cechują się większym zróżnicowaniem i obecnie trudniej dostrzec te, które pochodzą z nielegalnych lub półlegalnych źródeł (Lin, 2012). Szeroki zakres korupcji prowadzi m.in. do powiększania dysproporcji dochodowych, które stanowią następne zagrożenie. O istnieniu tego zjawiska świadczy m. in. wskaźnik Giniego⁷; jeszcze w 1981 r. współczynnik ten wynosił dla Chin 0,29, tymczasem w roku 2015 wzrósł już do 0,46⁸ (STATISTA, 2016). Oprócz dysproporcji dochodowych, poważnym problemem są również coraz większe różnice w rozwoju terenów miejskich i wiejskich. Wynikają one przede wszystkim ze znacznej rozbieżności pomiędzy udziałem rolnictwa w PKB a całkowitym zatrudnieniem. Przeciętny rozmiar gospodarstwa rolnego maleje, podczas gdy koszty związane z prowadzeniem działalności rolnej (np. koszty pestycydów, nawozów, energii elektrycznej) są coraz wyższe, zaś dostęp do kredytów mających pokryć te wydatki dla małych gospodarstw jest niewielki (Bardhan, 2013). Inne istotne problemy społeczne to słabo rozwinięte systemy: emerytalny, zdrowotny oraz edukacyjny (Lin, 2012).

Zagrożenia środowiskowe to ostatnia kategoria wyzwań dla Państwa Środka, poruszana w opracowaniu. Dla prawidłowego funkcjonowania swojego modelu gospodarki, Chiny zużywają nadmierną ilość surowców naturalnych; skutkuje to zarówno dużym kosztem konsumpcji, jak i pogarszaniem już fatalnego stanu powietrza⁹ – ChRL jest największym światowym emitentem CO₂, ponadto w 2010 r. odpowiadała w dużym stopniu za globalne zanieczyszczenie tlenkiem azotu, dwutlenkiem siarki oraz pyłami PM_{2,5} (Amman i in., 2012). Kolejny problem to niepokojący stan wód. W północnej części kraju zanieczyszczenie takich rzek jak Luan-He czy Huang-He sprawia, że w ponad 70% nie nadają się one w żaden sposób do wykorzystania przez ludzi. Z kolei w Chinach Południowych rzeki są znacznie

⁷ Wskaźnik Giniego obrazuje rozmiar nierówności społecznych; wyrażony jest w skali od 0 (idealna równość w podziale dochodu) do 1 (całkowita nierówność).

⁸ Tym samym Chiny przekroczyły poziom ostrzegawczy (wg specjalistów ONZ za taki poziom uznaje się wskaźnik Giniego wynoszący 0,4).

⁹ W 2013 r. Greenpeace przeprowadziło badanie na 74 chińskich miastach pod kątem zanieczyszczenia powietrza pyłami PM_{2,5}; wynikało z niego, iż 92% z nich nie spełnia ani standardów Światowej Organizacji Zdrowia, ani nawet norm krajowych (Gacek, 2015).

bardziej wyschnięte niż zanieczyszczone (Bardhan, 2013). Dla największego producenta żywności na świecie, oprócz wspomnianego stanu wód, istnieją również inne przeszkody dla produkcji rolnej. Wymienić tu należy np. pustynnienie czy degradację gruntów i gleb¹⁰ (Gacek, 2015). Aby określić ogólną skalę zagrożeń środowiskowych, można posłużyć się wskaźnikiem efektywności środowiskowej¹¹ (*Environmental Performance Index*, EPI). W rankingu EPI (sporządzanym przez naukowców z uniwersytetów Columbia i Yale) z 2016 r., Chiny zajęły odległe, 109. miejsce z wynikiem 65,1 na 180 państw ujętych w zestawieniu (dla porównania, najlepsza w zestawieniu Finlandia posiada EPI na poziomie 90,68) (EPI, 2016).

8. PODSUMOWANIE

Z przeprowadzonej analizy wynika, iż Chiny znajdują się w fazie transformacji do gospodarki opartej na wiedzy. Dowodzi tego np. pozycja kraju zajmowana w rankingu *Knowledge Economy Index*. O tym, iż jest to stan możliwy do osiągnięcia w przyszłości świadczą m. in. wysokie wyniki Chińskiej Republiki Ludowej w rankingu *Global Competitiveness Index*, dynamika wzrostu liczby naukowców i liczby zgłoszonych patentów, stale rosnąca tendencja nakładów na sektor B+R czy od kilku lat zauważalna zmiana z importera dóbr *high-tech* w ich eksportera.

Dalsze reformy w gospodarce chińskiej są niezbędne nie tylko dla poprawy, lecz także dla utrzymania obecnej dynamiki wzrostu. Wśród najpilniejszych zadań dla Komunistycznej Partii Chin znajdują się walka z korupcją oraz konieczność niwelowania rosnących dysproporcji zarówno o charakterze regionalnym, jak i dochodowym. Inne bardzo istotne kwestie dotyczą ochrony środowiska (szczególnie w kontekście poprawy jakości powietrza), doskonalenia wydajności sektora naukowo-technologicznego, a także zmniejszenia zależności krajowej gospodarki od eksportu.

Chińska Republika Ludowa posiada znaczny potencjał, by kontynuować obecną ścieżkę wzrostu przez następne dwie dekady bądź dłużej oraz osiągnąć pozycję światowego przodownika technologicznego. Jednak by do tego doszło, Chiny muszą przezwyciężyć liczne wewnętrzne problemy.

LITERATURA

- Amann, M., Bertok, I., Borken-Kleefeld, J., Cofala, J., Heyes, C., Klimont, Z., Rafaj, P., Sander, R., & Schöpp, W. (2012). *Emissions of Air Pollutants for the World Energy Outlook 2012 Energy Scenarios*, Paris: International Institute for Applied Systems Analysis.
- Bardhan, P. (2013). *Awakening Giants, Feet of Clay: Assessing the Economic Rise of China and India*, 5th ed., Princeton: Princeton University Press.

¹⁰ Zanieczyszczenie środowiska ma też swoje przełożenie na rządowy budżet. W 2010 r. straty wynikające z degradacji przyrody wyniosły od 2,5 do 3,5% PKB (uwzględniając również lasy, tereny podmokłe i łąki); w porównaniu do 2004 r. to więcej niż ich podwojenie. Z kolei koszty generowane przez zanieczyszczenia w 2010 r. były większe (13,7%) niż średnioroczne tempo wzrostu PKB (10,6%) (Gacek, 2015).

¹¹ Miernik ten klasyfikuje państwa w zależności od ich wyników w dwóch obszernych sferach ochrony środowiska: „redukcja negatywnego wpływu na zdrowie ludzi” oraz „ochrona ekosystemów”.

- Cieślík, E. (2012). *Efekt Smoka. Skutki ekspansji gospodarczej Chin po 1978 roku*, Warszawa: CeDeWu.
- Cieślík, E. (2014). Budowa zaawansowanej technologicznie gospodarki w Chinach: stadia rozwoju, stan obecny, wyzwania. W: Marszałek-Kawa, J., Gawłowski, R. (red.). *W kierunku nowego ładu gospodarczego: rola Azji w XXI wieku*, 252-273, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Fazlagić, J. (2009). *Edukacja i dialog*. Pozyskano z <http://www.eid.edu.pl/> w dniu 15.11.2016.
- Gacek, Ł. (2015). *Zielona energia w Chinach: zrównoważony rozwój, ochrona środowiska, gospodarka niskoemisyjna*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- EPI (2016). *Global Metrics for the Environment*. Pozyskano z: http://epi.yale.edu/sites/default/files/2016EPI_Full_Report_opt.pdf w dniu 29.11.2016.
- Gradziuk, A. (2013). *Rola państwa w rozwoju potencjału technologicznego chińskiej gospodarki: potencjał technologiczny a rozwój gospodarczy, chiński system innowacji, transfer zagranicznych technologii*. Warszawa: Semper.
- KNOEMA (2016). *Knowledge Economy Index*. Pozyskano z <https://knoema.com> w dniu 20.11.2016.
- Lin, J.Y. (2012). *Demystifying the Chinese Economy*. New York: Cambridge University Press.
- Madrak-Grochowska, M. (2013). Konkurencyjność gospodarek opartych na wiedzy. Propozycja pomiaru. W: Boehlke, J., Polszakiewicz, B. (red.) *Ekonomia i prawo*, Tom XII, 3, 357-369, Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Marsh, P. (2012). *The New Industrial Revolution. Consumers, Globalization and the End of Mass Production*. London: Yale University Press.
- OECD (1995). *The Measurement of Scientific and Technological Activities. Manual on the Measurement of Human Resources Devoted to S&T – Canberra Manual*. Pozyskano z http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/measurement-of-scientific-and-technological-activities_9789264065581-en w dniu 20.11.2016.
- OECD (2005). *Glossary of Statistical Terms*. Pozyskano z: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6864> w dniu 15.11.2016.
- OECD (2012). *OECD Science Technology and Industry Outlook 2012*. Pozyskano z http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-outlook-2012_sti_outlook-2012-en w dniu 15.11.2016.
- OECD (2014). *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014*. Pozyskano z http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-outlook-2014_sti_outlook-2014-en w dniu 20.11.2016.
- OECD (2016). *OECD.Stat*. Pozyskano z <http://stats.oecd.org> w dniu 20.11.2016
- Ong, R. (2009). *Tackling Intellectual Property Infringement in China, China Business Review*. Pozyskano z: <http://www.chinabusinessreview.com/tackling-intellectual-propertyinfringement-in-china/> w dniu 20.11.2016.
- Sala-i-Martin, X., Crotti, R., Di Battista, A., Drzeniek Hanouz, M., Galvan, C., Geiger, T., & Marti, G. (2015). Reaching beyond the New Normal: Findings from the Global Competitiveness Index 2015-2016. W: Schwab, K. (ed.), *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. Pozyskano z: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf w dniu 20.11.2016.

- Sowa-Jadczyk, A. (2016). *Piraci – przestępcy i prawa autorskie: czyli o najczęstszych problemach importera i eksportera*. Pozyskano ze strony http://patenty.bg.agh.edu.pl/marr/piraci-przestepcy-i-prawa-autorskie_-czyli-o-najczestszych-problemach-importera-i-eksportera.pdf w dniu 20.11.2016.
- STATISTA (2016). *Gini coefficient in China*. Pozyskano z <https://www.statista.com> w dniu 20.11.2016.
- UNCTAD (2016). UnctadStat. Pozyskano ze strony <http://unctadstat.unctad.org> w dniu 20.11.2016.
- Walkowski, M. (2014). Chiny jako globalna potęga gospodarcza. Analiza wybranych przejawów procesu rozwoju. W: Marszałek-Kawa, J., Gawłowski, R. (red.). *W kierunku nowego ładu gospodarczego: rola Azji w XXI wieku*, 29-45, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Woo, W.T. (2007). Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin, 93, *Zeszyty BRE Bank*, 93, 10-13.
- World Bank (2012). *Knowledge Economy Index – Countries Ranking*. Pozyskano z: <https://knoema.com> w dniu 20.11.2016.
- World Bank (2016). World Bank Open Data. Pozyskano z <http://data.worldbank.org/> w dniu 20.11.2016

China as a Knowledge-Based Economy

Abstract: In this article the author essayed to evaluate the current level of China's scientific and technological development. The work concerns a matter of China's having (and to what degree) the resources needed for reaching a knowledge-based economy status. The study involves also the character of these resources. To that end the author analysed Chinese economy in terms of the selected indicators over the years 2000-2014 based on the reference book and the source literature. In the beginning the author presents a theoretical aspect of the knowledge-based economy concept. Then she analyses the indicators defining the current level of China's technological development. In the next part of the work she focuses on the essential challenges and threats for the subsequent growth of this country. The author came to a conclusion that China is in the transformation stage to a knowledge-based economy and it possesses a significant potential to achieve this status. However, it must overcome many problems described in this article to accomplish its goal. The performed analysis may be the reference point for the further and profound studies on the China's competitiveness, in particular in the field of high technology and determinants of a knowledge-based economy.

Keywords: knowledge-based economy; China; Chinese economy; scientific and technological development; China competitiveness

JEL codes: O11, O53, O32

Sugerowane cytowanie:

Waławik, A. (2017). Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji: szansa czy zagrożenie? *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 113-123 (w: M. Maciejewski (red.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji: szansa czy zagrożenie?

Anna Waławik*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: anna.walawik@poczta.onet.pl

Streszczenie:

Celem artykułu jest analiza oraz ocena potencjalnych skutków Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji negocjowanego przez Unię Europejską oraz Stany Zjednoczone. Kluczowym problemem podjętym w artykule jest zidentyfikowanie potencjalnych następstw porozumienia. Praca obejmuje też kwestię oddziaływania umowy na jej strony, a także na kraje trzecie. Dlatego też dokonano analizy proponowanych zapisów umowy (jej ostateczna treść pozostaje nieznaną), a także powołano się na opinie ekspertów zawarte w literaturze przedmiotu. Pierwszym przedmiotem rozważań autorka uczyniła charakterystykę czynników, które skłoniły obie strony umowy do podjęcia negocjacji w sprawie porozumienia. Następnie, krótko zostały zaprezentowane główne założenia oraz zakres umowy. Dalsza część pracy dotyczyła jej skutków z podziałem na pozytywne i negatywne oraz ze wskazaniem kogo mogą one dotyczyć. Analiza dostępnych opracowań naukowych doprowadziła do stwierdzenia, iż m.in. z powodu innowacyjności TTIP, trudno jednoznacznie przewidzieć zarówno jego skutki jak i ich charakter. Niemniej jednak, można zauważyć, że w przypadku skutków negatywnych ich ocena wynika z obserwacji rzeczywistości (kształt negocjacji) oraz faktów z przeszłości (np. przykłady wykorzystywania systemu rozwiązywania sporów przeciwko państwom). Z kolei pozytywne następstwa trudno jest prognozować z uwagi na fakt, że ich wystąpienie zależy od wielu czynników zewnętrznych, na które strony porozumienia mogą nie mieć wpływu. Na podstawie przeprowadzonej analizy wnioskuje się, że wciąż możliwa jest finalizacja porozumienia tak, aby było ono w przeważającej mierze korzystne dla obu stron. Wymagałoby to jednak otwarcia rozmów dla wszystkich interesariuszy oraz udostępnienia wszelkich ustaleń opinii publicznej. Zweryfikowane powinny zostać także zapisy dotyczące systemu rozwiązywania sporów. Zaś aby sprostać konkurencji ze strony firm amerykańskich, przedsiębiorstwa, szczególnie z biedniejszych krajów UE, powinny skupić się na podnoszeniu swojej konkurencyjności (przy wsparciu ze strony UE).

Słowa kluczowe: stosunki transatlantyckie; porozumienia handlowe; TTIP; strefa wolnego handlu; umowy międzynarodowe

Klasyfikacja JEL: F02, F15

* Autorka tekstu jest absolwentką kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Artykuł powstał w ramach wsparcia podnoszenia jakości kształcenia na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, a publikacja artykułu jest dofinansowana przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dotacji projektowej.

1. WSTĘP

Unia Europejska oraz Stany Zjednoczone to niezaprzeczalnie najwięksi gracze we współczesnej światowej gospodarce. Świadczy o tym m.in. ich udział w globalnej wymianie handlowej. Ich potencjał demograficzny w połączeniu z osiągnięciami i dalszymi możliwościami w dziedzinie badań i rozwoju wciąż daje tym gospodarcom szanse na wzrost. Poza wymienionymi czynnikami do wzrostu obu tych gospodarek może przyczynić się także większa liberalizacja wzajemnego handlu.

Aby czerpać jak najwięcej z bycia częścią światowego systemu handlu, zarówno Stany Zjednoczone jak i Unia Europejska na przestrzeni lat starały się nawiązywać współpracę z krajami trzecimi, także ze sobą nawzajem. Kształt stosunków między tymi mocarstwami ma także znaczenie dla całego systemu stosunków międzynarodowych, co jest efektem ich wcześniej wspomnianego potencjału ekonomicznego. Pomimo wcześniejszych mniej lub bardziej owocnych inicjatyw (np. *Nowej Agendy Transatlantyckiej* lub *Transatlantyckiego Partnerstwa Gospodarczego*), dopiero w roku 2013 zdecydowano się podjąć najpoważniejszy krok w stronę bardzo szerokiej liberalizacji bilateralnej wymiany handlowej i inwestycyjnej (Czermińska, 2014). Krokiem tym było zainicjowanie negocjacji w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP). Pojawia się jednak pytanie dotyczące potencjalnych skutków TTIP. Czy proponowane regulacje (a może właśnie deregulacje) oraz tak daleko idąca liberalizacja przyniosą korzyści wszystkim a przynajmniej większości podmiotów, których mają dotyczyć? Chodzi tutaj przede wszystkim o przedsiębiorców, konsumentów, ale także państwa, jako że nie można zapominać, że UE nie jest jednolitym tworem, ale składa się państw, między którymi także występują różnice ekonomiczne.

2. GENEZA

U podstaw TTIP leży wiele czynników. Pomysł zrodził się m.in. pod wpływem ostatniego kryzysu w światowej gospodarce, impasu w wielostronnych negocjacjach na forum Światowej Organizacji Handlu oraz samego charakteru dotychczasowej wymiany między UE a USA.

Kryzys finansowy ostatnich lat wystawił na próbę bilateralne relacje między USA a UE, jako że w wyniku przeniesienia kryzysu zza Atlantyku na Stary Kontynent nastąpił spadek we wzajemnej wymianie handlowej. Spadł także wspólny udział tych podmiotów w wymianie światowej. Udział Unii Europejskiej w handlu towarowym z 38,6% w roku 2007 obniżył się do 32,2% w 2014 roku, zaś w takim samym okresie udział USA z 11,2% zmniejszył się do 10,7%. Dzięki TTIP transatlantycka wymiana miałaby się odbywać na preferencyjnych warunkach. Biorąc pod uwagę wielkość tej wymiany byłyby to największa taka strefa na świecie (Starzyk, 2014).

Doszukując się przyczyn stworzenia TTIP nie można pominąć kryzysu multilateralizacji w światowej wymianie. Głównym forum wielostronnych rozmów jest Światowa Organizacja Handlu (WTO – World Trade Organisation), która cel liberalizacji wymiany handlowej przejęła od GATT (General Agreement on Tariffs

and Trade). Jednak dialog prowadzony w ramach Rundy z Doha nie przyniósł większych zmian. Jako jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy podaje się rosnącą liczbę podpisywanych umów o wolnym handlu (FTA – Free Trade Agreements). Jednak w opinii wielu ekspertów takie porozumienia uzupełniają tylko działania liberalizacyjne w ramach WTO. Według przeciwników takiego rozwiązania, strony takich umów skupiając się jedynie na rozwoju stosunków bilateralnych, powoli przestają być zainteresowane liberalizacją w systemie wielostronnym. Jednocześnie kwestionują też potencjalne korzyści wynikające z bycia członkiem WTO, szczególnie te wynikające ze stosowania KNU (klauzuli najwyższego uprzywilejowania). Bez względu na opinie faktem jest, że wobec impasu w negocjacjach multilateralnych oraz marginalizacji roli WTO państwa wysoko rozwinięte podjęły się tworzenia własnych regulacji wymiany handlowej. Ich głównym celem jest bowiem obrona własnych interesów. Na dodatek powstające FTA są umowami nowej generacji, które oprócz eliminowania barier taryfowych opierają się na mechanizmach i rozwiązaniach instytucjonalnych, tworzonych na kształt tych istniejących w ramach WTO (chodzi tu m.in. o system rozwiązywania sporów czy wyspecjalizowane grupy robocze) (Wieczorek, 2014).

Obok przyczyn globalnych istnieją także te wynikające z samego charakteru wymiany między UE a USA, która jest dość konserwatywna. Opiera się ona bowiem głównie na klauzuli najwyższego uprzywilejowania, według której „wszelkie korzyści, ulgi, przywileje lub zezwolenia, przyznawane przez jedną z umawiających się stron jakiegokolwiek innemu produktowi pochodzącego z jakiegokolwiek innego kraju lub przeznaczonemu dla tego kraju, będą niezwłocznie i bez jakiegokolwiek warunków rozciągnięte na podobny produkt pochodzący z terytoriów lub przeznaczony dla terytoriów umawiających się stron” (Kałduński, 2006). Dlatego też oba mocarstwa stosują wobec siebie liczne bariery taryfowe i pozataryfowe. Każde z nich wspiera także swój eksport poprzez subsydiowanie oraz udzielanie preferencji w zamówieniach publicznych (Starzyk, 2014).

Od lat 90. XX w. podejmowano liczne inicjatywy mające ułatwić wzajemną współpracę. Najbardziej istotnym wydawał się projekt utworzenia transatlantyckiej strefy wolnego handlu (TAFTA – Transatlantic Free Trade Area), za ustanowieniem której przemawiał rozmiar potencjalnych korzyści. Krokiem ku temu miało być utworzenie Transatlantyckiej Rady Gospodarczej, która miała wypracować ramy przyszłej współpracy gospodarczej. W 1998 roku projekt TAFTA spotkał się jednak z dezaprobatą podczas posiedzenia Rady Unii Europejskiej. Powodami jego odrzucenia było m.in. przewidywane ograniczenie ważności multilateralnych zasad w handlu światowym, jako że znaczna część obrotów światowych zostałaby objęta osobnym porozumieniem oraz brak możliwości włączenia do porozumienia swobodnego handlu rolnego, gdyż byłoby to niezgodne z polityką rolną UE. W tym samym czasie działalność Transatlantyckiej Rady Gospodarczej doprowadziła do zawarcia wielu porozumień dotyczących handlu i inwestycji, które jednak dla wielu grup nie były wystarczające. Mimo tego, były one podstawą w negocjowaniu TTIP (Wieczorek, 2014).

3. GŁÓWNE ZAŁOŻENIA TTIP

Tworząc podwaliny pod TTIP, wyznaczono Grupę Roboczą Wysokiego Szczebla ds. Zatrudnienia i Wzrostu. Jak podaje J. Wieczorek (2014), do jej zadań należała „identyfikacja działań i środków promujących wzrost handlu i inwestycji pomiędzy UE i USA, celem wzajemnej korzystnej kreacji zatrudnienia, pobudzenia wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności”. Stworzony przez nią raport końcowy zawierał konkluzję, że założone cele możliwe są do zrealizowania jedynie na bazie porozumienia wszechstronnego. Miałyby ono obejmować kwestie ułatwień w dziedzinie handlu i inwestycji, a także te o charakterze regulacyjnym. Podstawą TTIP ma być jednak strefa wolnego handlu, w obrębie której zniesione są wszystkie cła, a także inne bariery występujące w handlu, jednak państwa wchodzące w jej skład nadal mogą prowadzić niezależną politykę handlową wobec krajów trzecich (Skrzypczyńska, 2015). Nawiązując do idei strefy wolnego handlu, w pierwszej kolejności zniesione zostałyby bariery taryfowe między stronami porozumienia. Jednak w swojej istocie TTIP ma wychodzić poza te standardowe założenia i likwidować także bardziej dotkliwe bariery pozataryfowe. Ujawnia się to np. w kontekście handlu usługami. Aby mógł on się odbywać swobodnie, usługodawcy powinni być obecni na rynku partnera, a także potencjalni ich producenci czy nabywcy powinni mieć możliwość swobodnego przemieszczania się na terytorium kraju partnerskiego, a to już wykracza poza warunki strefy wolnego handlu. Poza likwidacją barier taryfowych planowane jest utworzenie traktatowych mechanizmów, które miałyby być narzędziem stymulującym obroty nie tylko handlowe, ale także kapitałowe (przede wszystkim przepływ inwestycji bezpośrednich). Liczne preferencje i szersza liberalizacja z pewnością zwiększyłyby wzajemny dostęp do rynków towarowych, usług, a także czynników produkcji (szczególnie kapitału) (Starzyk, 2014).

Szeroki zakres porozumienia widać chociażby w jego planowanej strukturze, która formalnie ma obejmować:

- Dostępu do rynku (w tym zawiera się wymiana towarowa, handel usługowy, zamówienia publiczne, reguły pochodzenia);
- Regulacji i barier pozataryfowych (bariery techniczne, przepisy sanitarne i fitosanitarne, regulacje dotyczące konkretnych gałęzi przemysłu, tj. przemysłu chemicznego, farmaceutycznego, kosmetycznego, motoryzacyjnego, tekstylnego czy technologii informacyjnych i komunikacyjnych;
- Reguł w handlu międzynarodowym (odnoszących się do kwestii tj. polityka konkurencji, inwestycje, zrównoważony wzrost, surowce, energia, sektor MŚP, prawa własności intelektualnej czy system rozwiązywania sporów między rządami) (European Commission, 2016).

Każdy kraj przystępujący do strefy wolnego handlu, unii celnej, wspólnego rynku czy unii walutowych powinien dokonać oceny potencjalnych korzyści i kosztów. Jeśli przeważają te pierwsze to bycie członkiem takiego ugrupowania ma sens.

Jednak taka ocena jest trudna ze względu na brak odpowiednich mierników ilościowych, dzięki którym kraj uzyskałby pełny obraz skutków także w sferze społecznej i politycznej, a nie tylko gospodarczej (Mucha-Leszko, 2012).

4. POZYTYWNE SKUTKI TTIP

Zastanawiając się nad potencjalnymi korzyściami płynącymi z porozumienia, u podstaw którego leży strefa wolnego handlu, należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na potencjalne efekty związane z tym etapem integracji gospodarczej. Chodzi przede wszystkim o efekt kreacji oraz przesunięcia handlu. Pierwszy z nich polega na tym, że w wyniku całkowitej redukcji stawek celnych między członkami strefy pojawiają się nowe strumienie handlu. Dzięki temu jeżeli w danym kraju występuje nieefektywna produkcja może ona zostać zastąpiona tańszą, bardziej wydajną produkcją z kraju partnerskiego, która do tej pory była za droga. W przypadku Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych pojawia się jednak pytanie o zasadność utworzenia strefy wolnego handlu, skoro stawki celne między nimi są na relatywnie niskim poziomie. Średnia stawa celna jaką obciążone są przez Stany europejskie produkty wynosi 2,1%, zaś w odwrotnej sytuacji jest to 2,8%. Jednak z uwagi na rozmiar wzajemnej wymiany handlowej, całkowite zniesienie barier taryfowych miałyby pozytywny wpływ na wzrost tych gospodarek, poziom zatrudnienia, a także na zwiększenie wolumenu wzajemnego handlu.

W kontekście efektu kreacji handlu i jego wystąpienia, trudno jednak nie zauważyć, że wciąż istnieją grupy towarów szczególnie chronionych zarówno przez Unię Europejską, jak i przez Stany Zjednoczone. Istotny wydaje się też ich udział w strukturze wymiany transatlantyckiej. Unia Europejska szczególnie chroni rynek towarów konsumpcyjnych. Wynika to z tzw. eskalacji celnej, czyli wzrostu stawki na skutek coraz większego przetworzenia produktu. Jednak oprócz towarów przetworzonych, wysokimi (najczęściej kilkunastoprocentowymi) stawkami celnymi objęte są też m.in. obuwie, odzież oraz pościel, dywany, elektronika użytkowa, a także środki transportu tj. samochody osobowe czy ciężarówki (Latoszek & Kłós, 2014). USA nakłada zaś wysokie stawki na produkty spożywcze oraz przemysłowe (m.in. obuwie i ubrania, tekstylia, wyroby skórzane) (Gadomski i in., 2015).

W imporcie unijnym z USA prawie 20% stanowią właśnie wyżej wymienione towary konsumpcyjne. Można więc przypuszczać, że znaczące mogą być korzyści dla europejskich konsumentów w przypadku usunięcia ograniczania jakim są cła. W rzeczywistości może się jednak okazać, że obniżka cen detalicznych nie będzie równomierna z obniżką wynikającą ze zniesienia cła. Niewykluczony jest nawet wzrost cen. Dotyczy to m.in. towarów luksusowych, których eksporterzy mogą ten dodatkowy zysk zainwestować na rynkach w krajach trzecich albo przeznaczyć je na badania i rozwój. Innymi „beneficjentami” mogą zostać importerzy lub dystrybutorzy. Sami nabywaliby dobra po niższych cenach, ale wcale nie musiałyby za tym iść ich obniżka dla dalszych nabywców lub ostatecznych konsumentów. Jedynym ograniczeniem takich praktyk może być struktura rynku czy istniejący na nim

popyt (Latoszek & Kłos, 2014). Tak więc, nie można jednoznacznie stwierdzić, że zjawisko to wystąpi lub kto będzie jego beneficjentem.

Podobna niepewność dotyczy drugiego z efektów, czyli efektu przesunięcia handlu. Jego istota polega na zastąpieniu strumieni handlu z krajami trzecimi strumieniami pochodzącymi z krajów wchodzących w skład strefy wolnego handlu. O ile dla tych ostatnich sytuacja ta niesie skutki pozytywne, to dla krajów trzecich oznacza zmniejszenie ich wolumenu handlu zagranicznego.

5. NEGATYWNE SKUTKI TTIP

Zagrożenia jakie płyną ze strony TTIP nie wynikają z teorii naukowych, ale raczej z bacznej obserwacji i analizy chociażby samej negocjacji porozumienia. W pierwszej kolejności należy podkreślić fakt, że jeżeli TTIP nie miałyby wprowadzić żadnych istotnych zmian, to nikt nie prowadziłby tak długich rozmów w tej sprawie. Drugą sprawą wzbudzającą kontrowersje jest kwestia grup biorących udział w negocjacjach. W roku 2012 oraz na początku roku 2013 Komisja Europejska organizowała spotkania z grupami interesów. Na 560 różnych konsultacji, debat czy spotkań „za zamkniętymi drzwiami” aż 92% odbyło się z udziałem przedstawicieli sektora prywatnego, a tylko w 4 procentach uczestniczyli przedstawiciele strony społecznej. Oznacza to, że na każde spotkanie ze związkami zawodowymi czy grupami konsumentów przypadało aż 20 z przedstawicielami biznesu czy przemysłu. Spośród 25 największych lobbujących interesariuszy żaden nie był reprezentantem tych pierwszych. Sytuacja niewiele zmieniła się po tym jak na wniosek Komisji Europejskiej została utworzona Grupa Doradcza (TTIP Advisory Group), w skład której wchodziłi eksperci reprezentujący wcześniej wymienione grupy społeczne. Promowano ją jako przykład zaangażowania Komisji na rzecz bliskiego dialogu ze wszystkimi, których TTIP dotyczy. W okresie od 1 lipca 2013 roku do 20 lutego 2014 roku, na 154 spotkania, aż 74% odbyło się przy udziale wielkich korporacji. Do najintensywniej lobbujących grup należą przedstawiciele:

- sektora rolno-spożywczego;
- wielu sektorów, tacy jak europejska federacja pracodawców *BusinnesEurope*, Amerykańska Izba Handlowa (*US Chamber of Commerce*) czy krajowe związki przemysłowe (np. *the Confederation of British Industry* oraz *the Federation of German Industries*);
- sektora telekomunikacji i IT;
- przemysłu motoryzacyjnego;
- przemysłu maszynowego;
- przemysłu chemicznego;
- finansów;
- przemysłu audiowizualnego;
- przemysłu farmaceutycznego.

