

Studia i Prace WNEIZ US

nr 53/1 2018

(dawne Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego,
Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania)

**GOSPODARKA REGIONALNA
I MIĘDZYNARODOWA**

Szczecin

Rada Naukowa

prof. Edward Urbańczyk – przewodniczący, Uniwersytet Szczeciński, prof. Peter Bielik – Slovak Agricultural University (Słowacja), prof. Ryszard Borowiecki – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, prof. Gabriela Dragan – Academia of Economic Science (Rumunia), prof. Zygmunt Drażek – Uniwersytet Szczeciński, prof. Jerzy Dudziński – Uniwersytet Szczeciński, prof. Rolf Eggert – Deutsche Bundesbank (Niemcy), prof. Jan Helmke – Hochschule Wismar (Niemcy), prof. Józef Hozer – Uniwersytet Szczeciński, prof. Grażyna Krzyminiewska – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, prof. Stephen Jefferys – London Metropolitan University (Wlk. Brytania), prof. Virginia Jureniene (Litwa), prof. Teresa Kiziukiewicz – Uniwersytet Szczeciński, prof. Bożena Klimeczak – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, prof. Merouane Lakehal-Ayat – St. John Fisher College (USA), prof. Winfried Lamersdorf – Universität Hamburg (Niemcy), prof. Kari Liulto – Turku School of Economics (Finlandia), prof. Francesco Losurdo – Uniwersytet w Bari (Włochy), prof. Teresa Lubińska – Uniwersytet Szczeciński, prof. Liu Quisheng – Guangdong University of Foreign Studies (Chiny), prof. Eric Schoop – Technische Universität Dresden (Niemcy), prof. Bruno Sergi – University of Messina (Włochy), prof. Waldemar Tarczyński – Uniwersytet Szczeciński

Lista recenzentów znajduje się na stronie internetowej

www.wnus.edu.pl/sip

Redaktor naczelny

dr hab. Barbara Kryk prof. US

Redaktorzy naukowi

dr hab. Barbara Kryk prof. US

dr hab. Renata Knap prof. US

Redaktorzy tematyczni

prof. zw. dr hab. inż. Ryszard Budziński, prof. zw. dr hab. Leon Dorozik, prof. dr hab. Waldemar Gos
dr hab. Augustyna Burlita prof. US, dr hab. inż. Alberto Lozano Platonoff prof. US, dr hab. Jacek Batóg prof. US

Redaktor statystyczny

dr hab. Mariusz Doszyń prof. US

Redakcja językowa

Michał Wariyha

Korekta

Ewelina Piotrowska

Skład komputerowy

Michał Dykas

Projekt okładki

Joanna Dubois-Mosora

Wersja papierowa jest wersją pierwotną

Czasopismo jest indeksowane w BazEkon; CEEOL oraz Baz Hum
Pełne wersje artykułów dostępne są na www.wnus.edu.pl/pl/sip

© Copyright by Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2018

ISSN 2450-7733

(ISSN 1640-6818; 2080-4881)

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

Wydanie I. Ark. wyd. 8,0. Ark. druk. 9,1. Format B5. Nakład 75 egz.

SPIS TREŚCI

Wstęp	5
-------------	---

PROBLEMY TEORETYCZNE I METODYCZNE

Lidia Kłos

„Spisek żarówkowy” – współczesny wymiar zaplanowanej nieprzydatności	7
--	---

Monika Szyda

Handel internetowy jako usługa	19
--------------------------------------	----

STUDIA I MATERIAŁY

Ewa Bilewicz

Kierunki przepływu kapitału zagranicznego w krajach rozwijających się w ostatniej dekadzie.....	31
---	----

Danuta Milaszewicz, Rafał Nagaj, Piotr Szkudlarek

Warunki rozwoju kapitału społecznego w Hiszpanii i w Polsce – analiza wyników badań.....	43
--	----

Nguyen Bich Ngoc

The characteristics of non-tariff measures in Vietnam foreign trade	63
---	----

Michał Scheibe

Interactive entertainment companies. Financial effectiveness tendencies.....	77
--	----

Marzena Szewczuk-Stępień, Łukasz Mach

Gospodarka regionalna – potencjał województwa opolskiego w świetle rankingu „Złota Setka”	93
---	----

Katarzyna Woźniak

Wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej na tle gospodarki narodowej w Polsce	107
---	-----

Monika Znojek

Handel wewnątrzregionalny produktami kultury i przemysłów kreatywnych
wybranych ugrupowań integracyjnych..... 123

RECENZJE I OMÓWIENIA

Danuta Milaszewicz

Małgorzata Gawrycka, Jarosław Ziętarski, Marta Maier, *Swoboda przepływu
osób w krajach Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia*, Difin, Warszawa
2018, ss. 150 137

Halina Nakonieczna-Kisiel

Łukasz Ambroziak, *Wartość dodana w handlu zagranicznym nowych państw
członkowskich Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Szkoła Główna
Handlowa w Warszawie, Warszawa 2018, ss. 227 141

WSTĘP

Intensywność i szybkość zmian zachodzących we współczesnym świecie wywołuje konieczność stałego aktualizowania wiedzy o przyczynach, przebiegu oraz skutkach nowych zjawisk i procesów, występujących na poziomie globalnym, krajowym i regionalnym. Artykuły zawarte w niniejszym tomie „Gospodarki Regionalnej i Międzynarodowej”, ukazującym się w czasopiśmie „Studia i Prace WNEiZ US”, przyczyniają się do realizacji tego celu, poruszając różnorodne problemy współczesnej ekonomii, będące przedmiotem ożywionych dyskusji w środowiskach zarówno teoretyków, jak i praktyków gospodarczych.

W pierwszej części tomu, zatytułowanej „Problemy teoretyczne i metodyczne”, przedstawiono dwa artykuły bazujące na studiach literaturowych. Poruszono w nich zagadnienia gospodarczych i środowiskowych skutków strategii producentów „planowego postarzenia produktów” oraz specyfiki usługi handlowej *on-line*.

W drugiej części opracowania, nazwanej „Studia i materiały”, zaprezentowano siedem artykułów zawierających opracowanie wyników badań przeprowadzonych przez autorów, a dotyczących aktualnych problemów z zakresu finansów międzynarodowych, handlu międzynarodowego i zagranicznej polityki handlowej, uwarunkowań rozwoju kapitału społecznego, potencjału rozwoju regionalnego, rynku pracy.

W trzeciej części zamieszczono dwie recenzje. Pierwsza zawiera ocenę monografii autorstwa Małgorzaty Gawryckiej, Jarosława Ziętarskiego i Marty Maier, *Swoboda przepływu osób w krajach Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia*. Przedmiotem drugiej jest ocena książki Łukasza Ambroziaka, *Wartość dodana w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich Unii Europejskiej*.

Wyrażamy nadzieję, że zróżnicowana problematyka poruszona w artykułach zawartych w niniejszej publikacji spotka się z zainteresowaniem, przyczyni się do uzupełniania wiedzy, zainspiruje do dalszych badań oraz będzie pomocna w działaniach przedsiębiorców i decydentów gospodarczych.

Renata Knap, Barbara Kryk



Lidia Klos*

Uniwersytet Szczeciński

„SPISEK ŻARÓWKOWY” – WSPÓŁCZESNY WYMIAR ZAPLANOWANEJ NIEPRZYDATNOŚCI

Streszczenie

Ulegający skróceniu okres żywotności różnego rodzaju sprzętu oraz coraz częstsza awaryjność są ściśle związana ze zjawiskiem „planowanego postarzenia produktu”.

Celem artykułu jest przedstawienie zjawiska oraz jego wpływu na konsumentów i ogólnie na gospodarkę oraz środowisko. Artykuł ma charakter badawczo-opisowy.

Słowa kluczowe: zaplanowana nieprzydatność, konsumpcja, świadomy klient, środowisko

Wprowadzenie

Planowane postarzenie produktu zrodziło się już w latach 20. XX wieku. Po raz pierwszy w literaturze zjawisko zaplanowanej nieprzydatności pojawia się już w 1932 roku, jako jeden ze środków mających ożywić gospodarkę w czasie krachu ekonomicznego lat 30. W latach dwudziestych w Stanach Zjednoczonych panowało przekonanie, że produkt, który nie ulega zniszczeniu oznaczać będzie tragedię dla biznesu i gospodarki. Podczas rewolucji przemysłowej, kiedy „ludzkie ręce” zamieniono na wielkie hale fabryczne, maszyny i zautomatyzowaną produkcję taśmową, konsumenci nie nadążali z konsumpcją produkowanych dóbr. Był to spory problem

* Adres e-mail: Lidia.Klos@wneiz.pl

nie tylko dla dużych koncernów, ale także dla zwykłych ludzi, którzy mogli stracić pracę. Pojawienie się koncepcji postarzania produktu sprawiło, że wiele firm było w stanie utrzymać się na rynku i mogło nadal zapewniać miejsca pracy amerykańskim obywatelom (Bulow, 1986).

Celem artykułu jest przybliżenie zjawiska „planowanego postarzania produktu” oraz jego wpływu na konsumentów, gospodarkę i środowisko. W publikacji dokonano przeglądu literatury z zakresu badanego zjawiska oraz wykorzystano badania Federalnej Agencji Środowiska (UBA)¹, potwierdzające praktykę „planowanego postarzania produktu”. Zaprezentowano również polskie badania na temat wiedzy i świadomości Polaków odnośnie do prezentowanego zjawiska. Autorka przeprowadziła badania pilotażowe wśród studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, wyniki których przedstawiono również w niniejszym tekście. Artykuł ma charakter opisowo-badawczy w tym celu dokonano pogłębionej analizy dostępnej literatury w badanym zakresie oraz wykorzystano dotychczasowe badania zagraniczne i krajowe.

1. Co to jest planowane postarzanie produktu

Definicja „planowanego postarzania” – „zaplanowanej nieprzydatności” (ang. *planned obsolescence*) to celowe postarzanie produktu (Ryś, 2015, s. 121; Ryś, 2015a, s. 144–146). Cała procedura polega na wprowadzaniu na rynek coraz nowszych, bardziej zaawansowanych produktów, które wypierają z rynku artykuły starsze, choć niekoniecznie gorsze. W metodzie „zaplanowanego postarzania produktu” chodzi o to, by klient sam dostrzegł potrzebę posiadania nowego urządzenia np. telefonu. W tym celu wykorzystuje się działania marketingowe i szeroko zakrojone akcje reklamowe, które mają nas przekonać o konieczności zakupu nowego, znacznie lepszego i bardziej aktualnego egzemplarza. Musisz mieć nowy telefon, z większym wyświetlaczem, większą liczbą funkcji, z których najczęściej nigdy nie skorzystasz. Innym sposobem na „zmotywowanie” klienta do zakupu nowego urządzenia jest pogorszenie działania obecnie używanych przez konsumentów produktów.

¹ UBA (Umwelt Bundes AMT) Niemiecka Federalna Agencja Środowiska, założona w 1974 r. jako centralny urząd administracji rządowej Niemiec w sprawach dotyczących środowiska (<http://www.proakademia.eu/baza-partnerow-3/19.html>).

W przypadku sprzętu elektronicznego odbywa się to poprzez odpowiednio zaprogramowane „antyfunkcje” poszczególnych urządzeń. Chodzi o to, że pewne elementy gotowych produktów są zaprogramowane tak, aby przestały działać po upływie określonego czasu lub po wykonaniu określonej liczby czynności (najczęściej zaraz po upływie okresu gwarancji). Problem w tym, że wiele takich zabiegów jest praktycznie nie do udowodnienia, a producent zawsze może się tłumaczyć stwierdzeniem, że sprzęt nie był używany zgodnie z instrukcją. Przykładem mogą być drukarki, które często mają wbudowane chipy, niepozwalające zużyć całego tuszu i blokujące się po wykonaniu określonej liczby wydruków. Tymczasem po zainstalowaniu odpowiedniego oprogramowania drukarka może działać dalej bez zastrzeżeń, czyli została celowo zaprogramowana tak, by nie eksploatować swoich zasobów do końca.

Podobnych sztuczek producenci mają więcej w swoich zasobach, np. w niektórych zmywarkach do naczyń lub kuchenkach elektrycznych instaluje się podzespoły słabej jakości, które pod wpływem wysokiej temperatury zużywają się dwa razy szybciej.

Współcześnie nastąpiło zintensyfikowanie tego zjawiska, pojawiły się nowe sposoby na ograniczenie trwałości wyrobów, m.in.: poprzez zaprzestanie produkcji części zamiennych czy konstrukcję uniemożliwiającą naprawę (Nowak, 2012).

2. „Spisek żarówkowy” – pierwsza historia zaplanowanej nieprzydatności

Wszystko zaczęło się od słynnego „spisku żarówkowego”² – kiedy Thomas Edison opatentował żarówkę jej żywotność wyniosła ok. 1500 roboczogodzin, do roku 1924 producenci prześcigali się w przedłużaniu trwałości żarówek, w efekcie czego poprawili ich wydajność aż do 2500 godzin. W tym samym roku doszli jednak do wniosku, że produkcja tak trwałych żarówek jest nieopłacalna, ponieważ nasyce nie rynku spowoduje spadek sprzedaży. Z punktu widzenia producentów korzystniej jest, jeżeli konsumenci dokonują zakupów cyklicznie. Tak powstał pierwszy

² Film dokumentalny *Spisek żarówkowy*, reż. Cosima Dannoritzer, produkcja Francja–Hiszpania, 2010, który posłużył jako inspiracja do napisania artykułu.

na świecie kartel – *Phoebus*³, którego celem było ograniczenie trwałości żarówek. Najwięksi producenci (Osram, Philips i General) zawarli wówczas tajne porozumienie, które zobowiązało sygnatariuszy do zmniejszenia żywotności żarówek do 1000 godzin (Ryś, 2015a, s. 143–144), dzięki temu po raz pierwszy w historii przedmiot codziennego użytku został zmodyfikowany tak, by szybciej się psuł. Ten, kto wyłamał się z porozumienia, płacił wysokie kary. Do początku lat 40. XX wieku wszyscy producenci osiągnęli zamierzony pułap i na rynku trudno było kupić żarówkę, która świeciłaby dłużej niż ustalony limit 1000 godzin. Kartel skupił wiodących producentów żarówek w USA, Europie i Japonii, a mimo wykrycia spisku sytuacja nie zmieniła się do dzisiaj.

Kolejnym przykładem podobnych praktyk był amerykański koncern DuPont, który od 1935 roku rozpoczął pracę nad nylonem – materiał ten w krótkim czasie zrewolucjonizował branżę tekstylną. Nylonowe pończochy wyparły produkowane dotychczas z bawełny i jedwabiu, ponieważ były bardziej wytrzymałe i odporne na uszkodzenia. W tym momencie pojawił się problem – zadowolone klientki rzadziej kupowały pończochy, a więc to co stało się dobrodziejstwem dla klienta (konsumenta) przyczyniło się do strat producenta. Zarząd firmy nakazał chemikom zmienić proces wytwarzania, tak aby uzyskany materiał był mniej trwały. Naukowcy musieli świadomie „upośledzić” swój genialny projekt, aby zachować miejsca pracy dla siebie i pozostałych pracowników branży. Nowe nylonowe pończochy, mimo pogorszenia jakości, nadal dobrze się sprzedawały, choć klientki znacznie częściej musiały chodzić do sklepu po nową parę. W ten sposób firmy zapewniły sobie stały dochód, a kobiety do dziś muszą walczyć z „oczkami” (Huma, 2013).

Obecnie niechlubnym przykładem tego procederu jest postępowanie firmy Apple, której wytoczono w 2003 roku proces, ponieważ baterie przeznaczone do iPoda nano 1G, produkowane przez koncern, celowo były obliczone na krótki okres użytkowania (nawet poniżej 12 miesięcznego okresu gwarancji), ponadto skandaliczne było to, nie dało się ich wymienić i klient był zmuszony do zakupu nowego odtwarzacza. Proces zakończył się ugodą, a firma Apple zobowiązała się wprowadzić procedurę wymiany baterii i przedłużyła gwarancję do 2 lat (Nowak, 2012).

³ Oficjalna nazwa kartelu – Phoebus S.A. Compagnie Industrielle pour le Developpment de l’Eclairage. Zob. Huma M., *Planowane Postarzenie*, 2013.

3. Globalny wymiar zjawiska planowanego postarzenia produktu

Wraz ze wzrostem gospodarczym nastąpił rozwój konsumpcjonizmu, który z czasem urósł do rangi stanowiska, że ciągłe nabywanie dóbr i konsumowanie ich jest drogą do osiągnięcia szczęścia i podniesienia statusu społecznego (Kozłowski, 2013, s. 94).

Na przestrzeni lat upodobania ludzi uległy zmianie, przestali zwracać uwagę na jakość kupowanych produktów, istotny natomiast stał się wygląd, design, niska cena (Duż, 2014). Przestało mieć znaczenie pochodzenie towarów, materiałów, z jakich zostały wykonane, oraz to, jaki wpływ wywiera na środowisko ich wytwarzanie, a następnie składowanie, gdy już ulegną zepsuciu. W napędzaniu konsumpcjonizmu ogromną rolę odgrywają kampanie reklamowe, które tworzą pragnienia – ich celem jest zachęcanie nabywców do ciągłego kupowania nowszych urządzeń. W efekcie ciągły wzrost konsumpcjonizmu przyczynił się do zmniejszenia powodów, dla których producenci mieliby oferować trwałe produkty. Dlatego do planowanego postarzenia produktu przyczyniają się nie tylko producenci, ale również konsumenci.

Planowanie postarzenia produktu niesie ze sobą wiele następstw zarówno dla gospodarki, jak i środowiska (Łada, 2015, s. 299–305). Zwolennicy (przede wszystkim producenci) argumentują swoje działania tym, że zwiększenie sprzedaży dóbr przyczynia się do wzrostu gospodarczego, stwarza miejsca pracy i przyspiesza postęp technologiczny (Hamrol, 2013, s. 124–125). Zapominają jednak o tym, że wytwarzając wciąż coraz więcej towarów, emitujemy do atmosfery gazy cieplarniane oraz inne zanieczyszczenia, które zagrażają naszej planecie. To również marnotrawstwo surowców i powstawanie milionów ton elektronicznych odpadów – każdego roku na świecie przybywa około 40 mln ton elektrośmieci. Unia Europejska produkuje około 15 mln ton elektrośmieci, z czego 5 mln ton nie jest odpowiednio przetwarzanych (*Dokąd trafiają elektrośmieci z Europy*). Wyeksploatowane urządzenia rosną lawinowo, a ich utylizacja jest bardzo kosztowna. Najbardziej widoczne jest to w krajach o wysokim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, gdzie konsumpcja dóbr wciąż wzrasta. Skalę zjawiska, w kontekście ilości produkowanego sprzętu AGD na świecie i poszczególnych kontynentach, przedstawia tabela 1. W 2015 roku spadek ilości sprzedaży sprzętu AGD odnotowany tylko w Japonii.

Tabela 1. Sprzedaż AGD na świecie w latach 2014–2015 (w mln szt.)

Sprzedaż AGD w mln szt.	2014	2015	Przyrost w %
Ogółem na świecie	236,5	243	+2,7
Ameryka Północna	49 508	52 934	+6,9
Europa	75 277	77 124	+2,45
Chiny	93 273	95 564	+2,46
Japonia	13 267	12 144	-8,46

Źródło: Eurostat, 2017.

Kraje wysoko rozwinięte ze względu na wysokie koszty utylizacji odpadów borykają się z problemem ich składowania, dlatego często bywa tak, że wytwarzane śmieci „podrzucają” do krajów biedniejszych. Wywóz odpadów niebezpiecznych do państw, które nie należą do OECD jest zakazany, stąd też oficjalnie trafiają one tam jako sprzęt nadający się do użytku, z którego korzystać będą mogli ubodzy mieszkańcy regionów słabo rozwiniętych. W większości przypadków są to jednak sprzęty i urządzenia zepsute, nienadające się do użytku i o wysokim stopniu toksyczności. Szacuje się, że ponad 80% odpadów elektronicznych nie nadaje się do naprawy. W efekcie takich działań kraje, które nie przyczyniły się do stworzenia ani jednego z otrzymanych sprzętów są zmuszane do gromadzenia ich zużytych pozostałości, bez odpowiednich zabezpieczeń. Skutkuje to ogromną degradacją środowiska naturalnego – tony elektrośmieci, które powinny być składowane w odpowiednich warunkach, najczęściej trafiają do przypadkowych miejsc, niezabezpieczonych przed przedostawaniem się toksycznych zanieczyszczeń do gleby czy wód powierzchniowych. Dodatkowy problem stanowi ręczne przetwarzanie elektrośmieci na prowizorycznych wysypiskach, co powoduje uwalnianie niebezpiecznych, trujących substancji, na kontakt z którymi narażonych jest wiele osób, w tym również dzieci (*Dokąd trafiają elektrośmieci...*).

Wymienione problemy mają charakter globalny, a działania producentów mające na celu ograniczenie trwałości wyrobów, silnie odbijają się na przyszłych pokoleniach.

4. Przegląd dostępnych wyników badań na temat planowanego postarzania produktów

W 2013 roku niemiecka partia Zielonych zleciła badania, które obejmowały producentów sprzętu AGD i RTV. Raport, przygotowany przez specjalną grupę rzeczoznawców i opublikowany w 2016 roku, nie pozostawiał wątpliwości⁴, że sprzęty celowo projektowane są w taki sposób, by psuły się w odpowiednim momencie, najczęściej po upływie okresu gwarancji.

Według raportu w ostatnim czasie najmocniej skrócił się okres użytkowania telewizorów, lodówek oraz zmywarek. Naukowcy pracujący na zlecenie niemieckiej Federalnej Agencji Środowiska (UBA) dowiedli, że średni cykl życia telewizora kineskopowego wynosił 10–11 lat. Obecne na rynku płaskie telewizory przeważnie wymieniamy po 5–6 latach. W ciągu ostatnich kilkunastu lat o półtora roku (z 15,5 do 14 lat) skrócił się czas bezawaryjnej pracy lodówek⁵. Efekt jest taki, że przeciętny Europejczyk co 5–7 lat wymienia sprzęt RTV i AGD, komputer co 3 lata, a komórkę – co półtora roku (Prakash, Dehoust, Gsell, Schleicher, 2016), to masa zmarnowanych surowców i energii oraz tony elektrośmieci.

Zmianie ulegają również powody, dla których konsumenci wymieniają sprzęt na nowy. Jeszcze w 2004 roku w blisko 70% przypadków impulsem do zakupu nowego urządzenia była chęć posiadania lepszego sprzętu, jednak już w 2013 roku z tego samego powodu nowe urządzenia gotowych było kupić tylko 25% użytkowników. W ciągu niespełna dziesięciu lat doszło też do drastycznego wzrostu, z 5 do 25% przypadków, w których klient decydował się na zakup nowego urządzenia ze względu na wystąpienie nienaprawialnej wady. Dodatkowo wyliczono, że zaprogramowane starzenie kosztuje niemieckich konsumentów około 5–6 mld euro (Prakash i in., 2016).

Również polskie badania przeprowadzone przez Adama Rysia (2016, s. 83–98)⁶ potwierdzają, że zjawisko planowanego postarzania produktu jest znane społeczeń-

⁴ Ostateczna wersja raportu ukazała się w 2016 r., chociaż wstępne wyniki były już publikowane w roku 2015.

⁵ Efektywność energetyczna i trwałość sprzętu AGD, Raport CeCeD Europa, Europejski przemysł AGD, www.cecedpolska.pl/agd-info/branza-agd-w-pl.html.

⁶ Dr. inż. Adam Ryś, Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, badanie recepcji na polskim rynku zjawiska planowanego postarzania produktu, które przeprowadzono w sierpniu 2015 r. na podstawie ankiety internetowej.

stwu polskiemu – ponad 86% respondentów odpowiedziało twierdząco, że znany jest im ten proceder. Wśród produktów dotkniętych tym problemem badani wymienili przede wszystkim: drukarki, żarówki, telefony komórkowe, sprzęt AGD i RTV oraz komputery, laptopy i części motoryzacyjne (najczęściej wskazywali marki: HP, Epson, Toyota czy Apple). Ostatecznie badani wskazali, że najwięcej przypadków planowanego postarzania produktów dotyczy branży: RTV i AGD – 80% ankietowanych⁷, na drugim miejscu wskazano motoryzację – 69%, komputery i telefony – 63% respondentów.

Wśród sposobów, którymi posługują się producenci, dokonując „planowanego postarzania produktu”, najczęściej wskazywano: budowę uniemożliwiającą naprawę lub zwiększającą jej koszt (ponad 88% badanych), awaryjne podzespoły, które są zaprojektowane tak, aby po zaliczeniu pewnej ilości cykli zablokować możliwość dalszego użytkowania. Kolejne wskazania to: brak wsparcia dla produktów już nieprodukowanych lub po okresie gwarancji, materiały złej jakości czy niestandardowe części i pojawienie się nowego modelu (Ryś, 2016, s. 88–95).

Badania pilotażowe przeprowadzone wśród młodzieży studenckiej, w których wzięło udział 86 osób w wieku 20–21 lat, potwierdzają również powyższe tendencje. Ta charakterystyczna grupa respondentów wskazała, że znane jest im pojęcie postarzania produktu (58% badanych), a wśród tej grupy badanych 39% doświadczyło tego zjawiska osobiście. Produkty, które uległy procederowi „postarzania” dotyczyły przede wszystkim sprzętu elektronicznego: laptopy, drukarki oraz telefony komórkowe, jak również elektryczne szczoteczki do zębów i nawigacje samochodowe. Niestety większość badanych studentów, poza osobistymi kosztami związanymi z kolejnymi zakupami, nie zdawało sobie sprawy z konsekwencji zjawiska postarzania produktu w wymiarze ekonomicznym, społecznym i ekologicznym (59% respondentów). Wśród działań, jakie należałoby podjąć w celu przeciwdziałania postarzaniu produktu aż 86% badanych studentów wskazało na kampanie społeczne i akcje informujące o zjawisku, wraz ze wskazaniem jego konsekwencji dla społeczeństwa, gospodarki i środowiska. Ponad 31% wskazało na rozwiązania radykalne typu – kary i sankcje finansowe dla bezpośrednich sprawców tego procederu, a około 25% wskazało na rozwiązania prawno-administracyjne w kierunku zaostrzenia i wydłużenia np. okresu gwarancji użytkowania urządzenia.

⁷ W ujęciu ilościowym w Polsce sprzedawanych jest rocznie ponad 5,5 mln szt. dużego AGD i blisko 10 mln szt. małego AGD.

5. Jak walczyć z planowanym postarzeniem – podejmowane działania

Unia Europejska podjęła walkę z praktykowaniem przez wytwórców planowania awaryjności produktów. Rozwiązaniem ma być gospodarka o obiegu zamkniętym (tzw. *circular economy*). Ma ona polegać na minimalizacji wpływu na środowisko produkowanych dóbr. Podczas produkcji mają być dobierane takie komponenty, aby po ich wyeksploatowaniu można było ponownie je wykorzystać (PAP, 2016). Włączanie do ponownego obiegu zużytych surowców ma przyczynić się, według ekspertów, do wzrostu europejskiego PKB nawet o 11% do roku 2013 oraz o 27% do 2050 roku (Ib, 2016). Praktykowanie gospodarki o obiegu zamkniętym ma także wpłynąć na wzrost zatrudnienia, nie tylko w sektorze recyklingu, ale także w dziedzinie logistyki, innowacyjności. Niestosowanie toksycznych chemikaliów oraz wielokrotne wykorzystywanie surowców, według Fundacji Ellen MacArthur⁸, przyczyni się do zmniejszenia emisji dwutlenku węgla średnio o połowę w stosunku do obecnego stanu. Zostanie również wyeliminowany problem składowania odpadów, ponieważ większość z nich zostanie powtórnie wykorzystana. Na zrealizowanie założeń *circular economy* UE przeznaczyła 650 mln euro wsparcia z programu Horyzont 2020 i 5,5 mld euro w ramach funduszy strukturalnych (PAP, 2016).

Istotną rolę w walce z planowanym postarzeniem ma odgrywać, opracowana przez Unię Europejską, Dyrektywa Ekoprojekt (Ecodesign) (Dyrektywa, 2009). Ma ona na celu nakłonienie wytwórców, aby wprowadzane przez nich na rynek produkty były trwalsze, służyły dłużej oraz były prostsze w naprawie. Na etykietach mają znajdować się informacje na temat szacowanego czasu użytkowania danego urządzenia. Planowane jest także wprowadzenie obowiązku utylizacji przez producentów sprzętów, które się popsują. Dzięki temu produkowanie trwalszych towarów będzie bardziej opłacalne dla wytwórców, ponieważ będą dążyli do minimalizacji ponoszonych kosztów związanych z przetwarzaniem zepsutych urządzeń.

Również wielu ludzi chce walczyć ze zjawiskiem postarzenia produktów, w ten sposób właśnie zrodziła się postawa świadomego konsumenta. Osoby aprobujące to stanowisko zwracają uwagę na miejsce i warunki powstawania produktów, ich skład, jakość oraz wpływ na środowisko (Pluta, 2016, s. 353–356). Podejmując świa-

⁸ Fundacja Ellen MacArthur współpracuje z biznesem, rządem, środowiskiem akademickim w celu stworzenia ram dla gospodarki o obiegu zamkniętym, <https://www.ellenmacarthurfoundation.org>.

dome decyzje i dokonując przemysłanych wyborów, mamy pośrednio wpływ na to, jakie produkty będą się pojawiały na rynku. Warto o tym pamiętać.