Jednak to lobbyści sektora rolno-spożywczego stanowili znaczącą większość. Ich liczba przekraczała liczbę lobbystów z sektora motoryzacyjnego, chemicznego,

farmaceutycznego i finansów razem wziętych. Fakt ten nie dziwi, z racji obecności istniejących różnic w standardach dotyczących bezpieczeństwa żywności. Ich ujednolicenie oznaczałoby dla koncernów spożywczych (zwłaszcza tych amerykańskich) ogromne zyski. Wobec tak twardych danych trudno wierzyć Komisji Europejskiej, że w wyniku TTIP nie zostaną obniżone standardy bezpieczeństwa, skoro przygotowując rozmowy bardzo blisko współpracowała z tymi, którym tak bardzo zależy na ich obniżeniu. Warto też zwrócić uwagę na to, z jakich krajów pochodzą największy lobbysci. O rozpoczęcie negocjacji najbardziej zabiegały firmy z USA oraz Europy Zachodniej. To pokazuje miejsce w szeregu nowych krajów członkowskich oraz niesie dla nich zagrożenie ponoszenia kosztów zwiększonej konkurencji na swoich rynkach, na którą nie są przygotowane (CEO, 2014).

Poza kwestią uczestników negocjacji, największy sprzeciw wśród społeczeństwa wzbudzała kwestia tajności wszelkich spotkań. Bardzo trudno bowiem debatować o umowie i przewidywać jej skutki, w sytuacji gdy większość dokumentów jej dotyczących nie jest dostępna dla opinii publicznej. Tak naprawdę przez ponad rok rozmowy odbywały się za zamkniętymi drzwiami. Nadal zresztą w znacznym stopniu są tajne, tak więc znacząco ograniczona jest demokratyczna kontrola, która dawałaby szansę na ograniczenie potencjalnych, negatywnych skutków (Raś, 2015). Całą sytuację dobrze obrazuje przykład z 2013 roku, kiedy to jedna z grup zajmujących się eksponowaniem wpływu korporacji na politykę Unii Europejskiej, zwróciła się do Komisji Europejskiej (w ramach prawa do informacji publicznej) z prośbą o przesłanie informacji dotyczącej kontaktów tego organu z przedstawicielami przemysłu w trakcie przygotowań do negocjacji. Zgodnie z unijnym prawem, odpowiedź powinna otrzymać w ciągu 15 dni roboczych, a w rzeczywistości pierwsze dokumenty przysłano po 14 miesiącach. Przez cały ten czas nieograniczony dostęp do dokumentów oraz informacji dotyczącej strategii negocjacyjnej mieli przedstawiciele biznesu (CEO, 2014).

Na stronie Komisji Europejskiej można znaleźć co prawda odsyłacze do dokumentów, jednak są to zwykle ogólne wyjaśnienia, zawierające raczej propagandowe hasła, przemawiające za TTIP (jak chociażby stwierdzenie, że negocjacje dotyczące TTIP są otwarte jak żadne inne). Można też się zastanawiać, na ile publikacja tych dokumentów była wyrazem dobrej woli Komisji, a na ile efektem presji ze strony przeciwników TTIP zrzeszonych chociażby wokół inicjatywy Stop TTIP. Trudno także nazwać oznaką otwartości wycinkowe badania opinii publicznej zlecone przez Komisję Europejską, które na dodatek dotyczyły jedynie kwestii systemu rozwiązywania sporów, tzw. ISDS (z ang. Investor-State Dispute Settlement). Co ciekawe, ponad 90 procent respondentów opowiedziało się przeciwko uwzględnieniu tego systemu w umowie (Raś, 2015).

To właśnie kwestia włączenia ISDS wzbudza największe kontrowersje. Sam system w swoich początkach spełniał rolę obrońcy inwestorów. Powstał on w latach 50. ubiegłego wieku. Jego celem była ochrona firm inwestujących w krajach słabo rozwiniętych przed tzw. bezpośrednim wywłaszczeniem. Powodem był brak wiarygodnego systemu sądowiczego w tychże krajach. W obecnych czasach ISDS

wykorzystywany jest przez wielkie korporacje do wysuwania wobec państw roszczeń, również z tytułu pośredniego wywłaszczenia¹. Co więcej wywłaszczenie to może dotyczyć przyszłych zysków oskarżyciela, czyli zysków, które w chwili skarżenia nie występują i są jedynie szacowane. Samo pojęcie pośredniego wywłaszczenia nie występuje w umowach inwestycyjnych dotychczas zawieranych przez UE. W państwach unijnych, oprócz definicji wywłaszczenia, problematyczne jest też dokładne określenie inwestycji, które w zależności od umowy odnosi się jedynie do bezpośrednich inwestycji zagranicznych lub dodatkowo do innych aktywów (w tym np. know-how) (Dugiel, 2015). Według L. Oręziak, brak dokładnych zapisów pozwoli pozywać państwa za dowolny wprowadzony akt prawny, który jedynie w uznaniu korporacji stoi im na przeszkodzie w osiągnięciu zakładanych zysków (Raś, 2015). O przykłady dowolnej interpretacji nie trudno. Szwedzka firma Vattenfall zaskarżyła Niemcy w związku z nowelizacją ustawy o energii atomowej, która ograniczała pozyskiwanie energii z tego źródła (Dugiel, 2015). Do arbitrażu została pozwana przez firmę Eureko (udziałowca PZU) także Polska, która na rzecz inwestora musiała wypłacić 9 mld złotych odszkodowania (Raś, 2015).

W wypadku wprowadzenia systemu, prawdopodobne jest wystąpienie tzw. chłodzenia regulacji, jako że pod groźbą skargi ze strony inwestora, rządy będą bały się dokonywać zmian dotyczących polityki publicznej. L. Oręziak podkreśla, że szanse państwa na wygranie takiego sporu są niewielkie, co zresztą pokazuje praktyka. Spory takie rozstrzygane są nie przez sądy powszechne a sądy arbitrażowe, które powoływane są w momencie wniesienia skargi. Arbitrami zostają prawnicy z prywatnych kancelarii prawniczych, którzy w zależności od sporu, mogą pełnić różne role (np. w jednym być sędzią, a w drugim obrońcą jednej ze stron). Stąd też trudno o obiektywizm, nie wspominając o niezależności takiego sądu (Raś, 2015).

6. TTIP A WYBORY PREZYDENCKIE W USA

Mówiąc jednak o przyszłości TTIP być może bardziej stosownym od pytania o potencjalne skutki jest pytanie o to, czy w ogóle dojdzie do podpisania porozumienia. Jest to kwestia szczególnie istotna w kontekście niedawnej wygranej Donalda Trumpa w wyborach prezydenckich w Stanach Zjednoczonych. O jego stosunku do porozumień handlowych świadczy chociażby jego wypowiedź na temat NAFTA (North American Free Trade Agreement), które uważa za najgorsze porozumienie kiedykolwiek podpisane przez Stany Zjednoczone i obwinia je o zniszczenie amerykańskiego przemysłu (Holodny, 2017). W czasie kampanii wyborczej jedną z głównych obietnic Trump'a była renegocjacja tej umowy, co podkreślił jeszcze w swojej przemowie po ceremonii zaprzysiężenia. Oprócz NAFTA na celowniku znalazło się także TTP (Trans-Pacific Partnership), w swojej istocie bardzo podobne do TTIP,

¹ Jako że wywłaszczenie bezpośrednio niesło za sobą obowiązek odszkodowania na rzecz inwestora, z czasem państwa zaczęły unikać bezpośredniej ingerencji i podejmowały działania pozbawiające inwestora możliwości wykorzystania jego praw własności lub też czyniące to prawo bezużytecznym ekonomicznie lub z prawnego punktu widzenia. Co więcej w przypadku wywłaszczenia pośredniego, w świetle prawa, prawo własności nadal jest w posiadaniu inwestora, podczas gdy przy wywłaszczeniu bezpośrednim następuje nacjonalizacja inwestycji (Bors, 2014).

jednak obejmujące więcej państw (USA, Meksyk, Kanadę oraz państwa basenu Oceanu Spokojnego). Negocjacje dotyczące TTP są na bardziej zaawansowanym etapie. Pomimo tego, 23 stycznia 2017 roku Donald Trump podpisał dekret, który zapoczątkował proces wycofywania się USA z tego porozumienia (Moore, Cox, 2017). Kroki te zdecydowanie wskazują na protekcyjnistyczny charakter przyszłej polityki handlowej prowadzonej przez obecnego amerykańskiego prezydenta, przez co wielu ekspertów wróży zakończenie fiaskiem rozmów dotyczących TTIP.

7. PODSUMOWANIE

Należy podkreślić, że niniejszy artykuł nie wyczerpuje w pełni tematu potencjalnych korzyści, a także zagrożeń wynikających z TTIP. Wybrane kwestie są niemniej jednak najczęściej przywoływanymi argumentami w dyskusjach na ten temat. Jako że TTIP ma być pierwszym tak szerokim porozumieniem w sprawie handlu i inwestycji między największymi graczami światowej gospodarki, stąd trudno jednoznacznie przewidywać jego skutki.

Analizowane możliwe korzyści wynikają z teorii naukowych, które nie zawsze sprawdzają się w rzeczywistości. Z tego powodu trudno definitywnie stwierdzić, czy dane zjawisko wystąpi czy nie. W przypadku efektów kreacji handlu oprócz prawdopodobieństwa wystąpienia, utrudnione jest także oszacowanie jak bardzo mogłyby zwiększyć się przepływy między partnerami lub jaka część handlu z krajami trzecimi zostałaby zastąpiona wzajemną wymianą wewnątrz strefy wolnego handlu.

W kontekście zagrożeń, raczej oba przytoczone argumenty wskazują na skierowanie TTIP na potrzeby głównie wielkich korporacji. Jednak wniosek ten nie płynie z nauki, lecz z obserwacji samych negocjacji, których dotychczasowa, tajna forma wzbudza nieufność wielu środowisk. Także obawy dotyczące systemu rozwiązywania sporów między inwestorami a krajami goszczącymi oparte są na fakcie, że do tej pory w sporach tych częściej triumfowali inwestorzy.

Pomimo tego, że argumentacja przeciwników wydaje się być mocniejsza, najrozsądniejszym wyjściem pozostaje wstrzymanie się z jednoznacznymi ocenami do momentu przedstawienia treści całego porozumienia.

Mimo wszystko, wciąż wydaje się, że TTIP może być szansą dla obu stron porozumienia. Jednak żeby tak się stało, powinien diametralnie zmienić się kształt negocjacji, do których w jeszcze większym stopniu i nie tylko pozornie powinny zostać dopuszczone wszystkie grupy interesu po obu stronach Atlantyku. W celu chociażby częściowego odzyskania zaufania społeczeństwa, strony musiałyby również odstąpić rozmowy oraz przeprowadzić szerokie konsultacje z przedstawicielami strony społecznej, a także badania opinii publicznej, które obejmowałyby więcej kontrowersyjnych kwestii. Wyniki tych badań należałoby uwzględnić przy formułowaniu zapisów umowy. Unia Europejska ze swojej strony powinna ubiegać się o zbadanie zasadności i sprawiedliwości niektórych zapisów w systemie rozwiązywania sporów. Wydaje się także, że nie należałoby uzależniać finalizacji umowy tylko od tego zapisu, co do tej pory próbują robić Stany Zjednoczone.

W kontekście efektu kreacji handlu, szczególnie firmy z nowych krajów członkowskich UE powinny być wspierane przez Wspólnotę. Muszą one podnieść swoją konkurencyjność, aby nie zostały wyparte z rynku przez firmy amerykańskie, a także aby możliwe stało się ich wejście na rynek amerykański. Krokiem ku temu musiałyby być m.in. zwiększenie wydatków na badania i rozwój.

LITERATURA

- Bors, M. (2014). Wyłączenie pośrednie i postępujące a ochrona inwestora w świetle międzynarodowego prawa inwestycyjnego. *Studia Iuridica Lublinensia*, 21, 181-203.
- CEO (2014). Who lobbies most on TTIP?. Corporate Europe Observatory, 8 July 2015, Retrieved from <https://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip> on 1 February 2017.
- Czermińska, M. (2014). Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantyckiej. *Krakowskie Studia Międzynarodowe*, 2, 15-33.
- Dugiel, W. (2015). Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji – wsparcie czy zagrożenie dla wielostronnych porozumień międzynarodowych. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace*, 1, 117-150.
- European Commission (2016). EU negotiating texts in TTIP, 14 July 2016, Retrieved from <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230#market-access> on 16 December 2017.
- Gadomski, W., Kalinowski, T., Rot, M., & Sadowska-Cieślak, E. (2015). *Fakty i mity i TTIP. Negocjacje umowy o wolnym handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską (Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne)*. Warszawa: Ministerstwo Spraw Zagranicznych.
- Holodny, E. (2017). Trump wants to renegotiate NAFTA – here’s what you need to know, *Business Insider*, 5 February 2017, Retrieved from <http://www.businessinsider.com/what-is-nafta-is-it-good-for-america-2017-2?IR=T> on 7 February 2017.
- Kałuński, M.M. (2006). *Klauzula największego uprzywilejowania*. Toruń: TNOiK.
- Latoszek, E., & Kłós, A. (2014). Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji jako nowe ramy instytucjonalne współpracy gospodarczej między UE a USA. *Studia Europejskie*, 3, 51-71.
- Moore, J., & Cox, J. (2017). Trump calls time on America’s trade deals – what does it all mean?, *The Independent*, 23 January 2017, Retrieved from <http://www.independent.co.uk/news/business/analysis-and-features/trump-calls-time-on-americas-trade-deals-what-does-it-all-mean-a7542266.html> on 7 February 2017.
- Mucha-Leszko, B. (2012). Korzyści międzynarodowej integracji gospodarczej a osiągnięcia i problemy Unii Europejskiej. W: W. Bieńkowski, S.I. Bukowski, G. Olszewska (red.), *Przyszłość integracji europejskiej – konkurencyjność i rynki*, 15-42. Warszawa: CeDeWu.
- Raś, L. (2015). Prof. Leokadia Oręziak o TTIP: Umowa pomiędzy UE i USA będzie korzystna tylko dla wielkich korporacji, *Gazeta Prawna*, 4 lutego 2015. Pozyskano z <http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/851265.prof-leokadia-oreziak-umowa-ttip-korzysci-dla-korporacji-isds.html> w dniu 16 grudnia 2016.

- Raś, L. (2015). TTIP: Trzy grzechy główne negocjacji umowy pomiędzy UE a USA, *Gazeta Prawna*, 29 stycznia 2015. Pozyskano z <http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/850375,ttip-grzechy-glowne-negocjacji-umowa-pomiedzy-ue-a-usa.html> w dniu 16 grudnia 2016.
- Skrzypczyńska, J. (2015). Integracja regionalna UE a reguły GATT/WTO. *Rocznik Integracji Europejskiej*, 9, 471-478.
- Starzyk, K. (2014). Transatlantyckie partnerstwo handlowe i inwestycyjne (TTIP): założenia i potencjalne korzyści (s.227-235). W: M. Maciejewski, S. Wydymus (red.), *Tradycyjne i nowe kierunki rozwoju handlu międzynarodowego*. Warszawa: CeDeWu.pl.
- Wieczorek, J. (2014). Transatlantyckie partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji- dźwignią wolnego handlu? *Myśl Ekonomiczna i Polityczna*, 1, 17-44.

Transatlantic Trade and Investment Partnership: a Chance or a Threat?

Abstract: This article is an attempt of analysis and evaluation of potential future results of Transatlantic Trade and Investment Partnership, which is currently negotiated by the European Union and the United States. The key point of the article is defining possible consequences of the agreement. The issue of its impact on both parties and third-party countries is also involved in the work, therefore, proposed content of the agreement was analysed (its final content remains unknown to the public) and opinion of experts was alleged. The author starts with a characteristic of factors underlying a decision to start the negotiations. In the next part the plank and the scope of the agreement are briefly presented. Then, the work concerns the potential consequences of TTIP, dividing them into positive and negative ones and showing who they may touch. The analysis of available scientific papers and studies led to a conclusion that because TTIP is an innovative agreement, it is hard to unambiguously forecast its consequences and their shape. Nevertheless, it is seen that the assessment of negative effect is rather based on the observation of reality (e.g. shape of negotiations) and facts from the past (e.g. examples of using dispute settlement system against countries). At the same time, positive effects can be hardly predicted, as their appearance depends on many external factors, on which both parties of TTIP have no influence. It is concluded that TTIP still could be beneficial to both the European Union and the United states. However, it would require opening the negotiations for all interest groups and facilitating all arrangements to the public. A matter of including Investor-State Dispute Settlement in the agreement should be verified and discussed thoroughly. As far as European enterprises are concerned, they ought to focus on increasing their competitiveness in order to measure up to competition of American companies.

Keywords: transatlantic relations; trade agreements; TTIP; free-trade area; international agreements

JEL codes: F02, F15

Sugerowane cytowanie:

Machura, A. (2017). Rola Międzynarodowego Funduszu Walutowego jako stabilizatora gospodarki Argentyny przed kryzysem w 2001 roku. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 125-134 (w: M. Maciejewski (red.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Rola Międzynarodowego Funduszu Walutowego jako stabilizatora gospodarki Argentyny przed kryzysem w 2001 roku

Agata Machura*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: am.machura@gmail.com

Streszczenie:

Celem artykułu jest próba oceny pomocy udzielanej Argentynie w latach 1991-2001 przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Problemem badawczym jest analiza pomocy, świadczonej Argentynie przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz ocena jej efektywności. Zawarte wnioski zostały oparte na dorobku nauki oraz danych publikowanych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Wywód oparto na analizie literatury przedmiotu oraz dostępnych danych. Na wstępie zostały przedstawione zasady, na których Fundusz udziela kredytów oraz narzędzia wykorzystane w Argentynie. Następnie w sposób chronologiczny zostały przedstawione wydarzenia w Argentynie i kroki podejmowane przez MFW. W ostatniej części pracy opisano znaczenie udzielanych kredytów. Porozumienia podpisywane pomiędzy Funduszem i Argentyną nie były aż tak znaczące ze względu na kwotę przyznanych kredytów. Najważniejszym skutkiem podjęcia przez Fundusz decyzji o udzieleniu kredytu było ułatwienie dostępu do międzynarodowych rynków finansowych oraz wysłanie sygnału zagranicznym inwestorom, iż kraj ten jest dobrym miejscem na lokowanie kapitału. Niestety, podejmowane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy działania oraz zalecane reformy nie doprowadziły do ustabilizowania gospodarki w Argentynie. Fundusz wspierał nieodpowiednią politykę gospodarczą, brakowało mu konsekwencji w egzekwowaniu wyznaczonych celów, nie zarekomendował on też odejścia od niewłaściwego reżimu walutowego, gdy był na to odpowiedni moment oraz często kierował się interesem wierzycieli, a nie dobrem państwa, w wyniku czego przyczynił się do wybuchu kryzysu w Argentynie. Porażka w stabilizacji gospodarki argentyńskiej, powinna skutkować reformą programów dostosowawczych MFW, opartych na dogmatycznych zaleceniach, nie uwzględniających specyficznych warunków w poszczególnych krajach.

Słowa kluczowe: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Argentyna, Plan Wymienialności, moratorium długu publicznego, kryzys gospodarczy

Klasyfikacja JEL: F33

* Autorka tekstu jest studentką kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Artykuł powstał w ramach wsparcia podnoszenia jakości kształcenia na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, a publikacja artykułu jest dofinansowana przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dotacji projekcyjnej.

1. WSTĘP

Każdy kraj, który boryka się z poważnymi problemami natury finansowej i nie jest w stanie spłacić swoich długów jest potencjalnym zagrożeniem dla stabilności całego międzynarodowego systemu finansowego (IMF, 2016a). Organizacją, która stoi na straży tej stabilności jest Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Pełni on kilka funkcji, jednak najważniejszą z nich jest działalność operacyjna, polegająca na udostępnianiu krajom członkowskim środków finansowych w formie pożyczki zwrotnej, o charakterze transakcji swapa walutowego, by te mogły zrównoważyć swój bilans płatniczy.

Kredytowanie przez MFW opiera się na dwóch zasadach. Według pierwszej z nich kredyty wypłacane są w transzach. Natomiast druga zasada to tzw. warunkowość, zgodnie z którą, kraj członkowski musi zobowiązać się do wdrożenia programu dostosowawczego, aby móc skorzystać z finansowania. Stopień realizacji polityki zawartej w programie dostosowawczym oraz osiągnięte wyniki są podstawą do decyzji o wypłacie kolejnych transz kredytu (Gąsiorowski, Frankiewicz, Grotte & Życieńska, 2013).

Przykładem kraju z poważnymi problemami natury finansowej jest Argentyna na początku lat dziewięćdziesiątych. Od początku tej dekady, ściśle współpracowała ona z MFW, podpisując z nim pomiędzy rokiem 1990 a 2001 sześć porozumień mających doprowadzić do poprawy sytuacji gospodarczej.

Głównym narzędziem wykorzystywanym przez MFW w stosunku do Argentyny było porozumienie Stand-By (ang. Stand-By Arrangement - SBA). Z tego instrumentu najczęściej korzystają kraje o średnim dochodzie, które mają krótkoterminowe problemy związane z bilansem płatniczym. Udziela się go na maksymalnie 3 lata (IMF, 2016b). Drugim instrumentem, który został udostępniony rządowi Argentyny, było Rozszerzone Udogodnienie Kredytowe (ang. Extended Fund Facility - EEF), przyznawane w sytuacji poważnej nierównowagi bilansu płatniczego, wynikającej z długotrwałych problemów o charakterze strukturalnym. Wysokość kredytu w przypadku obu linii kredytowych może sięgnąć 435% kwoty udziałowej, którą każdy kraj członkowski wpłaca do Funduszu (IMF, 2016c).

2. GOSPODARKA ARGENTYNY W PIERWSZEJ POŁOWIE LAT DZIEWIĘCDZIESIĄTYCH

Ze względu na fiasko, jakie ponosiły wprowadzane dotychczas pakiety stabilizacyjne, zdecydowano się na użycie środków nadzwyczajnych. W 1991 roku wprowadzono Plan Wymienialności – jeden z najbardziej restrykcyjnych programów dostosowawczych. Najważniejszym punktem Planu było wprowadzenie systemu izby walutowej, która powiązała argentyńskiego peso z dolarem amerykańskim w stosunku 1:1. Ponadto emisja pieniądza przez Bank Centralny Argentyny musiała być pokryta posiadanymi aktywami zagranicznymi. Argentyna utraciła w ten sposób możliwość reagowania na wstrząsy zewnętrzne poprzez zmianę kursu walutowego, czy zmianę stóp procentowych.

Plan początkowo odnosił ogromny sukces. Osiągnął swój główny cel – zwalczenie hiperinflacji, która do 1994 roku spadła do 3,4%. PKB kraju również rosło w tempie rekordowym: w latach 1991 – 1992 wzrastało o nieomal 10% rocznie, a w dwóch kolejnych latach o niecałe 6%. MFW z coraz to większym zapałem popierało izbę walutową, mimo iż Argentyna nie znajdowała się w tym samym obszarze walutowym co Stany Zjednoczone i była podatna na inne szoki (Żuławska, 2003).

3. WSPÓŁPRACA Z MIĘDZYNARODOWYM FUNDUSZEM WALUTOWYM OD 1995 ROKU

W 1995 roku gospodarka Argentyny spowolniła, ujawniając ograniczenia Planu Wymienialności. Kryzys finansowy na rynkach wschodzących, wywołany przez dewaluację w Meksyku w grudniu 1994 roku, pogłębił tę recesję i spowodował błąd przy diagnozie jej przyczyn. Uznano, że trudności, które się pojawiły były wynikiem jedynie szoków zewnętrznym i całkowicie pominięto przeszkody, jakie kładł na drodze wzrostu gospodarczego, sam model gospodarczy Argentyny. To, na czym koncentrowali się ówcześni twórcy programu gospodarczego kraju pokazuje list intencyjny, który został wysłany do Funduszu w roku 1995. Wskazując efekty kryzysu autorzy skupili całą swoją uwagę na sektorze finansowym. Mówiono o odpływie kapitału, zmniejszeniu się ilości depozytów bankowych, spadku cen obligacji, wzroście stóp procentowych, ale pominięto całkowicie społeczne efekty, takie jak wzrost bezrobocia, czy wzrost liczby bankructw przedsiębiorstw.

Tak więc najważniejszymi zasadami programu gospodarczego było utrzymanie równowagi budżetowej oraz Planu Wymienialności, aby nikt nie podawał w wątpliwość zdolności sektora publicznego do wywiązania się ze swoich zobowiązań finansowych. W tym celu wprowadzono cięcia w wydatkach publicznych obejmujące redukcję płac w sferze budżetowej i wzrost podatków, m. in.: wzrost VAT-u z 18% do 21% i wzrost ceł na towary importowane. Jednakże wynikiem tych działań był spadek PKB o 3,4% (Brenta & Rapoport, 2003).

W 1996 roku Międzynarodowy Fundusz Walutowy zdecydował się na przyznanie kredytu SBA na kwotę 720 mln SDR-ów (Special Drawing Rights), celem zwiększenia zaufania zagranicznych inwestorów do izby walutowej oraz wsparcia prowadzonej przez rząd strategii reform zorientowanych na rynek. Fundusz warunkował kredyt konsolidacją fiskalną, prywatyzacją oraz reformą rynku pracy, jednakże w tym aspekcie nie ustalono konkretnego celu. Argentyna stosowała się do zaleceń Funduszu, jednakże pomimo dobrych wyników gospodarczych (wzrost PKB w roku 1996 wyniósł 5,5%, a w 1997 8,1%) nie była w stanie osiągnąć wyznaczonych celów budżetowych. Chociaż była to bardzo silna podstawa do odmowy wypłacania transz kredytu, Rada Administracyjna wydawała pozytywne oceny w kolejnych przeglądach. Ostatecznie kraj sięgnął po 85% przyznanych środków, czyli 613 mln SDR-ów (Díaz-Cassou, 2012).

Pomimo coraz to powszechniejszych głosów sprzeciwu wobec stosowania się do wytycznych Funduszu, prezydent Carlos Menem kontynuował restrykcyjne działania, wprowadzając kolejne podwyżki w podatkach i zmniejszając wydatki

publiczne. Zdaniem MFW kontynuacja tej polityki miała pomóc Argentynie przetrwać zbliżającą się spłatę odsetek (Paddock, 2002).

W 1998 roku przyznano nową linię kredytową EEF, która miała charakter ostrożnościowy. Miała ona stanowić sygnał poparcia dla prowadzonej polityki. W jej ramach MFW udostępniło ponad 2 mld SDR-ów, jednakże ze względu na charakter tego kredytu, Argentyna nigdy po te środki nie sięgnęła. Wymogami postawionymi przed krajem było przeprowadzenie reformy rynku pracy oraz wprowadzenie programu dostosowań fiskalnych (Díaz-Cassou, 2012).

Spowolnienie wzrostu PKB Argentyny od 1998 roku było powiązane z serią kryzysów, które miały miejsce w tym okresie na terenie innych krajów. Najpierw, w wyniku kryzysu azjatyckiego spadły ceny głównych produktów eksportowych Argentyny – surowców i żywności. Następnie kryzys w Rosji spowodował wzrost stóp procentowych na międzynarodowym rynku walutowym, co wpłynęło na wzrost kosztów obsługi zadłużenia. Ostatecznie do gwałtownego pogorszenia się sytuacji Argentyny w 1999 roku, przyczynił się kryzys walutowy u jej głównego partnera handlowego, czyli Brazylii, która zdevaluowała walutę krajową o 40%. Skutkowało to pogorszeniem się konkurencyjności cenowej eksportu argentyńskiego na ten rynek.

Rezultatem takiej sytuacji było pogorszenie się ściągalności podatków, gdyż przedsiębiorcy, w obliczu spadku dochodów, unikali płacenia swoich zobowiązań. Było widoczne również, że gorliwie popierany przez MFW Plan Wymienialności przestał być odpowiednim sposobem prowadzenia polityki. W wyniku utrzymania izby walutowej, peso uległo znaczącej realnej aprecjacji. Przez dziesięć lat funkcjonowania, realny efektywny kurs walutowy wzrósł o 75% (Sotomska-Krzysztofik, 2003).

Pod koniec 1999 roku kongres zatwierdził reformę redukującą wydatki rządowe o 1,4 mld USD i podnoszącą podatki, co miało zasilić argentyński budżet kwotą około 2 mld USD. Działanie to miało być sygnałem dla zagranicznych inwestorów, że rząd przyjmuje zdecydowaną postawę w działaniach na rzecz poprawy gospodarki. Wzrost dochodów z tytułu podatków miał być zapewniony poprzez zwiększenie obciążeń podatkowych dla najbogatszych, wzrost wartości akcyzy na paliwo i alkohol, nałożenie podatku VAT na usługi prywatnej opieki medycznej oraz wprowadzenie podatku od spadków i darowizn. Wprowadzony program przynosił dobre efekty w pierwszym kwartale 2000 roku i MFW w wyrazie poparcia dla podjętych działań przyznał Argentynie w marcu kredyt SBA w wysokości 7,4 mld USD. Wielu ekonomistów uważało, że celem działań podejmowanych przez ówczesnego prezydenta De la Rúa, było nie dobro społeczeństwa, a zdobycie poparcia MFW (VanDuyne, 2013).

Niestety już od kwietnia wyniki uzyskiwane przez Argentynę uległy znacznemu pogorszeniu (między innymi odsetki od zadłużenia osiągnęły 15% całkowitej wartości wydatków publicznych), przez co spadła cena rządowych papierów wartościowych. Zdecydowano się na reformę ustawy o banku centralnym, tak aby bez formalnego zrywania z systemem izby walutowej, mógł on lepiej zarządzać płynnością kraju. Ponadto zredukowano cła na import dóbr kapitałowych, w nadziei na ożywienie w tym zakresie (Sotomska-Krzysztofik, 2003). Utrzymująca się jednak recesja doprowadziła do zmniejszenia wpływów podatkowych, odnotowano spadek PKB, deflację, wzrost bezrobocia oraz spadek rezerw walutowych. Wzrosły natomiast realne stopy procentowe,

co jeszcze bardziej pogłębiło spadek aktywności gospodarczej. Pomimo iż rząd starał się wprowadzić wiele bodźców podatkowych dla inwestycji oraz ustabilizować warunki funkcjonowania BIZ, ze względu na niekorzystny klimat polityczny, działania nie przynosiły spodziewanego rezultatu. Znow pojawiły się problemy z lokowaniem na rynku rządowych papierów wartościowych, co zmusiło rząd do nowelizacji ustawy budżetowej w celu zwiększenia dopuszczalnego poziomu deficytu.