Podsumowanie

Wraz ze wzrostem gospodarczym nastąpił rozwój konsumpcjonizmu, który przyczynia się do zwiększenia materializmu. Konsumpcyjny styl życia już na stałe wpiął się w wizerunek Stanów Zjednoczonych oraz Europy. Inne kontynenty również nie potrafią się oprzeć światopoglądowi popularyzowanemu przez wielkie koncerny. Planowane postarzenie produktu zaczęło się od regulacji kartelu żarówkowego, ale obecnie nastąpiło zintensyfikowanie tego zjawiska, co jest już widoczne praktycznie we wszystkich gałęziach produkcji i handlu. Współczesne gospodarki produkcyjne charakteryzują się trzema elementami, które napędzają ich wzrost: reklama, zaprojektowana awaryjność i ogólnie dostępne kredyty. W efekcie tego mamy coraz większe zanieczyszczenie środowiska i marnotrawstwo surowców oraz lawinowo rosnącą ilość odpadów, co stanowi zagrożenie dla przyszłych pokoleń.

Literatura

- Bulow, J. (1986). An Economic Theory of Planned Obsolescence. *Quarterly Journal of Economics*. Pobrane z: <https://facultygsb.stanford.edu/bulow/articles/an%20economic%20theory%20of%20planned%20obsolescence.pdf>, s. 729–749 (12.01.2018).
- Dannoritzer, C. (2010). *Spisek żarówkowy* [film dokumentalny]. Francja/Hiszpania.
- Duż, S. (2014). *Materializm i konsumpcjonizm niszczą cywilizację Zachodu*. Pobrane z: <https://wolnemedial.net/materializm-i-konsumpcjonizm-niszczą-cywilizację-zachodu> (17.01.2018).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE z 21.X.2009, ustanawiająca ogólne zasady ustalania wymogów dotyczących ekoprojektu dla produktów związanych z energią. Dz.U. UE L. 285/10.
- Efektywność energetyczna i trwałość sprzętu AGD. Raport CeCeD Europa. Europejski przemysł AGD*. Pobrane z: www.cecedpolska.pl/agd-info/branza-agd-w-pl.html (17.01.2018).
- Fundacja Ellen MacArthur. Pobrane z: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org> (18.01.2018).
- Hamrol, A., Najlepszy, Z. (2013). Za i przeciw planowanemu ograniczaniu trwałości wyrobów. *Inżynieria Maszyn, 1* (18), 118–126.

- Huma, M. (2013). *Planowane postarzenie*. Pobrane z: http://www.ekonsument.pl/a66697_planowane_postarzenie.html (15.01.2018).
- Ib (2016). *Circular economy nakręci europejską gospodarkę?* Pobrane z: <http://portalkomunalny.pl/circular-economy-polska-gospodarka-332263> (17.01.2018).
- Dokąd trafiają elektrośmieci z Europy*. Pobrane z: <https://www.oostdam.pl/dokad-trafiaja-elektrosmieci-z-europy> (17.01.2018).
- Jakie są podstawowe przepisy prawne dotyczące dyrektywy ErP?* Pobrane z: <http://www.buderus.pl/buderus-on-line/dyrektywa-erp/przepisy-prawne.html> (18.01.2018).
- Kozłowski, T. (2013). Szczęście: niespełniony dogmat doby konsumpcjonizmu? Psychologiczne uwarunkowania poczucia dobrostanu a społeczno-kulturowa praktyka. *Anthropos*, 20/21, 91–102. Pobrane z: <http://www.anthropos.us.edu.pl/anthropos11/texty/kozowski.htm> (15.01.2018).
- Łada, M. (2015). Rachunek celowego postarzenia produktów. W: Nowak, E., Kowalewski, M. (red.), *Zarządzanie kosztami i dokonaniem* (s. 298–307). Wrocław: Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Nowak, M. (2012). *Planowane postarzenie produktu przez producentów to nie mit*. Pobrane z: <http://www.spidersweb.pl/2012/07/planowane-postarzenie-produktu-przez-producentow-nie-mit.html> (17.01.2018).
- Nowak, M. (2015). *Koniec z mitem. Za planowanym postarzeniem produktów stoją teraz fakty i konkretne liczby*. Pobrane z: <http://www.spidersweb.pl/2015/04/planowane-postarzenie-produktu.html> (17.01.2018).
- Pluta, A. (2016). Zachowania współczesnych konsumentów a funkcjonowanie organizacji. *Studia i Prace WNEiZ US*, 3 (43), 353–356.
- Prakash, S., Dehoust, G., Gsell, M., Schleicher, T. (2016) *Einfluss der Nutzungsdauer von Produkten auf ihre Umweltwirkung: Schaffung einer Informationsgrundlage und Entwicklung von Strategien gegen „Obsoleszenz“*. Dessau-Rosslau: Umwelt Bundesamt. Pobrane z: https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/378/publikationen/texte_11_2016_einfluss_der_nutzungsdauer_von_produkten_obsoleszenz.pdf, (15.01.2018).
- Ryś, A. (2015). Planowane postarzenie produktu – analiza zjawiska. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*, 1, 121–128.
- Ryś, A. (2015a). Planowane postarzenie produktów – analiza zjawiska w kontekście prawodawstwa europejskiego. *Handel Wewnętrzny*, 6 (359), 141–151.
- Ryś, A. (2016). Planowane postarzenie produktów – wyniki badań pierwotnych. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*, 1, 83–98.

PAP (2016). *UE chce walczyć ze zbyt szybko psującym się sprzętem elektronicznym*. Pobrane z: <https://www.pb.pl/ue-chce-walczyc-ze-zbyt-szybko-psujacym-sie-sprzetem-elektronicznym-824159> (17.01.2018).

<http://www.proakademia.eu/baza-partnerow-3/19.html> (18.01.2018).

<http://www.spidersweb.pl/2015/04/planowane-postarzenie-produktu.html> (15.01.2018).

<https://www.ellenmacarthurfoundation> (18.01.2018).

„THE LIGHT BULB CONSPIRACY” – A MODERN DIMENSION OF PLANNED OBSOLESCENCE

Abstract

Reduced lifespan of different types of everyday equipment and more and more frequent failures is strictly related to phenomenon called „planned obsolescence”.

Aim of this article is to presents the „planned obsolescence” trend and its impact on consumers, economy and environment. The article shall provide research-and-descriptive nature.

Keywords: planned obsolescence, consumption, conscious customer, environment

Translated by Paulina Kłos

JEL Codes: M31, Q50, H31

Cytowanie

Kłos, L. (2018). „Spisek żarówkowy” – współczesny wymiar zaplanowanej nieprzydatności. *Studia i Prace WNEIZ US*, 53/1, 7–18. DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-01.



Monika Szyda*

Uniwersytet Morski w Gdyni

HANDEL INTERNETOWY JAKO USŁUGA

Streszczenie

Handel zaliczany jest do działalności usługowej, dlatego w niniejszym artykule dokonano weryfikacji wpisywania się handlu internetowego w znane klasyfikacje usług. Ponadto opracowano i opisano współczesny proces świadczenia usługi handlowej *on-line*, co stanowi niezbędne, wynikające z ewolucji tej formy handlu, uzupełnienie dotychczas prezentowanych schematów świadczenia sprzedaży za pośrednictwem internetu. Celem badań prowadzonych na podstawie krytycznej analizy literatury była konceptualizacja pojęcia usługi handlowej *on-line* oraz uporządkowanie i uzupełnienie istniejącego stanu wiedzy teoretycznej w tym zakresie.

Słowa kluczowe: handel internetowy, usługa handlowa *on-line*, proces usługi handlowej *on-line*

Wprowadzenie

Handel internetowy, od lat powszechnie znany i coraz popularniejszy sposób prowadzenia sprzedaży, stanowi także przedmiot zainteresowania w opracowaniach naukowych, zarówno teoretycznych, jak i empirycznych. Pojęcie handlu w odniesieniu do działalności usługowej jednakże w dalszym ciągu wymaga doprecyzowa-

* Adres e-mail: m.szyda@wpit.am.gdynia.pl

nia. Sprowadzanie handlu internetowego jedynie do transakcji wymiany zawieranej z użyciem internetu jest zbyt dużym uproszczeniem. W istocie handel internetowy powinien być współcześnie rozpatrywany w kategoriach usługi handlowej *on-line*. Celem niniejszego artykułu jest uporządkowanie i uzupełnienie wiedzy związanej z tą kategorią usług oraz konceptualizacja pojęcia usługi handlowej *on-line*.

1. Istota usług

Usługi są różnorodnie określane. Definicje tzw. negatywne wskazują na to, że do zbioru usług można zaliczyć wszystko to, co nie spełnia celowościowego kryterium wytwarzania dóbr materialnych. Definicje tzw. pozytywne utożsamiają usługę z potencjałem, procesem lub wynikiem. Istotę usług Tadeusz Kotarbiński sprowadzał do czynności pomocniczych dla kogoś innego niż sam wykonawca oraz działania czyniącego zadość czyjejs istotnej potrzebie. Amerykańskie Stowarzyszenie Marketingu definiowało usługi jako aktywności, korzyści lub satysfakcję, które są oferowane na sprzedaż bądź dostarczane w powiązaniu ze sprzedażą innych towarów. Klient nie chce lub nie może wykonać tych czynności osobiście. Usługi, według Christiana Grönroosa, to działania lub grupa działań o mniej lub bardziej niematerialnej naturze, bez przeniesienia własności, które zwykle mają miejsce podczas interakcji między klientem a przedstawicielem usługodawcy albo jego fizycznym otoczeniem czy systemem. Usługi są dostarczane jako rozwiązanie problemów klienta. Bywają, między innymi, dzielone na kategorie: „pomóż mi”, „zrób to za mnie” oraz „dodaj mi wartość do tego”. Usługi stanowią czynności zaliczane do kategorii społecznie użytecznych – są to zatem wszelkie czynności zawierające w sobie element niematerialności, oferowane usługobiorcy (indywidualnemu lub instytucjonalnemu) przez usługodawcę, wykonywane w celu zaspokojenia potrzeb (poprzez dostarczenie określonych korzyści) – w sposób tradycyjny lub wirtualny (por. Rudawska, 2009, s. 11–13; Daszkowska, 1998, s. 9–17; Dąbrowska 2008, s. 11–21).

2. Handel internetowy w klasyfikacjach usług

Handel (także internetowy), w znaczeniu działalności usługowej, występuje w różnych definicjach, klasyfikacjach oraz systematykach usług. Świadczenia w zakresie

sprzedaży, transportu i opakowania, można zaliczyć do grupy tak zwanych usług „obsługi nabywcy” (Dąbrowska, 2008, s. 20). Przyjmując za kryterium podziału tych usług rodzaj potrzeb gospodarstwa domowego zaspokajanych przez daną usługę, wymienia się świadczenia zaspokajające potrzeby więzi z otoczeniem, do których zaliczone zostały, między innymi usługi handlowe. Z uwagi na charakter potrzeb i ich rozwój, wyodrębnia się tak zwane usługi komplementarne (zapotrzebowanie na nie wzrasta wraz ze wzrostem skali produkcji materialnej), w których uwzględniony jest obrót towarowy (Dąbrowska, 2008, s. 30–31). Biorąc pod uwagę fakt, iż efekt działalności handlowej jest płatny, to usługi tego rodzaju są zaliczane do rynkowych. Tradycyjne usługi handlowe zaliczane są także do klasycznych, czyli takich, które koordynują procesy gospodarcze, wytwarzania i przemieszczania. Światowa Organizacja Handlu (WTO) sklasyfikowała działalność handlową w usługach o charakterze dystrybucyjnym. Ciekawą klasyfikacją usług jest ta bazująca na kryterium intensywności wiedzy, jaka musi zostać zaangażowana, czy też jest potrzebna, w procesie świadczenia usługi. Podział usług, według tego kryterium, można wiązać z postępem naukowym i technologicznym. W tej klasyfikacji usługi handlowe są uplasowane wśród usług o niskim nasyceniu wiedzą (LIKS, ang. *less knowledge-intensive services*) (Ilnicki, 2009, s. 37–38, 42–44). James A. Fitzimmons i Mona J. Fitzimmons w matrycy procesu usługowego skategoryzowali handel detaliczny wśród usług o charakterze masowym, czyli takich, które cechują się wysokim poziomem nakładu pracy w procesie świadczenia usługi oraz niskim poziomem interakcji i dostosowania do potrzeb klienta (Dobski, 2012, s. 72).

Można w tym miejscu stwierdzić, że handel lokowany jest pośród usług o charakterze tradycyjnym. Handel internetowy jednak, z uwagi na wykorzystanie technologii informatyczno-telekomunikacyjnych, można umiejscowić bliżej usług, które można określić jako „nowe”. Usługi handlowe, realizowane z wykorzystaniem internetu, znajdują się zatem w opozycji wobec klasyfikowania ich jako świadczeń o niskim nasyceniu wiedzą oraz usług o charakterze masowym. Tu, raczej, adekwatne byłoby traktowanie tych usług jako absorbujących wiedzę i takich, które charakteryzują się wysokim poziomem interakcji i dostosowania się do potrzeb klienta. Można spuentować zatem, że istniejące klasyfikacje usług, nie do końca uwzględniają specyfikę handlu internetowego.

Handel internetowy zaliczany bywa do e-usług, ale choć wykorzystuje technologie ICT, nie jest typową e-usługą zdefiniowaną w wielu dyrektywach unijnych

(np. Dyrektywie 2006/112/WE, 2015/1535/WE, 98/34/WE, 98/48/WE, Rozporządzeniu wykonawczym Rady (UE) nr 282/2011) jako usługa świadczona za pomocą internetu lub sieci elektronicznej, której świadczenie – ze względu na jej charakter – jest zasadniczo zautomatyzowane i wymaga minimalnego udziału człowieka, a wykonanie e-usługi, bez wykorzystania technologii informacyjnej, jest niemożliwe.

Także i polskie prawodawstwo, w efekcie transpozycji dyrektyw unijnych, definiuje świadczenie usługi drogą elektroniczną jako wykonanie usługi świadczonej bez jednoczesnej obecności stron (na odległość), poprzez przekaz danych na indywidualne żądanie usługobiorcy. Jest ona przesyłana i otrzymywana za pomocą urządzeń do elektronicznego przetwarzania, włącznie z kompresją cyfrową, i przechowywania danych, która jest w całości nadawana, odbierana lub transmitowana za pomocą sieci telekomunikacyjnej (Ustawa, 2002).

Ze sformułowań e-usługi zawartych w aktach prawnych, jednoznacznie można wysnuć wniosek, że tylko obrót dobrami elektronicznymi, możliwymi do pobrania bezpośrednio z sieci internetowej, zdaje się w pełni spełniać tę definicję¹. Tam, gdzie następuje fizyczny przepływ dóbr i wymagany jest udział człowieka (np. pakowanie, dostawa) znamiona e-usługi nie są spełnione. Jednakże nie brakuje poglądów, że e-usługa może być częściowo lub całkowicie zautomatyzowana przez technologię informacyjną (por. MRR, 2013). Ujmowanie handlu internetowego w kategoriach e-usług może zatem wzbudzać wątpliwości.

Kompromisowe podejście do zakresu terminologicznego e-usług zaproponował M. Sikorski (2008, s. 17), według którego:

1. Termin e-usługi powinien być zarezerwowany dla opisanego branżowych kategorii usług świadczonych drogą elektroniczną (np. e-handel, e-administracja, e-bankowość)² – w tym kontekście handel internetowy jest e-usługą.
2. Termin usługi *on-line* powinien odnosić się do konkretnych, wyodrębnionych usług świadczonych faktycznie na odległość poprzez internet lub sieci teleinformatyczne, biorąc pod uwagę aspekty techniczno-funkcjonalne, projekto-

¹ W załącznikach do dyrektyw: 98/34/WE, późniejszej 98/48/WE, a także 2006/112/WE, stwierdzono wprost, że e-usługi nie obejmują towarów, w przypadku których zamawianie i obsługa zamówienia odbywają się elektronicznie. Dotyczy to: płyt CD, DVD i innych nośników fizycznych (w tym z muzyką, gramami itp.), materiałów drukowanych, takich jak książki, biuletyny, gazety lub czasopisma. Współcześnie zapis ten można uznać za dyskusyjny (por. Sikorski, 2012, s. 19).

² Podejście to znajduje zastosowanie w literaturze (por. Dąbrowska, Janoś-Kresło, Wódkowski 2009, s. 69–77; Dąbrowska, Janoś-Kresło 2010, s. 8–9, 105–124; Szopiński 2012, s. 79–86).

we i użytkowe – w tym kontekście można mówić o np. usługach hostingowych, produktach cyfrowych, reklamie internetowej itp.

Handel internetowy dostrzec można wyraźnie w systematykach usług i działalności gospodarczej. Przykładem enumeratywnego ujęcia usług (polegającego na wyliczeniu czynności, rodzajów działalności lub ich grup, tworzących sferę usług), jest Polska Klasyfikacja Działalności³. Wyróżniono w niej usługi zarówno handlu detalicznego, jak i hurtowego (poświęcona jest im sekcja G, działy od 45 do 47), wskazano także na handel realizowany za pośrednictwem internetu (dział 47.9 PKD, klasa 47.91, podklasa 47.91.Z – patrz tabela 1).

Tabela 1. Handel internetowy w PKD

47.9 Sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepową, straganami i targowiskami

47.91 Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej i Internet

Podklasa Z: Sprzedaż detaliczna dowolnego produktu przez Internet, prowadzona na aukcjach internetowych

Źródło: Polska Klasyfikacja Działalności (2007).

³ PKD (Polska Klasyfikacja Działalności) umownie hierarchizuje i systematyzuje poszczególne rodzaje działalności społeczno-gospodarczej, które realizują podmioty gospodarcze. Obecnie stosowana PKD obowiązuje od 2007 roku. Handel ujęty jest także w PKWiU (Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług). Ponadto handel można odnaleźć także w innych systematykach dotyczących działalności gospodarczej, gdzie jest on zaliczony do działalności usługowych – np. EKD (Europejska Klasyfikacja Działalności), ISIC (Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Rodzajów Działalności obowiązująca w ramach ONZ), NACE (Nomenklatura Działalności we Wspólnocie Europejskiej).

3. Usługa handlowa on-line

Usługę handlową należy rozumieć jako:

- sprzedaż asortymentu towarów będącą efektem działalności handlowej, polegającej na pośredniczeniu pomiędzy producentami dóbr a ich nabywcami (Newmann, Cullen, 2002, s. 270),
- działanie mające na celu dostarczenie nabywcy wartości dodanej do nabywanego asortymentu (Merrilees, Miller, 2001, s. 379),
- proces sprzedaży oferty asortymentowej, który stanowi konsekwencję istoty działalności handlowej (Dobski, 2012, s. 74; Dobski, 2014, s. 60).

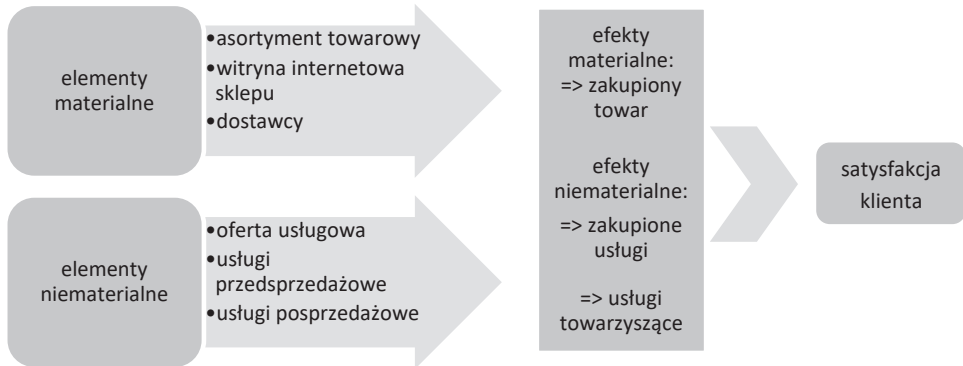
W przypadku usługi handlowej świadczonej za pośrednictwem internetu, przytoczone powyżej definicje są w pełni adekwatne. Co do meritum, charakter i sens usługi handlowej nie zmienia się, tyle tylko, że jest ona realizowana (w części lub całości) poprzez sieć teleinformatyczną. Usługa handlowa jest świadczona w trakcie pośredniczenia w obrocie towarowym. Najważniejszym jej elementem są oferowane na sprzedaż dobra i usługi. Z punktu widzenia nabywców, usługa handlowa pozwala dokonać zakupu dóbr i usług na dogodnych warunkach dotyczących miejsca, czasu, płatności, poziomu obsługi itp. Usługę handlową należy postrzegać przez pryzmat dodatkowej wartości, jakiej dostarcza klientowi przedsiębiorstwo handlowe, w stosunku do towaru, który stanowi przedmiot transakcji. W procesie świadczenia usługi handlowej wykorzystuje się elementy zarówno materialne, jak i niematerialne. Efektem końcowym usługi handlowej nie są tylko zakupione dobra, ale także korzyści, jakie uzyskał nabywca, które w istotny sposób wpływają na poziom jego satysfakcji. Usługa handlu detalicznego stwarza przedsiębiorstwom możliwości skorzystania z relacji, jakie te podmioty zbudowały z klientami, którzy wcześniej korzystali z ich oferty (Dobski, 2012, s. 74–75).

4. Proces usługi handlowej on-line

Usługę handlową należy postrzegać w kategoriach procesu, gdyż składa się z zestawu czynności (operacji) zmierzających do przetworzenia produktów/usług o niższej wartości wejściowej, w produkty/usługi o wyższej wartości wyjściowej dla konsumenta (Hammer, Champy, 1996, s. 46).

Usługa handlowa *on-line* to zatem realizowany za pośrednictwem internetu proces pośredniczenia między producentem a nabywcą, obejmujący sprzedaż oferty asortymentowej i dostarczenie klientowi wartości dodanej. Schemat opisujący proces świadczenia usługi handlowej w Internecie przedstawia rysunek nr 1.

Rysunek 1. Proces świadczenia usługi handlowej w internecie



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Dobski (2012), s. 75–77.

Przedstawiony powyżej proces świadczenia usługi handlowej w internecie jest stosunkowo wąski i mało szczegółowy. Można podjąć próbę rozbudowania składowych usługi handlowej *on-line* i dodatkowo ukazania jej na tle procesu podejmowania decyzji zakupowych przez konsumenta (patrz tab. 1). Po stronie sprzedawcy można wymienić następujące etapy usługi handlowej *on-line*: przedtransakcyjny, transakcyjny, wykonawczy oraz potransakcyjny. W tym czasie klient równolegle przechodzi etapy podejmowania procesu decyzyjnego⁴: uświadomienie potrzeby, uruchomienie przeglądarki www, pozyskiwanie informacji, ocena informacji, decyzja zakupu, dokonywanie wyborów dotyczących transakcji, oczekiwanie na realizację zamówienia, konsumpcja/użytkowanie oraz zachowanie po zakupie.

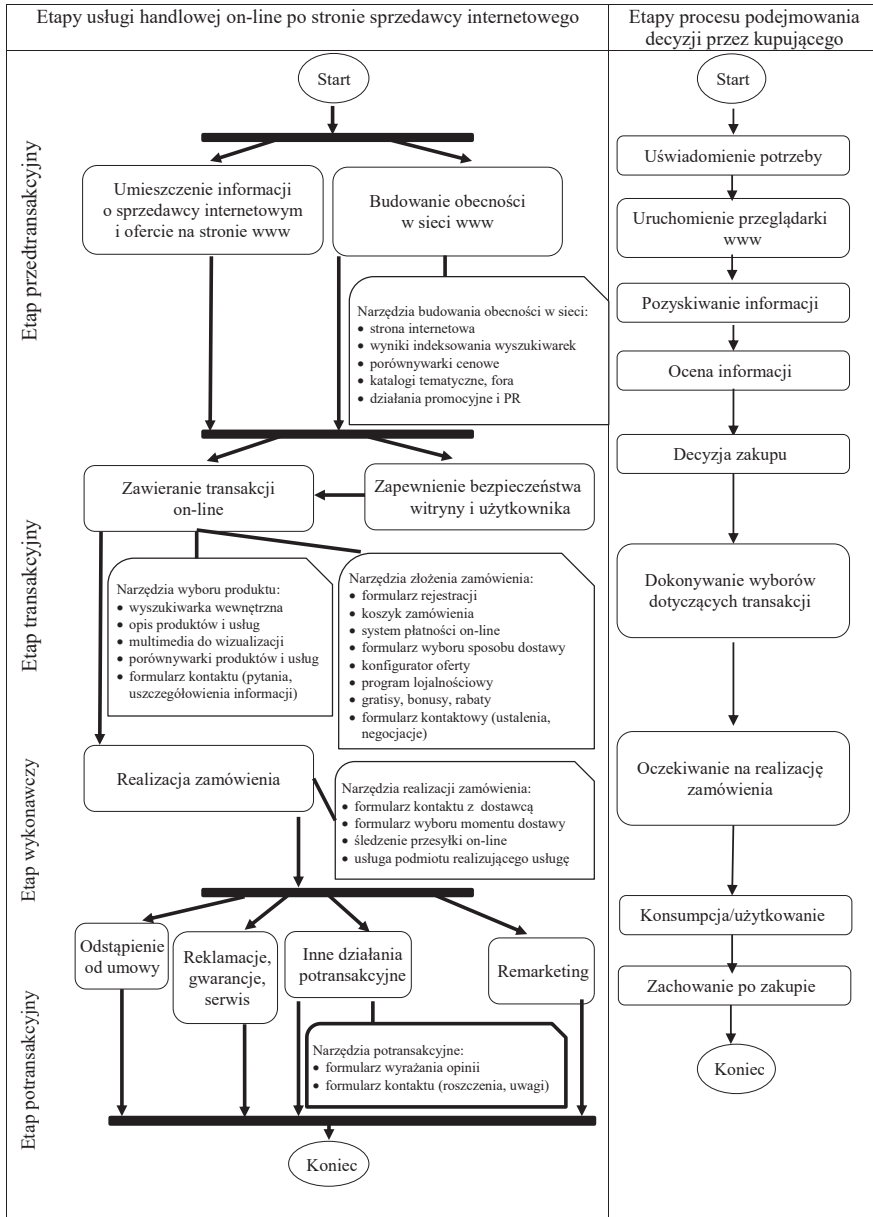
Usługa handlowa *on-line* rozpoczyna się w momencie umieszczenia przez sprzedawcę w przestrzeni internetowej informacji o sprzedawcy internetowym oraz zakresie jego działalności (ofercie towarowo-usługowej i sposobie świadczenia usług

⁴ Proces decyzji zakupu przyjęto za: Kotler (1994, s. 179), jednak zaproponowano uzupełnienie go o dodatkowe etapy.

sprzedażowych za pośrednictwem internetu). Aby klient znalazł i mógł skorzystać z usług danego sprzedawcy internetowego, należy zadbać o budowanie obecności i dostępności w sieci. Niezbędnym narzędziem w usłudze handlowej *on-line* jest strona internetowa sklepu. Ważne jest także miejsce witryny zajmowane w wynikach indeksowania wyszukiwarek, obecność sklepu internetowego w porównywarkach cenowych, katalogach i forach tematycznych. Aby usługa handlowa *on-line* mogła być realizowana, konieczne są zatem działania z zakresu marketingu internetowego i *public relations*. W przypadku klienta, usługa handlowa może zacząć się w momencie uświadomienia sobie potrzeby zakupu. Następnie klient musi podjąć decyzję o tym, że usługę handlową chce zrealizować za pośrednictwem internetu i w tym celu uruchamia przeglądarkę internetową (lub inną aplikację), która umożliwia przeglądanie zasobów internetu. Klient poszukuje informacji, zapoznaje się z tymi dostarczonymi przez sprzedawcę do sieci www oraz dokonuje oceny ich przydatności.

Następnym etapem procesu usługi handlowej *on-line*, po stronie sprzedawcy internetowego, jest zawieranie transakcji. Na tym etapie umożliwia się klientowi dokonanie wyboru produktu. Proces realizacji usługi handlowej *on-line* jest realizowany na bazie takich narzędzi jak: wyszukiwarki wewnętrzne, informacje o produktach i usługach, wizualizacje oferty, porównywarki oraz kontakt ze sprzedawcą w zakresie zgłaszania pytań dotyczących uszczegółowienia oferty. W trakcie zawierania transakcji umożliwia się klientowi złożenie zamówienia – wskazane jest, aby zakupu można było dokonać z rejestracją lub bez jej konieczności, by dostępne były różne formy płatności i dostawy dogodnie dla klienta oraz aby klient mógł dowolnie modyfikować koszyk zamówienia. Realizację usługi handlowej *on-line* wspierają także tzw. konfiguratorzy asortymentu, umożliwiające klientowi współudział w tworzeniu oferty i kształtowaniu samej usługi handlowej. W skład usługi handlowej *on-line* mogą wchodzić korzyści (gratisy, bonusy itp.), które może wybrać klient uczestniczący w programie lojalnościowym. Ważnym elementem tej części procesu usługi handlowej *on-line* jest kontakt ze sprzedawcą, umożliwiający ostateczne ustalenia i negocjacje. Na tym etapie usługi handlowej (zwłaszcza w fazie składania zamówienia), na sprzedawcy ciąży obowiązek zapewnienia bezpieczeństwa realizacji transakcji w sieci, witryny i użytkownika (jego danych). Etap transakcyjny w usłudze handlowej *on-line*, występuje równolegle z fazą podejmowania decyzji zakupu przez klienta oraz dokonywania wyborów dotyczących realizacji transakcji.

Rysunek 2. Usługa handlowa *on-line* realizowana przez sprzedawcę na tle procesu podejmowania decyzji zakupowej przez klienta



Źródło: opracowanie własne.

Następnie zamówienie jest realizowane przez sprzedawcę (etap wykonawczy). W trakcie tego etapu umożliwiony powinien być kontakt z dostawcą, np. w celu dokonania wyboru dogodnego momentu dostawy. Dodatkowo, można udostępnić klientowi usługę śledzenia przesyłki *on-line*. W procesie podejmowania decyzji zakupowych przez konsumenta, następuje etap oczekiwania na realizację zamówienia.