Przy tak rysującej się sytuacji, Argentyna mogła mieć ogromne trudności w spłacie kolejnej raty odsetek i amortyzacji długu zagranicznego. Rosnące obawy przed coraz to bardziej prawdopodobnym zawieszeniem spłaty zadłużenia rodziły presję na odejście od systemu izby walutowej. Aby złagodzić owe naciski do czasu zakończenia negocjacji nad restrukturyzacją zadłużenia zagranicznego, w grudniu 2000 roku zastosowano tzw. pancierz finansowy, polegający na umożliwieniu Argentynie dostępu do środków o wysokości 40 mld USD. Na środki te składały się: porozumienie z MFW, pożyczka od Banku Światowego, Międzyamerykańskiego Banku Rozwoju oraz hiszpańskich firm, które dokonały znaczących inwestycji bezpośrednich (Brenta, 2006).

Niestety w 2001 roku sytuacja finansowa kraju wciąż się pogarszała, pogłębiając zadłużenie i zwiększając koszty obsługi długu. Już w marcu 2001 r. sam dług zagraniczny Argentyny był równy 130 mld USD i stanowił ponad 50% PKB. Taka wartość długu w warunkach recesji powodowała obawy u inwestorów zagranicznych oraz odpływ kapitału. W połowie 2001 roku stało się jasne, że nie zostaną spełnione cele ustalone przez MWF, co stawiało pod znakiem zapytania wypłatę kolejnej transzy kredytu, która była niezbędna, by Argentyna mogła spłacić nadchodzącą ratę zadłużenia.

Narodziła się wówczas nagła potrzeba restrukturyzacji zagranicznego zadłużenia, czego dokonano czerwcu 2001 r., z poparciem MFW. W ramach tzw. *mega-canje* zamieniono 30 mld USD długu na obligacje o dłuższych terminach zapadalności, co zmniejszyło obciążenie Argentyny z tytułu obsługi długu w latach 2001-2005. Niestety jednak, operacja ta była bardzo kosztowna, gdyż oprocentowanie części obligacji wynosiło 16% (Sotomska-Krzysztofik, 2003).

Ponadto pogorszeniu uległ stan rezerw walutowych. Wynoszące na początku roku 25 mld USD rezerwy, w wyniku obawy przed dewaluacją, spadły drastycznie, osiągając w sierpniu poziom 16 mld USD. W tej sytuacji Fundusz zdecydował się na powiększenie kwoty kredytu przyznanego w 2000 roku i dokonał nadzwyczajnej wypłaty 6,3 mld USD. W zamian Argentyna zobowiązała się do uregulowania problemu prowincji, które generowały deficyt budżetowy równy 1% PKB oraz do wdrożenia polityki zerowego deficytu. Przeprowadzono więc kolejną serię cięć w wydatkach publicznych, redukując o 13% świadczenia emerytalne oraz wynagrodzenia w sferze budżetowej przekraczające 500 USD, a należy zauważyć, iż przeciętna argentyńska rodzina żyjąca na granicy ubóstwa wydawała na dobra podstawowe około 450 USD miesięcznie.

Polityka zerowego deficytu zaczęła formalnie obowiązywać we wrześniu 2001 i tylko do grudnia tego samego roku spowodowała zmniejszenie się wpływów z podatków o 30% względem tego samego okresu w roku poprzednim. PKB kraju również spadło o 10,5% (Brenta, 2006).

Ze względu na złą sytuację finansową, Argentyna nie uzyskała pozytywnej oceny w następnym przeglądzie MFW, w wyniku czego wstrzymano wypłatę kolejnej transzy kredytu, która miała mieć miejsce z końcem roku. W ślad za Międzynarodowym Funduszem Walutowym, decyzję o zamrożeniu pożyczki, podjął również Bank Światowy oraz Międzyamerykański Bank Rozwoju, które to instytucje miały udostępnić środki o łącznej wartości około 1,2 mld USD. Oznaczało to trudności w rolowaniu kolejnej transzy zadłużenia, co oznaczało brak możliwości spłaty przez Argentynę rat pożyczek.

Decyzja ta wywołała serię desperackich kroków podjętych, by utrzymać izbę walutową i uniknąć dewaluacji. Między innymi wprowadzono częściową dolaryzację i tzw. *Corralito*, czyli ograniczenie możliwości wypłaty wkładów bankowych do 250 USD tygodniowo, w celu zatrzymania depozytów w systemie finansowym (tylko od marca do września 2001 roku wycofano z systemu bankowego depozyty o wartości około 10,7 mld USD). Ograniczenie to miało trwać do 28 lutego 2002, gdyż uważano, że taki okres czasu będzie potrzebny na dokończenie procesu restrukturyzacji zadłużenia. Ponadto wprowadzono kontrolę nad obrotem dewizowym, dzięki czemu udało się zahamować spadek rezerw walutowych, jednakże równocześnie spowodowało to trudności w handlu zagranicznym, który na przełomie 2001 i 2002 spadł drastycznie (Brenta & Rapoport, 2003).

Podjęte działania miały jak zostało wspomniane bardzo niekorzystny wpływ na sytuację ekonomiczną argentyńskiej ludności, co doprowadziło w efekcie do masowych społecznych protestów i krwawych zamieszek, w których zginęło ponad 30 osób. W konsekwencji do dymisji zmuszony został prezydent De la Rúa, a nowo wybrany prezydent, Adolfo Rodríguez Saá, ogłosił największe w historii zawieszenie spłaty długu publicznego wynoszącego wówczas 155 miliardów dolarów. Oznaczało to w praktyce bankructwo państwa oraz odcięcie od zewnętrznego czy wewnętrznego kredytowania.

1 stycznia 2002, zrezygnowano z izby walutowej i zastąpiono ją systemem podwójnego kursu walutowego, ze stałym kursem dla transakcji handlu zagranicznego oraz przepływów kapitałowych (1,40 peso za 1 dolara, co oznaczało 29% dewaluację) i kursem rynkowym dla pozostałych operacji. Dokonano również dewaluacji peso o 60% oraz zamiany oszczędności dolarowych znajdujących się w argentyńskich bankach na peso argentyńskie po niekorzystnym dla banków kursie, przez co banki, według swoich szacunków, odniosły straty przekraczające 10 mld USD (Żuławska, 2003).

4. ZNACZENIE KREDYTÓW UDZIELANYCH PRZEZ MIĘDZYNARODOWY FUNDUSZ WALUTOWY

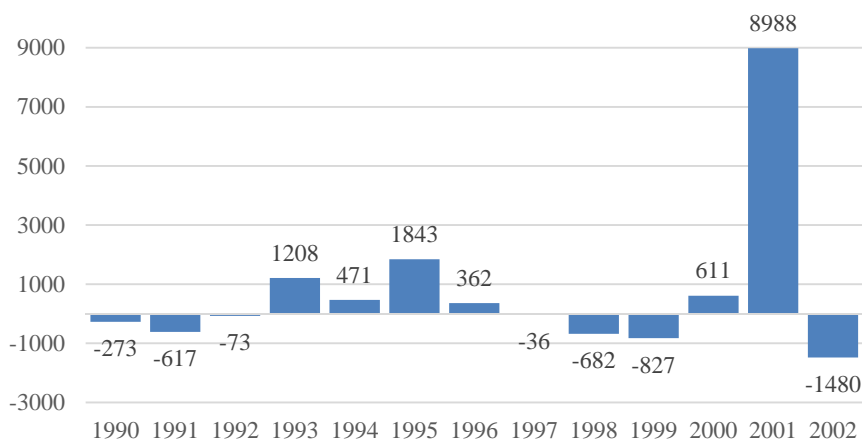
Tabela 1 przedstawia zestawienie wielkości zadłużenia Argentyny względem MFW w odniesieniu do całkowitej wartości zadłużenia zagranicznego w poszczególnych latach.

Tabela 1. Zadłużenie Argentyny wobec Międzynarodowego Funduszu Walutowego, jako % zadłużenia zagranicznego w latach 1991-2001

Rok	Zadłużenie zagraniczne w mln USD	Zadłużenie wobec MFW w mln USD	Dług wobec MFW jako % długu zagranicznego w %
1991	52 739	2483	5
1992	50 678	2314	5
1993	53 606	3520	7
1994	61 268	4211	7
1995	67 192	6131	9
1996	74 113	6293	8
1997	74 912	5868	8
1998	83 111	5442	7
1999	84 750	4478	5
2000	84 615	7343	9
2001	90 957	13 840	16

Źródło: Brenta & Rapoport, 2003.

Jak wynika z przedstawionych w tabeli 1 danych, zadłużenie Argentyny względem MFW stanowiło jedynie niewielką część zadłużenia zagranicznego. Oznacza to, że ponad 90% zagranicznego finansowania (za wyjątkiem roku 2001), pochodziło z innych źródeł niż MFW. Ponadto warto również zauważyć, że przez cały okres lat dziewięćdziesiątych, niejednokrotnie kwoty spłaty zadłużenia Argentyny wobec MFW, były większe niż kwoty wypłacane, w ramach kolejnych porozumień, co zostało przedstawione na Wykresie 1.

**Rysunek 1.** Przepływy netto między MFW i Argentyną w latach 1990 - 2002 (w mln USD)

Źródło: Brenta & Rapoport, 2003.

Jak widać na wykresie 1, pierwszym rokiem dla Argentyny, kiedy uzyskane środki od MFW przekroczyły wysokość argentyńskich wpłat do Funduszu był rok 1993, gdy w ramach dodatkowego finansowania, MFW wypłaciło

Argentynie 1,6 mld USD. W tym samym czasie Argentyna dokonała spłaty równej 378 mln USD, odkupując swoją walutę w zamian za dewizy o wartości 275 mln SDR-ów. Wynik netto transakcji przeprowadzonych w tym roku między Funduszem a Argentyną był równy 1,2 mld USD na korzyść Argentyny. Pieniądzy tych użyto do nabycia obligacji rządu Stanów Zjednoczonych.

Korzystne dla Argentyny saldo przepływów utrzymywało się aż do 1996 roku włącznie, osiągając maksymalną wartość w 1995 roku, kiedy to MFW wypłaciło Argentynie 2,3 mld USD. Odejmując od tego wartość spłaty transzy zadłużenia, której Argentyna dokonała w tym samym czasie, można mówić o wypłacie netto równej 1,8 mld USD. Z tych środków, 1,2 mld USD zostało wykorzystane do częściowego finansowania systemu gwarancji depozytów oraz do utworzenia funduszu powierniczego, na rzecz restrukturyzacji systemu finansowego. Reszta środków została przeznaczona na rezerwy walutowe oraz spłatę długu publicznego (Brenta, 2006).

W 2000 roku, kiedy to zaczęto dostrzegać realną groźbę zawieszenia zadłużenia, zarówno wypłaty MFW, jak i spłaty dokonywane przez Argentynę znacznie wzrosły, dając wynik nieco ponad 600 mln USD, co było bardzo niewielką sumą w porównaniu do potrzeb finansowych kraju. Jednak szczytowym momentem był rok 2001, gdy to powiększono kwotę przyznanego wcześniej kredytu i dokonano dodatkowej wypłaty 6,3 mld USD.

Mimo iż kredyty przyznawane przez Fundusz nie były aż tak znaczące ze względu na kwotę, na którą opiewały, spełniały one jednak bardzo ważną funkcję informacyjną. W latach dziewięćdziesiątych, a w szczególności w drugiej ich połowie, relacje panujące między rządem Argentyny a Międzynarodowym Funduszem Walutowym, były traktowane na arenie międzynarodowej jako wyznacznik stanu gospodarki tego kraju. Tak więc przyznanie kredytu było wyrazem poparcia dla wprowadzanych zmian gospodarczych oraz dawało znak zagranicznym inwestorom, iż w kraju tym można lokować kapitał. Bez przychylności ze strony Funduszu, uzyskanie środków z innych źródeł było praktycznie niemożliwe, z tego względu wdrażanie reform zgodnych z zaleceniami MFW, było dla Argentyny koniecznością (Brenta & Rapoport, 2003).

5. PODSUMOWANIE

W Argentynie Funduszowi nie udało się osiągnąć swojego podstawowego celu, jakim było doprowadzenie do stanu równowagi makroekonomicznej. Pomimo podejmowanych działań, nie uniknięto wybuchu kryzysu. W przypadku Argentyny, tak samo, jak w przypadku wielu innych krajów, zarzuca się Funduszowi, że nie wziął pod uwagę w swoich zaleceniach szczególnych warunków panujących w kraju. W literaturze (m.in. Sordyl, 2003) można spotkać się z opinią, że jest to związane z brakiem konsekwencji ze strony MFW w egzekwowaniu założonych celów. Pomimo iż wyniki Argentyny niejednokrotnie odbiegały znacząco od wymogów Funduszu, pracownicy MFW wydawali pozytywne opinie w kolejnych przeglądach i wypłacano kolejne transze kredytów.

Jednakże u podstaw leży problem wspierania niewłaściwej strategii gospodarczej (Sordyl, 2003). W raporcie opublikowanym przez MFW w 2003 roku, dokonano autokrytyki wskazując, iż gdyby odejście od izby walutowej miało miejsce wcześniej, działania antykryzysowe mogłyby przynieść łagodniejsze negatywne skutki dla gospodarki Argentyny i jej społeczeństwa. Dobrym momentem dla takiego kroku był okres tuż po dewaluacji reala brazylijskiego. Gdyby wtedy zdecydowano się na to rozwiązanie, wartość peso spadłaby względem reala, co wpłynęłoby bardzo pozytywnie na argentyński eksport (VanDuyne, 2013).

Porażka, jaką zakończył się proces stabilizowania gospodarki argentyńskiej przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy powinna skłonić do refleksji nad stosowanym przez tę instytucję mechanizmem pomocy oraz nad rolą, jaką pełni zarówno w okresach stabilności gospodarczej, jak i czasach kryzysu (Daseking, Ghosh, Lane & Thomas, 2005). Niejednokrotnie opracowywane programy dostosowawcze okazywały się nieskuteczne, gdyż oparte były na niezmiennych, dogmatycznych zaleceniach. Zalecenia te często nie uwzględniały specyficznych warunków poszczególnych państw, w wyniku czego, nie były w stanie ustabilizować sytuacji ekonomicznej tychże krajów (VanDuyne, 2013).

LITERATURA

- Brenta, N.L. (2006). *El rol del FMI en el financiamiento externo de la Argentina y su influencia sobre la política de ajuste del balance de pagos en el período 1956-2003*, (rozprawa doktorska). Pozyskano z http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1182_BrentaNL.pdf w dniu 07.09.2016.
- Brenta, N.L., & Rapoport, M. (2003). El FMI y la Argentina en los años '90: de la hiperinflación a la hiperdesocupación. W: N. Minsburg, I. Antognazzi (red.), *Los guardianes del dinero: las políticas del FMI en la Argentina*, 27-46. Buenos Aires: Norma.
- Daseking, M.C., Ghosh, M.A.R., Lane, M.T.D., & Thomas, M.A.H. (2005). *Lessons from the Crisis in Argentina*. Washington: International Monetary Fund.
- Díaz-Cassou, J. (2012). *The Causes and Consequences of IMF Interventions in the Southern Cone* (rozprawa doktorska). Pozyskano z: http://etheses.lse.ac.uk/591/1/Diaz-Cassou_Causes_Consequences_IMF_Interventions.pdf, w dniu 15.10.2016.
- Gąsiorowski, P., Frankiewicz, D., Grotte, M., & Życieńska, A. (2013). *Dostosowania instrumentarium, zasad działania i zasobów Międzynarodowego Funduszu Walutowego w reakcji na światowy kryzys finansowy i gospodarczy, Materiały i Studia*, 285.
- IMF (2016a). Lending by the IMF. Pozyskano z <https://www.imf.org/external/about/lending.htm> w dniu 01.09.2016.
- IMF (2016b). IMF Stand-By Arrangement. Pozyskano z <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/sba.pdf> w dniu 10.09.2016.
- IMF (2016c). The IMF's Extended Fund Facility (EFF). Pozyskano z: <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/eff.htm> w dniu 24.11.2016.
- Paddock, J.V. (2002). IMF Policy and the Argentine Crisis. *The University of Miami Inter-American Law Review*, 34, 155-187.

- Sordyl, M. (2006). Przyczyny kryzysu w Argentynie w latach 1999-2000. W: D. Kopycińska (red.), *Problemy wzrostu gospodarczego we współczesnych gospodarkach*, 49-56. Szczecin: Printgroup.
- Sotomska-Krzysztofik, P. (2003). *Utworzenie i upadek izby walutowej w Argentynie, Bank i Kredyt*, 2, 47-62.
- VanDuyne, K.K. (2013). *Capital Account Liberalization and the IMF: New Evidence from the Argentina Crisis*. Pozyskano z http://fisherpub.sjfc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1008&context=intlstudies_masters, w dniu 21.08.2016.
- Żuławska, U. (2003). Argentynski kryzys walutowy – geneza, *Bank i Kredyt*, 4, 38-48.

Role of the International Monetary Fund as the stabilizer of Argentina's economy before the crisis in 2001

Abstract: The aim of the article is to evaluate the assistance provided by the International Monetary Fund to Argentina between 1991 and 2001. The emerging research problem is to determine if the assistance provided by the IMF was effective, did it contribute to the improvement of the Argentina's economy, and what was its real significance. The conclusions contained in this article were based on the review of the literature and available data published by the International Monetary Fund. The argumentation was based on the analysis of the literature on the subject. In the beginning the author describes the IMF loan conditionality, and instruments that were used in Argentina. Then the sequence of events that occurred in Argentina is presented, along with steps taken by the Fund. In the final part the author describes the significance of approved arrangements. The real value of IMF's lending arrangements was not the credit amount itself. Approval of lending arrangements signalled the Fund's support for policies that Argentina was implementing, therefore, facilitated the access to international financial markets and was a sign for foreign investors, that this country was a good place for capital allocation. Unfortunately, the steps taken by the International Monetary Fund, the reforms it recommended did not stabilize the Argentina's economy. The Fund supported inadequate policies, was inconsistent in exacting the set targets and also missed the opportunity to abandon currency board, when there was a possibility to minimize the negative effects of this step. Also its actions were mostly aimed to benefit the creditors, than the country. In result it contributed to plunging Argentina into a crisis. IMF's failure to stabilize Argentina's economy should have caused a reform of adjustment programs, which are based on dogmatic recommendations, that do not take into account particular circumstances of each country.

Keywords: International Monetary Fund, Argentina, Convertibility Plan, debt default, economic crisis
JEL codes: F33

Sugerowane cytowanie:

Dąbrowski, W. (2017). Analiza wymiany handlowej Polski z krajami Unii Europejskiej w branży motoryzacyjnej. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 135-145 (w: M. Maciejewski (red.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Analiza wymiany handlowej Polski z krajami Unii Europejskiej w branży motoryzacyjnej

Wojciech Dąbrowski*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: tennant60@gmail.com

Streszczenie:

Celem artykułu jest ukazanie roli Polski jako istotnego ogniwa w wewnątrzspółnotowej wymianie handlowej artykułami z branży motoryzacyjnej oraz podkreślenie istotności zjawiska wymiany wewnątrzgałęziowej naszego kraju z unijnymi partnerami. Artykuł ma również na celu podkreślenie znaczenia Unii Europejskiej jako lidera w światowym handlu pojazdami drogowymi. Podstawowym problemem artykułu jest ilościowa analiza danych uzyskanych z baz danych Eurostat oraz Organizacji Narodów Zjednoczonych. Artykuł głównie wykorzystuje narzędzie badawcze w postaci analizy danych pozyskanych z powszechnie dostępnych źródeł. W pracy posłużono się indeksem Grubela-Lloyda (G-L) w celu zbadania intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej Polski z krajami Unii Europejskiej w zakresie grupy towarowej „pojazdy drogowe”. Wywód oparty jest na bezpośredniej analizie danych ukazujących znaczenie krajów Unii Europejskiej w światowej wymianie artykułami z grupy „pojazdy drogowe”. Badaniu poddano również udział Polski w handlu wewnątrzunijnym tymi artykułami oraz wymianę wewnątrzgałęziową w obrębie podgrup towarowych z tej branży. W polskiej literaturze naukowej przedmiotu niewiele jest publikacji dotyczących analizy roli Polski w wewnątrzspółnotowej wymianie artykułami branży motoryzacyjnej, stąd jest ona zdecydowanie utrudniona. Analiza ta opiera się głównie na wyciąganiu wniosków na podstawie informacji uzyskanych ze źródeł powszechnie dostępnych, głównie baz danych Eurostat oraz ONZ. Unia Europejska odgrywa bardzo ważną rolę w międzynarodowym handlu artykułami branży motoryzacyjnej. Polska stanowi coraz to bardziej istotny element rynku wewnętrznego UE, stale poprawiając swoją pozycję. Co ważne, handel Polski z innymi krajami Unii Europejskiej cechuje się wysokimi wartościami wymiany wewnątrzgałęziowej.

Słowa kluczowe: przemysł motoryzacyjny; eksport; handel wewnątrzunijny; wymiana wewnątrzgałęziowa

Klasyfikacja JEL: F16, F18, L80

* Autor tekstu jest absolwentem kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Artykuł powstał w ramach wsparcia podnoszenia jakości kształcenia na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, a publikacja artykułu jest dofinansowana przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dotacji projekcyjnej.

1. WSTĘP

Światowy rynek motoryzacyjny charakteryzuje się wysoką dynamiką wzrostu. Według baz danych Organizacji Narodów Zjednoczonych w latach 2010-2015 obroty na tym rynku zwiększyły się niemal o 300 miliardów USD. Tak duża ekspansja pociąga za sobą nowe szanse oraz zagrożenia.

Unia Europejska stanowi bardzo istotny element w światowym handlu artykułami z branży motoryzacyjnej. Polska, jako członek UE, ma możliwość nieskrępowanego uczestnictwa w ogromnym wspólnym rynku stworzonym przez państwa europejskie, co stanowi doskonały bodziec do rozwoju oraz zwiększania obrotów handlowych w tej branży.

Celem artykułu jest podkreślenie znaczenia Unii Europejskiej w światowym rynku dóbr określanych w Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego (SITC)¹ jako „pojazdy drogowe”², zbadanie rosnącej roli Polski we wspólnym rynku oraz przeanalizowanie intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w tej branży między Polską a pozostałymi krajami UE.

2. ROZWÓJ HANDLU ŚWIATOWEGO W ZAKRESIE WYMIANY POJAZDAMI DROGOWYMI

Międzynarodowy podział pracy wpływa korzystnie na wzrost gospodarczy oraz stanowi podstawy nowoczesnej gospodarki (Bartkowiak, 2013). Import oraz eksport w warunkach gospodarki otwartej stanowią istotne czynniki warunkujące dochód narodowy, korzystnie wpływając na możliwości produkcyjne państw (Chrzan, 2012; Zielińska-Głębocka & Rynarzewski, 2008). Współcześnie na wzrost wartości obrotów handlowych wpływa w znacznym stopniu zjawisko bardzo dynamicznego postępu technicznego będącego efektem rozprzestrzeniania się innowacji. Zjawiska te prowadzą do rosnących korzyści skali. Różnice w kosztach wytwarzania napędzają procesy fragmentaryzacji produkcji, przez co rozumie się jej podział na etapy, które to mają miejsce w różnych krajach (Czarny & Śledziwska, 2009). W określeniu specjalizacji eksportowej danego kraju coraz większą rolę odgrywają zatem czynniki popytowe. Skłonność konsumentów do nabywania różnych odmian tych samych produktów wpływa na proces upodabniania się gospodarek, w szczególności państw wysoko rozwiniętych. Przejawem tego procesu jest unifikacja preferencji konsumentów poprzez upowszechnienie modeli konsumpcji znanych z USA oraz Europy Zachodniej. Wszystkie te procesy napędzają tzw. handel wewnątrzgałęziowy, oparty na jednoczesnym imporcie oraz eksporcie dóbr będących bliskimi substytutami w konsumpcji lub produkcji, wytworzonych w tej samej gałęzi przemysłu (Czarny, 2002).

¹ Klasyfikacja opracowana przez ONZ wykorzystywana w celach statystycznych w badaniach handlu międzynarodowego.

² Nazwa grupy towarowej „pojazdy drogowe” pochodzi z opracowanej przez ONZ Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego (SITC), owa grupa znajduje się w Sekcji 7 „maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy”, stanowi ona grupę 78.

Polska dzięki przystąpieniu do Unii Europejskiej, które w znacznym stopniu ułatwiło handel z krajami Europy Zachodniej likwidując bariery o charakterze fizycznym, fiskalnym oraz technicznym, stała się pełnoprawnym członkiem jednolitego rynku wewnętrznego UE, znacząco zwiększając obroty handlowe z krajami członkowskimi (Misala & Pluciński, 2000; Śledziwska, 2016). Szczególny wzrost wzajemnych obrotów handlowych odnotowano wśród krajów przyjętych w 2004 roku, tzw. UE-10 (Polan, 2010). Co ważne, w latach 2000-2010 miało miejsce zbliżenie się struktur w handlu zagranicznym krajów UE-10 do krajów UE-15 oraz istotny rozwój wzajemnego handlu wewnątrzgałęziowego (Molendowski, 2007).

Jednym z obszarów gospodarki, który oparty jest o rozwój wymiany wewnątrzgałęziowej jest niewątpliwie sektor motoryzacyjny. Wymiana handlowa w tej branży pełni bardzo ważną rolę dla rozwoju gospodarczego UE³ jako całości. Unia Europejska jest istotnym graczem w międzynarodowej wymianie grupą towarową „pojazdy drogowe”. Według danych Organizacji Narodów Zjednoczonych w 2015 roku udział krajów członkowskich w światowym imporcie tych produktów wynosił ponad 37%, podczas gdy ich udział w światowym eksporcie wynosił aż ok. 47,5%. Wartość eksportu Polski w zakresie pojazdów drogowych w 2015 roku wyniosła ponad 16 mld euro, zatem zasadnym wydaje się przeanalizowanie sytuacji naszego kraju pod kątem wymiany handlowej w zakresie tej grupy towarowej z resztą świata, ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej.

3. ZNACZENIE UNII EUROPEJSKIEJ W MIĘDZYKRAJOWYM HANDLU POJAZDAMI DROGOWYMI W LATACH 2010-2015

W latach 2010-2015 udział Unii Europejskiej w światowym imporcie oraz eksporcie grupy towarowej „pojazdy drogowe” był bardzo znaczący. Wartość importu realizowanego przez kraje UE w 2010 roku stanowił aż ponad 40 % całego importu światowego tej grupy towarowej. Co ciekawe, na koniec badanego okresu, tj. w 2015 roku udział państw Unii Europejskiej w handlu światowym pojazdami drogowymi był mniejszy, gdyż stanowił ok 37,33%. Warto zwrócić jednak uwagę, iż ów spadek nie wynikał z bezwzględnego spadku wartości importu realizowanego przez państwa UE, lecz z wyższej dynamiki wzrostu na rynkach światowych ogółem. Globalna wartość importu w tej grupie towarowej w 2010 roku wyniosła w przybliżeniu 1,049 biliona USD, podczas gdy wartość ta dla krajów UE wyniosła ponad 0,420 biliona USD. Na koniec badanego okresu, tj. w roku 2015 światowy import grupy towarowej pojazdów drogowych wynosił już ponad 1,311 biliona USD, podczas gdy import krajów UE został określony na poziomie niespełna 0,49 biliona USD.

Poddając analizie wartości globalnego oraz unijnego eksportu w grupie towarowej „pojazdy drogowe” można zaobserwować podobne tendencje jakie miały miejsce w imporcie, znaczenie krajów UE jednak w badanym okresie, tj. w latach 2010-2015, było jeszcze większe. W 2010 roku eksport krajów UE w w/w grupie towaro-

³ Dane liczbowe za lata 2014 oraz 2015 uwzględniają Chorwację, która to stała się członkiem Unii Europejskiej 1 lipca 2013 roku.

wej stanowił aż ponad 48,6% eksportu globalnego, by w 2011 roku przekroczyć barierę 50%. W końcowym okresie analizy państwa UE były odpowiedzialne za niespełna 47,5% eksportu globalnego w zakresie pojazdów drogowych. W ujęciu bezwzględnym w 2010 roku globalna wartość eksportu tych towarów wyniosła ok. 1,064 biliona USD, podczas gdy wartość odpowiadająca państwom UE przekroczyła 0,517 biliona USD. W 2015 roku, wartości te wynosiły odpowiednio, dla całego świata: ok. 1,309 biliona USD, dla Unii Europejskiej: ok. 0,622 biliona USD.

Tabela 1. Udział Unii Europejskiej w światowym imporcie oraz eksporcie w zakresie grupy towarowej SITC 78 – pojazdy drogowe w latach 2010-2015

ROK	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Wartość importu w mld USD						
Świat ogółem	1049,706	1234,047	1268,005	1311,353	1360,433	1311,862
UE	420,652	497,969	432,702	462,941	501,291	489,743
Procentowy udział UE w %	40,07	40,35	34,12	35,30	36,85%	37,33
Stosunek do roku bazowego 2010 w %	100,00	118,38	102,86	110,05	119,17	116,42
Wartość eksportu w mld USD						
Świat ogółem	1064,618	1257,495	1283,578	1325,735	1378,275	1309,433
UE	517,523	630,501	590,284	628,004	663,688	621,905
Procentowy udział UE w %	48,61	50,14	45,99	47,37	48,15	47,49
Stosunek do roku bazowego 2010 w %	100,00	121,83	114,06	121,35	128,24	120,17

Zródło: opracowanie własne na podstawie (UN Comtrade Database, 2016).

Warto zwrócić również uwagę na dynamikę wzrostu z jaką rozwijał się import oraz eksport państw UE w ujęciu wartościowym w latach 2010-2015. Przyjmując za rok bazowy początkowy okres analizy, tj. rok 2010, wartość importu krajów UE w badanym okresie wzrosła aż o ponad 16%. W eksporcie również zanotowano znaczny wzrost, gdyż wartość eksportu UE w analizowanej grupie towarowej w 2015 roku była aż o ponad 20% wyższa niż w 2010 roku. Co ciekawe, w całym badanym okresie wartości eksportu krajów UE w zakresie grupy towarowej SITC 78 przewyższały import.

Na podstawie powyższych danych nietrudno dostrzec, iż kraje Unii Europejskiej stanowią bardzo istotne ogniwo w światowym handlu pojazdami drogowymi. Bardzo dynamicznie rozwijający się międzynarodowy rynek stwarza dodatkowe szanse na rozwój oraz maksymalizację dochodów.

4. WYMIANA WEWNĄTRZWSPÓLNOTOWA W ZAKRESIE GRUPY TOWAROWEJ SITC 78 – POJAZDY DROGOWE ORAZ ROLA POLSKI

Z uwagi na fakt bardzo znaczącego udziału Unii Europejskiej w handlu światowym w zakresie grupy towarowej „pojazdy drogowe” warto przyjrzeć się jak w badanym okresie 2010-2015 kształtowały się obroty handlowe na jej rynku wewnętrznym.

Jak wynika z danych tabeli 2 wymiana handlowa na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej w zakresie grupy towarowej „pojazdy drogowe” w latach 2010-2015 uległa bardzo znaczącemu wzrostowi. Wartości wewnątrzspółnotowego nabycia towarów oraz wewnątrzspółnotowej dostawy wzrosły z ok. 265 mld EUR w roku 2010 do

poziomu przekraczającego 365 mld EUR w roku 2015. Wartości te wzrosły zatem w przypadku WNT oraz WDT o prawie 38% w stosunku do roku bazowego 2010. Szczególnie dynamiczny wzrost odnotowano na przełomie lat 2014 oraz 2015.

Tabela 2. Dynamika handlu wewnątrzunijnego w zakresie grupy towarowej SITC 78 – pojazdy drogowe w latach 2010-2015

ROK	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Wewnątrzspółnotowe nabycie towarów – grupa SITC 78 w mld EUR						
UE	267,20	299,10	284,00	293,70	321,70	368,60
Stosunek do roku bazowego 2010 w %	100,00	111,94	106,29	109,92	120,40	137,95
Wewnątrzspółnotowe dostawa towarów – grupa SITC 78 w mld EUR						
UE	264,80	296,50	279,90	287,30	316,40	365,40
Stosunek do roku bazowego 2010 w %	100,00	111,97	105,70	108,50	119,49	137,99

Zródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2016).

Obserwując tak znaczący wzrost w wymianie handlowej grupą towarową SITC 78 na rynku wewnątrzunijnym warto przejrzeć się, jak mocno polski sektor eksportujący towary z tej grupy powiązany jest z dynamicznie rozwijającym się rynkiem unijnym.

Tabela 3. UE jako główny odbiorca towarów eksportowych z Polski z zakresu grupy SITC 78 – pojazdy drogowe w latach 2010-2015

ROK	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Wartość eksportu grupa – SITC 78 w mld USD						
Świat	20,536	23,836	20,352	21,851	22,406	21,094
UE	17,841	20,012	16,524	17,718	19,205	18,514
Procentowy udział UE w %	86,88	83,96	81,19	81,08	85,71	87,77

Zródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2016).

W całym analizowanym okresie lat 2010-2015 wartość eksportu Polski do krajów UE w stosunku do całości eksportu w zakresie pojazdów drogowych przekraczała 80%, co jest wynikiem bardzo wysokim oraz świadczy o dużym stopniu powiązania krajowych eksporterów z ich unijnymi kontrahentami w tej branży. Wartość eksportu do krajów UE w ujęciu bezwzględny nieznacznie wzrosła, z poziomu ok. 17,841 mld USD w roku 2010 do ok. 18,514 mld USD w roku 2015. Globalna wartość eksportu Polski w ramach SITC 78 również wzrosła, z ok. 20,536 mld USD w 2010 roku do ok. 21,094 mld USD w roku 2015. Świadczy to o nieznacznym polepszeniu się sytuacji Polski na międzynarodowym rynku pojazdów mechanicznych.

Chcąc przeanalizować sytuację Polski na rynku wewnątrzunijnym pod kątem obrotów handlowych w zakresie towarów określanych mianem „pojazdów drogowych” w ramach Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego (SITC), warto przyrzeć się dynamice wymiany Polski z krajami UE oraz jej bilansie.

W latach 2010-2015 zarówno wewnątrzspółnotowa dostawa towarów (WDT) jak i wewnątrzspółnotowe nabycie towarów (WNT) w zakresie SITC 78 znacząco wzrosły. Wartość polskiej WDT wzrosła z niespełna 13,5 mld EUR w roku 2010 do ok. 16,76 mld EUR w roku 2015, co stanowi wzrost o ok. 24 punkty

procentowe w badanym okresie. Analizując wartości WNT w tej grupie towarowej Polska również zanotowała znaczący wzrost, z wartości ok. 9,48 mld EUR w roku 2010 do ok. 12,78 mld EUR w roku 2015, zatem wartość WNT w 2015 roku była wyższa od tej z 2010 roku o aż ok. 35 punktów procentowych.

Tabela 4. Dynamika oraz bilans wymiany handlowej Polski z krajami UE w ramach grupy towarowej SITC 78 – pojazdy drogowe w latach 2010-2015

ROK	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów – grupa SITC 78 w mld EUR						
Polska	13,48	14,319	13,119	13,341	14,59	16,758
Stosunek do roku bazowego 2010 w %	100	106	97	99	108	124
Wewnątrzspółnotowe nabycie towarów – grupa SITC 78 w mld EUR						
Polska	9,475	10,627	10,113	10,722	11,617	12,783
Stosunek do roku bazowego 2010 w %	100	112	107	113	123	135
BILANS:	4,005	3,692	3,006	2,619	2,973	3,975

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2016).

Co ciekawe, w badanym okresie bilans wymiany handlowej Polski z innymi krajami Unii Europejskiej w ramach grupy SITC 78 utrzymywał się na dodatnim poziomie, generując znaczne nadwyżki w handlu sięgające nawet wartości bliskiej 4 mld EUR (w latach 2010 oraz 2015). Świadczy to o wysokiej konkurencyjności podmiotów eksportujących towary z tej grupy na rynki unijne. Konkurencyjność tutaj rozumiana jest jako atrakcyjność pozacenowa i cenowa towarów i usług które są przedmiotem wymiany na rynkach światowych (Hubner 1993).

Na tym etapie warto przyjrzeć się rynkowi wewnętrznemu UE oraz czołowym dostawcom oraz nabywcom towarów określanym mianem „pojazdy drogowe”.

Tabela 5. Czołowi unijni dostawcy w ramach grupy towarowej SITC 78 – pojazdy drogowe w latach 2010-2015

ROK	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów – SITC78 w mld EUR						Udział %	
Niemcy	81,42	90,967	83,797	83,76	93,825	108,912	33,37
Hiszpania	27,243	30,133	25,837	28,001	30,962	35,687	10,93
Belgia	22,77	24,722	24,832	26,061	28,135	31,087	9,52
Francja	26,367	27,52	26,059	25,615	26,886	30,397	9,31
Czechy	14,851	16,89	17,096	17,619	20,872	24,088	7,38
Włochy	16,104	17,884	17,169	16,848	17,739	20,4	6,25
Wielka Brytania	13,557	15,196	14,465	14,695	16,055	19,083	5,85
Polska	13,48	14,319	13,119	13,341	14,59	16,758	5,13
Słowacja	6,96	8,359	10,651	11,061	11,815	14,222	4,36
Holandia	8,958	11,691	10,7	10,722	11,25	13,756	4,21
Węgry	5,336	6,086	6,286	7,587	9,991	11,996	3,68

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2016).

W tabeli 5 wyszczególniono czołowych dostawców towarów z grupy SITC 78 na rynek wewnętrzny Unii Europejskiej w latach 2010-2015. Zdecydowanym liderem w tej kategorii są Niemcy, które w 2015 roku odpowiadały za ponad 33% WDT.

W całym analizowanym okresie państwo to było na szczycie zestawienia. W 2015 roku wartość zrealizowanej WDT przez to państwo wynosiła ok. 108,912 mld EUR, co stanowiło w przybliżeniu trzykrotność WDT jaką zrealizowała druga w tabeli Hiszpania. Niemcy znacząco powiększyły swój eksport na rynki unijne w badanym okresie, w ujęciu bezwzględnym wartość ich eksportu w grupie towarowej „pojazdy drogowe” wzrosła aż o ok. 27,5 mld EUR na przestrzeni lat 2010-2015. Wszystkie państwa poddane analizie zanotowały wzrost jeśli chodzi o WDT grupy towarowej „pojazdy drogowe”. Na szczególną uwagę zasługują państwa regionu Europy Środkowo-Wschodniej, takie jak Węgry czy Słowacja, które w badanym okresie zdołały podwoić wartość eksportu tych towarów na rynki unijne. Polska w 2015 roku odpowiedzialna była za ok. 5,13% WDT grupy towarowej „pojazdy drogowe”.

Tabela 6. Czołowi unijni nabywcy w ramach grupy towarowej SITC 78 – pojazdy drogowe w latach 2010-2015

ROK	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów – SITC78 w mld EUR							Udział %
Niemcy	46,437	54,404	55,553	56,956	62,254	68,684	20,56
Wielka Brytania	33,805	36,227	38,315	41,507	47,545	58,211	17,42
Francja	36,733	39,976	36,341	36,433	37,467	41,415	12,40
Hiszpania	19,171	22,154	19,338	21,516	26,19	29,296	8,77
Belgia	23,525	26,192	25,786	26,002	25,525	28,783	8,62
Włochy	26,29	26,312	19,636	19,047	21,416	26,079	7,81
Holandia	13,409	16,35	15,232	14,726	15,199	17,231	5,16
Austria	10,042	12,132	11,87	11,946	11,987	12,861	3,85
Polska	9,475	10,627	10,113	10,722	11,617	12,783	3,83
Szwecja	8,893	10,312	9,444	9,684	10,282	12,004	3,59
Czechy	6,489	7,268	7,404	7,744	9,06	10,677	3,20
Słowacja	4,705	5,589	6,21	6,481	6,994	8,568	2,56
Węgry	3,391	4,18	4,293	5,073	6,48	7,489	2,24

Zródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2016).

Jeśli chodzi o WNT w ramach grupy towarowej „pojazdy drogowe” państwem charakteryzującym się największym udziałem w rynku unijnym okazały się Niemcy, które w całym okresie analizy, tj. w latach 2010-2015, były na szczycie zestawienia. Udział tego państwa w całości obrotów w 2015 roku wyniósł ok. 20,6%. Co ciekawe, Wielka Brytania, która pod względem WDT w 2015 roku zajmowała odległe siódme miejsce, w kategorii wielkości importu w ramach rynku wewnętrznego znalazła się tuż za Niemcami, na drugim miejscu. Świadczy to, iż tamtejsza branża motoryzacyjna w znacznym stopniu opiera się na imporcie pojazdów z innych krajów UE. Wysokie pozycje państw takich jak Hiszpania, Francja, Włochy czy Belgia w obu rankingach mogą świadczyć o dużym stopniu wymiany wewnątrzgałęzowej w ramach SITC 78 tych państw. Polska osiągając w 2015 roku poziom 3,83% ogólnej wartości WNT realizowanej w tej grupie towarowej znalazła się na dziewiątym miejscu.

5. WEWNĄTRZWPÓLNOTOWA WYMIANA WEWNĄTRZGAŁĘZIOWA W ZAKRESIE PODGRUP SITC 781, 782, 783, 784, 785 ORAZ 786⁴ – PERSPEKTYWA POLSKA

Chcąc zbadać wymianę wewnątrzgałęziową w branży motoryzacyjnej między Polską a pozostałymi krajami Unii Europejskiej warto przyjrzeć się dokładniej towarom wchodzącym w skład poszczególnych podgrup oraz zbadać wskaźnik wymiany wewnątrzgałęziowej zwany indeksem Grubela-Lloyda.

Indeks ten ma postać:

$$GLi = \frac{(Xi + Mi) - |Xi - Mi|}{Xi + Mi}$$

gdzie:

Xi - oznacza wartość eksportu (WDT) określonego dobra i przez określony kraj;

Mi - oznacza wartość importu (WNT) określonego dobra i przez określony kraj.

Indeks przyjmuje wartości od 0 do 1. Wartość 0 oznacza, iż między podmiotami nie występuje wymiana wewnątrzgałęziowa. Wartości zbliżone do 1 oznaczają, iż występuje bardzo intensywna wymiana wewnątrzgałęziowa (Bombińska, 2010).

Tabela 7 doskonale obrazuje jak bardzo ważnym ogniwem UE jest Polska w zakresie wymiany handlowej w poszczególnych podgrupach grupy SITC 78 „pojazdy drogowe”.

Na początku badania tj. w 2010 roku podgrupą charakteryzującą się najwyższą intensywnością w handlu wewnątrzgałęziowym mierzoną indeksem G-L była podgrupa 782, tj. pojazdy silnikowe służące do transportu dóbr oraz pojazdy silnikowe specjalistycznego zastosowania, gdzie wartość indeksu G-L wynosiła aż 0,937. W 2010 roku podgrupą, gdzie występowała stosunkowo najniższa intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej była podgrupa 781 – pojazdy silnikowe służące do transportu osobowego poniżej 10 miejsc.

Co ciekawe, w końcowym okresie analizy tj. w roku 2015 nastąpił znaczący wzrost intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w podgrupie 781 – indeks G-L wyniósł aż 0,952.

W 2015 roku najniższą intensywnością wymiany wewnątrzgałęziowej charakteryzowała się podgrupa 784 - części oraz akcesoria dla pojazdów z grup 722, 781, 782, 783; 785, z i tak bardzo wysokim wynikiem na poziomie 0,747. Podgrupą towarową gdzie wskaźnik G-L wyniósł najwięcej czyli 0,973 jest podgrupa 783 – inne silnikowe pojazdy drogowe.

⁴ W ramach grupy 78 „pojazdy drogowe” Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego (SITC) można wyodrębnić szereg podgrup – 781 – Pojazdy silnikowe służące do transportu osobowego poniżej 10 miejsc; 782- pojazdy silnikowe służące do transportu dóbr oraz pojazdy silnikowe specjalistycznego zastosowania; 783 – inne silnikowe pojazdy drogowe; 784- Części oraz akcesoria dla pojazdów z grup 722, 781, 782, 783; 785 – motocykle, motorowery, rowery oraz pojazdy przeznaczone dla osób niepełnosprawnych; 786 – przyczepy oraz naczepy, inne pojazdy bez napędu mechanicznego, kontenery transportowe.

Tabela 7. Analiza indeksu intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej Grubela-Lloyda dla podgrup SITC: 781, 782, 783, 784, 785, 786 w handlu Polski z UE w mln EUR w latach 2010-2015

Grupa handlowa	R O K											
	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	import	eksport	import	eksport	import	eksport	import	eksport	import	eksport	import	eksport
781	3640	5882	3456	5847	3523	4538	3579	4273	4141	4271	4548	5009
Indeks G-L	0,765		0,743		0,874							
782	1024	902	1244	1105	1081	1166	1272	1094	1186	1104	1355	1256
Indeks G-L	0,937		0,941		0,962							
783	558	835	937	935	926	890	1023	867	1040	1168	1159	1222
Indeks G-L	0,801		0,999		0,980							
784	3847	5364	4453	5829	4018	5890	4245	6461	4572	7312	5011	8408
Indeks G-L	0,835		0,866		0,811							
785	123	150	128	157	147	135	152	126	166	164	196	224
Indeks G-L	0,902		0,901		0,957							
786	283	348	409	447	419	500	451	520	512	569	514	637
Indeks G-L	0,896		0,955		0,912		0,929		0,947		0,893	

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2016).

6. PODSUMOWANIE

Unia Europejska odgrywa kluczową rolę w międzynarodowym handlu pojazdami drogowymi. Odpowiadała ona w 2015 roku za ponad 1/3 światowego importu oraz niespełna połowę światowego eksportu tych towarów. Polska jako członek wspólnego rynku bardzo intensywnie zaangażowała się w uczestnictwo w wymianie handlowej z innymi krajami UE. Udział krajów Wspólnoty w analizowanej branży w okresie 2010-2015 nigdy nie spadł poniżej 80% całkowitego eksportu grupy towarowej SITC 78. W ujęciu bezwzględnym wartość obrotów handlowych w tej branży rośnie zarówno wewnątrz UE jak i na całym świecie.

Liderem europejskiego rynku pojazdów drogowych w latach 2010-2015 były Niemcy, będące odpowiedzialne w 2015 roku za niespełna 30% WDT oraz prawie 19% WNT. Polska w ostatnim roku analizy odpowiedzialna była za ok. 4,6% WDT oraz 3,47% WNT tychże towarów. Warto tutaj zwrócić uwagę, że w całym okresie analizy nasz kraj odnotowywał znaczące nadwyżki w handlu z innymi krajami UE.

Polski handel z krajami UE w zakresie wszystkich podgrup SITC 78 charakteryzuje się bardzo wysokimi wskaźnikami intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Jest to spowodowane m.in. fragmentaryzacją procesu produkcyjnego, którego część europejskich producentów samochodów przeniosła do Polski. Co ważne, świadczy to o bardzo wysokim poziomie konkurencyjności towarów tej branży wyprodukowanych w Polsce.

Intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej oraz stosunkowo duże nadwyżki w handlu z innymi krajami europejskimi stanowią dobre przesłanki do prognozowania dalszej poprawy pozycji naszego kraju na rynku UE w zakresie pojazdów drogowych, co może stanowić siłę napędową dla rozwoju gospodarczego Polski. Jako kontynuację badań w tym zakresie warto przeanalizować bariery wzrostu dla światowego handlu w zakresie pojazdów drogowych oraz zbadać wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na strumień handlu w tej branży.

LITERATURA

- Bartkowiak, R. (2013). *Ekonomia rozwoju*, Warszawa: PWE.
- Bombińska, E. (2010). Konkurencyjność eksportu i jej miary, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 845, 43-59.
- Chrzan, M. (2012). Korzyści z wymiany międzynarodowej. W: J. Rymarczyk (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, 405-431. Warszawa: PWE.
- Czarny, E. (2002). *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa OFICYNA.
- Czarny, E., & Śledziwska, K. (2009). *Polska w handlu światowym*, Warszawa: PWE
- Hübner, D. (1993). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju, *Ekonomista* 1993, 4.
- Misala, J., & Pluciński, E.M. (2000). *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, Warszawa: Dom Wydawniczy ELIPSA.

- Molendowski, E. (2007). *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowo-wschodniej w okresie transformacji. Ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Polan, W. (2010). Zmiany podobieństwa struktur handlu zagranicznego nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej przed i po akcesji. W: J. Misala (red.), *Teoria i polityka wzrostu gospodarczego – osiągnięcia i doświadczenia*, Warszawa: CeDeWu.
- Śledziwska, K. (2016). Znaczenie wspólnej polityki handlowej UE dla państw Grupy Wyszehradzkiej. W: S. Wydymus, M. Maciejewski (red.), *Handel międzynarodowy w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw*. Warszawa: CeDeWu.
- Zielińska-Głębocka, A., & Rynarzewski, T. (2008). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. Warszawa: PWN.
- ONZ (2016). *UN Comtrade Database*. Pozyskano z <http://unctadstat.unctad.org/wds> w dniu 25 października 2016.
- EUROSTAT (2016). *Database Eurostat*. Pozyskano z <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> w dniu 30 października 2016.

Analysis of Poland's trade with European Union countries in the automotive industry

Abstract: The main objective of this article is to emphasise the importance of Poland in intra-EU trade in the automotive industry. In addition this article underlines the role of intra-industry trade of Poland on European market. The article also highlights the key role of EU in international trade of road vehicles. The main problem of this publication is quantitative analysis of Polish and European road vehicles sector. This article is mainly based on widely available sources such as Eurostat and UN databases. In this scientific paper Grubel-Lloyd index was used to analyse intra-industry trade in road vehicles sector between Poland other EU countries. The line of reasoning is primarily based on findings resulting from quantitative research. Conclusions are drawn based on data describing development of global trade in road vehicles sector. Reasoning regards analysis of Polish trade in the aforementioned sector with particular emphasis on intra-industry trade on EU markets. There are very few publications in Polish scientific literature which are entirely devoted to analysing Polish role in the intra-EU trade with road vehicles which makes the whole analysis quite challenging. First and foremost the analysis is based on findings deriving from databases available online on websites of various international organisations. European Union plays a leading role in international trade of road vehicles. Poland as a member state is becoming more and more important as part of the EU automobile industry. Intra-industry trade is very intense between Poland and other EU countries.

Keywords: automotive industry; export; intra-EU trade; intra-industry trade

JEL codes: F16, F18, L80

Sugerowane cytowanie:

Bigos, K. (2017). Struktura polskiego eksportu wyrobów czekoladowych: ujęcie wartościowe i przestrzenne. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 147-155 (w: M. Maciejewski (red.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Struktura polskiego eksportu wyrobów czekoladowych: ujęcie wartościowe i przestrzenne

Krystian Bigos*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Hadlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: bigosk@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Celem artykułu jest przedstawienie wyników przeprowadzonej analizy empirycznej struktury polskiego eksportu wyrobów czekoladowych. Problem badawczy podjęty w artykule wiąże się z identyfikacją wartości oraz struktury geograficznej polskiego eksportu wyrobów czekoladowych. Metodą badawczą jest analiza ilościowa w odniesieniu do danych uzyskanych ze źródeł Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz WTO. Przeprowadzono analizę danych opisujących rozwój światowego i polskiego eksportu wyrobów czekoladowych. W polskiej literaturze naukowej przedmiotu autor nie zna badań, które podejmowałyby analizę polskiego eksportu wyrobów czekoladowych, stąd jest ona zdecydowanie utrudniona. Analiza ta opiera się w głównej mierze na wyciąganiu wniosków z danych empirycznych uzyskanych z powszechnie dostępnych baz danych.

Słowa kluczowe: czekolada; eksport; Polska; handel wewnątrzunijny; handel pozaunijny; konkurencyjność

Klasyfikacja JEL: F16, F18, L80

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. "Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro" sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

W ciągu ostatnich lat międzynarodowy rynek wyrobów czekoladowych rozwijał się w bardzo szybkim tempie. Według raportu KPMG wartość polskiego rynku czekoladowego wyceniona się na ok. 6,4 mld zł. Szacuje się, że w 2018 roku rynek ten będzie warty już blisko 7 mld zł (Grauer i in., 2014). Szczególnie ciekawym aspektem rynku wyrobów czekoladowych jest eksport tego sektora. Co istotne, Polska zajmuje na nim wysokie 6. miejsce (2015) na świecie.

Względnie dużą część obrotów rynku stanowią przychody ze sprzedaży zagranicznej. W Polsce istnieje wiele przedsiębiorstw specjalizujących się w produk-

cji produktów czekoladowych na eksport. Większość z nich jest w posiadaniu wielkich koncernów międzynarodowych. Wśród największych wymienia się m.in. Cadbury Wedel, Kraft Foods Polska oraz Nestle Polska.

Celem artykułu jest ukazanie osiągnięć polskiej gospodarki w produkcji wyrobów czekoladowych na eksport. Materiałami źródłowymi dla niniejszej pracy są w głównej mierze bazy danych ONZ oraz GUS w Polsce. Ponadto w tym artykule za eksport przyjmuje się również Wewnątrzwspólnotową Dostawę Towarów. W analizowanym okresie poniższe badania wykazują, że polska produkcja wyrobów czekoladowych pełni kluczową rolę w tworzeniu światowego eksportu tego sektora.

2. ROZWÓJ ŚWIATOWEGO SEKTORA PRODUKCJI WYROBÓW CZEKOŁADOWYCH

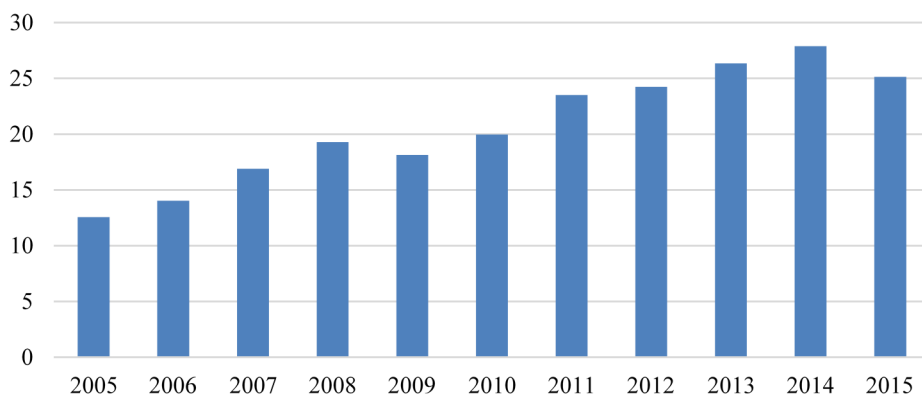
Wymiana gospodarcza pomiędzy partnerami z różnych części świata pełni kluczową rolę w funkcjonowaniu danego państwa. Większość badaczy zaznacza, że główną przesłanką rozwoju przepływów handlowych jest międzynarodowy podział pracy, który oznacza specjalizację krajów w zakresie produkcji i wymiany towarowej (Makać, 2006). Specjalizacja międzynarodowa jest definiowana jako poszukiwanie optymalnej alokacji zasobów w ujęciu międzynarodowym. Przyczynia się ona do zwiększenia międzynarodowej konkurencyjności danego kraju. Specjalizacja międzynarodowa ma miejsce wtedy, gdy gospodarka coraz bardziej otwiera się na konkurencję oraz wymianę z zagranicą (Zielińska-Głębocka & Rynarzewski, 2006).

Poprzez badanie źródeł oraz kierunków międzynarodowych przepływów towarowych teoretycy starają się określić korzyści, jakie są uzyskiwane z wymiany międzynarodowej. Naukowcy definiują te korzyści jako różnicę pomiędzy PKB danego kraju przy założeniu istnienia warunku otwartości gospodarki a PKB jaki byłby możliwy do osiągnięcia, gdyby takiej wymiany nie prowadzono (Brach, Chrzan, Domiter & Drelich-Skulska, 2010, s. 51). Zdecydowana większość ekonomistów utrzymuje swoje stanowisko, że wymiana handlowa tworzy dodatkowy dochód dla państwa (Chrzan, 2005, s. 385). Jeszcze w pierwszej połowie XIX w. D. Ricardo w swojej publikacji pt. „Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania” stwierdza, że handel zagraniczny jest dla kraju bardzo korzystny bowiem zwiększa ilość i różnorodność przedmiotów (Ricardo, 1957). Kilkadziesiąt lat później została zaprezentowana m.in. teoria obfitości zasobów (Heckscher-Ohlin-Samuelson), która zaznacza, że pomiędzy krajami istnieją znaczące różnice w wyposażeniu w podstawowe czynniki wytwórcze (tj. pracę i kapitał), zaś wzajemna wymiana pomiędzy państwami przyczynia się do bardziej optymalnej alokacji zasobów gospodarki w skali świata (Domańska, 2015, s. 24). Teorie technologiczne również podkreślają korzyści z wymiany międzynarodowej. Jednakże wynikają one w tym przypadku ze światowych „różnic w poziomie posiadanej wiedzy technicznej jak również w tempie postępu technicznego” (Orłowska, 2013, s. 79).

Jednym z sektorów gospodarki, w którym Polska specjalizuje się w skali globalnej jest produkcja czekolady na eksport. W tej dziedzinie Polska zajmuje wysokie miejsca w rankingach międzynarodowych.

Na przestrzeni lat 2005-2015 wartość światowego eksportu wyrobów czekoladowych wzrastała rokrocznie o 7,18%. W 2005 roku jego wartość wynosiła 12,56 mld USD, z kolei w 2015 roku już 25,13 mld USD (średnio o 12,5 mld USD więcej). Światowymi liderami w zakresie eksportu produktów czekoladowych są Niemcy (4,34 mld USD), Belgia (2,69 mld USD) oraz Holandia (1,77 mld USD). Polska zajmuje znakomite 6 miejsce ze średnią wartością eksportu na poziomie 1,4 mld USD.

Szczególnie warto podkreślić fakt, że na przestrzeni analizowanych lat udział Niemiec w tworzeniu światowego eksportu wyrobów czekoladowych zwiększył się z 15,1% (2005) do 17,2% (2015), z kolei w przypadku Polski ten udział wzrósł z poziomu 2,63% (2005) do 6,14% (2015). Na wykresie 1 zaprezentowano wartość światowego eksportu wyrobów czekoladowych w latach 2005-2015.



Rysunek 1. Wartość światowego eksportu wyrobów czekoladowych w latach 2005-2015 w mld USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy COMTRADE (2016).

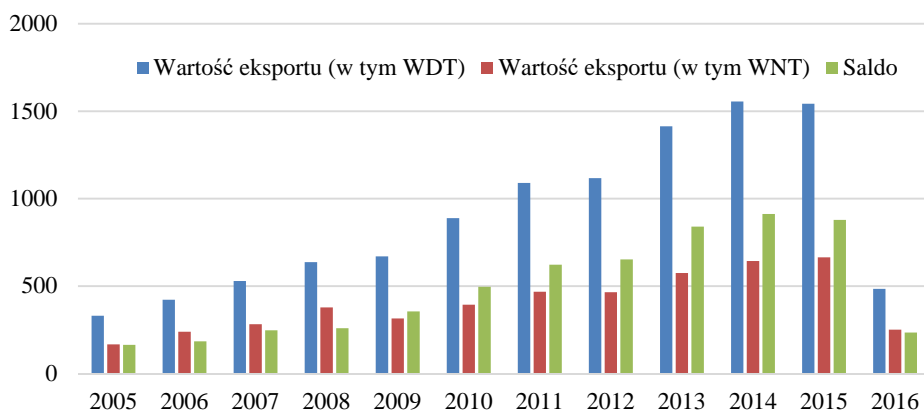
W trakcie trwania kryzysu gospodarczego na świecie nie odnotowano znaczącego spadku wartości światowego eksportu wyrobów czekoladowych. W 2008 roku odnotowano relatywnie niski spadek sprzedaży zagranicznej w relacji do poprzedniego okresu. W 2015 roku spadek był spowodowany dużym wzrostem ceny surowca na giełdzie, co przełożyło się na mniejszy poziom eksportu w tym sektorze (Sierakowska, 2015).

3. POLSKA JAKO DYNAMICZNY RYNEK PRODUKCJI WYROBÓW CZEKOLADY NA EKSPORT

Ostatnie lata przyczyniły się do wzrostu konkurencyjności polskiego eksportu sektora wyrobów czekoladowych. W latach 2005-2016 rokrocznie jego wartość wzrastała o 16,7%, kiedy w analogicznym okresie polski eksport ogółem wzrastał o 8,1%. Na wykresie 2 przedstawiono wartość polskiego eksportu wyrobów czekoladowych w latach 2005-2016.