Po realizacji zamówienia możliwe są działania potransakcyjne. Sprzedawca może udostępnić narzędzia do wyrażania opinii i komentarzy *on-line*. Także za pośrednictwem sieci umożliwia się zgłoszenia odstąpienia od umowy albo reklamacji, roszczeń gwarancyjnych czy serwisowych. Na tym etapie usługi możliwy jest także kontakt ze sprzedawcą. W trakcie ostatniego etapu usługi handlowej *on-line* podejmowane są przez sprzedawcę działania remarketingowe. W procesie podejmowania decyzji zakupowych przez konsumenta następują równoległe etapy: konsumpcji (użytkowania) oraz podejmowanie działań po zakupie.

W trakcie opisanego powyżej procesu świadczenia usługi handlowej *on-line*, mogą być dostarczane klientowi towary, ale również usługi. Różnice występujące pomiędzy nimi, mogą także determinować specyfikę usług handlowych *on-line* (szerzej: Szyda 2014, s. 123–131). Usługa handlowa *on-line* nie jest „czystą usługą” – w istocie jest hybrydą, co wynika także z przeniesienia części procesu usługowego do Internetu (por. Sikorski 2012, s. 42–46).

Podsumowanie

Niewątpliwie handel internetowy powinien być ujmowany pośród usług. Przeprowadzona analiza literatury dowodzi, że istniejące klasyfikacje usług niedostatecznie uwzględniały specyfikę usługi handlowej *on-line*. W literaturze brakowało szerszego spojrzenia na świadczenie, współcześnie, bardzo już złożonego i rozbudowanego procesu. Niniejsze opracowanie – a w szczególności opracowany przez autorkę modelowy proces usługi handlowej *on-line* – może zatem pomóc uporządkować i uzupełnić istniejący stan wiedzy teoretycznej w tym zakresie.

Literatura

- Daszkowska, M. (1998). *Usługi. Produkcja, rynek, marketing*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dąbrowska, A., Janoś-Kresło, M. (2010). *Konsument na rynku e-usług w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*. Warszawa: Difin.

- Dąbrowska, A., Janoś-Kresło, M., Wódkowski, A. (2009). *E-usługi a społeczeństwo informacyjne*. Warszawa: Difin.
- Dąbrowska, A. (2008). *Rozwój rynku usług w Polsce – uwarunkowania i perspektywy*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza.
- Dobski, P. (2014). Jakość usługi handlowej jako kryterium wyboru przedsiębiorstwa handlu detalicznego w świetle badań empirycznych. *Zeszyty Naukowe*, 28, 59–75. Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu.
- Dobski, P. (2012). *Zarządzanie przez jakość w handlu detalicznym. Koncepcja i zastosowanie*. Poznań: Wydawnictwo UE w Poznaniu.
- Dyrektywa 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej. Dz.Urz. Wspólnot Europejskich L347/1.
- Dyrektywa 2011/83/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 października 2011 r. w sprawie konsumentów, zmieniająca dyrektywę Rady 93/13/EWG i dyrektywę 1999/44/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 85/577/EWG i dyrektywę 97/7/WE Parlamentu Europejskiego i Rady. Dz.Urz. Wspólnot Europejskich L 304/64.
- Dyrektywa 2015/1535 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 września 2015 r. ustanawiająca procedurę udzielania informacji w dziedzinie przepisów technicznych oraz zasad dotyczących usług społeczeństwa informacyjnego. Dz.Urz. Wspólnot Europejskich L 241 z 17.09.2015.
- Dyrektywa 98/34/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 22 czerwca 1998 r. ustanawiająca procedurę udzielania informacji w zakresie norm i przepisów technicznych. Dz.Urz. Wspólnot Europejskich. L 204 z 21.07.1998.
- Dyrektywa 98/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 20 lipca 1998 r. zmieniająca dyrektywę 98/34/WE ustanawiającą procedurę udzielania informacji w zakresie norm i przepisów technicznych. Dz.Urz. Wspólnot Europejskich. L 217 z 5.08.1998.
- Hammer, M., Champy J. (1996). *Reengineering w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Neumann Management Institute.
- Ilnicki, D. (2009). *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju usług w Polsce. Teoretyczne i praktyczne uwarunkowania badań*. Wrocław: Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego.
- Kotler, P. (1994). *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*. Warszawa: Gebethner&Ska.
- Merrilees B., Miller, D. (2001). Superstore Interactivity: a New Self – service Paradigm of Retail Service. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 8 (29), 379–389.
- Newman, A.J., Cullen, P. (2002). *Retailing: Environment and Operations*. London: Thomas Learning.

- Rozporządzenie wykonawcze Rady (UE) nr 282/2011 z dnia 15 marca 2011 r. ustanawiające środki wykonawcze do dyrektywy 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej. Dz.Urz. Wspólnot Europejskich L 77/1.
- Rudawska, I. (red.) (2009). *Usługi w gospodarce rynkowej*. Warszawa: PWE.
- Sikorski, M. (2012). *Usługi on-line. Jakość, interakcje satysfakcja klienta*. Warszawa: Wydawnictwo PJWSTK.
- MRR (2013). *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013*. Pobrane z: https://www.poig.2007-2013.gov.pl/Dokumenty/ZmianyWDokumentach/Documents/Szczegolowy_opis_priorytetow_ver16_zatwierdzona_18102012.pdf (18.12.2013).
- Szopiński, T. (2012). *E-konsument na rynku usług*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWU.
- Szyda, M. (2014). *Hybrydowy charakter usług handlowych on-line*. W: Kuczevska, J., Stefaniak-Kopoboru, J., Kruk, H., *Ekonomiczne wyzwania współczesności. Przedsiębiorstwo* (s. 123–131). Sopot: Zakład Poligrafii Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Ustawa z dnia 18.07.2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną. Dz.U. 2002 nr 144, poz. 1204, z późniejszymi zmianami.

INTERNET COMMERCE AS A SERVICE

Abstract

Trade is classified as a service activity, therefore this article verifies the inclusion of e-commerce into well-known service classifications. In addition, a contemporary process of providing on-line commercial services was developed and described, which is a necessary, resulting from the evolution of this form of trade, supplementing the previously presented schemes for the provision of sales via the Internet. The aim of the research conducted on the basis of critical analysis of literature was to conceptualize the on-line commercial service and to supplement the existing state of theoretical knowledge in this area.

Keywords: e-commerce, on-line commercial service, on-line commercial service process

Translated by Monika Szyda

JEL Codes: F10, F12, F14

Cytowanie

Szyda, M. (2018). Handel internetowy jako usługa. *Studia i Prace WNEIZ US*, 53/1, 19–30.
DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-02.



Ewa Bilewicz*

Uniwersytet Szczeciński

KIERUNKI PRZEPŁYWU KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO W KRAJACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ W OSTATNIEJ DEKADZIE

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie zmian, które wystąpiły na rachunku finansowym bilansu płatniczego krajów rozwijających się w latach 2008–2016. Kryzys finansowy spowodował istotne obniżenie nadwyżki na rachunku finansowym tej grupy krajów, a następnie przekształcenie jej w deficyt. Zjawisko to zostało zdeterminowane spowolnieniem akumulacji rezerw dewizowych przez kraje rozwijające się. W ramach inwestycji bezpośrednich i portfelowych odnotowano, w ostatnich latach, spowolnienie napływu kapitału zagranicznego netto do krajów rozwijających się. Przyczyniły się do tego zarówno mniejsze inwestycje nierezydentów w krajach rozwijających się, jak i większe inwestycje rezydentów za granicą.

Słowa kluczowe: rachunek finansowy, rezerwy dewizowe, przepływy kapitału netto, przepływy kapitału brutto, kraje rozwijające się

Wprowadzenie

Jedną z najważniejszych zmian w międzynarodowych stosunkach finansowych, wywołaną kryzysami finansowymi w latach 90. XX wieku, było odwrócenie wcze-

* Adres email: bilewicz@wneiz.pl

śniejszych kierunków transferu środków finansowych – kraje rozwijające się przekształciły się z importerów w eksporterów kapitału netto. Normalnie występujący proces zasilania krajów rozwijających się oszczędnościami państw bogatych ustąpił miejsca odwrotnemu procesowi, polegającemu na tym, że kraje biedne udostępniały swoje środki krajom bogatym. Była to sytuacja zasadniczo odmienna od tendencji dominującej we wcześniejszych dekadach. Główną przyczyną eksportu kapitału z krajów rozwijających się była akumulacja rezerw walutowych, natomiast kapitał zagraniczny w innych formach nadal zasilął gospodarki tych państw.

Po ostatnim kryzysie finansowym nastąpiły duże zmiany w przepływie kapitału w krajach rozwijających się. Od 2009 roku (wyjątek stanowią lata 2010–2011) eksport kapitału netto cechowała tendencja spadkowa, a w latach 2015–2017 przekształcił się on w import kapitału netto. Zjawisko to zostało wywołane przede wszystkim spowolnieniem akumulacji, a następnie redukcją rezerw walutowych krajów rozwijających się, a nie wzrostem napływu inwestycji zagranicznych do ich gospodarek.

Celem artykułu jest identyfikacja zmian zachodzących w kierunkach przepływów kapitału zagranicznego do krajów rozwijających się w latach 2008–2016, odzwierciedlonych na rachunku finansowym bilansu płatniczego.

1. Materiały i metody

W opracowaniu omówiono zmiany na rachunku finansowym bilansu płatniczego krajów rozwijających się po ostatnim kryzysie finansowym. Zgodnie z nowym standardem zestawiania rachunków, określonym przez MFW w szóstym wydaniu podręcznika do bilansu płatniczego, skonsolidowany rachunek finansowy stanowią bezpośrednio inwestycje zagraniczne, inwestycje portfelowe i pozostałe inwestycje wraz z pochodnymi instrumentami finansowymi netto i aktywami rezerwowymi. Aktywa i zobowiązania są interpretowane jako wartości netto (nabycie netto aktywów, zaciągnięcie netto zobowiązań). Zgodnie z tym rachunek finansowy netto jest interpretowany jako wiarytelności netto wobec zagranicy (odpływ kapitału netto z kraju), jeśli jest dodatni, a jako zadłużenie netto wobec zagranicy (napływ kapitału netto do kraju), jeżeli jest ujemny. Saldo rachunku finansowego oblicza się jako wartość inwestycji podmiotów krajowych za granicą, pomniejszoną o inwestycje rezydentów w kraju (IMF, 2009).

Według klasyfikacji MFW grupa krajów wschodzących i rozwijających się, nazywana w artykule grupą krajów rozwijających się, obejmuje 154 państwa z regionu Europy Środkowo-Wschodniej, Wspólnoty Niepodległych Państw, Azji, Ameryki Łacińskiej i Karaibów, Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej oraz Afryki Subsaharyjskiej (IMF, October 2017).

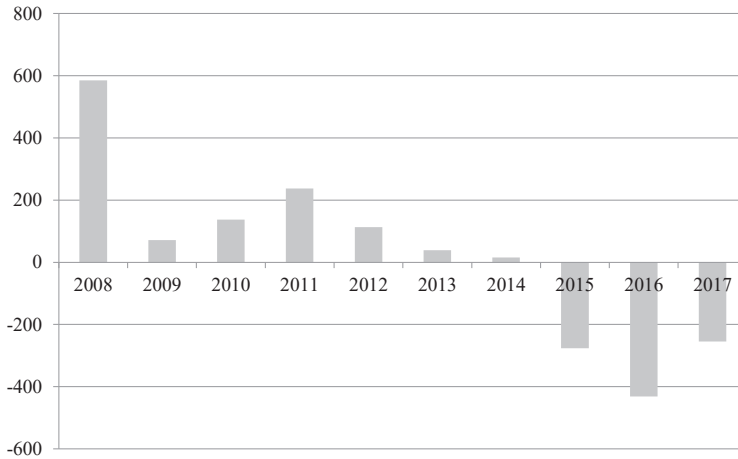
Analizę zmian wielkości przepływów kapitału przedstawiono za pomocą metody analizy komparatywnej. Metodę tę wykorzystano także do porównania przepływu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich, portfelowych i pozostałych, a także do przedstawienia zmian w strukturze geograficznej napływu kapitału netto.

W artykule wykorzystano dane Międzynarodowego Funduszu Walutowego. W analizie uwzględniono zmiany sald głównych komponentów rachunku finansowego, tj. inwestycji bezpośrednich, portfelowych i pozostałych oraz aktywów rezerwowych (saldo inwestycji w instrumenty pochodne nie zostało uwzględnione ze względu na brak danych). Pozwoliło to określić wielkość napływu/odpływu kapitału netto w ramach poszczególnych rodzajów inwestycji zagranicznych. Dodatkowo, dla inwestycji bezpośrednich i portfelowych (inne formy inwestycji pominięto, również ze względu na brak danych), przeprowadzono analizę przepływu kapitału brutto, co pozwoliło wyjaśnić czy zmiany przepływu kapitału netto były wynikiem obniżenia się/wzrostu napływu zagranicznych inwestycji do krajów rozwijających się, czy też wzrostu/spadku inwestycji krajów z tej grupy państw za granicą. W pracy skoncentrowano się na zbadaniu przepływów realnych, natomiast aspekty teoretyczne pominięto ze względu na ograniczoną objętość opracowania.

2. Rezultaty i dyskusja

Po ostatnim kryzysie finansowym miały miejsce duże zmiany na rachunku finansowym krajów rozwijających się. Dodatkowo saldo na rachunku finansowym wyraźnie się zmniejszyło, a od 2015 roku przyjmowało, co zwraca szczególną uwagę, wartości ujemne. Oznacza to, że kraje rozwijające się przekształciły się z eksporterów kapitału netto w importerów (rys. 1). Zjawisko to zostało zdeterminowane w dużym stopniu spadkiem oficjalnych aktywów rezerwowych krajów rozwijających się (tab. 1).

Rysunek 1. Saldo rachunku finansowego krajów rozwijających się (w mld USD)



Źródło: IMF (2017).

Od początku obecnego stulecia trwał proces akumulacji rezerw dewizowych tej grupy państw, które miały stanowić zabezpieczenie przed atakiem spekulacyjnym i kryzysem finansowym. W trakcie kryzysu azjatyckiego z lat 90. XX wieku, banki centralne krajów tego regionu nie miały zbyt wielu narzędzi, by przeciwdziałać osłabieniu walut krajowych, stąd też ich gospodarki były narażone na silne wstrząsy zewnętrzne, spowodowane przepływem międzynarodowego kapitału. Przebyte kryzysy skłoniły banki centralne wielu krajów rozwijających się do zwiększenia zasobów rezerw walutowych, aby zmniejszyć prawdopodobieństwo kryzysu finansowego w przyszłości (Dominguez, Hashimoto, Takatoshi, 2011). Akumulacja rezerw stała się głównym źródłem eksportu kapitału z krajów rozwijających się od początku obecnego stulecia. Stąd też jest ona uważana za czynnik zniekształcający światowy przepływ kapitału, gdyż w jej wyniku płynie on z krajów rozwijających się do krajów rozwiniętych, podczas gdy teoria klasyczna mówi, że powinno się to odbywać w odwrotnym kierunku. W państwach rozwijających się występuje niższy poziom kapitału na zatrudnionego, czyli kapitał stanowi zasób rzadki w porównaniu z siłą roboczą, w związku z czym stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału po-

winna być tam wyższa niż w krajach rozwiniętych, w których kapitał jest względnie obfity (Skopiec, 2016, s. 185).

Tabela 1. Rachunek finansowy bilansu płatniczego krajów rozwijających się (w mld USD)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Saldo rachunku finansowego	605,8	66,4	137,1	237,3	113,2	38,7	15,8	-276,2	-431,5	-254,9
Inwestycje bezpośrednie netto	-467,8	-326,4	-455,9	-530,9	-491,4	-482,0	-415,4	-340,5	-279,9	-375,3
Inwestycje portfelowe netto	124,8	-85,9	-222,5	-148,0	-237,5	-156,7	-115,3	113,1	-44,7	-163
Inwestycje pozostałe netto	229,2	-44,3	-22,9	166,5	408,8	89,5	409,5	461,8	386,2	135,7
Zmiana stanu rezerw	713,3	524,4	837,2	745,0	432,0	590,8	128,4	-515,5	-482,4	164,6

Źródło: IMF (2017).

Jednak w ostatnim czasie trend akumulacji rezerw w krajach rozwijających się wyraźnie się zmienił. W latach 2011–2014 wzrost rezerw walutowych był coraz wolniejszy, a w latach 2015–2016 rezerwy walutowe zmniejszyły się, co z punktu widzenia bilansu płatniczego oznaczało import kapitału w tej pozycji rachunku finansowego. Ze względu na duży udział salda oficjalnych aktywów rezerwowych w rachunku finansowym, zmiany były istotną determinantą jego salda.

Na odwrócenie dotychczasowej tendencji w zakresie akumulacji rezerw wpływ miały przede wszystkim dwa czynniki: odpływ kapitału netto z tytułu inwestycji zagranicznych z Chin oraz spadek cen ropy naftowej. Odpływ kapitału zagranicznego netto z Chin (w wąskim ujęciu, tj. z tytułu transakcji zawieranych przez inne podmioty niż bank centralny) rozpoczął się w 2014 roku i wyniósł około 51 mld USD (tab. 2). W kolejnych dwóch latach odpływ kapitału netto przekraczał już 400 mld USD. Wynikało to zarówno z mniejszego napływu inwestycji zagranicznych do Chin, jak i ze wzrostu chińskich inwestycji za granicą. W 2016 roku inwestycje rezydentów za granicą wyniosły około 700 mld USD. Chiński bank centralny, chcąc bronić kursu juana przeprowadzał interwencje walutowe. Spowodowało to spadek rezerw walutowych Chin w 2015 roku o 343 mld USD i w 2016 o 444 mld USD. Biorąc pod uwagę wielkość rezerw walutowych gospodarki chińskiej, zmiany ich pozio-

mu w istotnym stopniu determinowały zmiany wartości rezerw całej grupy krajów rozwijających się.

Drugim czynnikiem, który spowodował redukcję rezerw walutowych krajów rozwijających się, był silny spadek cen ropy naftowej w latach 2014–2016, który pogorszył sytuację państw eksportujących ten surowiec. W ich rezultacie popyt na zagraniczne rządowe papiery dłużne został mocno ograniczony. Kraje te nie musiały przeprowadzać interwencji walutowych, aby zapobiec nadmiernej aprecjacji swoich walut (na co presję wywierają wysokie ceny ropy), wręcz przeciwnie, osłabienie walut krajów eksportujących ropę oraz krajów rozwijających się nasiliło presję na wyprzedzającą rezerw walutowych ulokowanych w USD (Grigoli, Herman, Swiston, 2017).

Tabela 2. Rachunek finansowy bilansu płatniczego Chin w latach 2013–2017 (mld USD)

Wyszczególnienie	2013	2014	2015	2016	2017
Inwestycje bezpośrednie:					
aktywa	73	123	174	217	102
pasywa	291	268	243	171	168
Inwestycje portfelowe:					
aktywa	5,4	10,8	73,2	103,4	109
pasywa	58	93	7	41	117
Inwestycje pozostałe:					
aktywa	142	329	83	350	77
pasywa	214	50	-352	33	151
Saldo rachunku finansowego (bez uwzględniania zmiany rezerw)	-343	51	434	416	-148
Zmiana rezerw walutowych	431	118	-343	-444	92
Saldo rachunku finansowego (z uwzględnieniem zmiany stanu rezerw)	88,3	169,1	91,5	-26,6	-57

Źródło: IMF (2017).

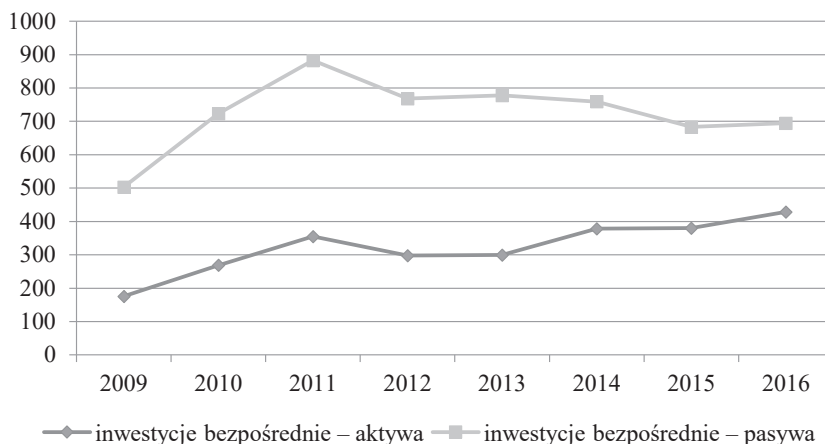
Duży odpływ kapitału netto z krajów rozwijających się w badanym okresie (z wyjątkiem lat 2009–2010) miał miejsce również w kategorii – pozostałe inwestycje. W ramach tej formy (inwestycje zagraniczne), która obejmuje głównie kredyty i depozyty bankowe oraz kredyty handlowe, odpłynęło łącznie w analizowanym okresie ok. 2,3 bln USD (tab. 1). Było to rezultatem wyższego wzrostu aktywów zagranicznych niż zobowiązań zagranicznych krajów rozwijających się w ramach tej kategorii. Przyczyniły się do tego zarówno ograniczenia działalności kredytowej międzynarodowych banków, w odpowiedzi na wprowadzone po kryzysie wymo-

gi regulacyjne, jak i spłata zagranicznych zobowiązań, zwłaszcza przez chińskie przedsiębiorstwa, ze względu na sprzyjający kurs juana.

Z kolei import kapitału netto do krajów rozwijających się, w badanym okresie, był przede wszystkim wynikiem inwestycji bezpośrednich i portfelowych (tab. 1). Przepływy netto inwestycji bezpośrednich w całym okresie były ujemne, jednak ich poziom od 2012 roku uległ wyraźnej redukcji (w 2016 r. stanowił ok 50% wartości z 2011 r.). Do spadku napływu inwestycji bezpośrednich netto do krajów rozwijających się przyczynił się zarówno mniejszy napływ, jak i większy odpływ kapitału brutto w tej postaci z krajów rozwijających się (IMF, 2016).

Jeżeli chodzi o inwestycje bezpośrednie nierezydentów w krajach rozwijających się, to od 2012 roku do końca analizowanego okresu odnotowano tendencję spadkową. W 2016 roku były one o blisko 200 mld USD niższe w roku 2011 (rys. 2), a było to spowodowane zmniejszeniem się różnicy w oczekiwanym wzroście gospodarczym między państwami rozwijającymi się i rozwiniętymi (IMF, 2016).

Rysunek 2. Inwestycje bezpośrednie w krajach rozwijających się w podziale na aktywa i pasywa zagraniczne (w mld USD)



Źródło: IMF (2017).

Z kolei w latach 2009–2016 (z wyjątkiem 2012 r.) utrzymywała się tendencja wzrostowa inwestycji bezpośrednich, dokonywanych przez kraje rozwijające się, za

granicą. Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 2 w 2009 roku wyniosły one ok. 175 mld USD, a w 2016 roku były ok. 2,5 krotnie wyższe. Z badań wynika, że eksporterami zagranicznych inwestycji bezpośrednich były te kraje rozwijające się, które miały wysoką stopę oszczędności krajowych, gospodarkę zorientowaną na eksport, szybko rosnące PKB oraz wystarczające rezerwy walutowe (Bano, Tabbada, 2015, s. 386). Wśród państw rozwijających się dominującą pozycję, jako inwestorzy bezpośredni, zajmują kraje azjatyckie, gdzie niekwestionowanym liderem są Chiny. W 2016 roku wartość chińskich inwestycji bezpośrednich za granicą wynosiła 217 mld USD i po raz pierwszy była większa niż wartość zagranicznych inwestycji w Chinach, które wynosiły ok. 170 mld USD. Ten trend jest wyrazem dojrzałości rynkowej gospodarki – im bardziej rozwinięta i konkurencyjna, tym więcej krajowych przedsiębiorstw podejmuje aktywność inwestycyjną za granicą. Eskalacja chińskich inwestycji opiera się m.in. na wcześniej przygotowanej przez władze strategii światowej ekspansji (*Go Out Policy*), przy aktywnym wsparciu państwa.

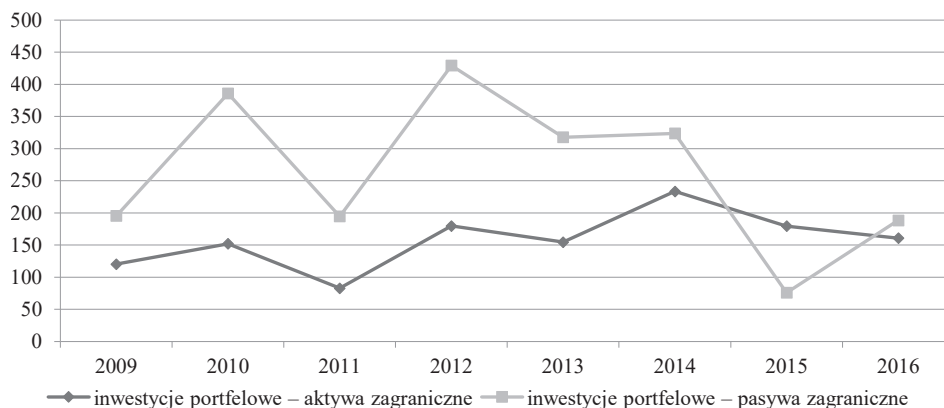
Również w przypadku inwestycji portfelowych, w badanym okresie, miał miejsce głównie import kapitału netto (wyjątek stanowią lata 2008 i 2015), choć był on znacznie mniejszy niż inwestycji bezpośrednich (tabela 1). Wynikało to z tego, że podlegał on większym restrykcjom niż inne formy przepływu kapitału w krajach rozwijających się, zwłaszcza azjatyckich (Griffith-Jones S., Gallagher K., 2011). W latach 2012–2014 napływ inwestycji portfelowych netto uległ wyraźnemu zmniejszeniu, a w 2015 roku przekształcił się w odpływ kapitału netto (saldo dodatnie) z rynków krajów rozwijających się, w wysokości ok. 113 mld USD. Natomiast w kolejnych dwóch latach miał miejsce dynamiczny wzrost napływu netto tych inwestycji. Duża zmienność napływu kapitału portfelowego świadczy o krótkim horyzoncie tych inwestycji i ma destabilizujący wpływ na rachunek finansowy.

Podobnie, jak w przypadku inwestycji bezpośrednich, do spowolnienia napływu kapitału portfelowego netto do krajów rozwijających się, od roku 2012, przyczynił się zarówno mniejszy napływ inwestycji zagranicznych, jak i większy odpływ kapitału brutto w tej postaci (rys. 3). Inwestycje portfelowe nierezydentów w latach 2013–2015 cechował silny spadek. W 2015 roku były one o prawie 400 mld USD niższe niż w 2012 roku. Inwestorzy zagraniczni wycofywali kapitał z krajów rozwijających się z powodu spodziewanego wzrostu stóp procentowych w Stanach Zjed-

noczonych oraz obniżonej prognozy wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się (UNCTAD 2017, s. 81).

Obniżeniu się inwestycji portfelowych nierezydentów towarzyszył w latach 2009–2014 (wyj. 2011 r.) blisko dwukrotny wzrost inwestycji portfelowych rezydentów z krajów rozwijających się za granicą. Podobnie jak w przypadku inwestycji bezpośrednich, tendencja ta w znacznym stopniu była zdeterminowana przez inwestycje chińskich rezydentów, które w latach 2013–2016 zwiększyły się ok. 20-krotnie (tab. 2).

Rysunek 3. Inwestycje portfelowe w krajach rozwijających się w podziale na aktywa i pasywa zagraniczne (mld USD)



Źródło: IMF (2017).

Z danych zaprezentowanych w tabeli 3. wynika, że sytuacja w zakresie kształtowania się salda rachunku finansowego w poszczególnych regionach krajów rozwijających się była bardzo zróżnicowana. Zmniejszenie się odpływu kapitału zagranicznego netto, a następnie przekształcenie się w napływ widoczne było zwłaszcza w krajach azjatyckich oraz państwach Bliskiego Wschodu. Z kolei w krajach WNP, w całym badanym okresie, miał miejsce odpływ kapitału netto, jednak po 2011 roku uległ on zmniejszeniu. Natomiast w krajach Afryki Subsaharyjskiej, Europy oraz Ameryki Łacińskiej i Karaibów sytuacja przedstawiała się odmiennie niż w pozostałych krajach rozwijających się ogółem, bowiem saldo na rachunku finansowym

ich bilansów płatniczych, w całym badanym okresie, było ujemne, co oznacza, że ich gospodarki cały czas były zasilane kapitałem zagranicznym.

Tabela 3. Saldo rachunku finansowego bilansu płatniczego krajów rozwijających się według regionów (w mld USD)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wspólnota Niepodległych Państw	111,3	36,7	75,9	100,9	52,1	2,5	12,2	52,8	2,1	63,1
Bliski Wschód i Afryka Północna	235,0	-46,9	122,5	320,3	285,8	306,7	180,3	-133,1	-208,8	-55,4
Ameryka Łacińska i Karaiby	-41,5	-31,7	-114,5	-126,4	-146,7	-187,7	-205,1	-192,5	-103,9	-88,5
Afryka Subsaharyjska	-5,7	-49,3	-6,0	-15,6	-21,4	-53,5	-77,5	-80,6	-66,6	-46,3
Europa Środkowa i Wschodnia	-160,6	-51,3	-89,1	-107,1	-66,3	-62,3	-43,5	-9,7	-14,1	-42,9
Rozwijająca się Azja	467,3	211,3	148,4	65,2	9,7	33,0	149,5	86,9	-40,0	-85,0

Źródło: IMF (2017).

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że w ostatnich latach kraje rozwijające się doświadczyły istotnej zmiany kierunków przepływu kapitału na rachunku finansowym bilansu płatniczego. Dodatkowo saldo wyraźnie się zmniejszyło, a od 2015 roku przyjmowało wartości ujemne, co oznacza, że kraje rozwijające się przekształciły się z eksporterów kapitału netto w importerów. Jest to sytuacja odmienna od tej, która występowała od początku obecnego stulecia, gdy na skutek ogromnej akumulacji rezerw dewizowych kraje rozwijające się stały się eksporterami kapitału. Zmiana dotychczasowej tendencji wynikała jednak przede wszystkim ze spowolnienia wzrostu rezerw walutowych po kryzysie, a następnie ich spadku w latach 2015–2016, a nie ze wzrostu napływu inwestycji zagranicznych. Bardzo duży odpływ kapitału netto z krajów rozwijających się, w badanym okresie, miał miejsce również w ramach inwestycji pozostałych.