Na początku 2005 roku wartość polskiego eksportu produktów z czekolady wyniosła ok. 330 mln USD. Dziesięć lat później rynek ten był wyceniany już na blisko 1,55

mld USD (nieco ponad 4,5 razy więcej niż na początku – zob. wykres 2). Uwzględniając dynamikę tego rynku można jednoznacznie stwierdzić, że polski eksport wyrobów czekoladowych jest jednym z najszybciej rozwijających się sektorów naszej gospodarki.



Rysunek 2. Wartość polskiego eksportu wyrobów czekoladowych w latach 2005-2016 w mln USD*

*Dane za 2016 obejmują wartości za pierwszy i drugi kwartał tego roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2016).

Na przestrzeni analizowanych lat wartość polskiego importu wyrobów czekoladowych stanowiła blisko połowę wartości eksportu – Polska jest eksporterem netto opisywanego sektora.

Kraje unijne są głównymi partnerami w zakresie zakupu polskich produktów czekoladowych. W 2005 roku sprzedaż do Wielkiej Brytanii wyrobów czekoladowych osiągnęła wartość 42 mln USD, z kolei dziesięć lat później wartość ta wzrosła do kwoty 334 mln USD. Oprócz Wielkiej Brytanii równie ważnym odbiorcą polskich wyrobów czekoladowych są Niemcy. Na przestrzeni ostatnich 10 lat wartość polskiego eksportu sektora czekolady do tego państwa wzrosła blisko dziewięciokrotnie. W przypadku krajów pochodzących spoza Unii Europejskiej, głównym nabywcą polskich produktów czekoladowych jest Rosja. W 2015 roku wartość eksportu na ten rynek była wyższa o ponad 13 mln USD niż w 2005 roku. Na drugim miejscu znajdują się Stany Zjednoczone ze średnią wartością zakupionych produktów czekoladowych na poziomie 38,8 mln USD (2015).

Tabela 1. Główne rynki zbytu polskich produktów czekoladowych

UE		poza UE	
Kraj	Wartość eksportu w mln USD	Kraj	Wartość eksportu w mln USD
2 0 0 5			
Wielka Brytania	42,29	Rosja	36,75
Republika Czeska	37,86	Stany Zjednoczone	11,34
Niemcy	32,84	Arabia Saudyjska	6,47
Węgry	30,13	Turcja	6,43
Austria	19,89	Chorwacja	5,08
2 0 1 5			
Wielka Brytania	334,90	Rosja	49,83
Niemcy	286,06	Stany Zjednoczone	38,84
Włochy	52,28	Chiny	24,30
Francja	50,82	Arabia Saudyjska	20,02
Słowacja	50,30	Izrael	19,68

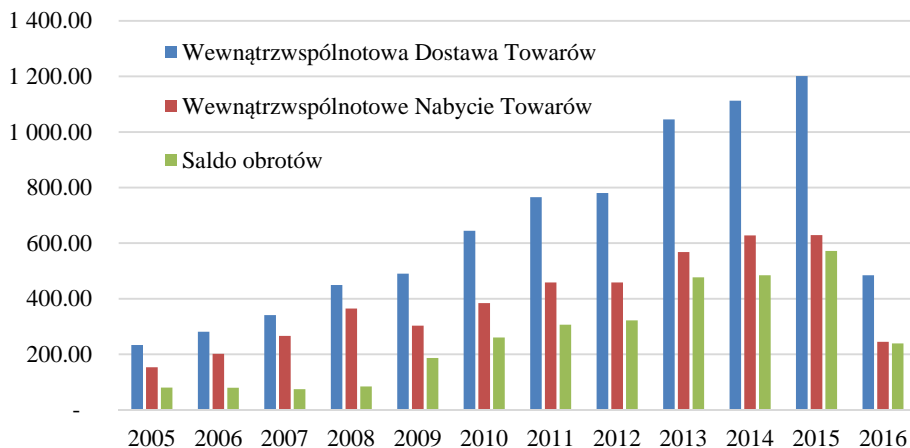
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2016).

4. HANDEL WEWNĄTRZUNIJNY

Na przestrzeni analizowanych lat eksport produktów czekoladowych wewnątrz struktur unijnych rozwijał się bardzo dynamicznie. Saldo obrotów pomiędzy Polską a krajami unijnymi było dodatnie. W 2005 roku wartość Wewnątrzspółnotowej Dostawy Towarów (WDT) Polski na rynki unijne wyniosła blisko 223,6 mln USD, zaś Wewnątrzspółnotowe Nabycie Towarów (WNT) w tym samym czasie wyniosło 153, 4 mln USD (zob. wykres 3). Kilka lat później (2015) wartości te wzrosły odpowiednio do 1,2 mld USD oraz 629,2 mln.

W skali globalnej rynki unijne są głównymi partnerami Polski w wymianie międzynarodowej. Ich udział w tworzeniu polskiego eksportu (czy też WDT) wyrobów czekoladowych wyniósł w 2015 roku aż 77,9%. Na wykresie 3 zaprezentowano wartości Wewnątrzspółnotowej Dostawy Towarów oraz Wewnątrzspółnotowego Nabycia Towarów w latach 2005-2016 w handlu Polski z pozostałymi krajami UE.

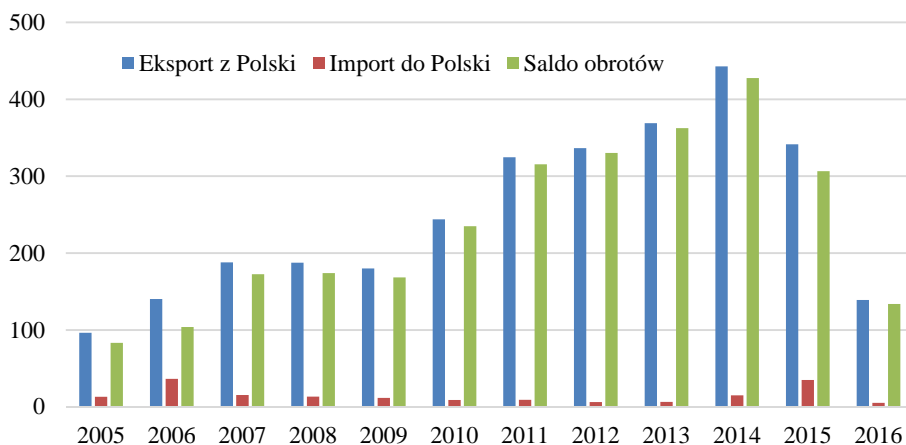
Wśród krajów unijnych w 2015 roku głównymi rynkami zbytu były Wielka Brytania i Niemcy (zob. tabela 1). Udział tych dwóch krajów w tworzeniu polskiego eksportu wyrobów czekoladowych wyniósł aż 40,2%. Co ciekawe, w przypadku wymiany zagranicznej pomiędzy Polską a Niemcami nasz kraj jest importerem netto wyrobów czekoladowych.



Rysunek 3. Wymiana handlowa Polski z krajami UE w sektorze wyrobów czekoladowych w latach 2005-2016 w mln USD
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2016).

5. HANDEL POZAUNIJNY Z WYBRANYMI KRAJAMI

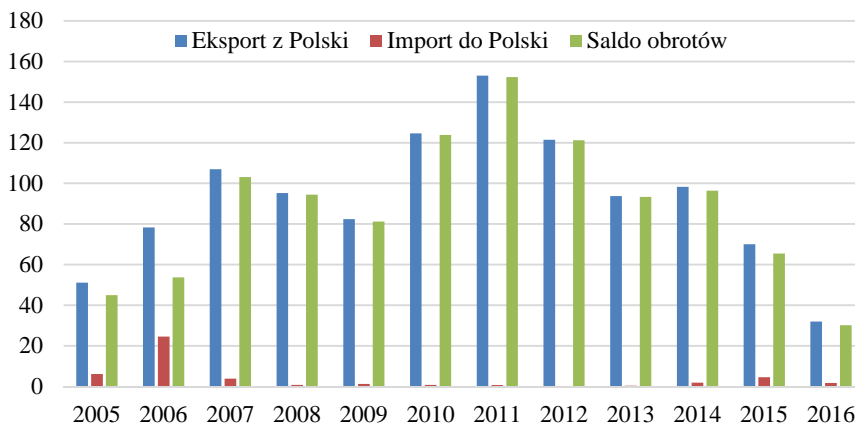
W 2015 roku wartość polskiego eksportu wyrobów czekoladowych na rynki pozaunijne wyniosła 341,5 mln USD, co stanowiło 22,1% całości polskiego eksportu omawianego sektora w tym roku. W latach 2005-2015 produkcja polskich produktów czekoladowych na rynki pozaunijne wzrastała średniorocznie o 13,5% (zob. wykres 4).



Rysunek 4. Wymiana Polski z krajami spoza Unii Europejskiej w zakresie handlu wyrobami czekoladowymi w latach 2005-2016 w mln USD
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2016).

W badanym okresie eksport na rynki krajów rozwijających się i rozwiniętych wzrastał średniorocznie w tempie odpowiednio o 19,3% oraz 19,9%. Warto zwrócić uwagę, że od 2011 roku wartość eksportu do krajów EŚW spada (spadek rzędu 54,2% – czyli o blisko 83 mln USD). Jest to spowodowane w głównej mierze tym, że część krajów odpowiedzialnych za tworzenie wyników eksportowych Polski wstępując do struktur unijnych przestała być brana pod uwagę w kategorii krajów EŚW, zaś została ujęta w krajach unijnych.

Wykres 5 przedstawia wartości obrotów z krajami Europy Środkowo-Wschodniej. Polska jest eksporterem netto wyrobów czekoladowych w handlu z krajami EŚW. W 2011 roku polski eksport produktów czekoladowych przekroczył wartość 150 mln USD, co stanowiło najwyższą kwotę w analizowanych latach 2005-2016.



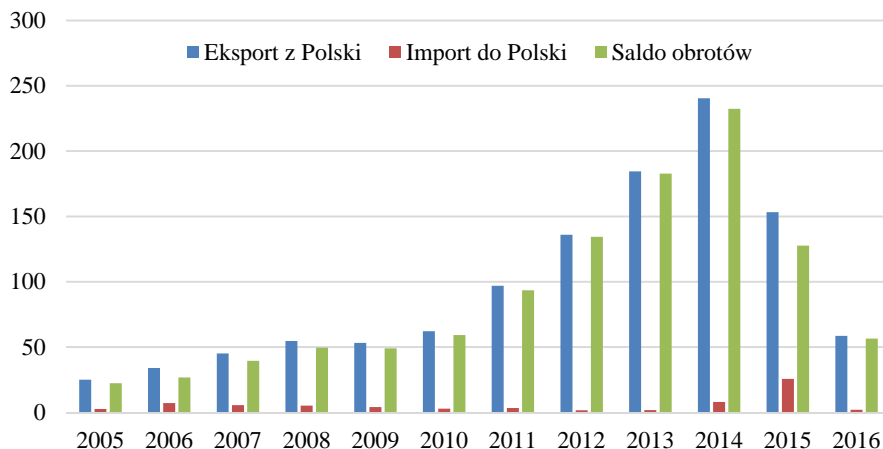
Rysunek 5. Wymiana Polski z krajami Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie produkcji wyrobów czekoladowych w latach 2005-2016 (mln USD)*

*Dane za 2016 obejmują wartości za pierwszy i drugi kwartał tego roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2016).

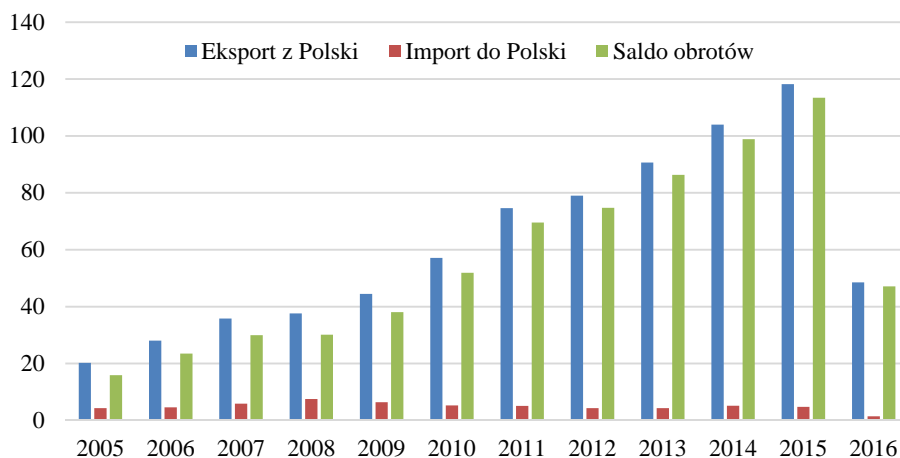
W 2005 roku wartość polskiego eksportu wyrobów czekoladowych na rynki krajów rozwijających się wyniosła 25 mln USD, natomiast w 2015 wartość ta wzrosła do ponad 153 mln USD (wzrost o ok. 128 mln USD). Najwyższa wartość eksportu do tych państw w latach 2005-2016 miała miejsce w 2014 roku, kiedy to wartość polskiego eksportu zbliżyła się do pułapu 250 mln USD – zob. wykres 6.

Na wykresie 7 przedstawiono wartości wymiany handlowej Polski z krajami rozwiniętymi.



Rysunek 6. Wymiana Polski z krajami rozwijającymi się w zakresie produkcji wyrobów czekoladowych w mln USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2016).



Rysunek 7. Wymiana Polski z krajami rozwiniętymi w zakresie produkcji wyrobów czekoladowych w mln USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2016).

Wartość eksportu wyrobów czekoladowych na rynki państw rozwiniętych wyniosła blisko 118,2 mln USD (2015). Podobnie jak w trzech poprzednich przypadkach (tj. wymiana handlowa z krajami UE, EŚW, rozwijającymi się) Polska jest eksporterem netto wyrobów czekoladowych na rynki państw rozwiniętych.

6. PODSUMOWANIE

Polski eksport wyrobów czekoladowych charakteryzuje się wysoką dynamiką. Nasz kraj w głównej mierze wysyła omawiane wyroby na rynki unijne. Kraje rozwijające się oraz rozwinięte pełnią również istotną rolę w wymianie tej grupy towarowej, a ich udział w tworzeniu polskiego eksportu wyrobów czekoladowych ulega zmianom.

Rynek wyrobów czekoladowych, podobnie jak choćby rynek meblarski jest jednym z sektorów polskiej gospodarki, który wyróżnia nas wśród innych państw (Bigos, 2016).

Niestety brak jest aktualnych opracowań dotyczących eksportu produkcji wyrobów czekoladowych. Na chwilę obecną badania oraz płynące z nich wnioski opierają się na analizie wartości uzyskanych z powszechnie dostępnych baz danych.

Należy popularyzować osiągnięcia polskiego eksportu na arenie międzynarodowej, ze szczególnym uwzględnieniem sektorów, w których zajmujemy ponadprzeciętną pozycję na tle pozostałych państw. Równie istotne jest także ukierunkowanie badań w kierunku analizy sektorowej, aby obserwować trendy występujące w handlu zagranicznym.

Czas pokaże czy polski eksport omawianych wyrobów będzie główną wizytówką naszego kraju oraz czy wykorzystamy w pełni potencjał tego sektora i stanimy się kolejnym, obok Niemiec „czekoladowym” krajem.

LITERATURA

- Bigos, K. (2016). Analiza koncentracji polskiego i światowego sektora meblarskiego. W: S. Wydymus, M. Maciejewski (red.), *Handel międzynarodowy w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw*, 29-40. Warszawa: CeDeWu.
- Brach, J., Chrzan, M., Domiter, M., & Drelich-Skulska, B. (2010). Teoretyczne podstawy wymiany międzynarodowej. W: J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, 21-52. Warszawa: PWE.
- Chrzan, M. (2005). Korzyści z wymiany międzynarodowej. W: J. Rymarczyk (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, 385-411, Warszawa: PWE.
- COMTRADE (2016). *UN Comtrade Database*. Pozyskano z <https://comtrade.un.org/data/> w dniu 31 października 2016.
- Domańska, A. (2015). Liberalizacja i otwartość gospodarek a rozwój badań makroekonomii. W: Wydymus, S., Maciejewski, M. (red.), *Liberalizacja i protekcjonizm we współczesnym handlu międzynarodowym*, 17-40. Warszawa: CeDeWu.
- Grauer, P., Strojny, M., Trawka, J., Wiza, R., & Żuchowski, F. (2014). *Rynek Słodyczy w Polsce, Raport KPMG*. Warszawa: KPMG.
- GUS (2016). *Baza Danych Handlu Zagranicznego*. Pozyskano z <http://hinex.stat.gov.pl/hinex/asp/index.aspx> w dniu 31 października 2016.
- Makać, A. (2006). Międzynarodowy handel towarowy. W: E. Oziewicz (red.), *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, 30-56, Warszawa: PWE.
- Orłowska, R. (2013). Korzyści z handlu międzynarodowego w świetle teorii W: E. Oziewicz, T. Michałowski (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, 69-83. Warszawa: PWE.

- Ricardo, D. (1957). *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*. Warszawa: PWN.
- Sierakowska, D. (2015). Cena kakao mocno w górę, *Puls Biznesu*, 10 lutego 2015. Pozyskano z <https://www.pb.pl/cena-kakao-mocno-w-gore-783030> w dniu 5 listopada 2016.
- Zielińska-Głębocka, A., Rynarzewski, T. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. Warszawa: PWN.

Structure of Polish chocolate products export: value and spatial approaches

Abstract: This article aims at analysing Polish export in chocolate manufacture sector. It shows empirical findings aforementioned sector. The basic problem of this publication is associate with value identity and geographical structure of Polish export in manufacture sector. Most of all the article is based on sources which derives from UN and WTO database. The conclusions are drawn based on data which describe development of Polish and international trade in chocolate manufacture sector. In Polish scientific literature, there is actually no one, who delve into analysis of Polish export in chocolate manufacture sector achievements therefore the analysis is difficult. Mainly the analysis is based on findings which derives from information published on official statistics websites.

Keywords: chocolate, export, Poland, intra-EU trade, extra-EU trade, competitiveness

JEL codes: F16, F18, L80

Sugerowane cytowanie:

Opiola, M., Pałka, K., Soczek, J., & Wieser, K. (2017). Próba oceny wpływu Brexitu na konkurencyjność Unii Europejskiej. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 157-173 (w: M. Maciejewski (red.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Próba oceny wpływu Brexitu na konkurencyjność Unii Europejskiej

Monika Opiola¹, Katarzyna Pałka², Justyna Soczek³, Krzysztof Wieser⁴

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: ¹ monikaop93@gmail.com; ² kasiape17@gmail.com;
³ soczek.justyna@gmail.com; ⁴ krzysztof.wieser@gmail.com

Streszczenie:

Celem artykułu jest określenie wpływu procesu wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej na aktualną i przyszłą konkurencyjność gospodarek Wspólnoty. Nadrzędnym problemem jest identyfikacja skutków referendum, jakie miało miejsce w czerwcu 2016 roku, a także prognozowanie rzeczywistych i potencjalnych następstw operacji wyjścia. Metodami wykorzystywanymi w artykule są: analiza literatury związanej z poruszaną tematyką, metoda analizy opisowej, a także analiza danych statystycznych. Proces wywodu obejmuje cztery części. Pierwszą z nich jest przegląd literatury obejmującej tematykę konkurencyjności gospodarki Unii Europejskiej. Część druga jest dyskusją na temat planowanego kierunku rozwojowego UE, ze szczególnym uwzględnieniem analizy strategii Europa 2020. Trzecia część artykułu zawiera opis dotychczasowych ogniw łańcucha zdarzeń związanych z operacją wyjścia Wielkiej Brytanii z UE. Analiza danych statystycznych stanowi czwartą, finalną część procesu wywodu. Przeprowadzona analiza wykazała podstawowe obszary wpływu operacji wyjścia Wielkiej Brytanii z UE. Najistotniejszymi zidentyfikowanymi skutkami gospodarczymi są: utrata części wpłat do budżetu unijnego oraz spadek wzrostu gospodarczego. Na podstawie analizy sieci wewnątrzunijnych powiązań handlowych Wielkiej Brytanii określono gospodarki, które najsilniej odczują skutki procesu wyjścia. Unię Europejską niewątpliwie czeka jedno z największych wyzwań, jakie miały miejsce od momentu jej utworzenia. Bezprecedensowy charakter tego zjawiska w połączeniu z siłą potencjalnych jego konsekwencji, niewątpliwie warunkuje konieczność zastosowania proaktywnej postawy przez decydentów UE, celem optymalizacji procesu ich niwelowania. Kluczowym etapem tego procesu i zasadniczą niewiadomą, na którą wpływ jednak nadal jest możliwy, będzie kształt przyszłych umów handlowych, oraz umów bilateralnych zawieranych między UE a Wielką Brytanią.

Słowa kluczowe: Brexit; handel międzynarodowy; konkurencyjność; Unia Europejska; Wielka Brytania
Klasyfikacja JEL: F16

^{1,2,3,4} Autorzy tekstu są studentami/absolwentami kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Artykuł powstał w ramach wsparcia podnoszenia jakości kształcenia na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, a publikacja artykułu jest dofinansowana przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dotacji projektowej.

1. WSTĘP

Podjęcie decyzji o Brexicie było wydarzeniem bezprecedensowym, wzbudzającym zarówno szerokie zainteresowanie, jak i obawy o jego konsekwencje. Obywatele pozostałych państw członkowskich Unii, nawet niezwiązani bezpośrednio z Wielką Brytanią, a aktywnie śledzący wydarzenia na arenie europejskiej, w większym lub mniejszym stopniu odczuwali świadomość znajdowania się w zasięgu potencjalnych reperkusji tej sytuacji.

Zdaniem autorów, możliwa jest ocena dotychczasowych skutków tego wydarzenia, oraz prognozowanie przyszłych, wynikających z niego implikacji dla gospodarki Unii Europejskiej. Operacja wyjścia wpłynie na gospodarczy, polityczny i społeczny krajobraz Europy w sposób krótko- i długoterminowy. Określenie możliwego wpływu na konkurencyjność gospodarki Wspólnoty stanowi podstawowe zadanie, jakie wyznaczycy sobie autorzy.

2. UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI UE

Fakt, iż Wielka Brytania odejdzie z Unii Europejskiej, niewątpliwie wywrze istotny wpływ na konkurencyjność rynku unijnego. Mówiąc o konkurencyjności, mamy najczęściej na myśli proces sprzężenia zwrotnego podmiotów, prowadzący do zwiększania korzyści ekonomicznych, wskutek konkurowania lub rywalizowania. Konkurencyjność można zdefiniować jako zdolność gospodarki do produkowania i oferowania dóbr i usług o takich parametrach techniczno-użytkowych, cenach i warunkach sprzedaży, które znajdą nabywców na rynkach krajowych i zagranicznych. Celem strategicznym przedsiębiorstw jest dążenie do maksymalizacji zysków, zaś celem państw jest poprawa jakości życia obywateli.

Realizacja tych celów według M.E. Portera zależy od szeroko rozumianych czynników produkcji, ich jakości oraz efektywności kapitału. Istotną kwestią dotyczącą podmiotów na rynku jest fakt uczestnictwa państwa w ugrupowaniach integracyjnych. W tym przypadku jest to członkostwo Wielkiej Brytanii w Unii Europejskiej. Procesy zachodzące w gospodarce zależą nie tylko od polityki państwa, ale także od procesów zachodzących na rynkach międzynarodowych (Porter, 2001).

Najbardziej znanym modelem czynników determinujących zdolność konkurencyjną podmiotów gospodarczych są wyróżnione przez Portera czynniki wewnętrzne i zewnętrzne (Klima, 2012).

Czynniki wewnętrzne:

- Stan i struktura majątku produkcyjnego i infrastruktury gospodarczej.
- Możliwości akumulacyjne i inwestycyjne w sferze kapitału rzeczowego i ludzkiego.
- Stan rozwoju nauki i techniki.
- Poziom wykształcenia i kwalifikacji siły roboczej.
- Poziom organizacji i zarządzania gospodarką.
- Charakter polityki gospodarczej prowadzonej przez państwo.

Czynniki zewnętrzne:

- Dostęp do chłonnych rynków zbytu krajów wysoko uprzemysłowionych.
- Dostęp do międzynarodowych rynków finansowych.
- Stopień wykorzystania międzynarodowego kapitału (głównie bezpośrednich inwestycji realizowanych przez korporacje transnarodowe).
- Powiązania gospodarcze.
- Położenie geograficzne.

Według Portera, pomiędzy zadaniami państwa i przedsiębiorstwa wynikającymi z realizacji polityki konkurencyjności, zachodzi relacja sprzężenia zwrotnego. Osiąganie celów przez przedsiębiorstwo zależy bowiem od polityki państwa, a konkurencyjność państwa można rozpatrywać jedynie jako sumę konkurencyjnych, działających w obszarze rynku podmiotów. O istocie zagadnienia świadczą corocznie sporządzane oceny gospodarek przez Światowe Forum Ekonomiczne, których rezultatem jest Globalny Raport Konkurencyjności. Pozwala on określić stopień konkurencyjności państwa na podstawie indeksu wyznaczanego w oparciu o dwanaście filarów. Elementy rankingu podzielone są na trzy większe grupy. Pierwsza grupa A to potrzeby podstawowe (instytucje, infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne, zdrowie i edukacja wczesnoszkolna). Grupa B zawiera wyróżniki efektywności (wyższa edukacja, wydajność rynku dóbr, wydajność rynku pracy, rozwój rynku finansowego, gotowość technologiczna oraz wielkość rynku). Grupa C obejmuje czynniki zaawansowania i innowacji (zaawansowanie biznesu i innowacyjność).

Dwanaście wymienionych czynników podawanych jest w raportach jako wartość indeksu głównie w calach rankingowych, ale również oddzielnie, aby można było sprawdzić, w jakim zakresie kraj powinien dokonać poprawek.

W raporcie z 2016 roku Wielka Brytania pod względem indeksu konkurencyjności znajdowała się na 7. miejscu rankingu. W wyniku podjętej przez Brytyjczyków w referendum decyzji, istnieje poważna obawa o utrzymanie tak wysokiej pozycji w najbliższych latach (Schwab, 2016).

Konkurencyjność gospodarki nie jest jednostajna, lecz zmienia się przechodząc przez cztery fazy rozwoju konkurencyjności. Poszczególne etapy opierają się na innych gałęziach przemysłu lub różnią się metodologią działania przedsiębiorstw na danym etapie. Ważne jest wzmocnienie pozycji konkurencyjnej gospodarki, ale także ulepszanie czynników na nią wpływających w celu podniesienia poziomu konkurencyjności.

W obecnej gospodarce globalnej głównym czynnikiem warunkującym konkurencyjność kraju jest jego innowacyjność. Nie wystarczy, aby państwo dokonywało zakupu licencji na technologię, lecz musi tworzyć nowe rozwiązania technologiczne, aby się wyróżniać na rynku. Wielka Brytania przeznaczyła w 2015 roku prawie 500 mln funtów na innowacje z budżetu państwowego, z czego ponad 80% to wydatki Anglii. Wielka Brytania po odejściu z Unii Europejskiej nie powinna zmniejszać wydatków inwestycyjnych w zakresie innowacji aby utrzymać poziom innowacyjności i być konkurencyjną gospodarką na rynku międzynarodowym (Department for Business, Innovation and Skills, 2015).

3. PODSTAWOWE INFORMACJE O UNII EUROPEJSKIEJ

Unia Europejska zastąpiła formę współpracy jaką była Wspólnota Europejska. Aż do momentu podjęcia decyzji przez Wielką Brytanię należy do niej 28 krajów, a dzięki utworzeniu jednolitego rynku, stała się ona znaczącą potęgą handlową na świecie. Do jej głównych celów, zgodnie z art.2 TUE, należą:

- Wspieranie trwałego i zrównoważonego postępu gospodarczego i społecznego, w szczególności poprzez: utworzenie obszaru bez granic wewnętrznych, wzmocnienie spójności ekonomicznej i społecznej oraz utworzenie unii gospodarczej i walutowej, bezwzględnie obejmującej wspólną walutę.
- Zapewnienie tożsamości na arenie międzynarodowej, zwłaszcza poprzez wdrożenie wspólnej polityki zagranicznej łącznie z docelowym ukształtowaniem wspólnej polityki obronnej, która w przyszłości mogłaby prowadzić do wspólnej obrony.
- Wzmocnienie ochrony praw i interesów obywateli państw członkowskich poprzez wprowadzenie obywatelstwa Unii.
- Rozwój bliskiej współpracy w zakresie wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych.
- Przestrzeganie całego *acquis communautaire* z myślą o możliwości jego rewizji jeśli wymagałoby tego efektywne funkcjonowanie współpracy (Synowiec, 2004, s. 11).

W ramy realizowanych polityk wspólnotowych wchodzi: rynek wewnętrzny, rolnictwo, rybołówstwo, spójność ekonomiczna, społeczna i terytorialna, ochrona środowiska, ochrona konsumentów, sieci transeuropejskie, obszar wolności, sprawiedliwości i bezpieczeństwa oraz wspólne działania w dziedzinie ochrony zdrowia publicznego.

Realizację tych celów mogą pokryć środki budżetowe Unii Europejskiej, zgodnie z przyjętą strategią zrównoważonego rozwoju, pochodzące ze składek państw członkowskich, ceł przywozowych nakładanych na produkty spoza UE oraz grzywien nakładanych na przedsiębiorstwa, które nie przestrzegają przepisów unijnych. W zakresie wydatków budżetowych finansowane są zadania polityki regionalnej w ramach funduszu spójności i funduszy strukturalnych.

Trzy główne źródła dochodów to:

- część dochodu narodowego brutto państw członkowskich UE, zazwyczaj około 0,7%;
- część dochodów poszczególnych państw UE z tytułu podatku od wartości dodanej, zazwyczaj około 0,3%;
- znacząca część ceł przywozowych nakładanych na produkty spoza UE, około 75%.

Państwa wstępujące do Unii Europejskiej jako jej członkowie, otrzymują pewne korzyści, które są takie same dla wszystkich członków. Istnieje pięć głównych korzyści, uzyskiwanych poprzez uczestnictwo w Unii Europejskiej, są to (Future of working, 2015):

1. Handel wolny od podatku oznacza, że kraje członkowskie są wolne w handlu z innymi członkami od dodatkowych podatków. Pomaga to utrzymać ceny towarów i żywności w tych krajach na stałym poziomie.

2. Otwarcie większej liczby możliwości sprawia, że przemieszczanie między wszystkimi krajami w UE jest całkowicie bezpłatne i otwarte dla wszystkich obywateli. To otwiera wiele więcej możliwości pracy i edukacji dla ludzi. Zwłaszcza tym, którzy są w biednych krajach.
3. Niezatrącenie kultury, z powodu braku „języka urzędowego” w Unii Europejskiej powoduje, że członkostwo nie koliduje z aspektami kulturowymi żadnego z krajów, a kultura jest integralną częścią każdego z państw należących do Unii Europejskiej.
4. Wspólna waluta w Unii Europejskiej to euro. Dzięki niej robienie biznesu, podróże lub przenoszenie się do innych krajów oraz kupowanie rzeczy jest znacznie prostsze. Tworzy ona również poczucie jedności między krajami.
5. Brak konfliktów między narodami oznacza istnienie specjalnych restrykcji, wykorzystywanych w razie wystąpienia konfliktu pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Chronią one każdy z tych krajów przed uwikłaniem się w problemy polityczne lub ekonomiczne ze sobą i promuje pokój na całym kontynencie.

Obecne cele strategiczne UE wynikają z przyjętych założeń Strategii Europa 2020, która kontynuuje założenia Strategii Lizbońskiej. Na początku XXI wieku, Unia Europejska zmuszona była wdrożyć odpowiednie działania w celu poprawy konkurencyjności w stosunku do szybko rozwijających się gospodarek Stanów Zjednoczonych i krajów BRICS. Projektem mającym rozwiązać ten problem i dającym szeroką skalę możliwości stała się Strategia Lizbońska, czyli plan rozwoju społeczno-gospodarczego na lata 2000-2010. Jednakże nie wszystkie założenia zostały zrealizowane, co mogło być jedną z przyczyn niepowodzenia tej strategii. Unia Europejska nie została liderem gospodarki światowej, ani konkurencyjności. O ile na szczeblu unijnym zobowiązania nałożone przez strategię zostały w większości zrealizowane, to na poziomie państw członkowskich dało się zauważyć znaczne zróżnicowanie w zakresie wdrażania celów strategicznych (Ząbkowicz, 2016, s. 251). Niewątpliwie wpływ na niepowodzenia Strategii Lizbońskiej miał również jeden z najgłębszych kryzysów gospodarczych w tamtym okresie, który dotknął gospodarkę światową. Mimo to, Unia wciąż liczy się jako jeden z istotniejszych obszarów gospodarczych ale wymaga ona ciągłych proaktywnych zmian (Rzeszotarska, 2016).

Nieudana próba wzmocnienia potęgi gospodarczej Unii Europejskiej, jaką była Strategia Lizbońska oraz pojawienie się nowych wyzwań, spowodowały konieczność wdrożenia nowych rozwiązań. Zadania tego podjęła się Komisja Europejska, która w marcu 2010 roku ogłosiła nową strategię Europa 2020. Uwzględnione zostały w niej wyzwania długookresowe, związane przede wszystkim z globalizacją. Opiera się ona na trzech głównych priorytetach, tj. (Cygan, Kurek, 2012, s. 103):

- inteligentny rozwój oparty na wiedzy i innowacji;
- zrównoważony wzrost oparty na gospodarce niskoemisyjnej oraz;
- wspieranie wzrostu zatrudnienia i spójności gospodarczej, terytorialnej i społecznej.

Niezależnym celem strategicznym jest wydostanie się z kryzysu tak szybko jak to możliwe, co ma zapewnić stworzenie warunków na rzecz bardziej konkurencyjnej gospodarki o wyższym poziomie zatrudnienia. Przyjęta w Strategii Lizbońskiej „gospodarka oparta na wiedzy” została zdefiniowana na nowo w Strategii Europa 2020 w paradygmacie „inteligentny rozwój gospodarczy”. W celu osiągnięcia tych priorytetów, Komisja Europejska wyróżniła pięć celów UE, do osiągnięcia do roku 2020 (Cygan & Kurek, 2012, s. 103-104):

- Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 20-64 lat powinien wynosić 75%.
- Na inwestycje w badania i rozwój należy przeznaczać 3% PKB Unii.
- Należy osiągnąć cele „20/20/20” w zakresie klimatu i energii (w tym ograniczenie emisji dwutlenku węgla nawet o 30% jeśli pozwolą na to warunki):
 - Zmniejszenie o 20% emisji gazów cieplarnianych,
 - Zwiększenie o 20% efektywności energetycznej,
 - 20% energii ma pochodzić ze źródeł odnawialnych.
- Liczbę osób przedwcześnie kończących edukację szkolną należy ograniczyć do 10%, a co najmniej 40% osób z młodego pokolenia wieku 30-34 lat powinno zdobywać wyższe wykształcenie.
- Liczbę osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym należy zmniejszyć o 20 mln.

Instrumentem, który ma pomóc w realizacji wyżej wymienionych celów są inicjatywy przewodnie, realizowane na poziomie lokalnym, regionalnym, państw członkowskich i Unii Europejskiej. Jest to kontynuacja celów niezrealizowanych przez Strategię Lizbońską. Cele te zakładają działania integralne do roku 2020. Tymczasem decyzja Wielkiej Brytanii o Brexicie może te cele strategiczne zniweczyć.

4. PRZYCZYNY DECYZJI O BREXICIE

Do decyzji o Brexicie społeczeństwo brytyjskie dojrzywało przez kilka ostatnich lat. Według oficjalnych wyników w referendum za Brexitem opowiedziało się 51,9 procent głosujących. W dużej mierze do wyników referendum przyczyniła się pogarszająca się sytuacja na rynku wewnętrznym. Ogólne niezadowolenie z wyników gospodarczych zaczęło odnosić się do skutków członkostwa w UE wywierając potężną presję na podjęcie konkretnych kroków w celu poprawy zaistniałej sytuacji. Zwraca się uwagę sześć głównych powodów, które były kluczowe podczas podejmowania decyzji o odłączeniu się Wielkiej Brytanii od Unii Europejskiej.

Kluczowym powodem była wzrastająca fala eurosceptycyzmu. Obywatele Wielkiej Brytanii przestali wierzyć w dobre działania i intencje Unii Europejskiej. Zwolennicy Brexitu uważali, że Bruksela przesiąkła korupcją, marnotrawstwem, brakiem odpowiedzialności, a także tzw. „kolesiostwem”. Według mieszkańców Wielkiej Brytanii, Unia Europejska dusi ich zawodową kreatywność oraz ogranicza obywatelom dostęp do tańszych produktów. Wypiarze uważali również, że Unia Europejska realizu-

jąc ściśle założenia polityki wspólnotowej przejmuje większość kompetencji gospodarczych państwa. Bycie Europejczykami ich nie satysfakcjonowało stąd wyraźnie dało się odczuć narastające nastroje nacjonalistyczne (Czarnecki, 2016).

Podporządkowanie elit rządzących realizowaniu założeń prawa europejskiego spowodowało ograniczanie relacji ze społecznością lokalną. Widoczne jest to nie tylko w Wielkiej Brytanii, ale również w całej Europie.

Niezadowolenie wzbudzały również wysokie koszty wynikające z członkostwa w Unii Europejskiej. Tygodniowe sumy jakie były przesyłane do Brukseli to ok. 190 milionów funtów.

Do niezadowolenia w znacznym stopniu doprowadzała Brytyjczyków kwestia imigrantów. Swoboda przepływu osób pozwalająca na niekontrolowany napływ imigrantów zdaniem Brytyjczyków wpływa na pogorszenie warunków życia i generowania bezrobocia. Mieszkańcy Wielkiej Brytanii uważali, że imigranci zabierają im pracę. Ich zdaniem, Brexit pozwoli im na samodzielne decydowanie o brytyjskim rynku pracy, niezależne od tego, jakie stanowisko zajmuje w tej kwestii Bruksela. Obywatele Wielkiej Brytanii obawiali się również, że w niedalekiej perspektywie po dołączeniu do Unii Europejskiej Serbii, Bośni i Hercegowiny, Albanii i Turcji, zaleje ich kolejna fala imigrantów. Co więcej, kluczowym aspektem niechęci Brytyjczyków wobec imigrantów, jest pobieranie przez nich zasiłków. Co najważniejsze, Wielka Brytania nie jest w stanie kontrolować liczby osób przybywających do kraju (BBC News, 2016). Mieszkańcy Wielkiej Brytanii uważają, że imigranci nadużywają przeznaczonej dla nich pomocy socjalnej. Wyspiarze chcą, by państwo objęło imigrantów nowymi przepisami formalno-prawnymi co do zasiłków, Bruksela jednakże uważa taki krok za jawną dyskryminację.

Ostatnim powodem, który zadecydował o Brexicie, były ceny mieszkań. Brytyjczycy narzekający na wysokie ceny mieszkań, uważają że zjawisko Brexitu spowoduje spadek cen mieszkań na Wyspach. Według nich, wyjście z Unii Europejskiej, a co za tym idzie mniejsza liczba napływających do Wielkiej Brytanii emigrantów, spowoduje że popyt na mieszkania stanowczo się zmniejszy, co doprowadzi do oczekiwanego spadku cen mieszkań nawet o jedną piątą (WP Finanse, 2016).

5. WYJŚCIE WIELKIEJ BRYTANII Z UNII EUROPEJSKIEJ

Brexit to termin, który rozumieć można jako opuszczenie przez Wielką Brytanię Unii Europejskiej. UK ma opuścić Unię w ciągu kilku lat, biorąc pod uwagę wyniki referendum, które odbyło się 23 czerwca 2016 roku (Bobińska, 2016).

Skutki Brexitu mogą zaszkodzić nie tylko pozycji międzynarodowej Wielkiej Brytanii, ale i sytuacji wewnętrznej w tym kraju. Obszary, które z pewnością zostaną dotknięte tym zjawiskiem, to handel międzynarodowy oraz rynek pracy. Prognozuje się, że Brexit będzie miał też znaczący wpływ na wielkość PKB, czy też inwestycje zagraniczne.

Obecnie Wielka Brytania uznawana jest za bardzo istotny podmiot wymiany międzynarodowej. Warto podkreślić, że do głównych i najważniejszych partnerów

handlowych Wielkiej Brytanii należą kraje Unii Europejskiej, gdyż właśnie z nimi UK odnotowuje dużo większe obroty, niż z pozostałymi państwami.

W 2016 roku Zjednoczone Królestwo największą liczbę towarów importowało z Niemiec, Holandii, Francji, Belgii i Włoch (Bobińska, 2016). Natomiast w eksporcie najbardziej znaczącymi partnerami pozostają Niemcy, Francja, Holandia, Irlandia i Belgia. Można zatem zauważyć, że państwa, z którymi handel Wielkiej Brytanii charakteryzuje się największymi obrotami, muszą liczyć się ze znaczną zmianą warunków wymiany.

Handel po Brexicie odbywający się pomiędzy Zjednoczonym Królestwem a Europą, będzie wymagał ustalenia nowych warunków i nawiązania relacji handlowych zarówno na poziomie wspólnotowym jak i bilateralnym. Prognozuje się, iż koszt operacji wychodzenia obciążą zarówno budżet Unii, jak i Wielkiej Brytanii, czego skutki najdotkliwiej odczują zarówno konsumenci, jak i przedsiębiorcy (Bobińska, 2016).

Zjednoczone Królestwo jest płatnikiem netto budżetu UE. Państwo to ma w tej kwestii bardzo duży wkład. Kraj ten w 2015 roku do unijnego budżetu wpłacił około 12 miliardów USD więcej, niż z niego otrzymał. Z pewnością po Brexicie pozostałe państwa wspólnoty będą musiały pokryć te brakujące miliardy euro, co niekorzystnie odbije się na możliwościach współpracy i wspólnych projektach Unii Europejskiej. Państwa będą musiały pokryć budżet, a przez to Unia będzie zmuszona ograniczyć wydatki na politykę strukturalną i infrastrukturę lub konieczny będzie wzrost nakładów państw, które są płatnikami netto, jak na przykład Francja, czy Niemcy. Przez to może w nich pojawić się niechęć obywateli do wspierania rozwoju regionalnego Unii Europejskiej.

Szacuje się, że po Brexicie Wielka Brytania będzie zmuszona do prowadzenia handlu z Unią Europejską bazując na umowach WTO, a nie na dotychczasowych umowach o wolnym handlu. Koszty takiej zmiany szacuje się na około 11 mld funtów rocznie, jednak dokładna stawka zależy od negocjacji (Bobińska, 2016).

Na podstawie raportu przygotowanego przez Konfederację Brytyjskich Przedsiębiorstw prognozuje się również, iż koszt, jaki musi ponieść Wielka Brytania po opuszczeniu Unii Europejskiej, nawiązywaniu nowych umów oraz negocjacjach, to około 100 mld funtów. Ponadto prognozuje się, że po Brexicie ponad milion osób może utracić swoje dotychczasowe miejsca pracy, co w konsekwencji doprowadzi do wzrostu bezrobocia o około 2-3%. W dłuższym okresie czasu, do 2020 roku skutkować to będzie utratą ekwiwalentu 5% PKB (Bobińska, 2016).

Obecnie, koncerny operujące na skalę światową, rozpoczynając działalność w Unii jako punkt początkowy wybierają właśnie UK. Takie decyzje podejmowane są z przekonania o bardzo dobrym i przyjaznym brytyjskim systemie prawnym oraz z powodu możliwości ekspansji międzynarodowej na Europę w ramach swobód europejskich.

Warto jednak podkreślić, że opuszczenie Wspólnoty przez Wielką Brytanię nie musi koniecznie oznaczać całkowitej separacji od Unii Europejskiej. Za przykład takich dobrych relacji można podać chociażby współpracę Unii ze Szwajcarią i Norwegią.

Skutkiem politycznym opuszczenia Unii przez UK będzie w szczególności znaczne pogorszenie współpracy w Europie. Stanie się tak, gdyż ze zdaniem Londynu bardzo liczą się obecni członkowie Wspólnoty. Dzięki jego obecności

w strukturach Unii Europejskiej hamowane są wpływy Francji czy Niemiec. Brak ograniczeń dla decyzji proponowanych przez te kraje, może znacząco zachwiać obecnie panującą równowagę w Unii Europejskiej.

Warto również zaznaczyć, że decyzja UK o opuszczeniu Wspólnoty przyczyni się do zapoczątkowania tzw. efektu domina. Zdefiniować go można jako sytuację, w której pozostałe państwa zadecydują się pójść za przykładem Wielkiej Brytanii.

Wystąpienie UK ze Wspólnoty spowoduje także osłabienie pozycji przetargowej Unii Europejskiej, tak bardzo istotnej podczas chociażby negocjacji handlowych z innymi krajami. Po Brexicie, wizerunek Unii zostanie znacznie naruszony, co wzbudzi z pewnością obawy na rynkach finansowych. Wtedy to znacznie spadnie zainteresowanie papierami wartościowymi Wspólnoty.

Ekspertcy prognozują, iż po Brexicie nastąpi zapewne spore spowolnienie wzrostu gospodarczego w całej Unii Europejskiej, nawet o 0,2-0,3 punktu procentowego na każdy rok, gdyż średni wskaźnik tempa wzrostu gospodarczego wynikał z dobrej koniunktury UK na rynku wewnętrznym.

Dla Polski, Wielka Brytania jest bardzo istotnym partnerem handlowym, gdyż polski eksport do tego kraju w 2012 roku wynosił ponad 10 mld euro, a w 2015 prawie 11 mld euro. Po Brexicie, polscy przedsiębiorcy poniosą ogromne straty (Bobińska, 2016).

Po Brexicie, Zjednoczone Królestwo będzie z pewnością mniej zainteresowane losami Europy, co wiąże się z mniejszą chęcią do udzielania pomocy militarnej. W obliczu obecnego kryzysu migracyjnego i polityki Rosji, taka ograniczona pomoc może jeszcze bardziej utrudnić obecną sytuację (Bobińska, 2016).

Szacuje się, że Wielka Brytania straci bardzo wiele. Prognozuje się, że kraj ten będzie musiał negocjować nowe warunki handlowe i umowy inwestycyjne, co pogorszy znacznie sytuację w tym państwie. Co więcej, obywatele Zjednoczonego Królestwa utracą autonomiczne prawo do studiowania, czy pracowania. Z punktu widzenia skali zjawiska, problemy te nie są istotne. Jeśli osoby zatrudniają się, to na brytyjskich zasadach, które nie ograniczają studiowania. Możliwe też, że zostaną utworzone zasady przepływu studentów. Zaś sam proces odłączenia po 44. latach członkostwa zapewne będzie wymagał dużego nakładu zasobów ludzkich i finansowych. Jednak Brytyjczycy podjęli już decyzję i trudnym, a nawet niemożliwym do zrealizowania, byłoby jej odwołanie.

Dla samej Unii Europejskiej, wycucie czasu nie mogłoby być gorsze. Więcej niż 7 lat po uderzeniu kryzysu, ekonomia krajów Wspólnoty jest wciąż bardzo podatna na czynniki zewnętrzne. Kłopoty z migracją dokuczają coraz większej liczbie krajów. Zatem Brexit jeszcze bardziej pogorszy obecną sytuację w Unii Europejskiej, która jak widać powyżej, nie rokuje zbyt dobrze (Matthijs, 2017).

6. PRÓBA OCENY KONSEKWENCJI BREXITU

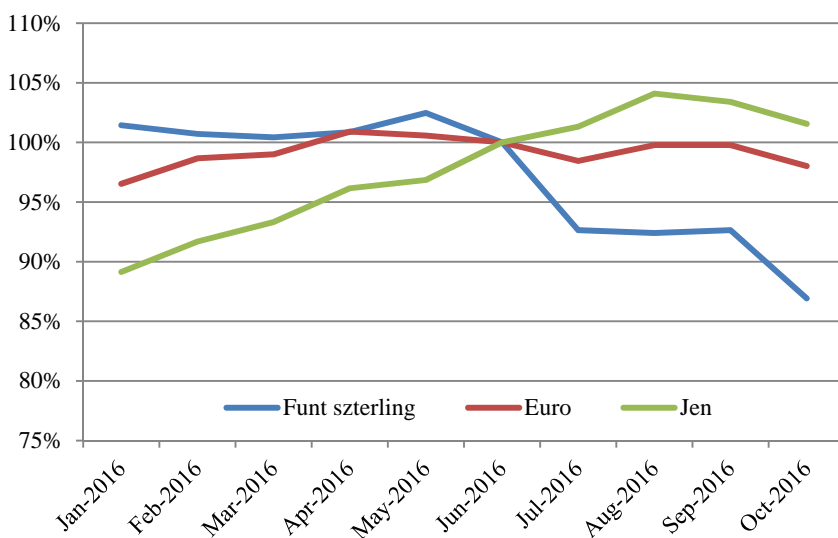
Wieloaspektowy charakter możliwych konsekwencji niespotkanego wcześniej w historii Unii Europejskiej zdarzenia, jakim jest Brexit, skłonił autorów do dokonania ich podziału, wedle którego prowadzona będzie analiza. Rozróżnienie skutków na długie i krótkoterminowe jest zadaniem trudnym, ze względu na możliwość wystąpienia ich

znacznej rozpiętości czasowej. Dodatkowy podział na aspekty ekonomiczne, polityczne i socjalne, pozwala wyróżnić sześć obszarów, na których autorzy skoncentrują swoje dalsze rozważania. Należy podkreślić, że każdy możliwy zidentyfikowany skutek może wystąpić w swoim pesymistycznym, neutralnym, bądź optymistycznym scenariuszu, co autorzy starali się odzwierciedlić w niniejszym artykule.

Kwantyfikacja długoterminowego wpływu Brexitu na konkurencyjność Unii Europejskiej stanowi zadanie o znacznie wyższym – w porównaniu do wpływu krótkoterminowego – stopniu trudności. Mnogość czynników wpływających na kształtowanie konkurencyjności UE w długim terminie w porównaniu z ich nieprzewidywalnością tworzą wiele scenariuszy, a samo określenie prawdopodobieństwa każdego z nich jest obciążone wysokim stopniem niepewności.

7. SYTUACJA NA RYNKACH FINANSOWYCH

Ogłoszenie wyników referendum z dnia 24 czerwca 2016 r. było silnym impulsem dla rynków walutowych. Rysunek 1. pokazuje procentową zmianę kursu wybranych walut względem średniego miesięcznego kursu dolara amerykańskiego w czerwcu 2016 roku. Zauważalny jest gwałtowny spadek względnego kursu funta szterlinga przy jednoczesnej wzajemnej stabilności kursów pozostałych walut. Dla uczestników rynku finansowego, którzy znaczną część oszczędności ulokowali w brytyjskiej walucie, sytuacja w następnych miesiącach prezentowała się bardzo niekorzystnie, bowiem do połowy października kurs funta progresywnie stracił aż 15% swojej względnej wartości w stosunku do dolara.



Rysunek 1. Dynamika względnych, średnich miesięcznych kursów wybranych walut w stosunku do dolara. 100% = GBP/USD w czerwcu 2016
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD (2017).

Jak uwydatnił ostatni kryzys ekonomiczny, globalizacja warunkuje silną zależność pomiędzy rynkami finansowymi, a silne negatywne impulsy ulegają szybkiemu rozprzestrzenieniu i odbijają się szerokim echem na całym świecie. Wpływ na europejskie rynki finansowe jest niepodważalny, pytaniem pozostaje jednak jego siła.

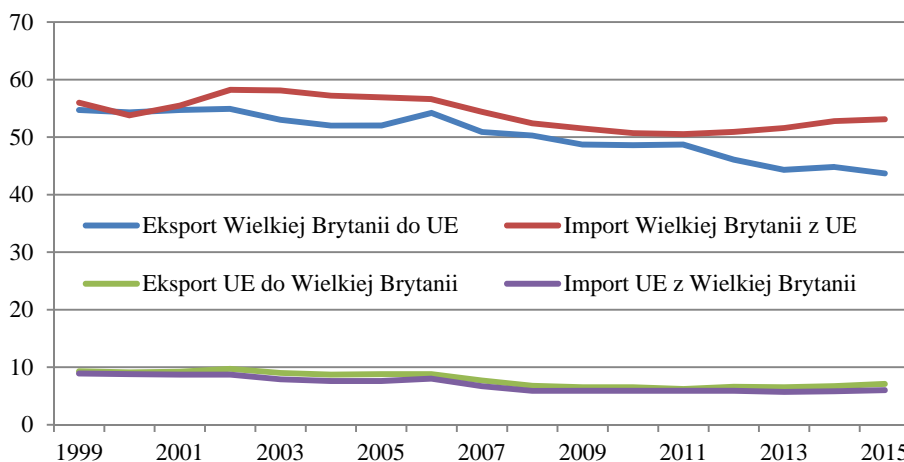
Krótkoterminowym skutkiem ekonomicznym Brexitu jest też jego negatywny wpływ na warunki kredytowania osób prywatnych i przedsiębiorców, które po ogłoszeniu decyzji o wyjściu, stały się znacznie bardziej niekorzystne. Zjawisko to można określić jako niepewność ekonomiczną.

Wyjście Wielkiej Brytanii z UE oznacza nie tylko wyjście jednostki administracyjnej – państwa, ale także regionów wchodzących w jego skład, co niesie za sobą kolejne konsekwencje. Londyn, będący atrakcyjną lokalizacją dla centrów finansowych, może stracić przynależność do Unii Europejskiej. Należy zaznaczyć, że właśnie udział we Wspólnocie w wielu wypadkach był jednym z warunków jego powstania. To nie tylko postawi pod znakiem zapytania ogromną liczbę miejsc pracy w samym Londynie, ale także skłoni wielu przedsiębiorców do relokacji swoich oddziałów. Wybór potencjalnej nowej lokalizacji stanowi z jednej strony szansę dla innych regionów europejskich, a z drugiej – zagrożenie całkowitego utracenia tych BIZ przez Unię Europejską.

8. IDENTYFIKACJA OBSZARÓW WPŁYWU BREXITU NA HANDEL MIĘDZYNARODOWY

Czynnością niezbędną do określenia obszaru konsekwencji Brexitu jest analiza aktualnych powiązań handlowych Wielkiej Brytanii z pozostałymi państwami członkowskimi.

Jak wynika z rysunku 2., udział wymiany handlowej Wielkiej Brytanii z państwami Wspólnoty Europejskiej w łącznej ich wymianie handlowej progresywnie spadał od roku 1999.



Rysunek 2. Zmiany procentowego udziału wymiany handlowej Wielkiej Brytanii i UE w ich wymianie handlowej w latach 1999-2015 (ujęcie wartościowe)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Kierzenkowski, Pain, Rusticelli, Zwart, 2016).

W roku 2015 wynosił on 7,1% w przypadku eksportu i 6% w przypadku importu, podczas gdy w 1999 r. oba współczynniki oscylowały w okolicach 9%. Bilans wymiany handlowej Wielkiej Brytanii z UE był ujemny przez ostatnie 15 lat, a wartość deficytu wykazuje silną tendencję wzrostową od roku 2011.

Oprócz łącznych wielkości wymiany handlowej, warte analizy są powiązania handlowe z poszczególnymi gospodarkami Unii Europejskiej. W ujęciu wartościowym, głównymi europejskimi importerami towarów brytyjskich w 2015 roku były Irlandia, Niemcy, Francja i Holandia (Trade Map, 2017). Zdaniem autorów, z uwagi na duże zróżnicowanie wartości wymiany handlowej, należy je odnieść do łącznego importu, aby otrzymać informacje o względnym stopniu powiązania z gospodarką brytyjską (Tabela 1.). Kontynuując ten tok myślenia, spośród państw członkowskich UE, w 2015 roku największym udziałem dóbr brytyjskich w całościowym imporcie charakteryzowały się Irlandia, Cypr, Malta, Holandia oraz Szwecja. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że wszystkie powyższe państwa w ciągu ostatnich trzech lat zmniejszyły udział importu z Wysp. Takie uniezależnienie gospodarek w obecnych okolicznościach należy, zdaniem autorów, oceniać pozytywnie.

Tabela 1. Państwa Unii Europejskiej o największym wartościowym udziale importu towarów brytyjskich w ogóle ich importu w latach 2011-2015.

L.p.	Państwo	2011	2012	2013	2014	2015	Trzy ostatnie lata
1.	Irlandia	41,7%	40,0%	43,0%	41,3%	33,2%	-22,7%
2.	Cypr	12,7%	9,6%	11,3%	10,6%	10,0%	-11,3%
3.	Malta	11,6%	9,0%	11,1%	9,8%	9,9%	-10,2%
4.	Holandia	7,5%	7,6%	7,4%	7,2%	6,3%	-14,3%
5.	Szwecja	5,7%	5,3%	5,4%	5,5%	4,9%	-10,6%
6.	Belgia	5,3%	5,0%	4,4%	4,6%	4,8%	9,5%
7.	Hiszpania	4,3%	4,0%	4,0%	4,1%	4,4%	11,1%
8.	Niemcy	4,3%	4,5%	4,0%	4,3%	4,4%	8,7%
9.	Francja	5,3%	5,2%	5,2%	4,9%	4,2%	-19,8%
10.	Dania	5,0%	4,4%	4,7%	4,6%	4,1%	-12,6%
11.	Finlandia	3,1%	3,0%	3,0%	3,4%	3,4%	12,3%
12.	Włochy	2,9%	2,5%	2,7%	3,0%	3,1%	14,6%
13.	Polska	3,3%	2,7%	2,8%	2,9%	2,9%	5,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Trade Map (2017).

Spojrzenie na import Wielkiej Brytanii w ujęciu wartościowym ukazuje podobny charakter wartościowych powiązań z gospodarkami UE. Partnerami europejskimi eksportującymi najwięcej (w ujęciu wartościowym) towarów do Wielkiej Brytanii są Niemcy, Holandia, Francja oraz Belgia. W 2015 roku największym rynkiem zbytu rynek brytyjski był (wśród państw Wspólnoty) dla Irlandii, Cypru, Malty i Holandii (Tabela 2.). Szczególnie Malta, jak również Belgia, Hiszpania i Portugalia w ciągu trzech ostatnich lat zwiększyły wartość eksportowanych do Wielkiej Brytanii towarów. Ten trend – zdaniem autorów – pozwala na sformułowanie przypuszczenia, że kraje te mogą dotkliwie odczuć konsekwencje możliwego scenariusza niekorzystnych ograniczeń handlowych.

Tabela 2. Państwa Unii Europejskiej o największym wartościowym udziale eksportu towarów do Wielkiej Brytanii w ogóle ich eksportu w latach 2011-2015.

L.p.	Państwo	2011	2012	2013	2014	2015	Trzy ostatnie lata
1.	Irlandia	16,7%	16,5%	16,1%	16,4%	15,5%	-3,6%
2.	Cypr	10,4%	12,1%	13,5%	11,3%	12,1%	-10,6%
3.	Malta	6,3%	4,6%	4,7%	7,2%	10,7%	127,7%
4.	Holandia	8,8%	8,6%	9,4%	9,4%	10,0%	6,4%
5.	Belgia	6,5%	6,3%	6,2%	7,2%	7,9%	28,0%
6.	Hiszpania	6,3%	6,1%	6,3%	6,9%	7,7%	22,3%
7.	Szwecja	6,7%	8,1%	6,9%	7,6%	7,4%	7,2%
8.	Niemcy	5,9%	5,9%	6,1%	6,7%	7,1%	15,4%
9.	Francja	6,7%	6,8%	7,2%	7,7%	6,7%	-6,2%
10.	Portugalia	4,9%	4,5%	4,8%	5,8%	6,5%	34,4%
11.	Łotwa	5,8%	4,3%	6,0%	4,9%	6,4%	6,2%
12.	Polska	6,3%	6,4%	6,0%	5,9%	6,4%	6,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Trade Map.

Wymienione wyżej państwa tworzą obszar Wspólnoty, na którym silnie powiązane wymianą handlową z Wielką Brytanią działy gospodarki mogą najbardziej odczuć konsekwencje Brexitu. Ocena ich stopnia jest w głównej mierze zależna od decyzji i działań rządów w krótkim okresie, a także od kształtu przyszłych umów handlowych, jakie zastąpią rozporządzenia unijne w okresie długim.

9. SPOŁECZNE KONSEKWENCJE BREXITU

Wielka Brytania jako pierwsza podjęła próbę wdrożenia procesu wyjścia z Unii Europejskiej. Jedynym tego typu przypadkiem było opuszczenie przez Grenlandię Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Miało to miejsce jednak ponad 30 lat temu, oraz związane było z dużo mniej znaczącą gospodarką. Kwestią sprającą, że przypadek Grenlandii jest inny niż obecnie Wielkiej Brytanii jest to, iż pomimo opuszczenia EWG nadal była powiązana z Danią, krajem EWG będącym reprezentantem interesów Grenlandii (Pallacio, 2016).