Z kolei inwestycje bezpośrednie i portfelowe były źródłem napływu kapitału zagranicznego netto, jednak od 2012 roku był on coraz mniejszy. Do spadku napływu kapitału netto do badanej grupy państw przyczynił się zarówno mniejszy napływ,

jak i większy odpływ kapitału brutto z krajów rozwijających się. W odpływie kapitału w formie inwestycji bezpośrednich dużą rolę odgrywały chińskie inwestycje zagraniczne, których skala w ostatnich latach intensywnie rosła. Perspektywa zaostrożenia polityki pieniężnej, oraz związanego z tym umocnienia się dolara, powodowała w latach 2012–2014 również odpływ kapitału portfelowego brutto z gospodarek rozwijających się, co nasilało negatywne skutki zmniejszonych inwestycji nierezydentów w tej formie.

Omówione zmiany na rachunku finansowym krajów rozwijających się były zdeterminowane przepływami kapitału zagranicznego w krajach azjatyckich i państwach Bliskiego Wschodu.

Literatura

- Bano, S., Tabbada, J. (2015). Foreign Direct Investment Outflows: Asian Developing Countries. *Journal of Economic Integration*, 2 (30), 359–398.
- Dominguez, K., Hashimoto, Y., Takatoshi, I. (2011). *International Reserves and the Global Financial Crisis*. NBER Working Paper Series 17362.
- Grigoli, F., Herman, A., Swiston, A. (2017). *A Crude Shock: Explaining the Impact of the 2014–2016 Oil Price Decline Across Exporters*. IMF Working Paper October nr 160.
- Griffith-Jones, S., Gallagher, K. (2011). Curbing Hot Capital Flows to Protect the Real Economy. *Economic & Political Weekly*, 3 (46), 12–14.
- IMF (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual. Sixth Edition BPM6*. Pobrane z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf> (12.01.2018).
- IMF (2017). *Statistical Appendix. World Economic Outlook*, October 2017.
- IMF (2016). *Understanding the slowdown in capital flows to emerging markets. World Economic Outlook*, April, rozdz. 2, Washington.
- IMF (2017). *World Economic Outlook Database*, October. Pobrane z: <https://www.imf.org> (12.01.2018).
- Skopiec, D. (2016). Akumulacja oficjalnych rezerw walutowych jako determinant stabilności współczesnej gospodarki światowej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 266, 178–188.
- UNCTAD (2017). *World Economic Situation and Prospects*. Rozdz. III: *Financing for sustainable development*. Pobrane z: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/25012017wesp_full_en.pdf (13.01.2018).

DIRECTIONS OF CAPITAL FLOWS TO DEVELOPING COUNTRIES IN THE PERIOD 2009–2016

Abstract

The aim of the article is to identify changes in financial account of balance of payments of developing countries in 2008–2016. After global financial crisis financial account surplus changed into a deficit. It was caused by decline of foreign reserves accumulation by developing countries. In relation to other transactions of financial account a slowdown in net capital inflows was recorded. The research results show that recent slowdown of capital flows to developing countries resulted from smaller inflows and bigger outflows of capital from developing countries.

Keywords: financial account of balance of payments, foreign reserves, net capital flows, gross capital flows, developing countries

Translated by Ewa Bilewicz

JEL Code: F34

Cytowanie

Bilewicz, E. (2018). Kierunki przepływu kapitału zagranicznego w krajach rozwijających się w ostatniej dekadzie. *Studia i Prace WNEIZ US*, 53/1, 31–42. DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-03.



STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-04

Danuta Miłaszewicz*

Rafał Nagaj**

Piotr Szkudlarek***

Uniwersytet Szczeciński

WARUNKI ROZWOJU KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W HISPANII I W POLSCE – ANALIZA WYNIKÓW BADAŃ

Streszczenie

Kapitał społeczny jako zasób powinien być uważany za jeden z istotnych elementów wzrostu gospodarczego w gospodarkach opartych na wiedzy i czynniku ludzkim. W związku z tym zasadne jest badanie grup pod względem jakości ich kapitału społecznego. Artykuł poświęcony jest zagadnieniom kapitału społecznego, a w szczególności kapitałowi społecznemu typu wiążącego. Głównym celem artykułu jest prezentacja wybranych wyników ankiety przeprowadzonej wśród studentów polskich i hiszpańskich. Badanie zostało przeprowadzone wśród słuchaczy Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego oraz Wydziału Ekonomii i Administracji Biznesu Uniwersytetu w Vigo pod koniec 2013 roku. Artykuł ma charakter teoretyczny i empiryczny. Celem pierwszej części jest przedstawienie teoretycznych rozważań dotyczących kapitału społecznego, w drugiej natomiast opisano metodologię stosowaną w artykule oraz zaprezentowano wybrane wyniki badań ankietowych. Analiza wybranych wyników badań pozwoliła przedstawić typ wiążący kapitału społecznego i dokonać jego porównań

* Adres email: dmlasz@wneiz.pl

** Adres email: rafal.nagaj@usz.edu.pl

*** Adres email: tatus@wneiz.pl

w środowisku hiszpańskim i polskim oraz pokazać różnice w poziomie zaufania do ich bliższego i dalszego otoczenia oraz okoliczności i częstotliwości pomagania innym ludziom.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, wiążący kapitał społeczny, studenci polscy i hiszpańscy

Wprowadzenie

Jedną z najważniejszych determinant rozwoju współczesnych gospodarek jest kapitał społeczny. Rozwój teorii kapitału społecznego można uznać za reakcję na upadek klasycznego modelu państwa opiekuńczego oraz krytykę neoklasycznego paradygmatu w ekonomii i jej niezdolność do uchwycenia pozarynkowych, społecznych zjawisk wpływających na rozwój gospodarczy (Wygnański, Herbst, 2010, s. 7). Kwestie kapitału społecznego i jego składowych zostały przedstawione z różnych perspektyw w wielu artykułach. Według Colemana „kapitał społeczny jest zdefiniowany przez jego funkcję. Nie jest to pojedynczy byt, ale jest to wiele podmiotów posiadających dwie cechy wspólne: wszystkie one są elementem jakiegoś pewnego aspektu struktury społecznej oraz ułatwiają one określone działania jednostek, które znajdują się w tej strukturze” (Coleman, 1990, s. 302).

Zdaniem Lina (2001, s. 29) „kapitał społeczny to zasoby wbudowane w sieci społeczne, które są udostępnione i/lub mobilizowane w celowych działaniach z oczekiwanymi korzyściami zwrotnymi”. Z drugiej strony, Fukuyama (2000) definiuje kapitał społeczny jako „instancjonalną nieformalną normę, która promuje współpracę między dwoma lub większą liczbą jednostek”. Uważał on, że sieć relacji społecznych (element strukturalny) łącząca jednostki lub grupy, oparta na zaufaniu oraz wspólnych wartościach i normach (element normatywny) i tych typowych dla społeczeństwa obywatelskiego, powinna być traktowana jako epifenomen kapitału społecznego „wyrastająca z powodu kapitału społecznego, ale nie stanowiąca sam kapitał społeczny” (Fukuyama, 2000).

Podobną definicję stosuje Bank Światowy, który „kapitał społeczny odnosi do instytucji, relacji i norm, które kształtują jakość i ilość interakcji społecznych. Kapitał społeczny to nie tylko suma instytucji, które stanowią podstawę społeczeństwa – jest to klej, który łączy je razem” (World Bank, 2000). Istnieje wiele typologii dotyczących stosunków międzyludzkich. Według Putnama (1995) bardzo ważne jest dokonanie rozróżnienia między jej dwoma typami: kapitałem pomostowym

i kapitałem wiążącym. Kapitał pomostowy jest dostępny dla wszystkich i łączy grupy i osoby, które wcześniej się nie znały, o różnych cechach społeczno-demograficznych i z różnych środowisk, przyczyniając się do ich współpracy. Co więcej, „kapitał pomostowy jest w stanie rozszerzyć granice indywidualności (tożsamości) i wzajemności” (Putnam 1995, s. 22). Stanowi kontrast wobec kapitału wiążącego, łączącego osoby, które już się znają, darzą wzajemnym zaufaniem i łączą się w zamkniętych grupach, co może wykluczać z nich inne osoby.

Przedmiotem badań w tym artykule jest wiążący kapitał społeczny. Głównym celem pracy jest prezentacja wybranych wyników badań ankietowych przeprowadzonych wśród polskich i hiszpańskich studentów oraz porównanie poziomu ich kapitału społecznego. Badanie ankietowe zostało przeprowadzone wśród studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego oraz Wydziału Ekonomii i Biznesu Uniwersytetu w Vigo w 2013 roku. Ankieta zastosowana w badaniu bazuje na metodologii Banku Światowego i była podstawą badań empirycznych. Analiza wyników badań ankietowych pozwoliła scharakteryzować typ pomostowego kapitału społecznego wśród studentów. Poziomy tego kapitału porównano za pomocą prostej procedury budowania „obszarów” kapitału społecznego. W konsekwencji pozwoliło to na przedstawienie różnic w poziomie kapitału społecznego wśród studentów obu narodowości.

1. Metodyka i wyniki badań

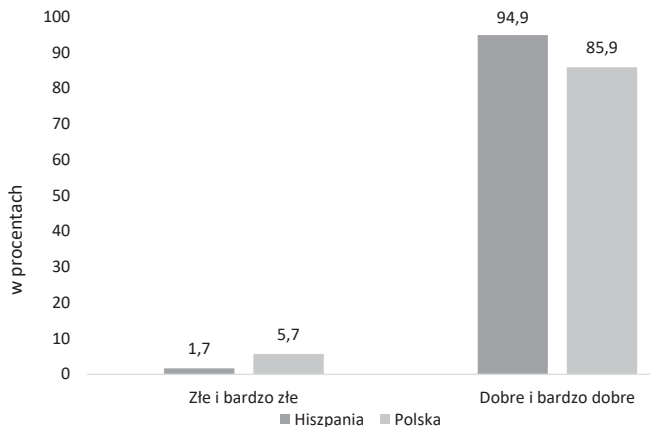
Badania ankietowe zostały przeprowadzone przez pracowników Katedry Makroekonomii Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego w ramach badań statutowych finansowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w Polsce. Studenci biorący udział w badaniu stanowili 58,0% (Polska N= 267) i 52,2% (Hiszpania N= 59) wszystkich słuchaczy pierwszego roku studiujących na różnych kierunkach o profilu ekonomicznym. Badanie przeprowadzono w roku akademickim 2013/2014, a wykorzystano w nim technikę papierowego kwestionariusza składającego się z dwóch części: danych socjodemograficznych respondenta (metryczka) i pytań dotyczących kapitału społecznego. W metryczce respondenci byli proszeni o podanie informacji na temat wieku, płci, stanu cywilnego, liczebności rodziny, miejsca pochodzenia i zamieszkania, sytuacji zawodowej i dochodów. Właściwa część ankiety została przygotowana zgodnie z lo-

gicznym planem zaproponowanym przez Bank Światowy. Kwestionariusz składał się z 36 pytań zamkniętych i otwartych, a obejmował swoim zakresem kapitał społeczny bez podziału na jego typy. Na potrzeby niniejszego opracowania wybrano 11 pytań – odpowiedzi na wskazane indagacje stanowiły materiał do analizy.

W ramach prowadzonych badań uzyskano wiele danych pierwotnych, dotyczących kapitału społecznego studentów polskich i hiszpańskich, na podstawie których opracowano wskaźniki kapitału społecznego. W artykule skupiono się na przedstawieniu wybranych wyników badań sześciu wymiarów kapitału społecznego, zaproponowanych w schemacie logicznym przez Bank Światowy (World Bank, 2002). Pierwszy wymiar dotyczy relacji w ramach grup i sieci społecznych. W tym celu zbadano relacje z członkami rodziny (rys. 1) oraz przywiązanie do osób z bliższego i dalszego otoczenia (rys. 2).

Analiza danych wskazała, że studenci obu ankietowanych grup w zdecydowanej większości oceniają relacje z członkami swoich rodzin jako dobre lub bardzo dobre (rys. 1). Jednak odsetek ten jest większy wśród ankietowanych studentów z Hiszpanii niż z Polski – różnica wynosi 9 punktów procentowych. Co więcej, respondenci polscy znacznie częściej określają te relacje jako złe lub bardzo złe. Wyniki badań wskazują jednak jednoznacznie na silny, wiążący kapitał społeczny w obu badanych grupach studentów.

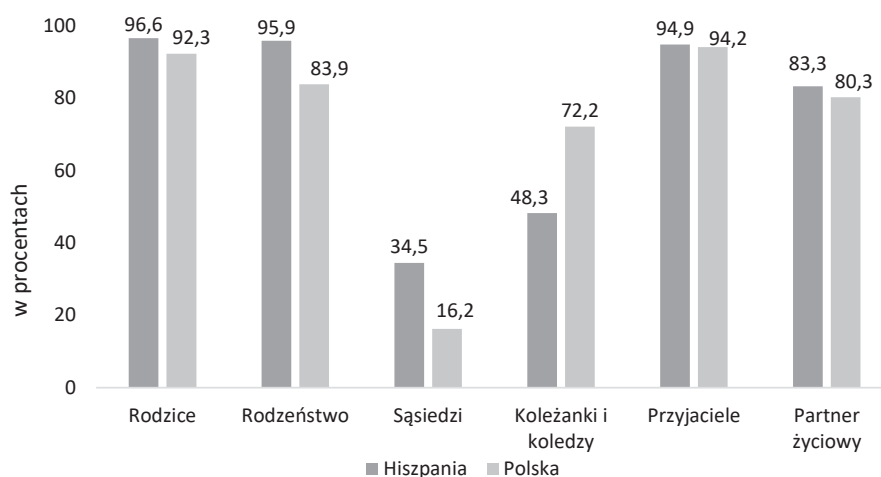
Rysunek 1. Ocena przez respondentów relacji z członkami rodziny (% odpowiedzi)



Źródło: opracowanie własne.

Pozytywna ocena ankietowanych studentów w odniesieniu do relacji z członkami rodzin znajduje swoje potwierdzenie w wynikach badań dotyczących ich przywiązania do bliższego i dalszego otoczenia (rys. 2). Hiszpańscy i polscy respondenci, w zdecydowanej większości, wskazali na przywiązanie do rodziców i rodzeństwa oraz przyjaciół. Nieco mniejszy odsetek ankietowanych, w obu krajach, wskazał na przywiązanie do partnerów życiowych. Należy zwrócić uwagę na zdecydowanie różną skalę więzi łączącą ankietowanych studentów z Polską i Hiszpanią z sąsiadami oraz kolegami. Przywiązanie do tych pierwszych wskazało 34,5% respondentów z Hiszpanii, a tylko 16,2% z Polski (ponad dwukrotnie mniej). Z drugiej jednak strony to polscy studenci są znacznie bardziej związani z kolegami niż studenci w Hiszpanii (więcej o 23,9 punktu procentowego). Odwołując się do Putnama (za: Sierocińska, 2011, s. 75) można stwierdzić, że „więzi ekskluzywne powstają w grupach heterogenicznych, łączących ludzi z różnych zinstytucjonalizowanych struktur, np. znajomych, sąsiadów” – zaliczono sąsiadów i kolegów do członków otoczenia dalszego. Można zatem domniemywać, że dla ankietowanych z Hiszpanii większe znaczenie mają więzi tworzące kapitał pomostowy.

Rysunek 2. Przywiązanie ankietowanych do wybranych osób (% odpowiedzi)

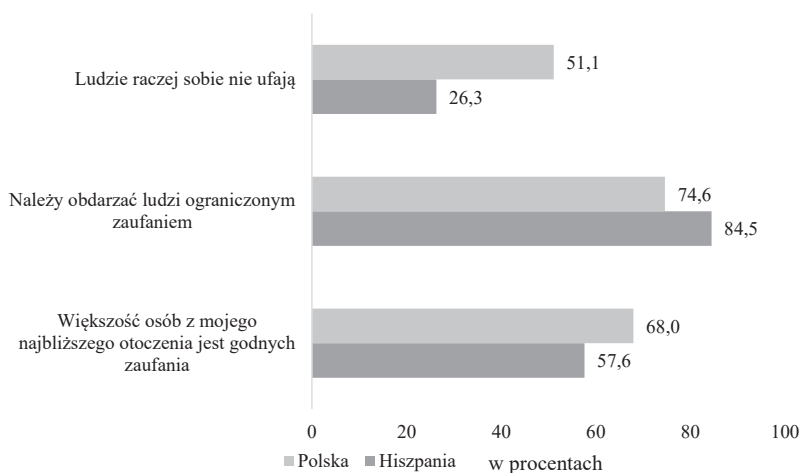


Źródło: opracowanie własne.

Jednym z istotnych elementów kapitału społecznego jest zaufanie (Szkudlarek, Biglieri, 2016), które stanowiło drugi z badanych w ankiecie wymiarów. Ponad połowa ankietowanych studentów z Polski uznała, że ludzie często nie ufają sobie wzajemnie (rys. 3), tymczasem z takim stwierdzeniem zgadza się niewiele ponad 1/4 respondentów z Hiszpanii. Jednakże badani studenci z obu krajów wskazali zdecydowanie na konieczność ograniczonego zaufania do innych. Z drugiej jednak strony darzą oni zaufaniem swoje najbliższe otoczenie, choć w przypadku ankietowanych studentów polskich jest ono wyższe niż w przypadku respondentów z Hiszpanii (o 10,4 punktu procentowego). Wynika z tego, że polscy respondenci darzą większym zaufaniem swoje najbliższe otoczenie, tworząc wiążący kapitał społeczny, co ma potwierdzenie także w wynikach badań przedstawionych przez Kääriäinen i Lehtonena (2006).

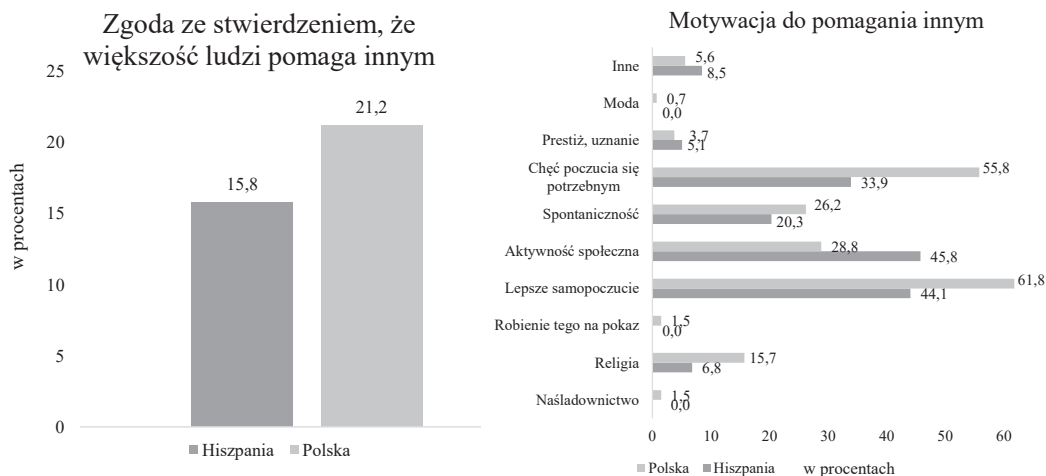
Polscy i hiszpańscy respondenci dostrzegają fakt, że większość ludzi pomaga innym (rys. 4), jednakże trzeba wyraźnie zaznaczyć, że z takim stwierdzeniem zgadza się niewiele ponad 1/5 ankietowanych studentów z Polski i tylko 15,8% ankietowanych studentów z Hiszpanii. Obie grupy studentów wskazują, że chęć pomagania innym motywowana jest zyskaniem lepszego samopoczucia (odpowiednio 61,8% i 44,1%), a także potrzebą czucia się potrzebnym (odpowiednio 55,8% i 33,9%). Należy jednak zauważyć, że bardzo ważnym bodźcem takich działań dla respondentów z Hiszpanii jest aktywność społeczna (45,8%), na którą wskazuje blisko o połowę mniej ankietowanych studentów z Polski (tylko 28,8%). Może to świadczyć o tym, że pomagając innym respondenci z Polski działają bardziej z powodów egoistycznych, podczas gdy Hiszpanie z powodów altruistycznych. Mniej znaczącą funkcję motywującą do niesienia pomocy odgrywa dla obu grup religia, choć jest ona zdecydowanie częściej wskazywana jako przesłanka działania przez ankietowanych z Polski. Warto również dodać, że zarówno dla respondentów polskich, jak i hiszpańskich pomaganie innym nie jest czynnikiem służącym do budowania prestiżu czy rozpoznawalności albo działaniem „na pokaz”.

Rysunek 3. Zaufanie uogólnione respondentów (% odpowiedzi zdecydowanie tak i raczej tak)



Źródło: opracowanie własne.

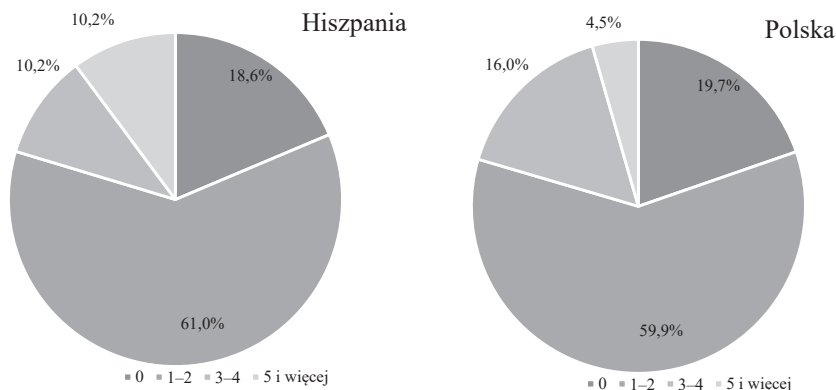
Rysunek 4. Procent ankietowanych, którzy uważają, że większość ludzi pomaga innym oraz ocena motywów takich działań (% odpowiedzi)



Źródło: opracowanie własne.

Jednym z przejawów udzielania pomocy innym jest udział w akcjach charytatywnych (Nagaj, Žuromskaitė, 2016), czyli bierne uczestnictwo w bardziej sformalizowanych sieciach. Jest to element trzeciego wymiaru kapitału społecznego, a mianowicie działań zbiorowych i współpracy. Z badań wynika (rys. 5), że ankietowani studenci z obu krajów i ich rodziny dość rzadko biorą udział w akcjach charytatywnych. W ciągu ostatniego roku przed badaniem około 1/5 z nich, wraz z rodzinami, w ogóle nie uczestniczyła w akcjach charytatywnych, a zdecydowana większość (61,0% ankietowanych z Hiszpanii i 59,9% z Polski) uczestniczyła w nich tylko 1–2 razy. Częstszy udział w akcjach charytatywnych, tj. trzy i więcej razy, wskazała tylko 1/5 ankietowanych z obu krajów.

Rysunek 5. Uczestnictwo w akcjach charytatywnych (% odpowiedzi)

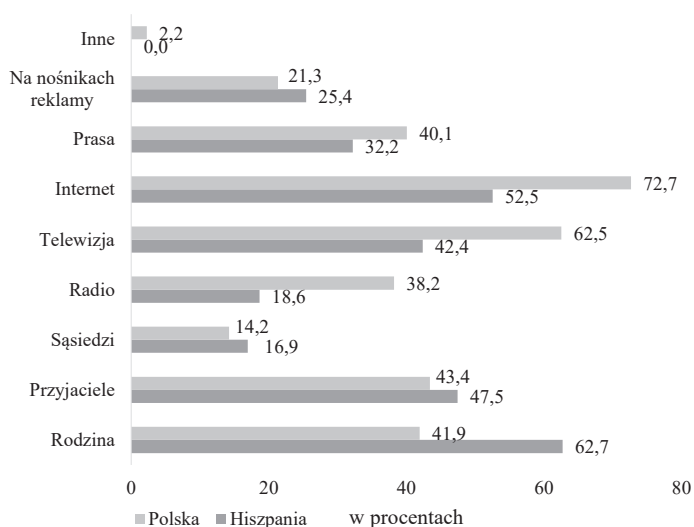


Źródło: opracowanie własne.

Aktywne uczestnictwo w akcjach charytatywnych wymaga wcześniejszego pozyskania informacji na ich temat. Wyniki badań wskazują na pewne różnice w tym względzie między ankietowanymi studentami polskimi i hiszpańskimi (rys. 6). Ci pierwsi informacji o akcjach charytatywnych szukają przede wszystkim w internecie, telewizji i w radiu. Źródła te są przez nich zdecydowanie częściej wykorzystywane niż przez respondentów z Hiszpanii. Na przykład dane o akcjach charytatywnych pozyskuje z internetu 72,7% ankietowanych z Polski i jedynie 52,2% respondentów z Hiszpanii. Podobne różnice występują w przypadku informacji uzyskiwanych z telewizji (odpowiednio 62,5% i 42,4%). Z kolei ankietowani studenci z Hiszpanii

częściej niż polscy uzyskują informacje o akcjach charytatywnych od bliższego otoczenia – rodziny i przyjaciół.

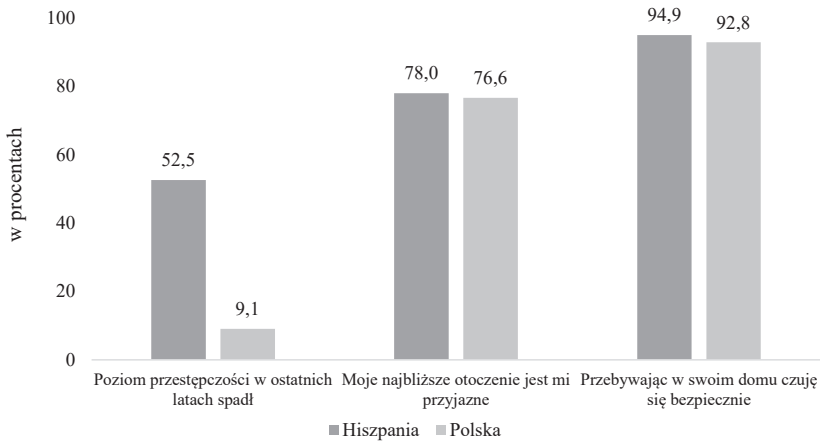
Rysunek 6. Najważniejsze źródła informacji o działalności instytucji charytatywnych (% odpowiedzi)



Źródło: opracowanie własne.

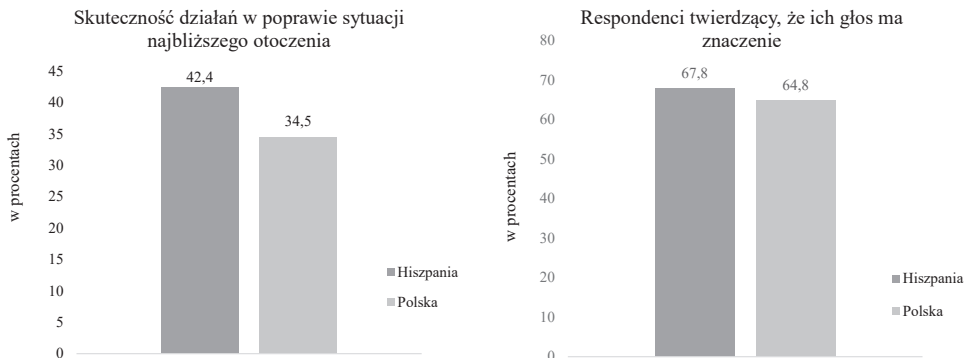
Badanie ankietowe pozwoliło również na ocenę poczucia bezpieczeństwa wśród ankietowanych studentów w Polsce i w Hiszpanii (rys. 7). Wyniki te stanowiły ocenę poziomu kapitału społecznego w obu krajach w czwartym wymiarze, którym jest spójność i integracja społeczna. Warto tutaj przede wszystkim podkreślić dużą różnicę w ocenie spadku poziomu przestępstw. Ponad połowa ankietowanych studentów z Hiszpanii (52,5%) dostrzega taką zmianę, w przeciwieństwie do respondentów z Polski, wśród których taką zmianę dostrzega jedynie 9,1% z nich. Zatem hiszpańscy respondenci mogą mieć większą możliwość bezpiecznego otwarcia się na innych ludzi, a tym samym możliwość budowania kapitału pomostowego. Ponadto badania wskazują, że obie grupy ankietowanych studentów czują się bezpiecznie w swoim domu i uznają, że najbliższe otoczenie jest im przyjazne. Wyniki te ponownie świadczą o silnych więzach z najbliższym otoczeniem i wysokim poziomie kapitału wiążącego w obu grupach.

Rysunek 7. Poczucie bezpieczeństwa przez respondentów (% zgadzających się z prezentowanymi stwierdzeniami)



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 8. Postrzeganie przez studentów ich skuteczności w poprawie najbliższego otoczenia oraz odsetek studentów, którzy twierdzą, że ich głos ma znaczenie (% odpowiedzi)



Źródło: opracowanie własne.

Ostatnim analizowanym wymiarem kapitału społecznego w artykule są kompetencje społeczne. Uznano, że budowanie silnych więzów z najbliższym otocze-

niem może odbywać się dzięki wzajemnej pomocy. Efektywność takiego działania dostrzega 42,4% ankietowanych studentów z Hiszpanii i 34,5% z Polski. Również większy jest odsetek hiszpańskich respondentów, którzy uważają, że ich głos ma znaczenie (jest ważny). Świadczyć to może o tym, że respondenci z Hiszpanii widzą większą potrzebę budowania obywatelskiego kapitału społecznego i wykazują większą aktywność społeczną niż polscy ankietowani. Potwierdza to zatem przedstawione wcześniej wnioski, że dla polskich respondentów zasadnicze znaczenie mają więzi tworzące kapitał wiążący, natomiast dla hiszpańskich ma on również istotną rolę, należy jednak domniemywać, że jest uzupełniany przez kapitał pomocowy.