Jednym z powodów decyzji o opuszczeniu Unii Europejskiej jest to, iż Wielka Brytania stwierdziła, że Bruksela stała się hamulcem rozwoju gospodarczego Europy. Przyczyniła się do tego zwiększona ilość przepisów dotyczących nie pierwszorzędnym spraw takich jak na przykład problemy imigracyjne (Zespół Independent Trader, 2016). W przeprowadzonym w Wielkiej Brytanii referendum ponad 50% zagłosowało za tym, aby kraj wystąpił z Unii Europejskiej. Okazuje się jednak, po przeprowadzonych przez Google analizach, iż duża część społeczeństwa chcąc opuścić Unię Europejską nie wiedziała czym tak naprawdę ona jest i jakie są konsekwencje tej decyzji. Po odbytych głosowaniu wzrosły wyniki wyszukiwania tego typu haseł. Oznacza to, że Brytyjczycy podjęli tę decyzję nie do końca świadomi, jakie to będzie miało skutki (Pallus, 2016).

Pomimo że koszty życia w Wielkiej Brytanii są nieco wyższe niż w innych krajach, jednak wysokość wynagrodzenia też jest odpowiednio wyższa. Zarówno dla

mieszkańców pochodzących z tego kraju jak i dla przyjezdnych mogą przysługiwać świadczenia z tytułu ubezpieczeń społecznych, świadczenia chorobowe, rodzinne pieniądze z tytułu niezdolności do pracy i bezrobocia. Bezrobotni zarejestrowani Polacy mogą wyjechać do Wielkiej Brytanii w celu znalezienia pracy, ale nadal otrzymywać przysługujące im zasiłki przez pewien okres (Witczak-Dądela, 2015).

Wielka Brytania to atrakcyjny rynek imigracji zarobkowej. Mało prawdopodobne aby fakt zaistnienia Brexitu spowodował w tym względzie znaczącą zmianę. Może w początkowej fazie procesu zmniejszy się ilość imigrantów, którzy będą niepewni, czy to dobry pomysł udać się tam do pracy i osoby będące za Brexitem uznają, że dotrzymano obietnicy zmniejszenia ilości imigrantów. Później jednak będą podpisywane umowy z państwami Unii Europejskiej, które znów spowodują napływ imigrantów. Dla Brytyjczyków pracownicy z zagranicy są potrzebni, gdyż wykonują zawody niewymagające wysokich kwalifikacji, więc firmy brytyjskie będą przeciwne całkowitemu odcięciu się od napływu siły roboczej (Słupska, 2017).

Oprócz skutków politycznych czy gospodarczych, Brexit na pewno wpłynie na sytuację społeczną zarówno Wielkiej Brytanii, ale także krajów będących z nią w stosunkach. Ludzie tworzą kraje, które powinny się ze sobą integrować, zaś decyzja o Brexicie hamuje ten proces, zamykając się na swobodny przepływ towarów, usług, kapitału czy pracowników. Patrząc z perspektywy Polski, można odczuć poważne skutki odejścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Krótkookresowo może to być zmniejszenie eksportu lub deprecjacja złotówki. Wielka Brytania może też stracić na tej decyzji, ponieważ to Polacy często wykonują prace niechętnie wykonywane przez Brytyjczyków. Mogą więc nastąpić duże zmiany na rynku pracy w związku z utrudnieniami dla chętnych emigrujących tam w celach zarobkowych (Stefaniak, 2016). Następstwem tego raczej nie będzie powrót osób do Polski, lecz wyjazd do Danii czy Norwegii. Polacy nie będą chcieli wracać, gdyż nie będą odpowiadały im warunki zatrudnienia w Polsce wypadające gorzej na tle wymienionych krajów (Veymont, 2016).

Jak twierdzi Antony Beevor, Zjednoczone Królestwo może być przykładem dla innych krajów, które podejmą decyzję o opuszczeniu Unii Europejskiej. W przyszłości Wielka Brytania może mieć złą opinię kraju, który przyczynił się do dezintegracji europejskiej. (Nowicki, 2016). Sytuacja gospodarcza, ale też społeczna, nie jest do końca stabilna w Europie. Istnieje niebezpieczeństwo, że jeśli społeczeństwa innych krajów zobaczą, że opuszczenie Unii Europejskiej jest możliwe, a co gorsze w tej sytuacji opłacalne, to może to doprowadzić do wyrażania niezadowolenia przez ludzi poprzez demonstracje uliczne w celu przekonania rządzących do podjęcia decyzji o opuszczeniu Unii (Zespół Independent Trader, 2016).

Możliwe, że jedynymi pozytywnie nastawionymi do dezintegracji europejskiej będą Rosjanie, czy wyznawcy islamu (Nowicki, 2016). Islamiści są tymi, których na przykład obawia się Geert Wilders, który jest holenderskim populistą. Próbuje on przekonać rząd swojego kraju do przeprowadzenia głosowania w sprawie wyjścia z Unii Europejskiej w ślad za Wielką Brytanią. Uważa on, że w dłuższym okresie Wielka Brytania zyska na tej decyzji. Stanie się ona niezależna od Unii, ale zawierając specyficzne porozumienia nie straci na przykład

dostępu do importowanej z Europy żywności czy innych towarów. Wilders twierdzi również, że podejmując taką samą decyzję jak Zjednoczone Królestwo da mu to możliwość kontrolowania przepływów siły roboczej uniemożliwiając imigrację osobom z krajów muzułmańskich (Koelbl, 2016).

Unia Europejska nie jest przygotowana do radzenia sobie z sytuacją gospodarczą i problemami Europy w przypadku, gdy Wielka Brytania ostatecznie sfinalizuje proces wyjścia z Unii. Wielka Brytania to znaczący podmiot rynku, który niefortunnie może rozpocząć rozpad Unii Europejskiej. Jeśli unijni przedstawiciele nie będą w stanie podjąć odpowiednich kroków, aby zatrzymać resztę państw, mogą one uznać, iż przynależenie do upadającego, wywierającego zbyt duży wpływ na poszczególne kraje tworzącego jest pozbawione sensu (Zespół Independent Trader, 2016).

10. PODSUMOWANIE

W drodze analiz przeprowadzonych w artykule, wyróżniono szereg potencjalnych skutków Brexitu, o zróżnicowanym stopniu prawdopodobieństwa wystąpienia. Pewną konsekwencją Brexitu jest osłabienie współpracy Londynu z Brukselą. Sytuacja polityczna w Europie niewątpliwie zostanie zachwiana przez bezprecedensowy charakter tego wydarzenia i może wywołać nasilenie ruchów o charakterze separatystycznym.

Opuszczenie Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię będzie się wiązało także ze skutkami gospodarczymi. Wspólnota straci dużą część wpłat do budżetu unijnego oraz, jak wynika z szacunków, około 1% PKB w perspektywie do 2020 roku. Brexit mógłby pogorszyć wizerunek Unii Europejskiej i zniechęcić pozostałe kraje do jakichkolwiek negocjacji. Dodatkowo, zastąpienie jednego z największych centrów finansowych, jakim jest Londyn, niewątpliwie będzie się wiązało z istotnym wyzwaniem dla Unii Europejskiej.

Spoleczne skutki Brexitu – niestabilność sytuacji migracyjnej i rynku pracy w Wielkiej Brytanii – w połączeniu z utrudnieniami wynikającymi z aktualnego kryzysu migracyjnego, również mogą stanowić znaczący problem dla Unii Europejskiej.

Wspólnotę Europejską czeka okres wyzwań. Zdaniem autorów kluczowe będzie zaprezentowanie proaktywnej postawy przez jej decydentów. Jednym z pól, na których może się ona okazać niezwykle korzystna, będą negocjacje przyszłych umów handlowych i bilateralnych pomiędzy UE a Wielką Brytanią. Z uwagi na znaczący potencjalny wpływ każdej ze stron na ich ostateczną treść, precyzyjne przewidzenie konsekwencji wynikających z ich wprowadzenia nie jest możliwe.

LITERATURA

BBC News (2016). *Eight reasons Leave won the UK's referendum on the EU*, 24 czerwca 2016. Pozyskano z <http://www.bbc.com/news/uk-politics-eu-referendum-36574526> w dniu 10 lutego 2017.

Bobińska, P. (2016). *Próba oceny skutków wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej*, Olsztyn: Uniwersytet warmińsko-mazurski w Olsztynie, s. 1-30. Pozyskano z http://www.uwm.edu.pl/wne/katedry/kmakro/files/e7_p20.pdf w dniu 29 stycznia 2017.

- Czarnecki, M. (2016). *Brexit ma wiele przyczyn. Nawet gdyby UE była doskonała, wyspiarzom i tak by nie pasowała*, 29 czerwca 2016. Pozyskano z <http://wyborcza.pl/1,75399,20322444,brexit-ma-wiele-przyczyn-nawet-gdyby-ue-byla-doskonala-wyspiarzom.html> w dniu 10 lutego 2017.
- Department for Business, Innovation and Skills (2015). *Public Research And Innovation Expenditure*, London.
- Future of working (2015). 11 *Advantages and Disadvantages of the European Union*, 29 maja 2015. Pozyskano z <http://futureofworking.com/11-advantages-and-disadvantages-of-the-european-union> w dniu 07 listopada 2016.
- Kierzenkowski, R., Pain, N., Rusticelli, E., Zwart, S. (2016). The Economic Consequences of Brexit: A Taxing Decision. *OECD Economic Policy Papers*, 16, 1-36. DOI: 10.1787/5jm0lsvdkf6k-en.
- Klima, S. (2012). Konkurencyjność eksportu - definicja, czynniki, miary. W: S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, 11-33, Warszawa: CeDeWu.
- Koelbl, S. (2016). Teraz Nexit? *Forum*, 17, 68-69.
- Matthijs, M. (2017). Europe after Brexit. *Foreign affairs*, 96(1), 85-95.
- Nowicki, M. (2016). Katastrofa w cieniu wielkości. *Newsweek Polska*, 28, 50-52.
- OECD (2017). *OECD Stat*. Pozyskano z <http://stats.oecd.org> w dniu 29 stycznia 2017.
- Palacio, A. (2016). *Przyczyny i konsekwencje Brexitu*, 5 lutego 2016. Pozyskano z <http://projectsyndicate.natemat.pl/170289,przyczyny-i-konsekwencje-brexitu> w dniu 13 stycznia 2017.
- Pallus, P. (2016). *Po referendum Brytyjczycy pytali, co to jest Unia Europejska*, 24 czerwca 2016. Pozyskano z <http://businessinsider.com.pl/polityka/brytyjczycy-nie-za-bardzo-wiedza-czym-jest-unia-europejska/wyrw42f> w dniu 10 stycznia 2017.
- Porter, M. E. (2001). *Porter o konkurencji*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Radło, M. J. (2008). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*. Warszawa: Instytut Gospodarki Handlowej SGH.
- Schwab, K. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016-2017*. Geneva: World Economic Forum.
- Słupska, M. (2017). *Brexit nie zmniejszy znacząco imigracji*, 10 lutego 2017. Pozyskano z <http://www.mojawyspa.co.uk/artykuly/34169/Brexit-nie-zmniejszy-znaczaco-imi-gracji> w dniu 11 lutego 2017.
- Stefaniak, P. (2016). Brexit: rozwód spokojny czy burzliwy? *Miesięcznik gospodarczy Nowy Przemysł*, 7-8, 20-22.
- Synowiec, E. (2004). *Traktat z Maastricht jako podstawa Unii Europejskiej*. W: E. Ka-wecka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), *Unia Europejska Tom I*, 11-13. Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Trade Map (2017). Pozyskano z <http://trademap.org> w dniu 29 stycznia 2017.
- UE (2016). Trzy filary Unii Europejskiej. Unia Europejska serwis informacyjny. Pozyskano z <http://www.uniaeuropejska.info.pl/trzy-filary-unii-europejskiej> w dniu 7 listopada 2016.
- Veymont, K. (2016). Polskie imperium na wyspach. *Forum*, 21, 42-49.

- Witczak-Dądela, I. (2015). *Warunki życia i pracy w krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego*. Łódź: Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej; Departament Rynku Pracy.
- WP Finanse (2016). *Brexit faktem. Oto, dlaczego Brytyjczycy zdecydowali się na wyjście z Unii Europejskiej*, 26 czerwca 2016. Pozyskano z <http://finanse.wp.pl/gid,18394782,kat,1033695,title,Brexit-faktem-Oto-dlaczego-Brytyjczycy-zdecydowali-sie-na-wyjscie-z-Unii-Europejskiej,galeria.html> w dniu 06 listopada 2016.
- Zespół Independent Trader (2016). *Jakie konsekwencje może nieść za sobą Brexit?*, 7 czerwca 2016. Pozyskano z <http://independenttrader.pl/jakie-konsekwencje-moze-niesc-za-soba-brexit.html> w dniu 13 stycznia 2017.

An attempt to estimate the impact of Brexit on the competitiveness of the European Union

Abstract: The aim is to attempt to analyse the impact of the UK's departure from the European Union on the current and future competitiveness of the EU economies. The overriding issue is the identification of the effects of the referendum that took place in June 2016, as well as forecasting the actual and potential consequences of the exit operation. The methods used in the article consist of the following: analysis of literature related to the subject matter, descriptive analysis and analysis of statistical data. The article consists of four parts. The first is a review of the literature on the competitiveness of the European Union economy. The second part includes a discussion on the EU's planned development direction, with a particular focus on the Europe 2020 strategy. The third part of the paper is a description of the links in the chain of events related to the UK's exit from the EU. Analysis of statistical data is the fourth and final part of the reasoning process. The analysis has shown the basic areas of impact of UK exit operations within the EU. The most significant identified economic effects are the loss of part of contributions to the EU budget and the decline in economic growth. Based on the analysis of the network of intra-EU trade links, the economies, that will most likely have the effects of the exit process, have been identified. The European Union is facing one of the biggest challenges that have taken place since its creation. The unprecedented nature of this phenomenon, coupled with the strength of its potential consequences, undoubtedly necessitates the need for adoption of proactive attitude by EU decision makers, in order to optimize the process of eliminating these consequences. The key stage of this process and the underlying uncertainty, which is still likely to continue, will be the shape of future trade agreements and bilateral agreements between the EU and Great Britain.

Keywords: Brexit; competitiveness; European Union; international trade; United Kingdom

JEL codes: F16

Sugerowane cytowanie:

Pawlikowska, K. (2017). Formalne i nieformalne bariery wejścia na rynki arabskie dla polskich eksporterów. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 175-189 (w: M. Maciejewski (red.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Formalne i nieformalne bariery wejścia na rynki arabskie dla polskich eksporterów

Karolina Pawlikowska*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: karolina.pawlikowska1993@gmail.com

Streszczenie:

W artykule podjęto próbę charakterystyki formalnych i nieformalnych barier wejścia na rynki arabskie dla polskich eksporterów. Problemem badawczym w poniższym artykule jest wpływ uwarunkowań rynkowych podczas wejścia polskich przedsiębiorstw na rynki krajów arabskich. Badania opierają się na źródłach wtórnych, pochodzących z baz danych Głównego Urzędu Statystycznego, Eurostatu, MarketData Base, baz danych Światowej Organizacji Handlu. Praca oparta jest na literaturze przedmiotu oraz analizie dostępnych danych. W pierwszej fazie artykułu został scharakteryzowany rozwój polskiego eksportu na rynki krajów arabskich. W późniejszych etapach artykułu opisano różne rodzaje barier wejścia. W krajach arabskich nadal występują znaczące obostrzenia w handlu zagranicznym. Część krajów otworzyła się na rynki zachodnie, jednakże uwarunkowania kulturowe nadal nie pozwalają na całkowitą liberalizację w handlu, np. system certyfikatów halal. Najważniejszym wnioskiem płynącym z pracy jest to, że kraje arabskie, do niedawna niedoceniane, stały się rynkiem atrakcyjnym również dla polskich eksporterów. Inwestorzy, pomimo różnic kulturowych oraz obecnych barier handlowych i pozahandlowych poznają cechy charakterystyczne rynku i decydują się na eksport lub handel na tamtejszym rynku. Dodatkowo w krajach arabskich inwestować mogą producenci rozmaitych branż, ponieważ w niewielu tylko przypadkach ograniczenia są znaczne. Wyjątkiem jest chociażby tytoń, na który cło jest wysokie w wielu krajach arabskich i może zniechęcać eksporterów.

Słowa kluczowe: cło; bariery handlowe; bariery nieformalne; Halal; kraje arabskie; kultura arabska; polski eksport

Klasyfikacja JEL: F26, M14

* Autorka tekstu jest studentką kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Artykuł powstał w ramach wsparcia podnoszenia jakości kształcenia na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, a publikacja artykułu jest dofinansowana przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dotacji projektowej.

1. WSTĘP

Tematem poniższego artykułu są formalne i nieformalne bariery wejścia na rynki arabskie dla polskich eksporterów. Jest to temat istotny, ponieważ polski eksport na teren

krajów arabskich rozwija się w XXI wieku coraz szybciej. Celem tego artykułu jest zidentyfikowanie i scharakteryzowanie najważniejszych barier, na które powinni zwracać uwagę polscy eksporterzy chcąc osiągnąć sukces na tym terytorium, a także, jaki wpływ mają bariery na działanie przedsiębiorstwa, które wchodzi na ten rynek.

Pomimo tego, że Polska nie ma szczególnie rozwiniętych kontaktów handlowych z krajami arabskimi, w drugim dziesięcioleciu XXI wieku kraje te zyskują na popularności wśród polskich eksporterów. Pomaga w tym między innymi start programu rządowego „Go Arabia”, który promuje polski eksport na tamtejsze rynki, czego skutkiem były m.in. przeprowadzone misje gospodarcze do Omanu, a niewiele wcześniej również do Kataru i Arabii Saudyjskiej.

Wzrost popularności tamtejszych rynków potwierdza fakt, iż w 2013 roku w porównaniu do 2012 zauważono zdecydowany wzrost polskiego eksportu do krajów arabskich. W przypadku Algierii odnotowano niemalże 90% wzrost, a Zjednoczonych Emiratów Arabskich blisko 50% (Portal Promocji Eksportu, 2017). Eksperti Banku Zachodniego WBK uważają, iż do zwiększonej popularności tego właśnie kierunku przyczynia się m.in. umocnienie dolara amerykańskiego, który jest główną walutą rozliczeniową wśród kontrahentów arabskich (Business Insider, 2016).

Dodatkowym atutem, który wykorzystują polscy eksporterzy jest rozwinięte w kraju rolnictwo, które w krajach arabskich jest na zdecydowanie niższym poziomie. Spowodowane jest to warunkami klimatycznymi, które uniemożliwiają produkcję własną artykułów rolnych i spożywczych. W związku z tym konieczny jest import produktów tej kategorii. To sprawia, że polscy eksporterzy wykorzystują popyt na tego rodzaju produkty i poszukują odpowiedniej dla siebie niszy.

Niski poziom rozwoju rolnictwa w krajach arabskich nie oznacza ograniczania się polskich eksporterów wyłącznie do tej branży. Uważa się, iż dużą szansę na sukces mają polscy przedsiębiorcy specjalizujący się w branżach: spożywczej, kosmetycznej, odzieżowej. Już w tym momencie doceniane są nie tylko polskie zboża, ale również słodczyce, czy nabiał. Dodatkowo polscy eksporterzy starają się spełniać oczekiwania muzułmanów, których zakupy ściśle uzależnione są od religii i kultury. W związku z tym oferują produkty zgodne ze statusem Halal.

2. BARIERY FORMALNE I NIEFORMALNE

Przedsiębiorstwo, które decyduje się na eksport swoich produktów za granicę napotyka wiele barier, które utrudniają handel. Istnieje wiele klasyfikacji utrudnień, a wśród nich jest podział na bariery formalne i nieformalne.

Za bariery formalne należy uznać te, które są narzucone m.in. przez państwo lub organizacje międzynarodowe. Takie narzędzia polityki handlowej można podzielić na:

- Środki taryfowe;
- Środki parataryfowe;
- Środki pozataryfowe.

Podstawowym środkiem taryfowym jest cło, czyli opłata, która została naliczona przez dane państwo od wywozu, przywozu, przewozu towarów w chwili przekroczenia

granicy celnej. Powoduje to wzrost ceny produktu, który staje się mniej konkurencyjny na rynku (Rymarczyk, 2010, s. 75). Wysokość ceł jest ustalana indywidualnie przez państwo lub, tak jak w przypadku Unii Europejskiej, wspólnotę państw.

Obok środków taryfowych istnieją środki parataryfowe. Wśród nich wymienia się opłaty fiskalne i specjalne, opłaty wyrównawcze, czy podatek graniczny (Rymarczyk, 2010, s. 85). Środki te również podwyższają cenę produktu na rynku, a przez to obniża się jego konkurencyjność.

Innymi barierami formalnymi są środki pozataryfowe. Do nich zalicza się m.in. ograniczenia ilościowe, koncesje i licencje importowe, normy techniczne i sanitarne, itp. Ich celem jest ograniczenie importu w kraju ustanawiającym takie bariery, a także utrudnienie eksporterom spełnienia wymogów dotyczących jakości produktu (Rymarczyk, 2010, s. 93-97).

Obok formalnych barier są również bariery nieformalne. Do nich zaliczane są koszty utrzymywania wyższego stanu magazynowego, koszty straconego czasu, straty w przypadku towarów sezonowych (Nowicka, 2005). Ponadto za bariery nieformalne uważa się także konieczność spełnienia wymogów dostosowania produktu do kraju eksportera, w tym ograniczenia wynikające z różnic kulturowych.

3. KRAJE ARABSKIE

Za kraj arabski uważa się kraj, w którym przeważającą część społeczeństwa stanowią Arabowie, lub w którym zauważa się ścisłe związki z Arabami.

Kraje te charakteryzują się odmienną kulturą, językiem, zwyczajami i polityką. W związku z tymi kryteriami nie można utożsamiać krajów arabskich z krajami islamskimi. Kultura arabska jest tworzona przez wiele różnych religii, a wyznawców islamu wśród Arabów jest w granicach 15-20%.

Do krajów arabskich zalicza się takie państwa, jak (Hitti, 1969):

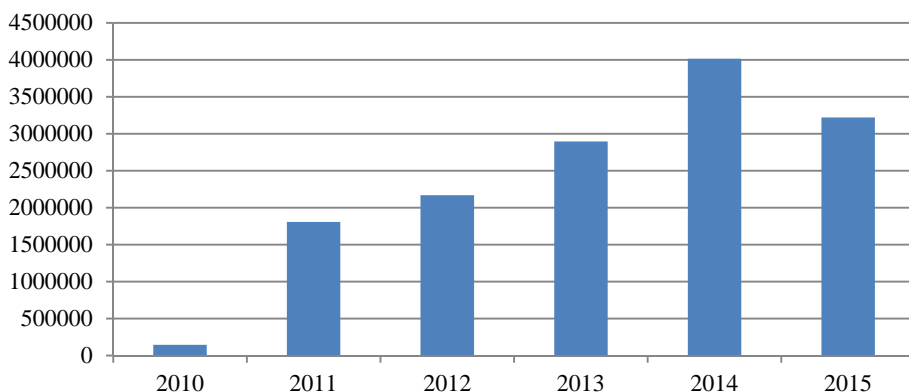
- Algieria;
- Arabia Saudyjska;
- Bahrajn;
- Egipt;
- Irak;
- Jemen;
- Jordania;
- Katar;
- Kuwejt;
- Liban;
- Libia;
- Maroko;
- Mauretania;
- Sahara Zachodnia;
- Oman;
- Palestyna;

- Sudan;
- Syria;
- Tunezja;
- Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Kraje arabskie utworzyły organizację, którą nazwały Ligą Państw Arabskich, do której dostęp mają wyłącznie te kraje, które odznaczają się wspólnotą historii, języka, religii oraz kultury. Jej członkiem może być każdy niepodległy kraj arabski, który podpisze Pakt Ustanawiający Ligę. Aktualnie LPA tworzą 22 kraje oraz Organizacja Wyzwolenia Palestyny.

4. ROZWÓJ EKSPORTU POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKI ARABSKIE W LATACH 2010-2015

Jak zostało wspomniane, rynki krajów arabskich stają się coraz bardziej popularne wśród polskich eksporterów, co potwierdzają dane prezentowane przez Ministerstwo Rozwoju RP. Jak przedstawia wykres 1. w roku 2010 wartość wysłanych towarów na tamtejsze rynki szacowana była na kwotę 1,74 mln dolarów, natomiast w 2015 roku wyniosła ona już 2,3 mln dolarów.



Rysunek 1. Wartość eksportu towarów polskich na terytorium krajów arabskich*

*Do analizy wybrano następujące kraje: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Bahrajn, Algieria, Egipt, Sahara Zachodnia, Irak, Jordania, Kuwejt, Liban, Libia, Maroko, Mauretania, Oman, Katar, Arabia Saudyjska, Sudan Południowy, Syria, Tunezja, Jemen.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (SWAID, 2017).

W czasie gospodarki planowanej oraz w okresie transformacji Polska wysyłała na tamtejsze rynki towary i usługi budowlane, będąc poważnym konkurentem dla silnych koncernów ze Stanów Zjednoczonych oraz Europy Zachodniej. Obecnie polscy przedsiębiorcy na tamte tereny eksportują głównie chemikalia, produkty pokrewne oraz towary przemysłowe, takie jak: maszyny, urządzenia, surowce (Buszko, 2010, s. 83).

Jak pokazuje Tabela 1 największymi polskimi eksporterami na rynki arabskie, według zestawienia przygotowanego przez magazyn Forbes, w 2015 były firmy z branż informatycznej, tytoniowej, spożywczej oraz przemysłowej (Forbes, 2015).

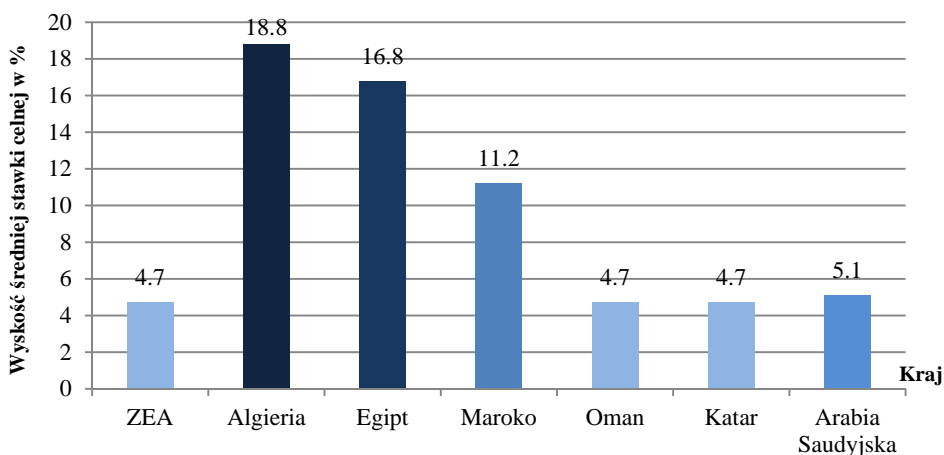
Tabela 1. Najwięksi polscy eksporterzy na rynkach arabskich w 2015 roku

L.p.	Nazwa firmy
1.	Action S.A.
2.	ABC Data S.A.
3.	Euro-Net Sp. z o.o.
4.	Imperial Tobacco Polska S.A.
5.	Komsa Polska Sp. z o.o.
6.	Ferrero Polska Sp. z o.o.
7.	SGL Karbon Polska S.A.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Forbes 2015).

5. BARIERY TARYFOWE W EKSPANSJI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKI PAŃSTW ARABSKICH

W 1981 roku w Rijadzie utworzono Radę Współpracy Zatoki Perskiej (RWZP), w skład której wchodzi Arabia Saudyjska, Bahrajn, Kuwejt, Katar, Oman oraz Zjednoczone Emiraty Arabskie. Kraje te zaimplementowały Jednolite Prawo Celne, jednocześnie ustanawiając wspólny obszar celny. Pomiędzy tymi krajami nie obowiązują zarówno żadne podatki, jak i opłaty celne. Jednolite Prawo Celne zawiera wiele norm, które regulują wprowadzenie takich samych procedur eksportowych, re-eksportowych, importowych, administracyjnych i tranzytu. Nie odnoszą się one jednak do produktów rolnych oraz przepisów weterynaryjnych. Państwa należące do RWZP posiadają Wspólną Taryfę Celną, której stawka podstawowa to 5% ad valorem. Jednocześnie istnieje 417 towarów, dla których obowiązuje inna stawka celna (Pałys & Kępka, 2013, s. 69). Średnia stawka celna wybranych krajów arabskich zaprezentowana została na wykresie 2. Poniższe kraje zostały wybrane do analizy, ze względu na rosnące ich znaczenie w polskim eksporcie.

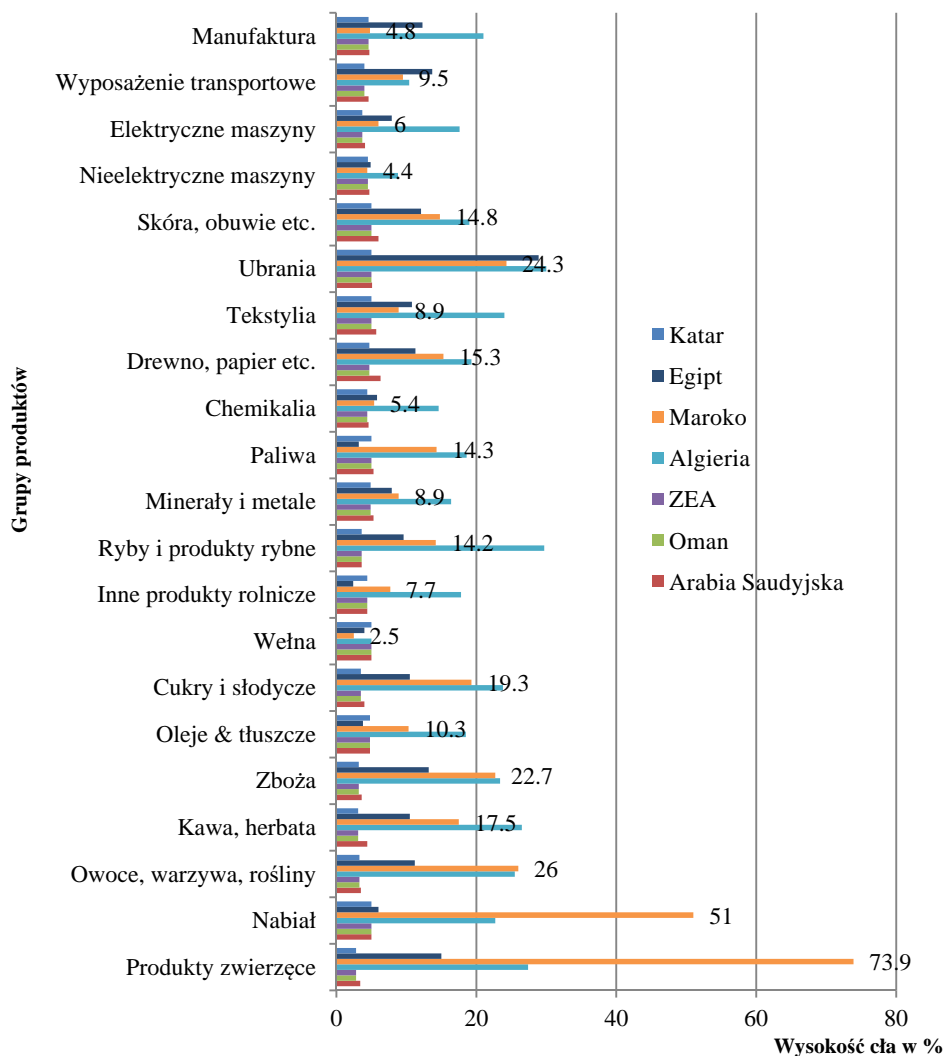


Rysunek 2. Średnia zwykła stawka celna w analizowanych krajach w % w roku (stosowana na zasadzie KNU)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (WTO 2016a).