2. Porównanie poziomu kapitału społecznego studentów hiszpańskich i polskich

Analiza odpowiedzi na wybrane pytania ankietowe (przedstawiona w poprzedniej części opracowania) wskazuje, że w różnych wymiarach, komponentach i aspektach kapitału społecznego występują różnice w przypadku studentów obu narodowości. Trudno jest jednak na jej podstawie określić, czy to polscy studenci, czy hiszpańscy, biorący udział w badaniu, dysponują większym poziomem indywidualnego kapitału społecznego.

Biorąc za podstawę różne definicje kapitału społecznego należy zauważyć, że sieci społeczne, obok norm i zaufania, pojawiają się w większości tych definicji jako element kapitału społecznego. Sieci relacji i normy społeczne są zatem dość powszechnie akceptowane jako podstawowe elementy kapitału społecznego, natomiast za dodatkowy jego element (lub też wyznacznik poziomu kapitału społecznego w danej społeczności) uznaje się zaufanie, z którego wynika oczekiwanie wzajemności w relacjach między jednostkami czy grupami (Productivity Commission, 2003). Sieci powiązań społecznych (element strukturalny kapitału społecznego) łączące jednostki lub grupy, którym jednocześnie towarzyszą podzielane wartości, normy i zaufanie (elementy normatywne) można zatem potraktować jako komponenty kapitału społecznego. Takie właśnie ujęcie elementów kapitału społecznego

wykorzystać można w procedurze ustalenia jego poziomu¹. Różne wskaźniki sieci, norm i zaufania stosowane są dość powszechnie do pomiaru kapitału społecznego i stanowią podstawę budowania jego modelowych i operacjonalizacyjnych ujęć (Van Deth, 2003; Węziak-Białowolska, 2010; Łopaciuk-Gonczaryk, 2012). Wskaźniki te określone mogą być na poziomie jednostek (jak w przypadku analizowanych tu badań studentów obu narodowości) lub zbiorowości (społeczności lokalnych, regionów, państw). Ich dobór powinien być zgodny z prowadzonym poziomem analizy². Zbiór takich wskaźników wykorzystywany jest do ukazania wielu wymiarów oraz aspektów kapitału społecznego. Takie podejście wydaje się właściwe np. w przypadku określenia zmian poziomu kapitału społecznego (w różnych wymiarach) w czasie dla tych samych jednostek lub grup. Jednak taka procedura utrudnia porównanie poziomu wieloaspektowego kapitału społecznego, którym dysponują w danym czasie/momentcie np. studenci z różnych krajów. Wyższym poziomem kapitału społecznego w pewnych wymiarach i aspektach mogą dysponować studenci jednej narodowości, a w innych studenci drugiej. Utrudnia to lub uniemożliwia wyciągnięcie wniosków dotyczących ogólnego poziomu kapitału społecznego. Z tego powodu najczęściej ostatnim etapem procedury badawczej jest tworzenie zbiorczych indeksów, syntetycznych mierników określających poziom tego kapitału (Sabatini, 2009; Van Oorschot, Arts, Gelissen, 2006; Węziak-Białowolska, 2010).

W niniejszej pracy zaproponowano jednak nieco inne podejście. Na potrzeby tego opracowania poziom kapitału społecznego studentów polskich i hiszpańskich ustalono, bazując na odpowiedziach na wybrane pytania charakteryzujące trzy wymiary kapitału społecznego: sieci (wskaźniki elementów strukturalnych), normy, wartości oraz zaufanie (wskaźniki elementów normatywnych). Odpowiadające tym wymiarom wskaźniki przedstawiono w tabeli 1.

¹ Jest to jedno z możliwych podejść badawczych. W literaturze przedmiotu spotkać można bardzo różnorodne sposoby określania poziomu kapitału społecznego, wykorzystujące wiele wskaźników ukazujących 1) wymiary kapitału społecznego; 2) determinanty kapitału społecznego; 3) konsekwencje kapitału społecznego. Taki podział wskaźników zaproponowali Narayan, Cassidy (2001). Podkreśla się jednak, że w jednym podejściu badawczym nie należy mieszać różnych wskaźników z tych grup.

² W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy poziomy analizy kapitału społecznego: mikroindywidualny, mezogrupowy, makrospołeczny (Edwards, Foley, 1998). Poziom mikroindywidualny koncentruje się na badaniu relacji, postaw, norm i zachowań powstających między jednostkami, grupami (np. pomiędzy gospodarstwami domowymi), w obrębie bliskiego sąsiedztwa.

Tabela 1. Indywidualny kapitał społeczny: wymiary i wskaźniki

Wymiary	Wskaźniki
Sieci	<p>N1 (więzi społeczne) Przywiązanie do wybranych osób</p> <p>N2 (udział w organizacjach wolontariackich) Udział w akcjach charytatywnych*</p> <p>N3 (kanały informacji) Najważniejsze źródła informacji ma temat aktywności charytatywnej</p>
Normy i wartości społeczne	<p>NV Większość ludzi pomaga innym – NV1 Mój głos ma znaczenie – NV2 Moje działania oddziałują na innych ludzi i środowisko lokalne – NV3 Moje najbliższe otoczenie jest mi przyjazne – NV4</p>
Podejście społeczne	<p>SA (motywacja do pomagania innym**) Lepsze samopoczucie – SA1 Aktywność społeczna – SA2 Spontaniczność – SA3 Chęć pocucia się potrzebnym – SA4</p>
Zaufanie	<p>T Zaufanie do ludzi z najbliższego otoczenia – T1 Należy obdarzać ludzi ograniczonym zaufaniem – T2 Ludzie raczej sobie nie ufają*** – T3</p>

* Pod uwagę wzięto odpowiedzi sugerujące co najmniej jednokrotne uczestnictwo w takich akcjach.

** Uwzględniono tylko motywy wskazywane najczęściej, zarówno przez hiszpańskich, jak i polskich respondentów.

*** Przy obliczaniu pola wielokąta uwzględniono odpowiedzi „zdecydowanie nie” i „raczej nie”, które w przypadku oceny tego stwierdzenia wskazują na zaufanie.

Źródło: opracowanie własne.

Aby móc dokonać porównań, w ostatnim etapie analizy zastosowano prostą procedurę umożliwiającą określenie (umownego) „obszaru” kapitału społecznego, którym dysponują badani studenci obu narodowości³. „Obszar” kapitału społecznego określono poprzez obliczenie pól wielokątów ukazanych na rysunkach umieszczonych w środkowej kolumnie tabeli 2. Wielokąty te utworzono w ramach wyróżnionych trzech wymiarów kapitału społecznego, a ich wierzchołkami są wybrane wskaźniki kapitału społecznego wymienione w tabeli 1. Pola te potraktowano jako

³ To autorska procedura określania poziomu kapitału społecznego, stąd też nie była szeroko stosowana w innych badaniach. Po raz pierwszy wykorzystano ją do analizy poziomu kapitału społecznego w: Miłaszewicz (2015).

zagregowane wskaźniki kapitału społecznego studentów w wymiarach sieci, norm i zaufania. Porównanie tych pól („obszarów”) umożliwia w prosty sposób określenie, którzy respondenci dysponują większym zasobem kapitału społecznego (wskazanie aspektów i wymiarów).

Tabela 2. Wskaźniki i obszary kapitału społecznego (pola wielokątów)

Wskaźniki	Wielokąty	Pole wielokąta
N1		17387,2
		16025,0
N2		674,2
		650,0
N3		4855,9
		6908,4

Wskaźniki	Wielokąty	Pole wielokąta
NV		24506,0
		29433,5
SA		949,1
		908,9
T		4423,0
		3477,6

Źródło: opracowanie własne.

Porównanie otrzymanych w ten sposób pól wskazuje, że tylko w przypadku dwóch wymiarów kapitału społecznego – kanałów informacji oraz norm i wartości – można mówić o wyższym jego poziomie wśród polskich respondentów. W pozostałych wyróżnionych wymiarach wyższy poziom kapitału społecznego charakteryzuje ankietowanych Hiszpanów, chociaż nie w każdym przypadku różnice te są znaczące.

Większy „obszar” kapitału społecznego polskich studentów biorących udział w ankiecie, w wymiarze kanałów informacyjnych, wynika z faktu, że bardziej od Hiszpanów cenią sobie formalne źródła informacji o działalności instytucji charytatywnych. Wskazywać to może na większą rozpiętość sieci społecznych (niż tworzone w najbliższym otoczeniu), w których uczestniczą polscy ankietowani, szczególnie z tego powodu, że prawie $\frac{3}{4}$ z nich oceniło, że najlepszym źródłem informacji na ten temat jest internet.

Wyższy poziom kapitału społecznego ankietowanych polskich studentów w „ob-szarze” norm i wartości jest przede wszystkim konsekwencją tego, że więcej re-spondentów uznało za normę społeczną pomoc innym ludziom. Takie przekonanie może być podstawą budowania większego zaufania uogólnionego w przyszłości.

Podsumowanie

W opracowaniu wykorzystano wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród hiszpańskich i polskich studentów w roku akademickim 2013/2014. Bada-nie kapitału społecznego studentów ma ogromne znaczenie, ponieważ są to oso-by, których postawy, podzielane wartości oraz zaufanie, jakim obdarzają innych, decyduje o funkcjonowaniu tych jednostek we współczesnym społeczeństwie. Nie mniej ważny jest także fakt, że decydować to będzie także o przyszłości funkcjono-wania życia społeczno-gospodarczego i możliwościach współdziałania w osiąganiu wspólnych celów.

Analizowane w opracowaniu dane pierwotne, otrzymane w ramach badań ankie-towych, wybrano tak, aby móc na ich podstawie scharakteryzować wiążący kapitał społeczny tych dwóch grup studentów. Wyniki tej analizy, sugerujące zróżnicowanie wiążącego kapitału społecznego badanych grup studentów, wykorzystano także do ukazania różnic w poziomie ich kapitału społecznego. Zaproponowana w artykule procedura określenia poziomu kapitału społecznego nie jest powszechnie wykorzy-stywana w tym celu i może być przedmiotem dalszej dyskusji, niemniej pozwoliła na wskazanie elementów i aspektów kapitału społecznego, w których jego pozio-mem charakteryzuje się badana grupa studentów hiszpańskich oraz tych, w któ-rych poziom kapitału polskich studentów jest wyższy. Ogólny wniosek wynikający z badań jest taki, że wyższym poziomem wiążącego kapitału społecznego w jego elemencie strukturalnym (w aspekcie sieci powiązań z najbliższymi osobami i swo-im bliskim otoczeniem) oraz elementach normatywnych (w aspekcie motywacji do pomagania innym oraz zaufania) charakteryzują się respondenci z Hiszpanii. Polscy ankietowani charakteryzują się natomiast wyższym poziomem kapitału społecznego w aspekcie stosowanych kanałów pozyskiwania informacji oraz podzielanych norm i wartości społecznych. Otrzymane wyniki analizy sugerować mogą zatem, że to właśnie ankietowani studenci z Polski mają większy potencjał, by w niedalekiej

przyszłości ułatwiać dostęp do ekskluzywnych sieci połączeń społecznych jednostkom ze swojego bliższego otoczenia, czyli budować kapitał pomostowy.

Badając kapitał społeczny należy zdawać sobie sprawę z kulturowego, społecznego i politycznego zaplecza badanej grupy. W przypadku badanych studentów należy podkreślić, że w regionie Galicji (region badań w Hiszpanii) panuje bardziej pozytywne nastawienie do sąsiedztwa. Jest to konsekwencja historii i charakteru gospodarki wiejskiej tego regionu. Z drugiej strony, według Kääriäinen i Lehtonen (2006), w 2002 roku w krajach postsocjalistycznych dominującą siatką powiązań była sieć składająca się z członków rodziny i najbliższych przyjaciół. Badania te pokazują, że przynależność i zaufanie jednostek do najbliższego otoczenia jest wysoce rozwinięte, ale oznaczać to może niską wartość wskaźników uczestnictwa społecznego i lokalnego (Zakrzewska, 2013).

Analiza tych potencjalnych możliwości, przeprowadzona w następnej kolejności opracowywania wyników badań ankietowych, stała się tematem wiodącym odrębnego opracowania. Zespół badawczy przeprowadził także ponowne badania, wykorzystujące tę samą ankietę wśród studentów kończących studia I stopnia, w celu wykazania, czy zdobyta podczas tej edukacji wiedza ma wpływ na kapitał społeczny słuchaczy. Wyniki tych badań porównawczych publikowane są obecnie w odrębnych opracowaniach.

Literatura

- Axelrod, R., Riolo, R.L., Cohen, M.D. (2002). Beyond geography: Cooperation with persistent links in the absence of clustered neighborhoods. *Personality and Social Psychology Review*, 4 (6), 341–346.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Edwards, B., Foley, M. (1998). Civil society and social capital beyond Putnam. *American Behavioural Scientist*, 42, 124–139.
- Fukuyama, F. (2000). Social Capital and Civil Society. *IMF Working Paper, April, WP/00/74*, 1–19.

- Grootaert, Ch., Narayan, D., Jones, V.N., Woolcock, M. (2004). *Measuring Social Capital, An Integrated Questionnaire*. World Bank Working Paper No. 18, The World Bank, Washington, D.C., November 2003. Pobrane z: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/15033/281100PAPER0Measuring0social0capital.pdf?sequence=1> (14.04.2018).
- Grootaert, Ch., Van Bastelaer, T. (2001). Understanding and Measuring Social Capital: a Synthesis of Findings and Recommendations from The Social Capital Initiative. *Social Capital Initiative Working Paper Series*. Pobrane z: www.worldbank.org/socialdevelopment (21.04.2015).
- Grunnig, J. (2007). *Two-way symmetrical public relations: past, present and future*. W: R. Heath (red.), *Handbook of Public Relations* (s. 11–30). London: Sage.
- Kääriäinen, J., Lehtonen, H. (2006). The variety of social capital in welfare state regimes – A comparative study of 21 countries. *European Societies*, 1 (9), 27–57.
- Lin, N. (2001). *Social Capital a Theory of Social Structure and Action*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Łopaciuk-Goncaryk, B. (2012). Mierzenie kapitału społecznego. *Gospodarka Narodowa*, 1–2, (245–246) 1–24.
- Miłaszewicz, D. (2015). Kapitał społeczny a jakość rządzenia w krajach Unii Europejskiej. W: S. Swadźba, M. Szudy (red.), *Systemy gospodarcze i ich ewolucja* (s. 76–87). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Nagaj, R., Žuromskaitė, B. (2016). Incomes and the willingness of students in Poland and Lithuania to participate in charitable activities. *Journal of International Studies*, 2 (9), 127–138.
- Narayan, D., Cassidy, M.F. (2001). A dimensional approach to measuring social capital: Development and validation of a social capital inventory. *Current Sociology*, 2 (49), s. 59–102.
- Paxton, P. (2002). Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship. *American Sociological Review*, 67, 254–277.
- Productivity Commission (2003). Social Capital: Reviewing the Concept and its Policy Implications. *Research Paper*, 1743, 25–33.
- Putnam, R.D. (1995). Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. *Political Science and Politics*, 4 (28), 664–683.
- Sabatini, F. (2009). Social capital as social networks: A new framework for measurement and an empirical analysis of its determinants and consequences. *The Journal of Socio-Economics*, 38, 429–442.

- Sierocińska, K. (2011). Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiary, typy. *Economic Studies*, 1 (LXVIII), 69–86.
- Szkudlarek, P., Biglieri, J.V. (2016). Trust as an element of social capital – evidence from a survey of Polish and Spanish students. *Journal of International Studies*, 1 (9), 252–264.
- Van Deth, J.W. (2003). Measuring social capital: Orthodoxies and continuing controversies. *International Journal of Social Research Methodology*, 1 (6), 79–92.
- Van Oorschot, W., Arts, Gelissen, J. (2006). Social Capital in Europe. Measurement and Social and Regional Distribution of a Multifaceted Phenomenon. *Acta Sociologica*, 2 (49), 149–167.
- Węziak-Białowska, D. (2010). Kapitał społeczny w Polsce w świetle diagnozy społecznej – pomiar i wybrane wyniki empiryczne. *Studia Demograficzne*, 1–2 (157–158), 79–101.
- World Bank (2000). *World Development Report 2000/200: Attacking Poverty*. New York: Oxford University Press.
- World Bank (2002). *Empowerment and Poverty Reduction – a Sourcebook*. Washington D.C.: World Bank.
- Wygnański, J., Herbst, J. (red.) (2010). *Działania na rzecz zwiększenia kapitału społecznego – w ramach aktualizacji strategii rozwoju kraju 2007–2015*. Pobrane z: https://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_rozwoju/SRK/Ekspertyzy_aktualizacja_SRK__1010/Documents/3kapital_spoleczny_ekspertyza_JJW_26012011.pdf (20.03.2018).
- Zakrzewska, M. (2013). Uwarunkowania rozwoju kapitału społecznego w Polsce. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, 2(32), 79–96.
- Zarycki, T. (2006). *Spoleczne konsekwencje rozwoju Internetu – rewolucja czy reprodukcja struktur społecznych?* W: D. Batorski, M. Marody, A. Nowak (red.), *Spoleczna Przestrzeń Internetu* (s. 337–346). Warszawa: Wydawnictwo Academica.

CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF SOCIAL CAPITAL IN SPAIN AND IN POLAND – RESEARCH ANALYSIS

Abstract

Social capital as a resource should be regarded as one of the elements of the economic growth in economies based on knowledge and the human factor. Thus, it is reasonable to study groups in terms of the quality of their social capital. The main objective of this paper is to present selected results of the survey conducted among Polish and Spanish students. The survey was carried out among students of the Faculty of Economics and Management, University of Szczecin, Poland and the Faculty of Economics and Business Administration, University of Vigo, Spain at the end of 2013. Presented paper is both theoretical and empirical. The aim of the its first part is to present the theoretical background of social capital. The second part describe methodology used in the paper and presents results from the survey. Analysis of the research enable to describe bonding type of social capital with comparison to Spanish and Polish environment. Therefore, one could distinguish distinctions of students bonding social capital in the level of trust in their proximal and distal environment and circumstances and frequency of helping other people.

Keywords: social capital, bonding social capital, Polish and Spanish students

JEL Codes: D71, D85, Z13

Cytowanie

Miłaszewicz, D., Nagaj R., Szkudlarek P. (2018). Warunki rozwoju kapitału społecznego w Hiszpanii i w Polsce – analiza wyników badań. *Studia i Prace WNEIZ US*, 53/1, 43–62. DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-04.



Nguyen Bich Ngoc*

National Economics University, Vietnam

THE CHARACTERISTICS OF NON-TARIFF MEASURES IN VIETNAM FOREIGN TRADE

Abstract

Non-tariff measures (NTMs) are the key instruments in the trade policy in recent years. The high rate of integration in the world market are required the high prevalence of NTMs imposed on products. In fact, developing countries have less concern about the vital role of NTMs than developed nations. Vietnam are the exporting-led economy with the highest rate of trade openness and the diversification of products and market structure. The aim of the paper identifies the characteristics of Vietnam's non-tariff measures imposing on imports. The role of non-tariff measures in Vietnam parallel with the increasingly prevalence of these measures in the world economy.

Keywords: non-tariff measures, Vietnam

Introduction

With the requirement of integration, tariff reduction are the fundamental requirements in the negotiation among countries, while non-tariff measures (NTMs) has becoming increasingly in the trade policy. The facts have witnessed that developed country has been aware of the role of NTMs early and has built the strong and so-

* Adres e-mail: bichngoctqt.neu@gmail.com

phisticated NTMs for many purposes. In contrast with, developing and least developing countries have little concerns in the type of measures or have consider these measures when they confront to with exporting to developed nations. Thus, the aim of the paper is to demonstrate the proliferation of NTMs in developing countries, in case of Vietnam which is the most active economy in the integration process.

The very first research about NTMs was carried out by Baldwin (Baldwin, 1970) under the term of non-tariff barriers. Baldwin said: “Non-tariff barriers defines non-tariff distortion as any measure (public or private) that causes internationally traded goods and services, to be allocated in such a way as to reduce potential real-world income”. The distortions have occurred since the differences between price-at-border and domestic price. The trade-distortions stems from protectionism purpose or the side effects from imposing other measures. In case of protecting domestic industry by restricting demand on imports, these measures consider as “trade barriers”. However, understanding non-tariff barriers is not comply with the purpose of trade facilitation. Thus, UNCTAD improve a new term called Non-tariff measures, which are defined as “policy measures, other than ordinary customs tariffs, that can potentially have an economic effect on international trade in goods, changing quantities traded or prices or both” (UNCTAD, 2010). The definition focuses on the economic impact of NTMs and emphasizes on the government monitoring policy. Besides, there are many misunderstanding between the concept of NTMs and NTBs (non-tariff barriers)¹. Until now, the term “measures”, instead of “barriers” has become more popular in the literature due to the widely meaning in terms of trade facilitation and trade protectionism.

Many literatures show the proliferation of Non-tariff measures on international trade. The methodology to analyze NTM are varied from descriptive to the highly analytical. The descriptive analysis named the inventory approach is the most common approach that developed by Laird and Yeats (Laird, Yeats, 1988) The approach portrait the occurrence of NTMs at the country and the incidence of NTMs, which include their main indices as frequency, coverage ratio and prevalence ratio. Although, these indices have many drawbacks, but they are useful for overview the

¹ NTMs are considered NTBs when they have clear protectionist intent or they affect trade more than necessary to address a domestic policy objective. NTMs often have legitimate non-trade-related policy objectives such as consumer health or food safety. NTMs may constitute trade barriers and increase trading costs but may also cause welfare improvements.

role of NTMs across country. There is no doubt that non-tariff measures play an increasingly important role in trade policy. In the context of regional and multilateral at high rate, NTM can be used either trade-restricting measures or trade-facilitating measures. In the view of trade facilitation, NTM help world market or cross-country market more transparent to protecting public health and environment and preventing distorted-effects to the country market in the highly competitive global market. In the other view, NTM can diminish trade flows because of the higher fixed cost for meeting the strictly requirement imposed by importers. Until now, developing countries (especially the economy depends on exporting) have much concerns on the issue of accessing the importing markets (usually developed countries which set harsh non-tariff measures), while they neglect to prepare the solid non-tariff barriers. Vietnam is one of the typical example. Since the centrally planned economy, Vietnam successfully transformed to open market and marked the turning point on integration when joining in WTO. Since Vietnam became an official member, Vietnam has been required to commit regulations and standards or non-tariff measures. Thus, the paper demonstrates the practice of non-tariff measures in Vietnam in the context of deeply integration into the world market. Especially, the paper research NTMs of developing countries as the countries imposing, while most previous research focus on developing countries as the countries affected.

1. Materials and Methods

In the paper, author use inventory approach developed by Laird and Yeats (1988), which include two main indices as frequency and coverage ratio. Besides, author category by product into two group as agricultural and non-agricultural products to analysis the difference, relating to the trade policy. The statistical analysis is used database sourced from TRAINS/WITS in 2015 (World Bank, 2018). The data are covered on 5204 products with the 6-digit HS code (WCOOMB, 2018) and 66 measures (based on the NTM classification version 2012 by UNCTAD) (UNCTAD, 2018). Furthermore, some features of Vietnam's foreign trade are demonstrated based on the database of ITC (UN COMTRADE statistics) and WITS (World bank database) by time series from 2005 to 2016.

2. Results

To descriptive analysis to Vietnam's trade performance during the period of integration (the remark year of 2007), the paper used on 3 fundamental analytical indices including trade openness, sectoral share of total export/import and share in value of exporting/importing market. Based on the analysis of trade performance, it implies the effect trade on domestic economy as well as the policy objectives.

2.1. Trade openness

Based on the calculation of trade openness (WITS database) (World Bank, 2018), (table 1), Vietnam has the highest ratio of trade openness in the group of low-middle income country at 178,76%, which is 3 times more than the average of world (at 58.04%). The figure shows the degree of sharply increasingly integration and the impressive rise of total trade contributed to GDP. Since the year of 1986 when Vietnam officially opened the market and had foreign trading activities, the ratio of openness in trade range from 18.95% in 1988 to 178.76% in 2015, 184% in 2016 and the average of the 29-year period is 106,65%. Due to the high openness of economy, the process of reducing and removing tariff in Vietnam has been implemented dramatically. Average of MFN tariff and preferential tariffs are applied to all products at around 6–7% in 2017, amounting to a half of the year of 2000. Remarkably, when Vietnam became the official WTO member in 2007, Vietnam has committed to reduce 10.600 tariff lines. In details, 35,5% of the tariff lines are committed to reduce (focusing on textile, garment, aquatic products, furniture, manufacturing products, pork, beef), while 3.700 lines remain the tariff rate and 3170 lines are implemented the bound tariff (fuel, mineral, vehicles).

Table 1. Trade openness of some selected countries (% GDP per capita)

Country Name	2000	2010	2015	2016
Vietnam	111,42	152,21	178,76	184,68
Lower middle income	55,49	57,33	51,42	50,59
Low & middle income	51,00	53,21	49,46	47,97
Middle income	51,04	53,09	49,31	47,84
Upper middle income	49,75	51,87	48,69	47,08
World	51,29	56,94	57,91	56,40

Source: World Bank (2018).

2.2. Sectoral orientation of trade

According to the statistic of the share in value in total exports (UNCOMTRADE, 2017), Vietnam has successfully transformed from the export of raw material, agricultural and aquatic products to the export of industrial products at the medium technological level. In 2016, Vietnam become the net exporter for electrical machinery and equipment (HS85), amounting to the highest value of exporting (29,2% in 2015; 36,21% in 2016), increase 5 times more than the share in 2007 (6%). Otherwise, agricultural products are illustrated by the downward trend over the 15-year period; especially mineral fuels (from 22,9% to 1,5%), fish and crustaceans (from 11,55% to 2,05%), cereals (from 4,18% to 0,8%). Clearly, the orientation in trade policy is increasing the industrial products and reducing the proportion of raw material and agricultural products.

Relating to imports (Table 2), Vietnam has witnessed the sharp growth in import value over a 10-year period from 36,76 billion USD in 2005 to 174,978 billion USD in 2016, with the annual growth in value at 12%. Among top 20 import goods of Vietnam, the electrical machine and equipment (HS 85 and 84) rank the first with the highest share of above 30% for both. These products also have rose at the highest annual rate (20,07% and 13% respectively). The result shows the government’s effort to encourage the import of high and advanced technologies from innovative nations to increase the productivity and the quality of goods in the manufacturing industry or other fields. Secondly, the intermediate goods, which are inputs for key exporting industries or light industries (such as textile, garments or agricultural) account for the second largest share, ranging from 3–4%. Furthermore, Vietnam has restricted to import domestically produced goods, luxury goods with the long-term goals of trade balance (or reducing the excess of import).

Table 2. The sectoral share in Vietnam’s total import from 2005 to 2016 (in %)

HS	Product label	2005	2010	2015	2016
‘85	Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television	8,15	11,78	25,25	22,68
‘84	Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof	12,25	13,57	12,74	10,36
‘39	Plastics and articles thereof	5,84	6,40	5,98	4,83
‘72	Iron and steel	8,37	8,41	5,26	4,36

HS	Product label	2005	2010	2015	2016
'27	Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous substances; mineral	14,68	9,69	4,78	3,85
'87	Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts and accessories thereof	3,99	2,72	3,27	3,22
'76	Aluminium and articles thereof	1,04	1,23	1,55	2,95
'03	Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates	0,53	0,39	0,63	2,73
'08	Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit or melons	0,48	0,53	0,90	2,11
'02	Meat and edible meat offal	0,02	0,12	0,18	1,62

Sources: UN COMTRADE (2018).

2.3. Market orientation of trade

In term of exporting and importing market, Asia countries have maintained the largest partners importing Vietnam's products (around 50%) in the period (Table 3). Understandingly, Vietnam take an advantage of geography in the region to access to the large importing markets such as ASEAN countries (at 16,99%; 14,34% and 11,23% respectively with three years illustrated), the neighbor – China at around 10%, following by Japan and Korea. Secondly, European countries are identified the potential market of exporting products. However, it is difficult for Vietnam's exporting firms to cater for strictly regulations and standards in the region at the border and beyond the border; so that the market share only makes up around 20%. The noticeable partner is USA, which suffer the significant growth over the period. The main reason is that the diplomatic relation between Vietnam and USA was normalized since 1995 (Bilateral trade agreement signed in the year). Consequently, the exporting market structure indicate the equally and appropriately distribution.

In contrast, the importing market structure is significantly distributed at uneven rate. Over a quarter of total value is imported from Asian partners. In details, there is an upward trend in China importing products from 9,9% to 29,83% during the 15-year period. The excess of import from China has showed remarkably since 2010. Otherwise, Although ASEAN enhance the strongly cooperation among countries by reducing and removing many tariff lines, the market share of importing products originated by ASEAN countries has decline from 25,72% in 2000 to 19,35% in 2010 to 14,35% in 2015. Japan/Korea and Vietnam has the similarities and the high index of trade complementarily so that the two markets set ranking the third and fourth among top 10 largest importers.

Sum up, Vietnam government has followed the strategy of market diversification and integrated deeply into the world economy. Although Vietnam utilizes the geographical opportunities to enhance the regional cooperation, in some case, it leads to the side effect on the larger dependency on some main partners, especially China. Besides, Vietnam’s trade policy takes much attention on exporting strategy, but lack of the importing orientation, while the deficit in trade balance can be seen over the period.

Table 3. Vietnam’s foreign trade by regions and countries from 2000 to 2015 (in %)

Regions/ Countries	2000		2010		2015	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Asia region	59,80	80,50	48,00	77,33	48,97	80,63
ASEAN	16,99	25,72	14,34	19,35	11,23	14,35
China	10,60	9,90	10,11	23,61	10,23	29,83
Japan	17,78	13,46	10,70	10,63	8,70	8,58
Korea	2,43	11,63	4,28	11,51	5,50	16,64
Europe region	23,00	13,5	18,00	9,68	20,29	7,31
EU	20,78	9,69	15,77	7,5	19,1	6,3
American region	6,50	3,70	23,00	7,25	25,45	8,37
USA	5,06	2,53	19,72	4,44	20,65	4,70
Oceania region	9,60	2,30	3,91	1,86	2,11	1,49
Africa	0,75	0,20	1,70	0,19	1,94	1,17
APEC	68,40	83,68	65,56	73,66	65,80	83,20

Source: General statistics (2018).

The practice of Non-tariff measures (NTMs) in Vietnam’s trade policy

With the spectacular integration, Vietnam has been high awareness of non-tariff measures as the substitution of tariff. The rise in NTM in Vietnam mainly stems from the number of SPS and TBT measures. Although non-tariff measures have been improved, they have still conflicted and overlapped and been lack of transparency and stability.

Main components of Non-tariff measures in Vietnam

Sanitary and Phytosanitary (SPS)

The number of SPS measures imposing by Vietnam is average at 121 measures, which covers all types of agricultural products including animal and animal products (HS 01–05), vegetable products (HS 06–15), and foodstuffs (HS 16–24) with the aim to protect the consumers' health, food safety and sanitary. Besides, Vietnam has imposed SPS measures as trade-restricting instruments to protect the domestic industry because agricultural products are the comparative advantage of Vietnam in exporting. In spite of the strictly regulations in agricultural products, non-agricultural products are the exception for SPS measures. By contrast with EU, they also impose SPS measures to a variety of products (such as chemical products, wood products, textiles, metals, machinery). These measures are only related to materials and articles intended to come into contact directly or indirectly foodstuff. It shows that developed nations are not only control the products, but also the production process of them, in contrast to developing countries as Vietnam.

Technical barriers to trade

TBT measures make up 36,99% in total Non-tariff measures of Vietnam. The regulations imposing on the largest number of products include B14 (Authorization requirement), B31 (Labelling requirement), B82 (Testing requirement), B83 (Certification requirement), B42 (Transportation and storage requirement). 78% of total TBT measures cover non-agricultural products, while 26 in total of TBT (118 measures) cover agricultural products (22% respectively). The noticeable point is that 33 regulations are not applied for same products in the domestic market, focusing on motor vehicles, motorcycle, salt, cigarette. These products are also controlled strictly by government due to the infant industry (motor vehicles, motorcycle) or the monopoly (salt, cigarette).

Export-related measures

Due to the export-led country, Vietnam has much concerned export-related measures in order to meet the world's demand and to protect environment and ecosystem, as well as military affairs. Until now, Vietnam prohibit or require licenses for international trading activities, agent, selling and buying, processing and transiting 356 agro-forestry-fishery products at HS – 6 digits, chemicals for producing explosives and some rare plants. Besides, fishery products such as catfish need to meet the export technical requirement before exporting. Furthermore, two impor-

tant export products of Vietnam, namely rice and fishery products are covered the highest number of export-related measures.

Quantity and price control measures

Vietnam has been used quantity control measures since the 1990s, which are categorized into 3 groups above: i) goods subject to line management measures, ii) goods subject to conditional import, iii) goods banned from importation. These groups of products are controlled under the special control of government according to Decree 187/2013/ND-CP. Under WTO commitments, the number of products in the control of quantity restrictions has decreased. The quantity control measures cover only 7 measures, including: E112 and E113 (licensing for specific use and local production) with the aim of trading activities with scrap materials; E129 (licensing requirement on trading explosives for non-economic reasons) with the aim of security and national defense; E611 (this measure adds the tariff rate out of quota for tobacco materials. In terms of price control measures, the type of NTM aim to impose specific cost such as custom inspection, processing fee, evaluation fee for sensitive products category (cosmetic, salt, seeds of vegetable, publication and cultural products, finished pharmaceutical products).

Table 4. Non-tariff measures of Vietnam in force until 2018

Country imposing	Partner affected	Requirements	Phase	Measures
Viet Nam	All Members	Export-related measures	In force	50
Viet Nam	All Members	Other measures	In force	11
Viet Nam	All Members	Pre-shipment inspection	In force	5
Viet Nam	All Members	Price control measures	In force	7
Viet Nam	All Members	Quantity control measures	In force	7
Viet Nam	All Members	Sanitary and Phytosanitary	In force	121
Viet Nam	All Members	Technical Barriers to Trade	In force	118
Viet Nam	Bilateral	Export-related measures	In force	7
Viet Nam	Bilateral	Technical Barriers to Trade	In force	4

Source: UNCTAD, TRAINS (2016).

3. Discussion

In terms of coverage ratio and frequency ratio, the remarkable point is that both the frequency ratio and the coverage ratio of NTMs in Vietnam have made up 100% until 2015. It means that all imports are covered by at least one measure and more. In ASEAN region, there are only 3 countries with 100% of the coverage ratio, namely Singapore, Philippines, and Vietnam; while other countries such as Indonesia or Malaysia applied these instruments on a half of total products at 57,05% and 54,44% respectively (Yan, 2011). Among the non-tariff measures, SPS and TBT are the most common measures to manage the trade flow, which amount to 37,9% and 36,99% respectively (nearly 75% of total measures). At the first period of integration, Vietnam has been aware of the vital role of NTMs in trade policy.

In terms of the prevalence of NTMs (Table 5), the average number of NTMs applied to a given product is 7.5 (WITS, 2015). Each product line is covered by average 7 to 8 measures. Specifically, 78% of product lines (at 4084 in total of 5204 products 6-digits HS 2012) are applied by one to ten types of NTMs. Over 10 NTMs imposed on a given product account for over 22% in total. While Up to 90% of non-agricultural products are covered by NTMs ranging from group 1 (1 to 10 NTMs), agricultural products are imposed mainly by group 2 or 3 (between 11 and 30 NTMs). It can be seen that agricultural products are the most sensitive products so that they are controlled strongly by non-tariff measures, mainly SPS and TBT measures. Especially, Vietnam has restricted imports which can be produced domestically or imports which are the exporting-oriented product, for example: sugar, fish or aqua-product, vegetables, agricultural-processed products. The main reason is that Vietnam has rich natural resources (land, tropical climate, the variety type of geology for planting) and the abundant of labor force due to the size and age of population. As a result, the prevalence of NTMs in agricultural products importing to Vietnam is higher than non-agricultural products with the purpose of controlling the domestic market or partial protectionism the most sensitive sector; besides, it can ensure the public health and the environment, which are the non-trading purpose in trade policy.

Table 5. The number of NTMs applied to agricultural and non-agricultural products importing to Vietnam in 2015

Number of NTMs	Agricultural product	Non-agricultural product	Grand Total
1–10 NTMs	78	4006	4084
11–20 NTMs	323	235	558
21–30 NTMs	340	215	555
31–40 NTMs	1	6	7
Grand Total	742	4462	5204
Import value (million USD)	15,162.82	149,846.58	165,009.40

Source: WITS (2015).

In literature, trade liberalization promotes the variety of products. Besides, the high coverage ratio of NTMs also demonstrate the intention of protectionism in some sectoral. By the observation of NTMs imposing on top 10 most imported product, it shows that machinery/electrical equipment (HS 85,84,87) are the most heavily regulated sectors and also the economically strategic sectors for exporting and employments; so that NTMs become the instrument of policy for protectionism the sector in Vietnam. In addition, the higher regulations impose on, the higher quality of exporting improve.

Table 6. NTMs imposing on top 10 most imported product

HS	08	02	85	84	39	72	27	87	76	03
Import value	1,5	0,3	41,8	21,1	9,9	8,7	7,9	5,4	2,5	1,0
Export value	3,2	0,08	47,4	10,0	2,6	2,2	4,9	1,9	6,6	4,8
Import share(2015)	0,9%	0,2%	25,3%	12,8%	6,0%	5,2%	4,8%	3,2%	1,5%	0,6%
Export share(2015)	2,0%	0,05%	29,3%	6,2%	1,6%	1,3%	3,1%	1,2%	0,4%	2,9%
Total measures	5090	3625	3347	4491	1798	1614	321	2464	248	15829
Types of measures										
Chapter A	3800	2430	0	0	624	0	6	0	24	9755
Chapter B	678	699	1354	1606	577	664	152	1294	90	2929
Chapter E	0	0	33	0	0	0	0	0	0	0
Chapter F	87	78	800	1270	271	313	81	466	63	312
Chapter G	0	0	11	11	7	7	0	0	1	0
Chapter H	171	112	964	1459	291	341	81	704	67	603
Chapter P	348	306	185	156	6	0	1	0	0	2230

Source: WITS (2015).

Conclusions

The paper demonstrates the prevalence of NTMs in Vietnam by the descriptive analysis. As the market with the high trade openness, the product and market diversification in the structural change of trade, Vietnam are aware of the role of NTMs effecting to trade flow. 100% of both the frequency and coverage indices shows the positive response of Vietnam's trade policy and the conformity with international regulations. However, all products are simultaneously applied by multiple NTMs measures (at least 3 types of measures), focusing mainly on SPS and TBT (chapter A and B in UNCTAD classification). The most sensitive products regulated by up to 10 or more NTM are agricultural products, chemical products, minerals and light manufacturing products, tobacco, wine and alcohol drink, explosives, and other domestically-produced products. It means that NTMs demonstrate the government's efforts not only for the non-trade purpose as protecting public health, food safety, but also for the trade-impeding purpose as protecting the sensitive industry or least competitive industry. However, the implement of NTMs has some drawbacks including being out of date notification to WTO, lacking transparency, intervening trade facilitation and hiding the behaviour of trade protectionism. Sum up, Vietnam should enhance the effectiveness of implementing existing NTMs and consolidating the measures appropriately with commitments since joining international or regional integration.

References

- Baldwin, R.E. (1970). *Non-tariff Distortion in International Trade*. Washington: Brookings Institution.
- Deardorff, A.V., Stern, M.R. (1998). *Measurement of Nontariff Barriers*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Deardorff, A.V., Stern, M.R. (1985). *Methods of Measurement of Non-Tariff Barriers*. UNCTAD Document No. UNCTAD/ST/MD/28. Geneva.
- Deardorff, A.V., Stern, M.R. (1998). *Measurement of Nontariff Barriers*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Laird, S., Yeats, A. (1990). *Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis*. London and New York: Macmillan Press, Ltd. and New York University Press.
- General Statistics (2018). Office of Vietnam. Retrieved from: <https://www.gso.gov.vn> (5.03.2018).

- Mitsuyo, A., Obashi, A. (2010). *The pervasiveness of non-tariff measures in ASEAN-evidences from the inventory approach*. Studies in Trade and Investment, pp. 27–55.
- UN COMTRADE (2017). Database. International Trade Centre. Retrieved from: <https://marketanalysis.intracen.org> (5.03.2018).
- UNCTAD (2018). Classification of Non-Tariff Measures. Retrieved from: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/NTMs-Classification.aspx> (5.03.2018).
- UNCTAD (2010). *Non-tariff measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda*. Developing countries in International Trade Studies. United Nations Publication ISSN.
- UNCTAD, TRAINS (2018). NTMs database through Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP). Retrieved from: <https://i-tip.wto.org/goods> (5.02.2018).
- WCOOMD (2018). Harmonized system version 2012. Retrieved from: <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature> (5.03.2018).
- WITS NTM (2015). Retrieved from: <http://wits.worldbank.org> (5.03.2018).
- World Bank (2018). World Integrated Trade Solution Statistics. Retrieved from: <http://wits.worldbank.org> (5.03.2018).
- Yan, L., de Cordoba, S.F., Cadot, O. (2016). *Non-tariff measures in ASEAN*. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA).

CHARAKTERYSTYKA NARZĘDZI POZATARYFOWYCH W HANDLU ZAGRANICZNYM WIETNAMU

Streszczenie

Środki pozataryfowe są w ostatnich latach podstawowymi instrumentami polityki handlowej. Wysokie tempo integracji gospodarki Wietnamu z rynkiem światowym wiąże się z szerokim stosowaniem wspomnianych środków. Narzędzia pozataryfowe odgrywają obecnie mniejszą rolę w polityce handlowej krajów rozwijających się, niż rozwiniętych gospodarczo. Rosnącej otwartości gospodarki Wietnamu towarzyszy zwiększający się stopień dywersyfikacji towarowej i geograficznej obrotów handlowych.

Celem opracowania jest ukazanie specyfiki środków pozataryfowych nakładanych na import Wietnamu. Rosnąca rola tych środków w polityce handlowej Wietnamu jest zgodna z tendencjami występującymi w całej gospodarce światowej.

Słowa kluczowe: środki pozataryfowe, Wietnam

Kody JEL: F13, F14, F41, F43

Cytowanie

Nguyen, B.N. (2018). The characteristics of non-tariff measures in Vietnam foreign trade. *Studia i Prace WNEIZ US*, 53/1, 63–76. DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-05.



Michał Scheibe*

University of Szczecin

INTERACTIVE ENTERTAINMENT COMPANIES. FINANCIAL EFFECTIVENESS TENDENCIES

Abstract

The article analyse effectiveness of assets usage and financial flows in the context of profit generation by the publicly traded companies of the interactive entertainment sector and their capitalization growth. In the research the biggest American and European companies have been considered in light of their revenues and business model of programming together with publishing: Activision Blizzard, Electronic Arts, Ubisoft oraz Take-Two Interactive. There have been a few financial effectiveness ratios proposed in connection to fundamental analysis of stock market companies.

Keywords: entertainment sector, video games, stock market

Introduction

The revolution in absorbing intellectual content brought by IT industry did not only affect productivity of companies and individuals, but also provided new ways of spending leisure time. Although interactive entertainment systems had their beginnings in the 1950's, it was in 1994 when they became consumer-oriented three dimensional experiences – that combines with not only potential wide use of re-

* Adres e-mail: michal753@op.pl

al-world scanning, but also providing solutions in creating physics simulations and big data analysis. After years of technological advancements, the IT entertainment sector is entering the new age of direct virtual reality gears experiences, which may lead to combining the power of computers with human brains and direct communication between these two. All this progress should be viewed in a scope of financial results of the biggest software developers, who are also stock exchange companies.

The goal of this article is to answer the question, how interactive entertainment companies' financial effectiveness was changing during the five years.

1. Literature

The chosen topic has not been widely and publicly analysed either in Poland, nor internationally. However, there are some scientific articles concerning the sector, which is gaining importance. Both globally and in Poland, the video games market is developing very dynamically and becomes an important branch of industry and mass culture. It is a market forcing investments in technological and marketing innovations. The gaming industry is on the one hand virtual entertainment, but on the other an attractive job market. It generates demand for an increasing number of creative and qualified employees: designers, programmers, graphic designers, animators, sound engineers, screenwriters or, finally, testers (Krok, 2016). Moreover, it is considered as the industry of the future. It is highly probable that companies operating on the computer games market will be forced to develop unique operational strategies, currently not present in other areas of economic life. This will create theoretical gaps in economic sciences and management, the explanation of which will need scientific efforts (Nowicki, 2013). It combines with certain financial needs. High potential is also high risk, with a simultaneous high capital intensity. As such, the cash acquisition is difficult considering basic sources. In this way, there appears to be a product gap in financial markets. A response to the demand for new financial instruments are activities to adjust venture capital and create a completely new instrument, crowdfunding (Wróbel, 2013). Considering these views, financial effectiveness of such companies becomes an even more crucial area of interest – it may not only allow these companies to generate return for long-term shareholders, but even enable a beginning of financing at the start-up level. Although there are a lot of press publications concerning specific companies or reports about the sector as

a whole, the author did not encounter any research assessing financial performance of such companies in context of a stock exchange reality and financial effectiveness. As such the value of this article is even greater.

The chosen ratios of financial effectiveness are as follows: net income/revenue, revenue/total assets, net income/total assets, net income/net assets. These ratios reflect the approach of estimating company's ability to use its assets in order to generate revenue and net income. Glen Arnold in his *The Financial Times Guide to Value Investing – How to Become a Disciplined Investor* writes about the importance of proper usage of company's capital (Polish Edition, PWN, 2010). As such, mentioned ratios are proposed by the author of this article to show in a complex way how well assets are being used to generate financial flows and what are the relations of those flows – among them is ROA, which is the Return on Investment Ratio or, in other words, net income/total assets ratio and alterations of it (CFI, 2018). As a context, it is also worth to look at Benjamin's Graham valuation of net assets (Graham, Polish Edition, 2012). In his approach, net assets show the actual value of the company (as being a difference between assets and liabilities).

The net income/net assets shows the real surplus cash generating power of the company with consideration of its liabilities, ergo it is the most important one. The revenue/total assets ratio, shows what is the power of assets to generate financial flows, which is crucial to sustaining sales and market share.

As net income/revenue and net income/total assets ratios are also valuable, they show here a broader context, but are less important – none of them includes liabilities, which are crucial to sustaining financial health of the company and both consider strictly net income, which may or may not occur given the certain moment in the cycle.

2. Methodology

The methodology of the research is as follows: among companies which develop entertainment software there were chosen only those which are stock market companies and with revenues provided from entertainment software development bigger than 1 bln USD in 2016. Companies, which develop such entertainment, but do not reveal detailed financial information in this regard were excluded from the research (Sony, Microsoft), as well as companies which create selling platforms for it, but do

not develop such a software (Google, Apple). The timeframe of the research concerns years 2012–2016, as five years are widely considered as a medium investment term.

In every case, data concerning stock price was chosen to reflect company's value on one day after releasing 4th quarter (ergo: annual) results. Such a choice provides the reflection of the most crucial information concerning company's financials being publicly revealed and including investor's ability to assess and value newest data. Although one of the analysed companies is French, the data is being compared with USA companies in order to reflect official accounting standards in every economy. As such, companies are being analysed with respect to regional laws. Having said that, only the effectiveness of companies' financials is being analysed, not valuation as it may differ accordingly to investor's approach.

3. Results

The global market of interactive entertainment (known also as digital gaming industry, although this description does not reflect the level of advancement of the software created) in 2016 had a value of 101.1 bln USD. Analytical company Newzoo estimates that its value will grow up to 128.5 bln in 2020. In 2016, the biggest part of the market belonged to console gaming (32%), second was smartphone area (29%), 25% was covered by boxed/downloaded PC games, 10% was related to tablets and 5% to PC internet browsers. It is significant to notice, that the biggest of those markets are strongly synchronized – software released for consoles is often simultaneously available for PC. Similar relation has place between smartphones and tablets. In such a view, 57% of the market belongs to consoles/PCs and 39% to smartphones/tablets. For the purpose of this article, the first combined market has a crucial meaning, as most of the analysed companies create software for this area.

As of second quarter 2016, Asia-Pacific region was the most valuable for the whole interactive entertainment market, it was responsible for 47% of the market value, which was 46.6 bln USD (China itself for 24.4 bln USD), North America for 25% (25.4 bln USD), Europe, Middle-East, Africa for 24% (23.5 bln USD) and Latin America for 4% (4.1 bln USD). Region of Asia-Pacific was responsible for the 58% of the whole market's growth. The whole market grew in comparison to 2015 by 10% (from 91.8 bln USD).

3.1. Financial data of chosen companies

A) Activision Blizzard

The stock price has grown from 12.79 USD in 2012 to 46.94 in 2016, which was a gain of 267%. Nevertheless, market capitalization grew from 14.299 bln USD to 35.393 bln USD, as there was a stock buyback in the meantime. Revenue grew, but net income deteriorated. There was also a significant gain in liabilities – they more than doubled.

Table 1. Activision Blizzard Financial Results and Ratios

Activision Blizzard*	2012	2013	2014	2015	2016
Revenues	4856	4583	4408	4664	6608
Net income	1149	1010	835	892	966
Total assets	14 200	13 947	14 637	15 246	17 452
Cash and investments	3959	4452	4867	1840	3271
Total liabilities	2883	7390	7513	7178	8333
Market cap.	14 299	19 644	15 667	20 485	35 393
Stock price	12.79 (08.02.2013)	18.98 (07.02.2014)	21.58 (06.02.2015)	27.72 (12.02.2016)	46.94 (10.02.2017)
Weighted average number of shares outstanding assuming dilution	1 118 000 000	1 035 000 000	726 000 000	739 000 000	754 000 000
Net income/revenue	0.24	0.22	0.19	0.19	0.15
Revenue/Total assets	0.34	0.33	0.30	0.31	0.38
Net income/Total assets	0.08	0.07	0.06	0.06	0.06
Net income/Net assets	0.1	0.15	0.12	0.11	0.11

* All data in billions of USD except stock price and share number.

Source: Activision Blizzard Investor Relations and own ratios estimations.

B) Electronic Arts

Revenues of the company were mostly stable, seeing a small change from 3.797 bln USD in 2012 to 4.845 in 2016. However, the net income has grown substantially, from 98 mln USD in the beginning of the timeline, up to 967 mln USD at the end. Also, total assets have grown from 5.070 bln USD to 7.718 bln USD accordingly. Stock price has grown by 402 % accordingly in that period.

Table 2. Electronic Arts Financial Results and Ratios

Electronic Arts*	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Net revenue	3797	3575	4515	4396	4845
Net income	98	8	875	1156	967
Total assets	5070	5716	6147	7050	7718
Cash and cash equivalents	1292	1782	2068	2493	2565
Total liabilities	2803	3294	3080	3652	3658
Market cap.	6748	10 728	19 802	24 215	33 962
Stock price	21.56 (07.05.2013)	33.95 (07.05.2014)	60.93 (06.05.2015)	73.38 (11.05.2016)	108.16 (10.05.2017)
Diluted weighted average number of shares outstanding	313 000 000	316 000 000	325 000 000	330 000 000	314 000 000
Net income/Net revenue	0.03	0	0.19	0.26	0.2
Net revenue/Total assets	0.75	0.63	0.73	0.62	0.63
Net income/Total assets	0.02	0	0.14	0.16	0.13
Net income/Net assets	0.04	0	0.29	0.34	0.24

* All data in billions of USD except stock price and share number; fiscal years crossing calendar years.

Source: Electronic Arts Investor Relations and own ratios estimations.

C) Ubisoft

Sales have grown from 1.256 to 1460 in the analysed period, by about 16%. However, net income rose more rapidly, by 152%, from 69 mln EUR to 174 mln EUR. Assets grew by 105%, from 1.257 to 2.582 bln EUR. Stock price has grown by 395%, from 9.49 EUR to 46.97 EUR.

Table 3. Ubisoft Financial Results and Ratios

Ubisoft*	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Sales	1256	1007	1464	1394	1460
Net income (non-IFRS)	69	-49	113	129	174
Total assets	1257	1339	1752	2021	2582
Cash and cash equivalents	238	238	657	462	853

Ubisoft*	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Total liabilities	419	529	773	1002	1448
Market cap.	924	1509	1790	3428	5621
Stock price	9.49 (16.05.2013)	14.06 (16.05.2014)	15.80 (13.05.2015)	30.02 (13.05.2016)	46.97 (17.05.2017)
Diluted weighted average number of shares in issue (as is)	97 316 057	107 342 642	113 297 751	114 198 228	119 676 950
Net income/sales	0.05	-0.05	0.08	0.09	0.12
Sales/Total assets	1	0.75	0.84	0.69	0.57
Net income/Total assets	0.05	-0.04	0.06	0.06	0.07
Net income/Net assets	0.08	-0.06	0.12	0.13	0.15

* All data provided in EUR and IFRS format (except otherwise noted), as the company is European and listed on Euronext Paris compartiment A – Euronext Paris de Nyse Euronext (France).

Source: Ubisoft Investor Relations and own ratios estimations.

D) Take-Two Interactive

Revenue has grown by 46%, however it was very volatile. The highest value of it, 2.351 bln USD, was in 2013/2014, and the lowest, 1.083 bln USD, in 2014/2015. Net income had a high differentiation each year, starting from loss (-30 mln USD) in the first year, next year it grew to 362 mln USD. Losses in the next two years, as revenues changes, prove that business is highly cyclical even in the very short periods. Last year of research saw net income of 67 mln USD. Assets grew from 1.277 bln USD to 3.149 bln USD, by 147%. Nevertheless of inconsistent revenues and net income, stock price has changed from 16.54 USD to 77.73 USD, by 370%.

Table 4. Take-Two Interactive Financial Results and Ratios

Take-Two Interactive*	2012/13 (rel. 13.05.2013)	2013/14 (rel. 13.05.2014)	2014/15 (rel. 18.05.2015)	2015/16 (rel. 18.05.2016)	2016/17 (rel. 23.05.2017)
Net revenue	1215	2351	1083	1414	1778
Net income	-30	362	-280	-8	67
Total assets	1277	1800	2231	2590	3149
Cash and cash equivalents	403	935	911	799	943
Total liabilities	690	998	1668	2009	2145
Market cap.	1416	2368	2300	3111	7313

Take-Two Interactive*	2012/13 (rel. 13.05.2013)	2013/14 (rel. 13.05.2014)	2014/15 (rel. 18.05.2015)	2015/16 (rel. 18.05.2016)	2016/17 (rel. 23.05.2017)
Stock price	16.54 (adj.14.05.2013)	18.99 (adj.14.05.2014)	28.62 (adj.19.05.2015)	37.29 (adj.19.05.2016)	77.73 (adj.24.05.2017)
Diluted weighted average number of shares outstanding	85 581 000	124 710 000	80 367 000	83 417 000	94 073 000
Net income/ Net revenue	-0.02	0.15	-0.26	-0.01	0.04
Net revenue/ Total assets	0.95	1.31	0.49	0.55	0.56
Net income/ Total assets	-0.02	0.2	-0.13	0	0.02
Net income/ Net assets	-0.05	0.45	-0.5	-0.01	0.07

* All data in billions of USD except stock price and share number; fiscal years crossing calendar years.

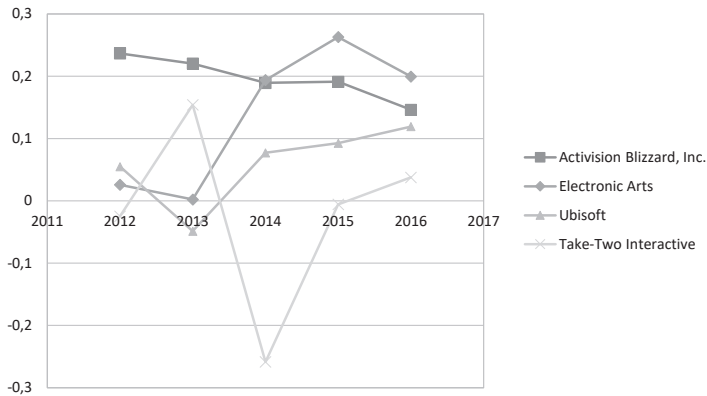
Source: Take-Two Interactive Investor Relations and own ratios estimations.

3.2. Business Effectiveness Ratios Comparison

A) Net income/Revenue

The most successful company in providing relatively high net income/revenue ratio in the long term was Activision Blizzard. The highest score of it was 0.24 in 2012 and although since then it has slightly deteriorated (to 0.15 in 2016), the range of it is consistently stays between those values. Situation is much different when concerning other researched companies: in the beginning of the timeline they had low or none (Take-Two Interactive) level of net income. However, both Electronic Arts and Ubisoft have improved their ratios: EA to 0.26 in 2015/2016 and Ubisoft up to 0.12 in 2016/2017. Situation is not so clear with Take-Two Interactive, as after a big improvement in 2013/2014 (0.15), it has plummeted to -0.26 in the next financial year. Since then the ratio has been growing, although not achieving formerly higher level – in 2016/2017 it was 0.04. In all cases there is a tendency of improving or sustaining the ability of revenues to generate net income. In the longer term it appears however to be most difficult for Take-Two Interactive.

Graph 1. Interactive Entertainment Companies Net Income/Revenue Ratios



Source: Own estimations based on financial results.

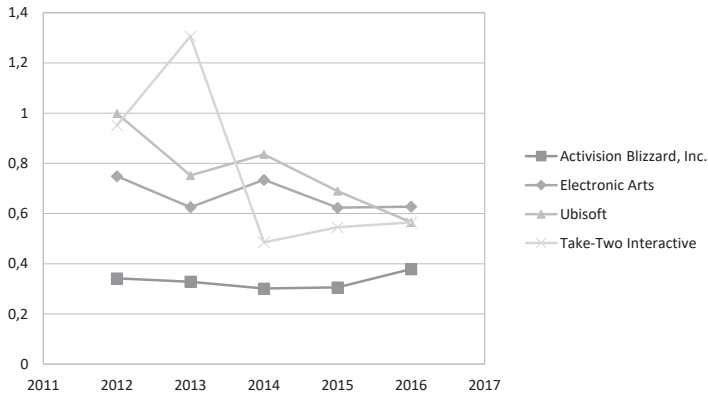
B) Revenue/Total assets

In matter of revenue/total assets three companies have deteriorated their levels, but have met at the similar level of around 0.6. The lowest level was obtained by Activision Blizzard of around 0.4, however it is higher than in previous years. Although this ratio is not so important as the previous one in matter of financial strength, it shows how well assets are being used for generating revenue, which is important for the long term management assessment. The best in this matter was Electronic Arts.

C) Net income/Total assets

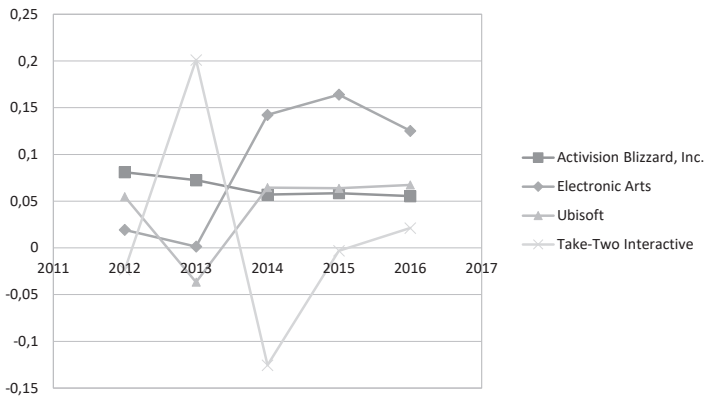
As a complementary ratio, net income/total assets clearly shows how assets are able to generate net income. As in previous cases, Take-Two Interactive is very volatile, but with improving tendency in two last years. Electronic Arts was the best once again in the last year, but during two years before it had the best levels as well. In last three years Activision Blizzard and Ubisoft were in the middle of the group with the very similar values to each other. Activision Blizzard, once again, had the least volatile ratio.