Wśród analizowanych krajów najwyższe cła w taryfie celnej są w Algierii oraz Maroku. Ponadto warto zauważyć, iż wysokość stawki celnej we wszystkich grupach produktowych, z wyjątkiem tytoniu, w Omanie, Katarze oraz Zjednoczonych Emiratach Arabskich jest dokładnie taka sama. Podobnie jest w przypadku średniej stawki celnej.

Najniższe cła są w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Omanie i Katarze. Średnia stawka celna w tych państwach wynosi 4,7%. Niewiele wyższe średnie cło (5,1%) jest w Arabii Saudyjskiej, która charakteryzuje się stosunkowo liberalnym podejściem do importu urządzeń medycznych oraz farmaceutyków. Zgodnie z Klauzulą Najwyższego Uprzywilejowania produkty farmaceutyczne objęta są stawką celną wynoszącą 0%, a urządzenia medyczne – 5%.



Rysunek 3. Wysokość ceł w omawianych krajach według grup produktowych w roku 2014
Źródło: opracowanie własne na podstawie (WTO, 2016b).

Większość krajów prezentuje podobne względem siebie wysokości cła w każdej grupie produktowej. Sytuacja ta została przedstawiona na wykresie 3.

Wśród analizowanych grup towarowych zwracają uwagę stosunkowo wysokie cła na cukry i słodocze, nabiał i produkty zwierzęce. Szczególnie widoczne jest to w Maroku i Algierii.

6. ZNACZENIE BARIER POZATARYFOWYCH DLA POLSKIEGO EKSPORTU DO PAŃSTW ARABSKICH

Obok barier taryfowych, czyli ceł, w handlu występują również ograniczenia pozataryfowe. Każde z omawianych państw ma swoją gamę tego rodzaju barier. Ich znaczenie wzrasta wraz z liberalizacją ceł. Stanowią one często poważną przeszkodę w dostępie do poszczególnych rynków dla polskich firm.

Bariery w dostępie do krajów arabskich są zróżnicowane w odniesieniu do każdego kraju, jednak należy zwrócić uwagę na te najważniejsze.

Aby uzyskać pozwolenie na import na teren krajów arabskich, np. do Arabii Saudyjskiej, należy uzyskać 5 podstawowych dokumentów, mianowicie: zaświadczenie przewozowe, deklarację celną, świadectwo pochodzenia towaru lub produktu, faktury, a także specyfikację przesyłki. Na otrzymanie tych dokumentów zazwyczaj trzeba czekać 3 tygodnie.

Podobnie w przypadku eksportu należy uzyskać również 5 dokumentów: świadectwo przewozowe, celną dokumentację przewozową, dokumentację opłat celnych, świadectwo zdrowia, licencję eksportową. Dokumenty uzyskuje się przeważnie w ciągu 2 tygodni (Pałys & Kępka, 2013, 69-70).

Ponadto w nowo rejestrowanych firmach należy zatrudniać obywateli lokalnych, np. w Arabii Saudyjskiej są to następujące proporcje: firmy produkcyjne – 30% całego personelu, przedsiębiorstwa usługowe i handlowe – 75%. Z kolei w Algierii 30% udziałów w przedsiębiorstwie musi posiadać algierski wspólnik, a w projektach inwestycyjnych algierski partner musi być partnerem większościowym, czyli posiadać co najmniej 51% udziałów. Dodatkowo, jedyną dopuszczalną formą rozliczeń w transakcjach importowych może być akredytywa dokumentowa. Wprowadzone zostały również ograniczenia w przyznawaniu kredytów bankowych, przeznaczonych tylko i wyłącznie na zakup nieruchomości (MSZ, 2016a).

Wiele krajów arabskich wymaga od zagranicznych inwestorów współpracy z lokalnym pośrednikiem, który posiada licencję importową. Taka sytuacja jest m.in. w Katarze. Co więcej, europejskim przedsiębiorcom trudność sprawia uzyskanie wyjaśnień o specyfikacji dotyczących zamówienia publicznego, zastrzeżenia wzbudza system komunikacji pomiędzy kontrahentami (Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Rijadzie, 2013). Pomimo tego, rynek katarski jest bardzo atrakcyjny dla polskich eksporterów, którzy nawiązują relacje handlowe, pomimo występujących trudności.

Zagraniczni eksporterzy muszą również liczyć się z różnymi barierami handlowymi, wśród których są (Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Rijadzie, 2013):

- Długotrwałe i kosztowne procedury kwalifikacyjne, dotyczące dopuszczenia do obiegu towarowego artykułów medycznych i spożywczych.

- Zakaz importu wieprzowiny oraz alkoholu.
- Zróżnicowane traktowanie przedsiębiorstw zagranicznych, które muszą płacić 20% podatek dochodowy, w porównaniu z 3,5% podatkiem religijnym pobieranym od przedsiębiorstw saudyjskich.
- Złożona polityka wizowa oraz przepisy dotyczące zatrudniania obcokrajowców.
- Brak jednolitych przepisów, które regulowałyby dostęp do zakupów publicznych.
- Ograniczony dostęp do informacji.
- Wysokie koszty uczestnictwa w targach i wystawach.

Z barierami w dostępie do rynków arabskich mogą spotkać się również eksporterzy artykułów rolnych i spożywczych. Maroko, które stopniowo liberalizuje handel z Unią Europejską, pozostawiło kilka obostrzeń w handlu.

Zgodnie z Porozumieniem Unii Europejskiej z Marokiem, większość opłat celnych została zniesiona. Dla różnych produktów Porozumienie przewiduje różne czasy zniesienia tychże opłat.

Lista produktów, które objęte są restrykcjami jest regularnie uaktualniana. Licencje eksportowe są wydawane przez Ministra odpowiedzialnego za handel zagraniczny na okres 3 miesięcy (Market Data Base).

Od 1 marca 2012 roku wymiana handlowa towarami przemysłowymi pomiędzy krajami Unii Europejskiej a Marokiem została w znacznym stopniu zliberalizowana. Co więcej, w dniu 1 października 2012 r. w życie weszła umowa o liberalizacji handlu produktami rolnymi i rolnymi przetworzonymi oraz produktami rybołówstwa.

Istotne jest jednak to, że powyższe bariery powoli są usuwane ze względu na zasady obowiązujące w Światowej Organizacji Handlu, np. od niedawna na terenie Arabii Saudyjskiej swoje interesy mogą prowadzić inwestorzy zagraniczni z takich branż jak: ubezpieczenia, dystrybucja, farmaceutyka, transport kolejowy i lotniczy, czy usługi telekomunikacyjne (Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Rijadzie, 2013).

W niektórych krajach istnieje lista 400 produktów zwolnionych z cła, a obejmuje ona takie kategorie jak (MSZ, 2016c):

- Świeże warzywa i owoce oraz zboża.
- Zwierzęta żywe, mięso świeże i mrożone, ryby.
- Leki i materiały medyczne.
- Statki morskie i powietrzne.
- Książki, prasa.

Dokonać importu mogą jedynie te podmioty gospodarcze, które posiadają licencję importową, a ta wydawana jest tylko i wyłącznie katarskim przedsiębiorstwom.

Są też kraje, które są otwarte na zagranicznych inwestorów. Dla przykładu, władze Zjednoczonych Emiratów Arabskich prowadzą politykę otwartą na eksport, a szczególnie istotnym elementem jest re-eksport. Regulacje techniczne oparte są na międzynarodowych standardach.

Polityka handlu zagranicznego ZEA opiera się na strefach wolnego handlu, skąd pochodzi 80% towarów. Te strefy nie są objęte regulacjami prawnymi, obowiązującymi na pozostałym obszarze.

Polski eksport kierowany na rynek Zjednoczonych Emiratów Arabskich nie spotyka się z większymi przeszkodami administracyjnymi. W imporcie ujednoczona stawka celna to 5% ad valorem. Produkty takie jak żywność, leki, sprzęt komputerowy często zwolnione są z cła. Podobnie wobec eksportu mięsa do ZEA w przypadku importu w ramach specjalnych stref ekonomicznych.

Istnieje istotna bariera pozataryfowa wobec eksportu do ZEA mięsa. W takim wypadku należy przedstawić specjalny certyfikat „Halal” dotyczący uboju zwierząt. Co więcej, w przypadku eksportu na to terytorium trzeba korzystać z usług miejscowego pośrednika (MSZ, 2016b).

Można wyróżnić kilka czynników, które oddziałują na handel zagraniczny:

- **Wyłączne prawo dystrybucji oraz wymóg rejestracji.** Działalność handlowa wymaga posiadania licencji handlowej, która wystawiana jest przez władze odpowiedniego emiratu, czyli tego, w którym takowa działalność miałaby być prowadzona i tylko w nim jest ona ważna. Licencja obejmuje również konkretne towary, które mogą być na teren Zjednoczonych Emiratów Arabskich importowane (MSZ, 2016b).
- **Procedury celne.** Najważniejszą instytucją celną jest Federalny Urząd Celny. We wszystkich emiratach obowiązują dokładnie te same wymogi odnoszące się do dokumentów. Przedsiębiorcy, którzy posiadają odpowiednią licencję handlową otrzymują kod importowy, z którego korzysta agent importowy w momencie wprowadzania i odprawy towarów, które są objęte cłem lub/i obciążeniami podatkowymi (MSZ, 2016b).
- **Reguły pochodzenia towarów.** Reguły pochodzenia towarów w ZEA można podzielić na preferencyjne oraz nie-preferencyjne. Te pierwsze są stosowane wobec towarów, które pochodzą z wybranych krajów lub tych, które zostały w danym kraju przetworzone w taki sposób, że ich wartość wzrosła o 40% (MSZ, 2016b).
- **Zakaz importu, kontrola i licencjonowanie.** Całkowity zakaz importu w Zjednoczonych Emiratach Arabskich motywowany jest np. ochroną środowiska, religią, bezpieczeństwem, zdrowiem itp. W związku z tym całkowitym zakazem importu objęte są takie towary jak: narkotyki, używane opony, azbest, kość słoniowa, odpady przemysłowe, żywe wielbłądy i wiele innych (MSZ, 2016b).

Ze względu na rytuał Halal, bardzo restrykcyjne są wymogi dotyczące mięsa eksportowanego na rynki krajów arabskich. W Egipcie eksportowane mięso musi być odpowiednio oznakowane i musi posiadać odpowiednią etykietę, zarówno od strony zewnętrznej, jak i wewnętrznej opakowania. Na takiej etykiecie musi znajdować się oznaczenie kraju pochodzenia mięsa, nazwa produktu, znak handlowy, jeśli taki istnieje, imię, nazwisko i adres importera, nazwa superwizora koordynującego proces importu towaru, nazwa przedsiębiorstwa dokonującego uboju oraz data jego wykonania. Wszystkie te informacje muszą być spisane niezmywalnym tuszem w języku arabskim oraz ewentualnie w innym zagranicznym języku. Dodatkowo, produkt musi być sprowadzony do Egiptu bezpośrednio z kraju pochodzenia (MSZ, 2016d).

Zanim produkt zostanie zaakceptowany do importu, producent musi okazać dokumenty oraz certyfikaty:

- Certyfikat Islamskiego Uboju, który potwierdza dokonanie uboju zwierząt zgodnie z rytuałem halal, który może być wystawiony przez Wydział Handlu Ambasady lub Konsulatu Egiptu w kraju pochodzenia produktu.
- Certyfikat weterynaryjny, wystawiony przez kraj pochodzenia, potwierdzający przebadanie zwierzęcia przed i po uboju i stwierdzenie, że jest ono wolne od wszelkich chorób zakaźnych.
- Certyfikat pochodzenia, który wskazuje nazwę kraju eksportującego, liczbę paczek, rodzaj mięsa, datę inspekcji, datę produkcji i ważności, nazwę eksportera, port załadunku, nazwę konsygnatariusza.
- Dodatkowo mięso mrożone musi posiadać oddzielny certyfikat, potwierdzający temperaturę, w jakiej było przechowywane oraz wiele innych informacji.

Egipt wprowadził również zakaz importu wełny. Zakaz ma charakter tymczasowy, jednak nie jest podana konkretna data jego odwołania.

Egipt stosuje takie same ograniczenia wobec polskich eksporterów, jak wobec całej Unii Europejskiej, a warunkują to przepisy Umowy Stowarzyszeniowej Unii Europejskiej z Egiptem z 2001 r. W ten sposób produkty pochodzące z UE uzyskują stopniowy dostęp do egipskiego rynku, aż do roku 2019, kiedy to taryfy celne oraz ograniczenia zostaną całkowicie zniesione.

7. NIEFORMALNE BARIERY EKSPANSJI POLSKICH PRODUCENTÓW NA RYNKI PAŃSTW ARABSKICH

Obok barier taryfowych oraz pozataryfowych w handlu zagranicznym występują także tzw. bariery nieformalne. Zaliczane są do nich takie ograniczenia jak: konieczność dostosowania produktu do wymogów rynku kraju eksportera, nieprzewidziane wydatki, korupcja, itp.

Istnienie nieformalnych barier na zagranicznych rynkach ma również swoje konsekwencje i efekty, a wśród nich są m.in. (Nowicka, 2005):

- Koszty utrzymywania wyższego stanu magazynowego.
- Koszty straconego czasu.
- Koszty utraconych możliwości sprzedaży.
- Straty w przypadku towarów sezonowych.
- Straty w przypadku towarów krótkoterminowych.

Mówiąc o dostosowaniu produktów do pewnych standardów obowiązujących w kraju eksportera, należy podkreślić, iż mają one wpływ na takie sfery gospodarki, jak ochrona środowiska, czy ochrona zdrowia. Badania przeprowadzone przez OECD w 1996 r. pokazało, że pokonanie tego rodzaju barier stanowi od 2 do 10% całkowitych kosztów produkcji (Nowicka, 2005).

Opisując bariery nieformalne podkreślić należy, iż ich występowanie nie zależy od stopnia rozwoju gospodarczego kraju, gdyż obecne są one zarówno w krajach wysoko rozwiniętych, jak i w tych rozwijających się. Źródła ich pochodzenia mają zróżnicowany charakter. Co więcej, nieformalne bariery mogą

być kreowane przez państwo w sposób świadomy lub nie, a ich występowanie nie jest odnotowywane w oficjalnych statystykach (Nowicka, 2005).

W przypadku krajów arabskich występują również nieformalne bariery, które stanowią utrudnienie dla producentów.

Jedną z najpopularniejszych barier nieformalnych jest System Halal. Słowo „halal” pochodzi z języka arabskiego i oznacza „to, co nakazane”. Dotyczy wszystkiego, co jest dozwolone według prawa Szariat. Aby móc zaliczyć produkt do Systemu Halal wymagane jest spełnienie trzech warunków: wstępnych ustaleń, zasad w trakcie uboju/produkcji oraz pakowania i przechowywania (Al Islam, 2016d).

W przypadku ustaleń wstępnych powinno się spełnić kilka wymagań, aby produkt mógł być uznany za zgodny z systemem Halal (Al Islam, 2016e):

1. Udostępnienie wszelkich dokumentów związanych z produkcją, jak również wyrażenie zgody na inspekcję, nadzór i kontrolę pomieszczeń, w których dokonuje się produkcji tudzież uboju.
2. Oczyszczenie linii produkcyjnej z wszelkich pozostałości po produkcji, która nie jest związana z tym systemem, bez użycia środków z alkoholem.
3. Zakaz używania tej samej linii produkcyjnej jednocześnie do produkcji zgodnej i niezgodnej z Systemem Halal.
4. Zwierzęta, które przygotowuje się do uboju muszą być zdrowe, czyste i bez wad na ciele.

Ponadto w świecie arabskim zgodnie z Systemem Halal dokonuje się produkcji i uboju. Istnieje kilka zasad, według których taka produkcja musi być dokonana. Wśród nich są (Al Islam, 2016c):

1. Ubój zwierzyny musi zostać dokonany przez osobę, która jest wyznania muzułmańskiego oraz legitymuje się ważnym badaniem lekarskim oraz licencją upoważniającą do dokonania uboju w Systemie Halal.
2. Zwierzę przed dokonaniem uboju musi być zdrowe, żywe i wolne od wad.
3. Podczas uboju zwierzę musi być unieruchomione.
4. Ubój należy przeprowadzić ręcznie, a w trakcie cięcia należy wypowiadać słowa *bismillahi Allahu akbar*.
5. W trakcie uboju należy traktować zwierzę z wszelką delikatnością, tak aby nie spowodować żadnych dodatkowych ran, czy bólu.
6. Jako potwierdzenie uboju w Systemie Halal zostaje wystawiany przez Muzułmańskie Związki Wyznaniowe specjalny certyfikat.

W przypadku pakowania oraz przechowywania wyróżnia się trzy podstawowe zasady (Al Islam, 2016a):

1. W dalszej produkcji nie należy wprowadzać do mięsa zabitych zwierząt jakichkolwiek innych substancji pochodzenia zwierzęcego, np. tłuszcze, białka. Produkt finalny musi składać się wyłącznie z substancji, które są zgodne z Systemem Halal.
2. Wkładanie produktów do opakowań musi odbywać się pod nadzorem osoby upoważnionej, która kontrolować będzie znakowanie produktu i opakowania logiem Halal.

3. Produkty powstałe zgodnie z Systemem Halal muszą być przechowywane, składowane, magazynowane z dala od tych, które nie odpowiadają temu systemowi.

Aby otrzymać certyfikat stwierdzający, że przedsiębiorstwo jest upoważnione do produkcji zgodnej z Systemem Halal, należy przejść przez kilka etapów procedury (Al Islam, 2016b):

1. Zwrócenie się z pisemną prośbą o wydanie Zaświadczenia.
2. Wypełnienie odpowiedniego wniosku.
3. Podpisanie umowy ze Stowarzyszeniem.
4. Wstępna inspekcja w zakładzie.
5. Wydanie przedsiębiorstwu zaświadczenia, stwierdzającego, że jest ono gotowe do produkcji zgodnej z Systemem Halal, które obowiązuje przez okres 1 roku. Zakład będzie w tym czasie poddany kontroli co najmniej dwukrotnie.

8. RELACJE BIZNESOWE W KRAJACH ARABSKICH

Kultura krajów arabskich różni się od innych kultur. Ma to swoje oddziaływanie na relacje biznesowe, ponieważ przedsiębiorca chcąc odnieść sukces na tamtejszych rynkach musi się z nią dobrze zapoznać. Jest to kultura odmienna, ma swoje cechy i elementy dla niej nieodłączne (Bjerke, 2004, s. 120-121).

Należy pamiętać, iż każda kultura charakteryzuje się różnym stosunkiem do zjawisk takich jak biurokracja, autorytet, relacje międzyludzkie, odpowiedzialność, itp. (Trompenaars & Hampden-Turner, 2002, s. 15). Oczywistym jest, iż ma to zastosowanie w odniesieniu do świata arabskiego.

Jedną z ważniejszych cech arabskiego biznesu jest to, że jadąc do jednego z krajów tej kultury należy poznać swojego potencjalnego partnera. Zazwyczaj w trakcie pierwszego spotkania partnerzy w ogóle nie poruszają zawodowych kwestii. Naturalne jest, iż muzułmanie starają się utrzymywać bliższe relacje ze swoimi kontrahentami. Uważa się bowiem, że jeśli relacja pomiędzy przedsiębiorcami nie będzie jedynie zawodowa, to dalsza współpraca będzie się lepiej układać.

W trakcie pierwszego spotkania biznesowego, rozmowę należy zacząć od tzw. „small talk”, czyli krótkiej, kurtuazyjnej rozmowy. Choć jest to charakterystyczne dla kultury anglosaskiej, to Arabowie, władający dobrze językiem angielskim, przyjęli ten element do własnej struktury biznesowej. Mimo tego w dobrym tonie jest przywitanie się w języku arabskim.

Charakterystyczne dla krajów arabskich jest wymienianie się prezentami. Nie jest to warunek konieczny, aczkolwiek bardzo dobrze odbierany. Zazwyczaj wręcza się podarunek związany z własnym krajem, jednak należy wykluczyć alkohol. Pamiętać należy, iż upominki wręcza się wyłącznie prawą ręką, ponieważ w kulturze arabskiej lewa ręka uważana jest za nieczystą.

W relacjach biznesowych istnieje kilka charakterystycznych zachowań, z którymi zagraniczny kontrahent powinien się zapoznać (Uksik, 2014):

- Pierwsze spotkanie opiera się na rozmowie na temat członków rodziny.
- Naturalne są spóźnienia, nawet półtoragodzinne.

- Istotne są szczegóły, nie porusza się więc ogólnych kwestii.
- Powitanie należy zacząć od osoby najstarszej rangą.
- Istotny jest kontakt wzrokowy, jednocześnie nie powinno się wpatrywać w drugą osobę.
- Inaczej niż w Europie interpretowany jest uniesiony kciuk w górę, który w krajach arabskich jest gestem przeklinającym.
- Nie należy spoglądać na zegarek, gdyż jest to odbierane jako brak szacunku.
- W trakcie spotkania należy co najmniej trzy razy napić się herbaty, jedynie raz można odmówić.
- Kultura arabska należy do przesądnych, w związku z tym na początku negocjacji, nie należy wybiegać w przyszłość dalej niż na tydzień w przód.
- Zdolność do kompromisów może być podbudową do silnej relacji biznesowej.
- W trakcie jedzenia oraz wręczania wizytówek należy używać jedynie prawej ręki.
- Niewskazana jest gestykulacja rękami, gdyż postrzegane jest to jako brak spokoju, pewności.
- Na spotkania nie powinno umawiać się w trakcie świąt oraz w piątek.

9. PODSUMOWANIE

Dzięki przeprowadzonej analizie możliwe było stwierdzenie, iż dla polskich przedsiębiorstw rynki krajów arabskich są miejscem atrakcyjnym i warto inwestować na tamtym terenie. Jednocześnie firmy z naszego kraju nie wykorzystują w pełni tych możliwości, co może być efektem strachu przed m.in. inną kulturą, czy też występowania innych barier w wymianie.

Zapoznanie się z barierami handlowymi pozwoliło na dostrzeżenie różnic pomiędzy państwami, jak również zidentyfikowanie kosztów i przeszkód, z jakimi w danym kraju może spotkać się potencjalny inwestor. Wśród nich istotną grupę stanowią bariery pozataryfowe, a zwłaszcza szereg ograniczeń dotyczących produktów, których nie wolno eksportować do krajów arabskich. Poważnymi problemami są również przeszkody o charakterze nieformalnym, a zwłaszcza konieczność uzyskania certyfikatu halal, który stwierdza zgodność produktu z zasadami Islamu.

Należy pamiętać, iż kraje arabskie przez wiele lat niedostrzegane na arenie międzynarodowej, w XXI wieku stały się atrakcyjnym rynkiem dla zagranicznych inwestorów. Otwierają się na przedsiębiorstwa również z Polski. Ich celem jest pozyskanie technologii, wiedzy i kompetentnych pracowników. Dążenie do współpracy pomiędzy krajami pokazuje m.in. zawieranie wielu umów liberalizacyjnych handel pomiędzy Unią Europejską a państwami arabskimi. Liberalizacja handlu wciąż jest pogłębiana. Najważniejszym wnioskiem płynącym z pracy jest to, że pomimo istniejących rozmaitych barier handlowych oraz różnic kulturowych, wielu przedsiębiorców decyduje się na ekspansję na rynki krajów arabskich. Taka współpraca może być szansą na zwiększenie rentowności przedsiębiorstw. Eksport na nowe rynki może stanowić impuls dla całej polskiej gospodarki, pozytywnie wpływając na bilans handlowy.

LITERATURA

- Al Islam (2016a). Pakowanie, składowanie i przechowywanie w Systemie Halal. Pozyskano z http://www.alislam.pl/certyfikacja_halal/zasady_systemu_halal/pakowanie_skladowanie_przechowywanie, w dniu 10.05.2016 r.
- Al Islam (2016b). Procedura wydawania zaświadczenia o gotowości zakładu do uboju i produkcji w systemie Halal. Pozyskano z http://www.alislam.pl/certyfikacja_halal/potwierdzenie_uboju_ilub_produkcji_w_systemie_hala, w dniu: 11.05.2016.
- Al Islam (2016c). Produkcja i Ubój w systemie Halal. Pozyskano z http://www.alislam.pl/certyfikacja_halal/zasady_systemu_halal/uboj_produkcja_w_systemie_halal, w dniu: 10.05.2016 r.
- Al Islam (2016d). System Halal w Polsce. Pozyskano z http://www.alislam.pl/certyfikacja_halal/zasady_systemu_halal, w dniu 10.05.2016 r.
- Al Islam (2016e). Ustalenia wstępne dla Systemu Halal. Pozyskano z http://www.alislam.pl/certyfikacja_halal/zasady_systemu_halal/ustalenia_wstepne, w dniu 10.05.2016 r.
- Aleksandrowicz, P., & Rudzki, P. (2012). UE-Maroko: warzywa, owoce, ryby bez cła, *Rzeczpospolita*. Pozyskano z <http://www.rp.pl/artykul/813793-UE-Maroko--warzywa--owoce--ryby-bez-cla.html#ap-2>, w dniu: 31.05.2016 r.
- Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Rijadzie (2013). *Arabia Saudyjska. Przewodnik dla polskich przedsiębiorców 2013*. Rijad: Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Rijadzie.
- Bjerke, B. (2004). *Kultura a style przywództwa. Zarządzanie w warunkach globalizacji*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Business Insider (2015). Oman i inne kraje arabskie to dobry kierunek dla polskich firm, 7 maja 2015. Pozyskano z <http://archiwum.businessinsider.com.pl/swiat/oman-i-inne-kraje-arabskie-to-dobry-kierunek-dla-polskich-firm/sdr1bz> w dniu 16.02.2016
- Buszko, A. (2010). *Nieformalne aspekty biznesu. Rosja, kraje arabskie, Hongkong – Chiny*. Warszawa: Wydawnictwo PLACET.
- Forbes (2015). Polscy przedsiębiorcy chcą robić biznes w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, 30.04.2015. Pozyskano z <http://www.forbes.pl/polscy-przedsiębiorcy-chca-robic-biznes-w-zea,artykuly,193900,1,2.html> w dniu 28.01.2017 r.
- Hitti, P. (1969). *Dzieje Arabów*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kępka, H. (2013). Współpraca gospodarcza Polski z Arabią Saudyjską. W K. Bąkowska, J. Gniadek, H. Kępka (red.), *Kraje Zatoki Perskiej. Arabia Saudyjska, Katar, Zjednoczone Emiraty Arabskie*. Warszawa: Instytut Badań Rynku Konsumpcji i Konjunktur.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych (2016a). *Algieria*. Pozyskano z https://www.msz.gov.pl/pl/p/zz_informatorekonomiczny_pl/afryka/algieria/#dostep, w dniu 22.01.2016
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych (2016b). *Zjednoczone Emiraty Arabskie*. Pozyskano z https://www.msz.gov.pl/pl/p/zz_informatorekonomiczny_pl/azja/zea/, w dniu 22.01.2016 r.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych (2016c). *Katar*. Pozyskano z <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/azja/katar/>, w dniu 28.05.2017 r.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych (2016d). *Egipt*. Pozyskano z <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/egipt/egipt;jsessionid=C6E896F5D0DEEB560A3B903F1D2D8E56.cmsap5p>, w dniu 28.05.2017 r.

- Nowicka, K. (2005). Znaczenie nieformalnych barier dostępu do rynku w międzynarodowym obrocie towarowym. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Handlowej. Kolegium Gospodarki Światowej*, 18, 147-160.
- Platforma analityczna SWAID (2017). Pozyskano z: http://swaid.stat.gov.pl/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_DBD_HZ_4.aspx w dniu 28.01.2017 r.
- Portal Promocji Eksportu (2017). Pozyskano z: <https://uae.trade.gov.pl/pl/zea/wymiana-handlowa/10617,handel-z-polska.html> w dniu 28.05.2017 r.
- Rymarczyk, J. (2010). *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Światowa Organizacja Handlu (2016a). Pozyskano z <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFHome.aspx?Language=E>, w dniu 15.03.2016 r.
- Światowa Organizacja Handlu (2016b). Pozyskano z <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFHome.aspx?Language=E>, w dniu 15.03.2016 r.
- Trompenaars F., & Hampden-Turner, Ch. (2002). *Siedem wymiarów kultury. Znaczenie różnic kulturowych w działalności gospodarczej*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Uksik, M. (2014). Komunikacja międzynarodowa w biznesie – świat arabski, *Zeszyty Naukowe AON*, 1(94), 90-135.

Formal and informal enter barriers to Arab markets for Polish exporters

Abstract: In this article the author attempted to characterise formal and informal enter barriers to Arab markets for polish exporters. Main research problem is quantity and diversity enter barriers to Arab Countries' markets. Research is based on secondary sources, which came from databases Polish Central Statistical Office, Eurostat, MarketData Base, WTO statistics. This thesis is based on source literature and a lot of databases. In first phase of article was characterized a development of polish export to the Arab Countries. Later in thesis have been described different kinds of enter barrier. In the Arab Countries are restrictions in foreign trade. Some of the countries had opened for western market, but culture conditioning still cannot allowed for total liberalization, for example Halal Certificate. The most important conclusion is that the Arab Countries, until recently undervalued, became an attractive market also for polish exporters. Despite culture differences and commercial and no-commercial barrier, investors decide for commercial exchanges on this market.

Keywords: Arab Countries; Arab culture; formal barriers; Halal; informal barriers; polish export; tariff
JEL codes: F26, M14

Wydawca:

Katedra Handlu Zagranicznego
Centrum Przedsiębiorczości Strategicznej i Międzynarodowej
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
tel. +12 293 5376, faks +12 293 5037
e-mail: centre@uek.krakow.pl



ISSN 2543-537X



ISBN 978-83-65262-14-1



eISSN 2543-4934