Graph 2. Interactive Entertainment Companies Revenue/Total Assets Ratios



Source: Own estimations based on financial results.

Graph 3. Interactive Entertainment Companies Net Income/Total Assets Ratios



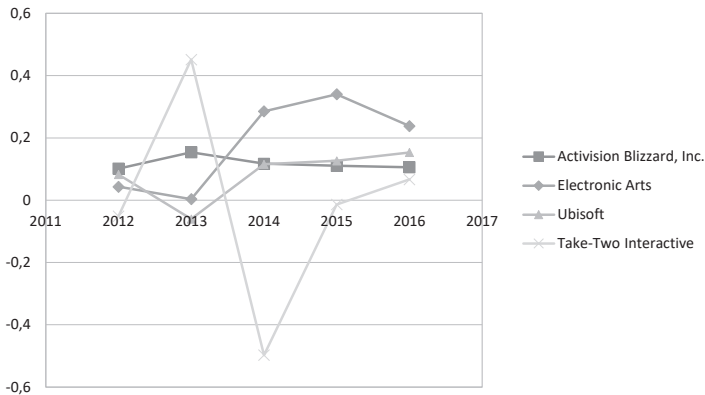
Source: Source: Own estimations based on financial results.

D) Net income/Net assets

Ratio which says the most about financial health of those companies is net income/net assets ratio. It shows how much actual profit is provided by the company with the strongest assets-liabilities relation. Once again Activision Blizzard has been sustaining mostly its levels, with Ubisoft and Take-Two Interactive improving. However,

the best ratio in the last three years of timeframe belonged to Electronic Arts. The most risky one was Take-Two Interactive.

Graph 4. Interactive Entertainment Companies Net Income/Net Assets Ratios



Source: Own estimations based on financial results.

E) Ratios changes in the 5 year period

Concerning profitability (net income/revenue) three companies have seen significant gains, however usage of total assets to generate revenues deteriorated in same three companies as well. Net income in the same companies have grown when compared to total assets value. In net income/net assets ratio all companies have shown improvements, the biggest by Electronic Arts with 500% gain and Take-Two Interactive as the second one, with 140% gain.

Table 5. Percentage Changes Comparison of Financial Ratios in Analysed Time Period

Growth by (%) during 5 years	Activision Blizzard	Electronic Arts	Ubisoft	Take-Two Interactive
Net income/Revenue	-37%	567%	140%	300%
Revenue/Total asset	12%	-16%	-43%	-41%
Net income/Total assets	-25%	550%	40%	200%
Net income/Net assets	10%	500%	87,5%	140%

Source: Own estimations based on financial results.

4. Discussion

Interactive entertainment is a very diversified business, mainly because of different ways of content absorption by customers (PCs, TV consoles, handheld consoles, mobile, Virtual Reality, Augmented Reality). Subscription services and digital distribution of not only main, but also complementary, products position the sector to overcome potential losses. Growing market of digital entertainment may provide vast further opportunities for analysed and other companies of the sector: developing new ways of interaction and software architecture, cooperating with hardware producers to best utilize its features, re-imagining already created software and entering new countries, altogether with not yet penetrated segments. It should be discussed which revenue streams are the most efficient in the long term and how assets could be utilized: whether relatively old intellectual property (IP) should be remade, re-released for new systems, continued by sequels or left behind and forgotten. Also, the crucial question is, what are the main factors decisive for customers choices concerning way of IP absorption and types of it.

Conclusion

Tendencies of financial effectiveness in analysed companies are diversified. Given the best ratio, which shows how much net income is generated by net assets, at the end of the five year period the best effects were shown by Electronic Arts (0,24), followed by Ubisoft (0,15), Activision Blizzard (0,11) and Take-Two Interactive (0,07). In case of the first company, it was an improvement by 500% (0,04 in 2012/2013), in the second it grew by 87,5%, in the third by 10% and in the last by 140%.

However, as the sector is cyclical and prone to sudden changes connected to certain title releases, it is also important to notice how much revenue is being generated by the assets, as the net income (meaning net profit) may or may not occur in accordance to certain moment. In this regard, only Activision Blizzard has improved its results, showing revenue/total assets ratio growing by 12%, up to 0.38 from 0.34. The rest of the companies has shown downgrades: Take-Two Interactive by 41% (from 0.95 to 0.56), Ubisoft by 43 % (from 1 to 0,57) and Electronic Arts by 16% (from 0.75 to 0.63).

Net income/Revenue, which is a popular financial markets focus ratio, has increased in three companies (the most for Electronic Arts, 567%). Net income/Total

assets grew as well for the same three companies, with Electronic Arts leading the way as well with 550% gain, and Activision Blizzard deteriorating by 25%.

Interactive entertainment is a growing, innovative and financially potent sector. All analysed companies have provided gains in revenue, assets and stock price, with the latter average 359% in the 5-year period. Although growth of net income was inconsistent, it was due to cyclical nature of the sector. Sustaining healthy level of revenues from assets is a viable power of the business model, as best shown by Activision-Blizzard and Electronic Arts. The former company is the best example how its competitors may strive to overcome cyclical financial changes. On the other hand, Electronic Arts and Take-Two Interactive show how improvement in financial condition may be rapid. However, the latter also shows how deterioration of it may come swiftly.

Literature:

- Activision Blizzard – Annual Report – Form 10-K. Retrieved from: <http://files.shareholder.com/downloads/ACTI/5289506998x0xS1047469-14-1688/718877/filing.pdf>, 03.03.2014 (11.12.2017).
- Activision Blizzard Announces Better-Than-Expected and Record Fourth-Quarter and 2016 Financial Results. Retrieved from: <http://investor.activision.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=1011345>, 09.02.17 (11.12.2017).
- Activision Blizzard Announces Better-Than-Expected Fourth Quarter And Calendar Year 2012 Results. Retrieved from: http://files.shareholder.com/downloads/ACTI/5289506998x0x634081/FBB6A75D-F965-442B-8D6A-BDE335918118/Q4_2012_atvi_press_release.pdf 07.02.2013 (11.12.2017).
- Activision Blizzard Announces Better-Than-Expected Fourth Quarter and Calendar Year 2013 Results. Retrieved from: http://files.shareholder.com/downloads/ACTI/5289506998x0x724014/9B1383C9-AC48-4600-800A-536E7F7A9D96/ATVI_Q4_2013_Earnings_Release_with_tables.pdf, 06.02.2014 (11.12.2017).
- Activision Blizzard Announces Fourth Quarter and Full Year 2015 Financial Results. Retrieved from: <http://investor.activision.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=954612>, 11.02.2016 (11.12.2017).
- Activision Blizzard Announces Record Fourth Quarter and Full Year Earnings Per Share. Retrieved from: http://files.shareholder.com/downloads/ACTI/5289506998x0x807511/3FF882C5-E09D-4270-B7E3-EC34F6138AD3/Q4_2014_ATVI_Earnings_Press_Release.pdf, 05.02.2015 (11.02.2017).

- Arnold, G. (2010). *Inwestowanie w wartość*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Arnold, G. (2010). *The Financial Times Guide to Value Investing – How to Become a Disciplined Investor*, Polish Edition. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- CFI (Corporate Finance Institute). *Return on Assets and ROA Formula*. Retrieved from: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/return-on-assets-roa-formula> (05.2018).
- Electronic Arts Reports Q4 FY13 and FY13 Financial Results. 05.2018. Retrieved from: <http://investor.ea.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=762744>, 07.05.2013 (11.12.2017).
- Electronic Arts Reports Q4 FY14 and FY14 Financial Results. Retrieved from: <http://investor.ea.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=845771>, 06.05.2014 (11.12.2017).
- Electronic Arts Reports Q4 FY15 and Full Year FY15 Financial Results. Retrieved from: <http://investor.ea.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=910982>, 05.05.2015 (11.12.2017).
- Electronic Arts Reports Q4 FY16 and Full Year FY16 Financial Results. Retrieved from: <http://investor.ea.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=970304>, 10.05.2016 (11.12.2017).
- Electronic Arts Reports Q4 FY17 and Full Year FY17 Financial Results. Retrieved from: <http://investor.ea.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=1025604>, 09.05.2017 (11.12.2017).
- Graham, B. (2012). *Inteligentny Inwestor*. Warszawa: Studio Emka.
- Graham, B., Zweig, J., (2012). *The Intelligent Investor*. Polish Edition. Warszawa: Studio Emka.
- Krok, E., (2016). The Video Game Market and its Participants. *Studia Informatica Pomerania*, 2 (40).
- Nowicki, M. (2013). Characteristics and Selected Financing Mechanisms of Computer Games Sector – in Poland and Abroad. *Zarządzanie i Finanse*, 1 (4), 363–382.
- Take-Two Interactive Software, Inc. 2017 Annual Report. Retrieved from: <http://ir.take2games.com/phoenix.zhtml?c=86428&p=irol-reportsannual> (9.11.2017).
- Take-Two Interactive Software, Inc. Reports Record Results for Fiscal Year 2014. Retrieved from: <http://ir.take2games.com/phoenix.zhtml?c=86428&p=irol-newsArticle&ID=1930485>, 13.05.2014 (9.11.2017).
- Take-Two Interactive Software, Inc. Reports Strong Results for Fiscal Year 2015. Retrieved from: <http://ir.take2games.com/phoenix.zhtml?c=86428&p=irol-newsArticle&ID=2049380>, 18.05.2015 (9.11.2017).
- Take-Two Interactive Software, Inc. Reports Strong Results for Fiscal Year 2017 Retrieved from: <http://ir.take2games.com/phoenix.zhtml?c=86428&p=irol-newsArticle&ID=2275960>, 23.05.2017 (9.11.2017).

- Take-Two Interactive Software, Inc. Reports Strong Results for Fourth Quarter and Fiscal Year 2013. Retrieved from: <http://ir.take2games.com/phoenix.zhtml?c=86428&p=irol-news-Article&ID=1818758>, 13.05.2013 (9.11.2017).
- Take-Two Interactive Software, Inc. Reports Stronger-Than-Expected Results for Fiscal Year 2016. Retrieved from: <http://ir.take2games.com/phoenix.zhtml?c=86428&p=irol-news-Article&ID=2169446>, 18.05.2016 (9.11.2017).
- Ubisoft® Reports Full-Year 2012-13 Sales and Earnings Figures. Retrieved from: https://ubistatic19-a.akamaihd.net/comsite_common/en-US/images/Ubisoft%20FY13%20earnings%20English%20finalC_tcm99-97146_tcm99-196733-32.pdf, 15.05.2013 (7.11.2017).
- Ubisoft® Reports Full-Year 2013-14 Sales and Earnings Figures. Retrieved from: https://ubistatic19-a.akamaihd.net/comsite_common/en-US/images/18ubisoft%20fy14%20earnings%20english%20final_tcm99-143202_tcm99-196733-32.pdf, 15.05.2014 (7.11.2017).
- Ubisoft® Reports Full-Year 2014-15 Sales and Earnings Figures. Retrieved from: https://ubistatic19-a.akamaihd.net/comsite_common/en-US/images/02ubisoft%20fy15%20earnings%20english%20final_tcm99-202503_tcm99-196733-32.pdf, 12.05.2015 (7.11.2017).
- Ubisoft® Reports Full-Year 2015-16 Sales and Earnings Figures. Retrieved from: https://ubistatic19-a.akamaihd.net/comsite_common/en-US/images/04ubisoft%20fy16%20english%20final_tcm99-250447_tcm99-196733-32.pdf, 12.05.2016 (7.11.2017).
- Ubisoft® Reports Full-Year 2016-17 Sales and Earnings Figures. Retrieved from: https://ubistatic19-a.akamaihd.net/comsite_common/en-US/images/UbisoftFY17earningsEng-final_tcm99-290721_tcm99-196733-32.pdf, 16.05.2017 (7.11.2017).
- Wróbel, D. (2013). Influence of Creative Industries of Financial Instrument. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 107, 115–128.

**PRZEDSIĘBIORSTWA INTERAKTYWNEGO
SEKTORA ROZRYWKOWEGO.
TENDENCJE ZMIAN EFEKTYWNOŚCI FINANSOWEJ**

Streszczenie

Artykuł bada efektywność wykorzystania aktywów i przepływów pieniężnych w kontekście generowania zysków przez publicznie notowane przedsiębiorstwa z sektora rozrywki interaktywnej oraz wzrostu ich kapitalizacji. W analizie wzięto pod uwagę największe globalne przedsiębiorstwa amerykańskie i europejskie pod względem przychodów, zajmujące się wyłącznie pracami programistycznymi i wydawniczymi: Activision Blizzard, Electronic Arts, Ubisoft oraz Take-Two Interactive. Wyszczególniono kilka wskaźników efektywności finansowej w odniesieniu do analizy fundamentalnej spółek giełdowych.

Słowa kluczowe: sektor rozrywkowy, gry video, giełda

Kody JEL: E22, F21, G11, G23, G24

Cytowanie

Scheibe, M. (2018). Interactive entertainment companies. Financial effectiveness tendencies. *Studia i Prace WNEIZ US*, 53/1, 77–92. DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-06.



DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-07

Marzena Szewczuk-Stępień*

Łukasz Mach**

Politechnika Opolska

GOSPODARKA REGIONALNA – POTENCJAŁ WOJEWÓDZTWA OPOLSKIEGO W ŚWIETLE RANKINGU „ZŁOTA SETKA”

Streszczenie

Artykuł podejmuje tematykę gospodarki regionalnej oraz ukazuje potencjał rozwojowy przedsiębiorstw województwa opolskiego. Wymiar badawczy opracowania przedstawiono na przykładzie rankingu najlepszych firm w regionie, tzw. „Złotej Setki”. W opracowaniu zaprezentowano założenia metodologiczne towarzyszące tworzeniu list rankingowych oraz wyniki 5. edycji wraz z krótkim omówieniem. „Złota Setka” to nie tylko ranking, ale okazja do głębszej analizy opolskiej gospodarki, stąd celem przygotowania przedmiotowego opracowania stała się chęć nakreślenia obrazu województwa opolskiego przez pryzmat wyników tworzonych rankingów i wniosków płynących z tych analiz. W opracowaniu wykorzystano dane finansowe przedsiębiorstw, które mają obowiązek sprawozdawczy w Krajowym Rejestrze Sądowym. Ranking prezentowany w roku 2017 obejmuje dane finansowe z okresu 2015 i 2016 roku.

Słowa kluczowe: gospodarka regionalna, ranking przedsiębiorstw, najlepsze przedsiębiorstwa, potencjał rozwojowy

* Adres email: m.szewczuk-stepien@po.opole.pl

** Adres email: l.mach@po.opole.pl

Wprowadzenie

Silną i konkurencyjną gospodarkę regionalną można budować bazując na unikatowym potencjale przedsiębiorstw i zdolności do wprowadzania innowacji (Szewczuk-Stępień, Walewska, 2017, s. 119–124; Adamska, 2011, s. 123–130), a także przewadze uzyskiwanej dzięki posiadanej informacji (gospodarka oparta na wiedzy) (Mach, 2014, s. 55–64), niepowtarzalnym umiejętnościom tworzenia wiedzy i zdolności uczenia się (kapitał ludzki i społeczny) (Strzelecki, 2011, s. 49–79) czy umiejętności nawiązywania współpracy i tworzenia relacji sieciowych (Ejsmont, Klemens, Moczala, 2016, s. 9–34). Wykorzystywanie szans identyfikowanych w otoczeniu, radzenie sobie z rozpoznanymi trudnościami i dążenie do osiągnięcia założonego celu pozwala na generowanie różnorodności wykorzystywanej w produktach i/lub procesach. Niewątpliwie na sukces pojedynczego przedsiębiorstwa będą miały wpływ takie czynniki jak: skuteczna realizacja planu rozwoju (strategia), wysoka jakość działalności (produkty, usługi), działalność marketingowa (marka, wizerunek, budowanie więzi z klientem) oraz równowaga finansowa (płynność) (Niezurawski, Duarte, Niezurawska, 2016, s. 240–253). Sukcesem będzie również dostrzeżenie działalności firmy i docenienie jej aktywności w różnego rodzaju konkursach, plebiscytach czy rankingach (Szewczyk, 2016, s.127–135). Udział w konkursach: „Gazete Biznesu”, „Diamenty Forbesa” czy znalezienie się w rankingu „Wprost” stanowi nobilitację dla przedsiębiorstw, a znalezienie się w czołówce nagrodzonych czy wyróżnionych pozwala firmie dodatkowo budować w świadomości klientów obraz silnej i docenianej marki. W województwie opolskim organizowanych jest kilka podobnych inicjatyw, a są to „Opolska Marka”, „Laury Kompetencji i Umiejętności” czy „Złota Setka”. To właśnie tworzenie rankingów „Złotej Setki” najlepszych firm województwa opolskiego (firm kluczowych dla stabilności i rozwoju gospodarki województwa) stało się inspiracją do przygotowania niniejszego opracowania i zaprezentowania idei oraz wyników najnowszego rankingu. „Złota Setka” to nie tylko klasyfikacja, ale okazja do głębszej analizy opolskiej gospodarki. Większość firm, dzięki powiązaniom i współpracy z innymi podmiotami, działa nie tylko w regionie, ale oddziałuje na inne okręgi w kraju i za granicą. Corocznie opracowywany ranking „Złota Setka” pozwala na stwierdzenie, że silne podmioty gospodarcze są stabilne w swoim rozwoju, a ich pozycja rynkowa wzrasta. Oczywiście pojawiają

się też nowe przedsiębiorstwa, które szukają swego miejsca na rynku i wykorzystują nadarzające się okazje rynkowe, posiłkując się swoim unikatowym potencjałem.

1. Założenia metodologiczne tworzenia rankingu

Ranking „Złota Setka” powstaje od 2012 roku. Inicjatorem tej klasyfikacji jest wydawca „Nowej Trybuny Opolskiej”, natomiast za opracowanie metodologii oraz realizację badań odpowiada Wydział Ekonomii i Zarządzania Politechniki Opolskiej. Ranking „Złota Setka” jest corocznie tworzony w dwóch niezależnych od siebie kategoriach, są to: „Filary Opolskiej Gospodarki” oraz „Finansowe Tygrysy Opolskiej Gospodarki”. Przyjęte założenia wstępne (dostępność, kompletność) warunkują kryteria obligatoryjne przy doborze próby badawczej – wybór przedsiębiorstw do analizy wśród podmiotów mających obowiązek sprawozdawczy w Krajowym Rejestrze Sądowym. Przy tworzeniu list rankingowych pod uwagę brane są tylko te firmy, które w badanym roku osiągnęły obrót co najmniej 25 mln zł, w ostatnich dwóch latach analizy uzyskały dodatni wynik finansowy netto oraz przedstawiły kompletne dane do rejestru. W wykazie nie uwzględniane są szkoły wyższe, szpitale, instytuty badawcze, jednostki badawczo-rozwojowe i towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Lista rankingowa jest tworzona na podstawie danych finansowych przedsiębiorstw, czyli źródłem informacji są rachunek zysków i strat oraz bilans. Ranking „Tygrysy Opolskiej Gospodarki” mierzy, wykorzystując miernik syntetyczny, potencjał finansowy opolskich przedsiębiorstw, pokazuje regionalnych liderów w rocznym ujęciu czasowym. Wymiary finansowe obejmują takie atrybuty jak: rentowność kapitałów własnych, wskaźnik rentowności sprzedaży, dynamikę wzrostu przychodów, dynamikę wzrostu zysku i wynik netto. Wieloaspektowość wskaźników w tym zestawieniu sprawia, że w poszczególnych latach firmy nie tylko zmieniają w nim pozycje, ale niektóre zupełnie z niego znikają, a w ich miejsca pojawiają się nowe. Ten ranking oddaje bowiem sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa w analizowanym okresie. Natomiast w tworzeniu rankingu „Filary Opolskiej Gospodarki”, jako kryterium wyróżniania przedsiębiorstw uwzględnia się wyłącznie osiągnięty przez nich wynik netto. Dodatkowo celem dopełnienia prezentowanych wyników, oprócz wyniku netto, prezentowany jest ogólny stan zadłużenia firmy oraz jej płynność bieżąca (stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych).

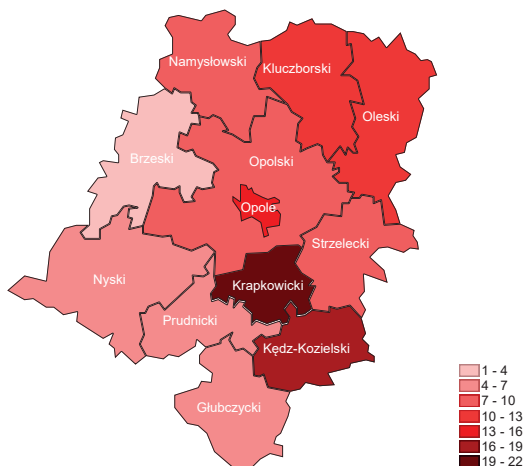
2. Prezentacja 5. edycji rankingu

Porównując próbę badawczą uwzględnioną w rankingu „Złota Setka” 2017 w odniesieniu do danych prezentowanych przez GUS, otrzymano w ujęciu wartościowym, następujące procentowe poziomy pokrycia: wynik netto – 80%, przychody ze sprzedaży – 75%, aktywa obrotowe – 73%, zapasy – 71% oraz inwestycje krótkookresowe – 74%. Tak prezentujące się wartości stanowią o regionalnej reprezentatywności przeprowadzonych badań. Biorąc pod uwagę formę prawną podmiotów, które znalazły się na listach rankingowych, sytuacja wygląda następująco: 78% stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 20% działa w formie spółek akcyjnych, natomiast zarówno spółdzielnie, jak i przedsiębiorstwa państwowe reprezentowane były przez 1% tych podmiotów. Analizując wynik netto przedsiębiorstw z uwzględnieniem formy prawnej, zaobserwowano, że obraz podmiotów gospodarczych, które osiągnęły średnio wartość kształtuje się na poziomie:

- sp. z o.o. – 9,6 mln złotych,
- spółki akcyjne – 23,2 mln złotych,
- spółdzielnie – 1,9 mln złotych,
- przedsiębiorstwa państwowe – 6,6 mln złotych.

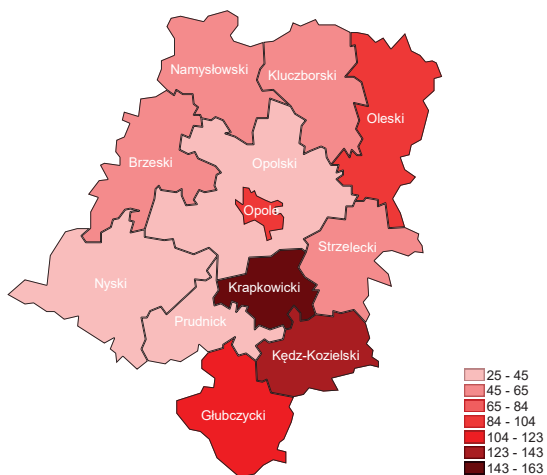
W wyniku przeprowadzonych analiz można opracować mapę silnych i mocnych gospodarczo obszarów w regionie. Uwzględniając na przykład przeciętny wynik netto uzyskiwany przez przedsiębiorstwa, można zauważyć, że liderami w województwie są powiaty krapkowicki oraz kędzierzyńsko-kozielski (por. rys. 1). Podobna sytuacja w analizie geolokalizacyjnej ma miejsce, gdy pod uwagę bierze się średni kapitał własny jaki posiadają przedsiębiorstwa w danym powiecie. W tym przypadku również powiaty krapkowicki oraz kędzierzyńsko-kozielski są wyraźnymi liderami (por. rys. 2). Dokonując analiz destymulant gospodarczych, czyli kształtowania się zapasów oraz zobowiązań krótkookresowych w poszczególnych powiatach, możemy stwierdzić, że powiat opolski wypada najmniej korzystnie w tym aspekcie (por. rys. 3).

Rysunek 1. Wynik netto przedsiębiorstw rankingu „Złota Setka” 5. edycja (w mln zł)



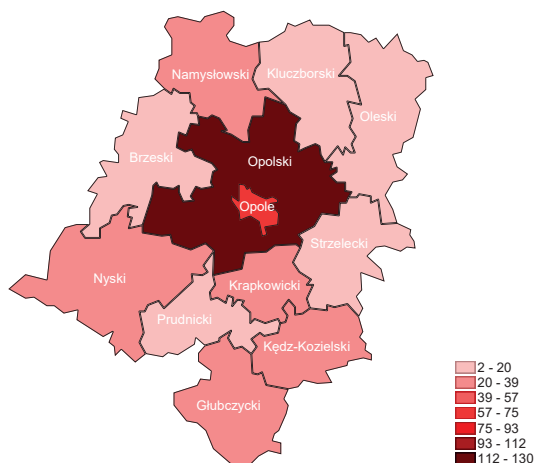
Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem programu Dell Statistica 13.

Rysunek 2. Kapitał własny przedsiębiorstw rankingu „Złota Setka” 5. edycja (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem programu Dell Statistica 13.

Rysunek 3. Zapasy przedsiębiorstw rankingu „Złota Setka” 5. edycja (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem programu Dell Statistica 13.

Pogłębiona analiza rankingów pozwala również na wytypowanie mocnych i silnych branż. Znaczącym sektorem przemysłowym województwa opolskiego jest produkcja cementu, wapna oraz branża chemiczna. Potwierdza to działalność takich firm jak: Góraźdze Cement S.A., Grupa Azoty Zakłady Azotowe Kędzierzyn S.A., Brenntag Polska Sp. z o.o., Pfeleiderer Silekol Sp. z o.o., Cementownia Odra S.A., PCC Synteza S.A. Wszystkie te podmioty znalazły się w pierwszej 50 rankingu „Filarów Opolskiej Gospodarki”. Należy również zaznaczyć, że pierwsze trzy miejsca w tej klasyfikacji zajmują firmy reprezentujące te branże. Kolejnym sektorem o znaczącej pozycji w województwie opolskim jest szeroko pojęta branża produkcyjno-przemysłowo-budowlana. W grupie tej należy docenić działalność takich firm jak: Multiserwis Sp. z o.o., Marcegaglia Poland Sp. z o.o., Pfeleiderer Silekol Sp. z o.o., Famur Famak S.A., Diehl Controls Polska Sp. z o.o., Jokey Plastik Blachownia Sp. z o.o., Kaye Aluminium Sp. z o.o. Z uwagi na znaczną liczbę przedsiębiorstw z omawianej branży, wymieniono tu tylko spółki, które znalazły się w pierwszej 20 rankingu Filarów. Tegoroczny ranking potwierdził również fakt, że liderem w branży turystycznej jest firma rozpoznawalna marketingowo jako Itaka, która działając pod handlowymi nazwami Itaka Holdings Sp. z o.o. w Opolu oraz Nowa Itaka Sp. z o.o., wyrosła na lidera w branży turystycznej nie tylko Opol-

szczyzny, ale również Polski. Kolejnym istotnym w regionie sektorem jest branża rolno-spożywcza. W zakresie działalności rolniczej dominują tutaj dwa przedsiębiorstwa, tj. Kombinat Rolny Kietrz Sp. z o.o. oraz Top Farms Głubczyce Sp. z o.o. Natomiast w działalności spożywczej rozpoznawalnymi markami są Zott Polska Sp. z o.o., Nutricia Sp. z o.o. i Lesaffre Polska S.A. (przedsiębiorstwa te zajęły, odpowiednio, w rankingu pozycje – 4, 10 oraz 13). Do innych rozpoznawalnych marek, nie tylko w regionie, ale również w całej Polsce należą: Hart Sp. z o.o., Browar Namysłów Sp. z o.o., Diehl Controls Polska Sp. z o.o., Jokey Plastik Blachownia Sp. z o.o., A. Berger Polska Sp. z o.o., Coroplast Sp. z o.o., Stegu Sp. z o.o., Filplast Sp. z o.o., Ifm Ecolink Sp. z o.o., Chespa Sp. z o.o., Kludi-Armaturen Sp. z o.o., Flora Sp. z o.o., Gwarant Agencja Ochrony S.A. W wyniku przeprowadzenia pogłębionej analizy statystycznej danych finansowych można sformułować następujące konstatacje: przedsiębiorstwa określone jako „Filary Opolszczyzny” w roku 2017 osiągnęły średni przychód netto w wysokości 12,25 mln zł, ze średnimi przychodami ze sprzedaży wynoszącymi 260 mln (por. tabela 1) – najlepsze wyniki w 2016 roku osiągały firmy z powiatu krapkowickiego (niemal 22 mln zł), kędzierzyńsko-kozielskiego (średnio ponad 17 mln zł), a w trzeciej kolejności – Opola (miasto) (ponad 15 mln zł). Warto podkreślić, że pod względem liczebności liderem zestawienia było Opole (miasto) z 22 „Filarami Opolskiej Gospodarki”, na drugim miejscu powiat opolski z 17 firmami, a na trzecim powiat kędzierzyńsko-kozielski z 16 firmami.

Tabela 1. Wybrane dane finansowe badanych przedsiębiorstw (wg siedziby) –
„Filary Opolszczyzny” 2016 (średnia)

Powiaty	Wynik netto	Przychody ze sprzedaży i zwrócone z nim	Aktywa razem	Aktywa obrotowe	Kapitał własny	Zobowiązania krótkoterm.	Zapasy	Inwestycje krótkoterm.
Brzeski	1 598 196	67 895 065	106 903 897	42 796 227	58 963 651	24 779 917	16 901 549	4 522 995
Głubczycki	6 058 282	110 641 011	142 144 708	68 262 598	117 206 036	16 302 528	35 830 103	14 409 598
Kędzierzyńsko-Kozielski	17 074 089	327 080 927	240 513 801	102 020 158	131 406 208	64 834 101	28 254 675	20 442 159
Kluczborski	10 429 489	139 729 300	92 055 590	55 047 737	55 137 789	24 711 443	15 661 303	5 230 873
Krapkowicki	21 890 009	276 356 622	259 802 806	97 236 748	162 559 274	60 232 618	23 111 062	24 624 354
Opole (miasto)	15 604 737	401 057 652	170 811 064	95 715 671	92 387 975	44 179 482	21 044 715	29 546 242
Namysłowski	9 626 857	356 615 419	157 018 701	77 142 868	56 093 786	84 738 639	33 292 520	14 302 589
Nyski	5 415 084	113 273 869	66 078 666	35 318 414	34 040 777	22 986 152	16 351 440	7 499 681
Oleski	10 020 482	291 889 864	276 391 628	160 035 331	100 236 245	124 200 698	129 799 437	2 328 086
Opolski	7 762 626	76 576 824	59 436 993	29 294 679	36 851 848	13 572 248	8 493 075	9 617 839
Prudnicki	4 052 265	70 383 068	41 576 551	19 503 843	25 559 039	7 593 823	2 151 662	4 113 659
Strzelecki	7 312 269	432 304 996	154 965 570	112 890 735	56 520 640	87 485 290	59 544 683	4 458 008
Średnia końcowa	12 246 080	259 957 391	158 114 476	79 014 360	85 358 142	47 042 032	27 319 437	16 104 764

Źródło: opracowanie własne.

3. Dyskusja o rankingach – uzyskane wyniki

Jeśli chodzi o pierwszy ranking, czyli „Filary Opolskiej Gospodarki” to tutaj kolejność przedsiębiorstw w klasyfikacji – z roku na rok – jest mocno zbliżona. Wynika to z tego, że celem tego rankingu jest pokazanie przedsiębiorstw dużych, stabilnych w swoim rozwoju oraz ich istotnego wpływu na opolską przestrzeń gospodarczą. Należy tutaj zaznaczyć, że przedsiębiorstwa takie jak Górażdże Cement, Grupa Azoty Zakłady Azotowe Kędzierzyn, Benntag Polska, Zott Polska, Itaka, Multiserwis, Coroplast, Leasaffre, Hart, ECO, Silekol czy Nutricia to spółki, które w ostatnich dwóch rankingach znalazły się w pierwszej dziesiątce (z drobnymi zmianami w klasyfikacji). Nieco inaczej należy postrzegać ranking Finansowe „Tygrysy Opolskiej Gospodarki”, gdyż w porządku tym plasują się przedsiębiorstwa cechujące się bardzo dobrymi parametrami w obszarze gospodarki finansowej. Można powiedzieć, że ranking ten pokazuje przedsiębiorstwa o dynamicznym rozwoju, szczególnie w obszarach takich jak: rentowność kapitałów własnych, rentowność sprzedaży, wzrost przychodów, wzrost zysku czy odnotowany wynik netto. Biorąc pod uwagę wielowymiarowość badanych obszarów finansowych oraz fakt, że ranking ten odnosi się wyłącznie do danych finansowych przedsiębiorstw z dwóch ostatnich lat, to hierarchia tego typu charakteryzuje się znaczną zmiennością. Pozwala to rok do roku (r/r) na wskazanie przedsiębiorstw o dynamicznym rozwoju. W 5. edycji rankingu „Tygrysy Opolskiej Gospodarki” w pierwszej dziesiątce znalazły się podmioty: Kamex, H. Niemeyer-Polserwis, Coroplast, Famur Famak, Blyss, Filplast, Multiserwis, Kaye Aluminium, SWO Polska i na 10 pozycji Sentrex. Za znamienne należy uznać, że w obydwu opracowanych rankingach można znaleźć te same przedsiębiorstwa. Występowanie podmiotu jednocześnie na obydwu listach świadczy o tym, iż w regionie są przedsiębiorstwa mające jednocześnie atrybut stabilności i znajdujące się w fazie dynamicznego rozwoju. Uwzględniając, że co-roczenie przy tworzeniu list rankingowych potencjalnie mogą być brane pod uwagę różne przedsiębiorstwa (spełniające założenia przyjęte w badaniach) to ich analiza porównawcza z roku na rok nie spełnia założeń przyjmowanych dla analizy danych panelowych. Stwarza to pewne trudności powodujące niemożność bezpośredniego historycznego porównania opracowywanych rankingów. Biorąc pod uwagę powyższe, w tabeli 2 ukazano tempo zmian w ujęciu wartościowym wybranych kategorii uwzględnianych w rachunku zysku i strat. Do kategorii tych zaliczono: wartość wy-

pracowanego wyniku netto, wartość przychodów ze sprzedaży, wartość zgromadzonych zapasów oraz wartość inwestycji i zobowiązań krótkookresowych. W przedstawionych obliczeniach można zauważyć, że w 2012 opolskie przedsiębiorstwa wypracowały o 25% mniejszy wynik finansowy niż w roku 2011. W okresie tym nastąpił również znaczny spadek wartości inwestycji krótkookresowych wynoszący 37%. W pozostałych badanych okresach, obejmujących lata 2013–2016, corocznie można zaobserwować wzrost wartościowy zmiennych finansowych stymulujących opolską gospodarkę w kategoriach wynik finansowy, przychody ze sprzedaży czy inwestycje krótkookresowe. Na uwagę zasługuje również to, że w roku 2016, w stosunku do 2015, przedsiębiorstwa posiadały wartościowo mniej o 52% zobowiązań krótkookresowych i zanotowały wartościowy wzrost zapasów o 26%.

Tabela 2. Tempo zmian z roku na rok wybranych kategorii finansowych

Badane kategorie finansowe	2012 r/r	2013 r/r	2014 r/r	2015 r/r	2016 r/r
Wynik netto	-25%	+5%	+13%	+3%	+12%
Przychody ze sprzedaży	+2%	+5%	+8%	+6%	+3%
Zobowiązania krótkookresowe	+10%	+4%	+5%	+10%	-52%
Zapasy	+12%	-1%	+12%	+7%	+26%
Inwestycje krótkookresowe	-37%	+29%	+15%	+32%	+26%

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Piąta edycja opracowanych rankingów pokazuje stabilną sytuację gospodarczą regionu. W kolejnych latach badane przedsiębiorstwa odnotowywały wzrosty w kategoriach finansowych takich jak: wynik netto, przychody ze sprzedaży czy inwestycje krótkookresowe. Dane te świadczą o rosnącym potencjale badanych przedsiębiorstw. Analiza zgromadzonych danych wskazuje, że wśród powiatów, w których ulokowane są najbogatsze firmy, prym wiedzie powiat krapkowicki, a na drugim miejscu lokuje się kędzierzyńsko-kozielski. Rok wcześniej – w 2015 roku – kolejność była odwrotna. Kolejne miejsca w gronie najbogatszych w roku 2016 zajęły firmy z Opola, powiatów kluczborskiego i oleskiego. Na ostatnim miejscu uplasowały się firmy z powiatu prudnickiego, ale i tak można to uznać za progres,

ponieważ w zestawieniu z 2015 roku nie było żadnych reprezentantów z tego powiatu. Znaczącą rolę w województwie odgrywają branża budowlana (szczególnie segment produkcji cementu i wapna) oraz chemiczna. Przedstawiciele tych segmentów lokują się w pierwszej pięćdziesiątce Filarów „Złotej Setki” i zajmują trzy pierwsze miejsca tego zestawienia. Kolejną branżą o znaczącej pozycji w województwie jest szeroko pojęty sektor produkcyjno-przemysłowy. Silnym reprezentantem branży turystycznej jest firma Itaka, reprezentowana w rankingu przez dwie spółki. Za uważalnym działem jest także branża rolno-spożywcza.

Warto również podkreślić, że pierwszych 20 firm z rankingu Filarów wypracowuje 72% wyniku finansowego netto województwa, co z socjoekonomicznego punktu widzenia wpisuje się z tzw. zasadę Pareto (Urbaniak, 2004, s. 90–102). Przyjmując, że opracowany ranking „Złota Setka” prezentuje 100 przedsiębiorstw, możemy stwierdzić, że 20% przedsiębiorstw wypracowuje 72% całkowitego wyniku finansowego województwa opolskiego. Do ciekawostek finansowych można zaliczyć również to, że np. Nutricia na koniec roku 2016 wykazała wartość zgromadzonych zapasów wynoszącą 80 mln zł, a gdyby przeliczyć to na produkowane przez firmę kaszki i obdarować nimi wszystkie urodzone dzieci na Opolszczyźnie w 2016 roku (a było ich 8634), to każdemu z nich zapas starczyłby prawie na 20 lat (gdyby jadło jedną tygodniowo). Z kolei dwie siostrzane spółki Itaki z pierwszej dziesiątki Filarów osiągnęły w 2016 roku przychody na poziomie 3,8 mld zł, co oznacza, że co minutę firmy te osiągały przychody w wysokości 7250, a co sekundę – 120 zł. Gdyby z kolei Grupa Azoty ZAK (nr 2 wśród Filarów) chciała zainwestować w oddane do użytkowania na Opolszczyźnie w 2015 i 2016 roku mieszkania, to z kapitałem własnym na poziomie 1,2 mld zł mogłaby kupić je wszystkie (było ich 3800), płacąc średnio po 300 tys. zł za jedno. Dobre wyniki firm województwa opolskiego to efekt wieloletniej pracy, przyjętych strategii rozwoju i wysokiej jakości świadczonych usług czy oferowanych na rynku produktów. Oczywiście zdolności konkurencyjnej i innowacyjnej podmiotów nie można oceniać, biorąc jedynie pod uwagę, czy przedsiębiorstwo zajęło dobrą pozycję w rankingu, czy też nie. Opracowanie powinno stać się jedynie przyczynkiem do pogłębionej dyskusji na temat potencjału gospodarczego Opolszczyzny, ukazując spojrzenie przez pryzmat przyjętej w rankingach metodologii.

Literatura

- Adamska, M. (2011). Wybrane aspekty zarządzania kapitałem innowacji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie województwa opolskiego. *Barometr Regionalny. Analizy i Prognozy*, 4 (26), 123–130.
- Ejsmont, A., Klemens, B., Moczala, A. (2016). *Klastry – kooperujące i konkurujące organizacje sieciowe*. Warszawa: Texter.
- Mach, Ł. (2014). Analiza potencjałów regionalnych jako podstawa do tworzenia i transferu wiedzy. *Barometr Regionalny. Analizy i Prognozy*, 2 (36), 55–64.
- Nieżurawski, L., Duarte, N., Nieżurawska, J. (2016). Determinanty sukcesu przedsiębiorstwa (studium przypadku wybranych przedsiębiorstw). *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 420, 240–253.
- Strzelecki, Z. (red.) (2011). *Gospodarka regionalna i lokalna w Polsce: czynniki i bariery*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Szewczuk-Stępień, M., Walewska, A. (2017). Budowanie konkurencyjności podmiotów gospodarczych poprzez działania B+R+I. Aspekty praktyczne. *Barometr Regionalny. Analizy i Prognozy*, 4 (15), 119–124.
- Szewczyk, M. (2016). Gazele biznesu jako przykłady dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw. W: A. Zygmunt, J. Zygmunt (red.), *Dostosowanie przedsiębiorstw do zmian otoczenia zewnętrznego* (s. 127–136). Opole: Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej.
- Urbaniak, M. (2004). *Zarządzanie jakością, teoria i praktyka*. Warszawa: Difin.

REGIONAL ECONOMY: POTENTIAL OF THE OPOLE PROVINCE IN THE LIGHT OF THE “ZŁOTA SETKA” RANKING

Abstract

The article is devoted to regional economy and shows the development potential of companies from the Opole Province. The research dimension of the article relies on the ranking of best companies in the region, the so-called “Złota Setka”. The article also presents methodological assumptions that accompany the formation of rankings and the results of five editions, along with a brief discussion. “Złota Setka” is not only a ranking, but also an opportunity for a thorough analysis of the Opole economy; thus, the aim of the study was the desire to present a picture of the Opole Province through the prism of the ranking results and conclusions drawn from such analyses. The study uses financial data of companies that are covered by the reporting obligation in the National Court Register. The ranking presented in 2017 encompasses the financial data from the period 2015 and 2016.

Keywords: regional economy, company ranking, best companies, development potential

Translated by Lingua Lab

JEL Codes: O31, R11

Cytowanie

Szewczuk-Stępień M., Mach, Ł. (2018). Gospodarka regionalna – potencjał województwa opolskiego w świetle rankingu „Złota Setka”. *Studia i Prace WNEIZ US*, 53/1, 93–105.
DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-07.



Katarzyna Woźniak*

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

WYNAGRODZENIA W DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ I UBEZPIECZENIOWEJ NA TLE GOSPODARKI NARODOWEJ W POLSCE

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie różnic między wysokością i tempem zmian wynagrodzeń w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w Polsce a wynagrodzeniami w poszczególnych sekcjach gospodarki narodowej, przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem brutto ogółem, płacą minimalną w Polsce, a także płacami zagranicznymi. Zakres czasowy analizy obejmuje lata 2005–2016. Dane ilościowe wykorzystane w artykule mają charakter danych wtórnych i pochodzą z baz danych publikowanych przez GUS w Polsce oraz Eurostat. W artykule wykorzystano wnioskowanie dedukcyjne i krytyczną analizę literatury przedmiotu, a spośród metod ilościowych zastosowano narzędzia statystyki opisowej. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują, iż działalność finansowa i ubezpieczeniowa (sekcja K) w latach 2005–2016 należała do jednego z najlepiej opłacanych sektorów gospodarki. W kontekście międzynarodowym, wynagrodzenie w sekcji K było jednak znacznie niższe niż zagranicą.

Słowa kluczowe: działalność finansowa i ubezpieczeniowa, płaca, rynek pracy, wynagrodzenie

* Adres e-mail: katarzyna.wozniak@ue.poznan.pl

Wprowadzenie

Problematyka wynagrodzeń jest szeroko dyskutowana w teorii, jak i praktyce gospodarczej. Znaczenie poziomu wynagrodzeń wynika z kilku zasadniczych przesłanek: poziom wynagrodzeń (jako główny składnik dochodu) w znaczącym stopniu wpływa na kształtowanie się nierówności, zarówno wewnątrz społeczeństw, jak i między społecznościami różnych państw, tym samym, różnice w poziomie wynagrodzeń stanowią jedną z głównych determinant mobilności geograficznej na rynku pracy (Borjas, 2005; Knapińska, 2012; Docquier, Özden, Peri, 2013; Piketty, 2015), a także mobilności zawodowej. W kontekście mobilności zawodowej szczególnie istotny wydaje się być system wynagradzania, który jako jeden z obszarów marketingu personalnego (Synowiec, 2011, s. 18–19), powinien przyczyniać się m.in. do wzrostu efektywności wykonywanej pracy.

Celem artykułu jest przedstawienie różnic między wysokością i tempem zmian wynagrodzeń w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w Polsce a wynagrodzeniami w poszczególnych sekcjach gospodarki narodowej, przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem brutto ogółem, płacą minimalną w Polsce, a także płacami zagranicznymi.

1. Pojęcie i istota wynagrodzenia a teoria dualnego rynku pracy

Wysokość płacy¹, jak i wielkość zatrudnienia w świetle teorii ekonomii kształtują się poprzez zetknięcie się popytu oraz podaży pracy (Kryńska, Kopycińska, 2015, s. 178). W literaturze przedmiotu wskazuje się na wąskie oraz szerokie ujęcie wynagrodzenia. W ujęciu wąskim wynagrodzenie to zapłata za pracę podporządkowaną i wykonywaną na rzecz pracodawcy. Z kolei w ujęciu szerokim na wynagrodzenie składają się: płaca stała, bodźce krótko- i długoterminowe oraz świadczenia dodatkowe (Borkowska, 2012, s. 11–12). Wynagrodzenie to także zespół składników materialnych o charakterze pieniężnym, niepieniężnym, technicznym, politycznym, społeczno-psychologicznym i tych związanych z możliwościami samorealizacji (Drozdowski, Nowak, 2009, s. 55–56, za: Kostera, Kownacki, 1998, s. 507). Tak ro-

¹ Pojęcie wynagrodzenia i płacy jest w literaturze, jak i w języku potocznym często stosowane zamiennie (Jarmołowicz, Knapińska, 2005, s. 37–38, za: Kownacki, 1996).

zumiane wynagrodzenie jest utożsamiane również z wydatkami pieniężnymi i rzeczowymi, ponoszonymi przez organizację na opłacenie pracy.

Istotę pojęcia wynagrodzenia oddają jego funkcje, wśród których można wyróżnić: funkcję kosztową, dochodową, społeczną i motywacyjną (Borkowska, 2012, s. 12). Szczególne znaczenie przypisuje się funkcji motywacyjnej, której głównym celem jest wzmacnianie więzi między pracownikami a organizacją (Kopycińska, Wiśniewski, 2016, s. 72–73). Ponadto, istotną rolę w kształtowaniu wynagrodzeń pełni przyjęta przez dane przedsiębiorstwo strategia wynagrodzeń, która obejmuje m.in.: cele, pozycję rynkową wynagrodzeń, profil ryzyka, sposoby oceny pracy, zasady budowy tabeli płac, kryteria podwyższania stawek płac oraz świadczenia dodatkowe (Borkowska, 2012, s. 11–12, 53–54).

Problematyka zróżnicowania wynagrodzeń stanowi również istotny element w analizach empirycznych poświęconych segmentacji rynku pracy. Poziom wynagrodzeń ma bowiem istotny wpływ na konsumpcję, oszczędności, a w konsekwencji na poziom wzrostu gospodarczego. Kluczową teorią segmentacyjną jest teoria dualnego rynku pracy sformułowana przez M. J. Piore'a i P. B. Doeringera. W świetle tej teorii rynek pracy podzielony jest na dwie części, które charakteryzują się różnymi cechami, a pracodawcy i pracownicy działają na podstawie odmiennych warunków postępowania (Jarmołowicz, Knapińska, 2011, s. 124; Knapińska, 2012, s. 57–58, za: Kryńska, Suchecka, Suchecki, 1998; Kryńska, Kopycińska, 2015, s. 180). Główna hipoteza dualnego rynku pracy wskazuje, że rynek pracy dzieli się na następujące dwa segmenty: pierwotny i wtórny (Piore, 1972, s. 2). Pozostałe założenia dualnego rynku pracy to: ograniczona mobilność między segmentami, różne determinanty zatrudnienia i płacy oraz niewykorzystane możliwości pracowników w drugim segmencie rynku pracy (Loveridge, Mok, 1979, s. 47). Segment pierwotny oferuje stosunkowo wysokie płace, stabilność zatrudnienia, dobre warunki pracy i możliwości awansu. Z kolei segment wtórny cechuje się względnie niskimi płacami, fluktuacją zatrudnienia pracowników, gorszymi warunkami pracy i mniejszymi możliwościami awansu (Piore, 1972, s. 2; Reich, Gordon, Edwards, 1973, s. 359–360). W literaturze przedmiotu podkreśla się też, iż większość miejsc pracy w praktyce gospodarczej przynależy do sektora wtórnego lub pierwotnego rynku (Dickens, Lang, 1984, s. 3).

2. Materiały i metody

Zakres analizy obejmuje lata 2005–2016. Wybór początku okresu badawczego wynika z zamiaru zobrazowania zróżnicowania poziomu wynagrodzeń po akcesji Polski do Unii Europejskiej². Z kolei, rok 2016 to granica dostępności danych statystycznych. W artykule wykorzystano wnioskowanie dedukcyjne i krytyczną analizę literatury przedmiotu. Spośród metod ilościowych zastosowano narzędzia statystyki opisowej. Dane ilościowe wykorzystane w artykule pochodzą ze źródeł wtórnych: baz danych publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny w Polsce oraz Europejski Urząd Statystyczny. W artykule wykorzystano dane statystyczne według PKD-2007 (Rozporządzenie Rady Ministrów, 2007).

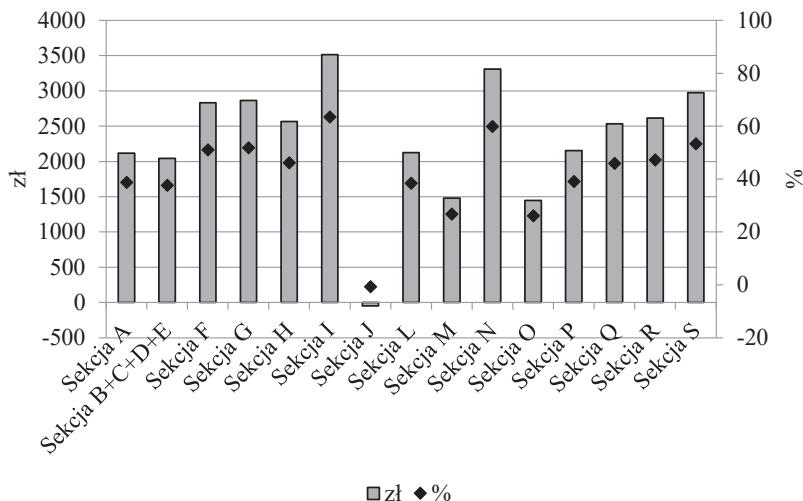
3. Wynagrodzenie w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w Polsce na tle gospodarki narodowej

W latach 2005–2016 corocznie notowano wzrost przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto ogółem w gospodarce narodowej w stosunku do roku poprzedniego. W analizowanym okresie badawczym przeciętne, miesięczne wynagrodzenie brutto w poszczególnych sekcjach gospodarki narodowej było wysoce zróżnicowane. Do sektorów o najniższym przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu brutto należały działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (sekcja I) oraz w zakresie usług administrowania, a także działalność wspierająca (sekcja N). Natomiast sektorami o najwyższym przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu brutto w gospodarce narodowej, w latach 2005–2016, były działalność finansowa i ubezpieczeniowa (sekcja K) oraz informacja i komunikacja (sekcja J)³. Na rysunku 1 przedstawiono odchylenia przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w pozostałych sekcjach gospodarki narodowej.

² Jak wskazują inni autorzy (Knapińska, 2014; Słodowa-Helpa, 2005) przystąpienie Polski do Unii Europejskiej miało istotny wpływ na sytuację na rynku pracy, w tym również na kształtowanie się poziomu wynagrodzeń.

³ Szczegółowe dane na temat przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej według PKD 2007 dostępne są w bazie danych GUS pod adresem: <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica>.

Rysunek 1. Odchylenia przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w pozostałych sekcjach gospodarki narodowej*



* Na rysunku przedstawiono średnie wartości dla lat 2005–2016 (rok poprzedni=100).

Sekcja A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo.

Sekcja B+C+D+E – Górnictwo i wydobywanie, przetwórstwo przemysłowe, wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych; dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją.

Sekcja F – Budownictwo.

Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle.

Sekcja H – Transport i gospodarka magazynowa.

Sekcja I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi.

Sekcja J – Informacja i komunikacja.

Sekcja L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości.

Sekcja M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.

Sekcja N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca.

Sekcja O – Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne.

Sekcja P – Edukacja.

Sekcja Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna.

Sekcja R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją.

Sekcja S – Pozostała działalność usługowa.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: GUS (2007), s. 267; (2008), s. 269; (2009), s. 259; (2011), s. 262-263; (2012), s. 290-291; (2015), s. 270; (2016a), s. 281; (2018a), s. 275; (2018b).

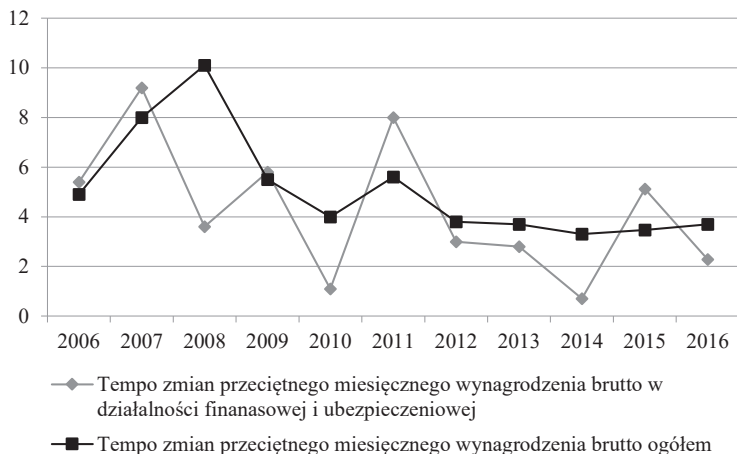
Niemal we wszystkich sekcjach (za wyjątkiem sekcji J – informacja i komunikacja) przeciętne miesięczne wynagrodzenie było znacznie niższe aniżeli wyna-

grodenie w działalności finansowej i ubezpieczeniowej. W analizowanym okresie najwyższe różnice w wysokości przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, w stosunku do działalności finansowej i ubezpieczeniowej, odnotowano w przypadku działalności związanej z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (sekcja I) oraz działalności w zakresie usług administrowania i działalności wspierającej (sekcja N). Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w odniesieniu do sekcji I było wyższe średnio o 3516,2 zł. Z kolei, w porównaniu z wynagrodzeniami w sekcji N, przeciętne miesięczne wynagrodzenie w tym czasie było wyższe w działalności finansowej i ubezpieczeniowej średnio o 3309,8 zł.

Co więcej, różnice w wysokości wynagrodzeń między wynagrodzeniami w działalności finansowej i ubezpieczeniowej a płacami w pozostałych sektorach gospodarki narodowej zwiększyły się w badanym okresie. Wyjątek stanowi wspomniana już wcześniej – sekcja J (informacja i komunikacja), w której odnotowano wyższe (niż w sekcji K) przeciętne miesięczne wynagrodzenie w następujących latach: 2008, 2010, 2011, 2013, 2014, 2015 i 2016. Przy czym najwyższa różnica dotyczyła 2016 roku, w którym przeciętne miesięczne wynagrodzenie w działalności finansowej i ubezpieczeniowej było niższe od wynagrodzenia w informacji i komunikacji o 400,5 zł.

W ujęciu procentowym przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sekcji K było wyższe od wynagrodzenia w sekcji I średnio o 63,5%, z kolei w odniesieniu do sekcji N średnio o 59,9%. Spośród wszystkich działów gospodarki narodowej, najbardziej zbliżony poziom do otrzymywanych w sekcji K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa) odnotowano w przypadku sekcji J, która charakteryzowała się wyższym wynagrodzeniem (wobec sekcji K) w następujących latach: 2008 – 0,5%; 2010 – 2,8%; 2011 – 0,6%; 2013 – 0,2%; 2014 – 3,7%; 2015 – 2,7% oraz w 2016 – o 6,1%. Istotne zmiany nastąpiły także w zakresie tempa zmian przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej oraz przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto ogółem w gospodarce narodowej (rys. 2).

Rysunek 2. Tempo zmian przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto ogółem w gospodarce narodowej oraz w działalności finansowej i ubezpieczeniowej



Źródło: jak pod rys. 1.

Po stosunkowo wysokim wzroście w roku 2008, w kolejnych latach tempo zmian wynagrodzeń brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej ustabilizowało się (od 5,5% w 2009 r. do 3,7% w 2016 r.). Znacznie większe wahania nastąpiły natomiast w zakresie tempa zmian przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia ogółem brutto w gospodarce narodowej. W tym przypadku tempo zmian kształtowało się na poziomie od 5,4% w 2006 roku do 2,3% w roku 2016. Największy wzrost zanotowano w 2007 roku – 9,2%, natomiast najniższy w roku 2014 – 0,7%.

W przeważającej części badanego okresu, tempo wzrostu wynagrodzeń w działalności finansowej i ubezpieczeniowej było niższe niż w Polsce ogółem (za wyjątkiem lat: 2007, 2009, 2011 i 2013). Ponadto, od 2012 roku następowało spowolnienie tempa wzrostu przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej, co było również związane ze spowolnieniem tempa wzrostu gospodarczego w gospodarce narodowej, które w 2012 roku wyniosło 1,9%, w stosunku do 4,5% w roku 2011. Efektem tego było pogorszenie się kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw i nieznaczny spadek nakładów na inwestycje w ujęciu realnym (NBP, 2014, s. 10, za: NBP, 2013, s. 1). Ponadto, od 2009 roku, tempo wzrostu wynagrodzeń w działalności finansowej i ubezpieczeniowej kształtowało się

na względnie stabilnym poziomie. Największy brak stałości odnotowano w latach 2007–2011. Przyczyn tego można upatrywać w ówczesnym kryzysie finansowym oraz jego skutkach.

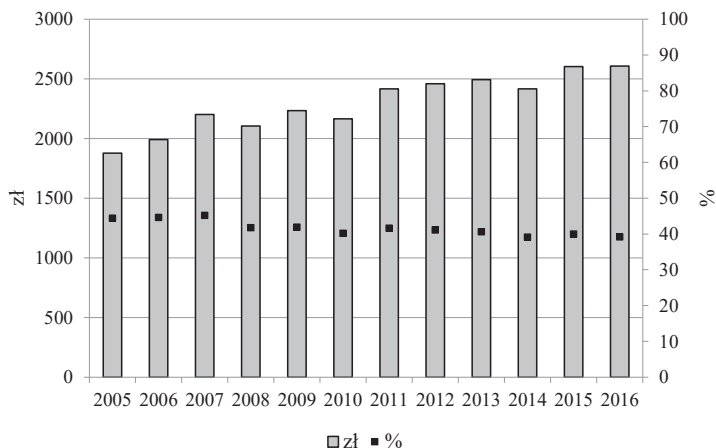
4. Wynagrodzenie w działalności finansowej i ubezpieczeniowej a przeciętne wynagrodzenie brutto ogółem i płaca minimalna

W drugim etapie analizy dokonano porównania przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej z miesięcznym wynagrodzeniem brutto ogółem oraz płacą minimalną. Do 2007 roku odchylenia przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto ogółem w gospodarce narodowej wzrastały. W 2008 roku, w odniesieniu do 2007, różnica między wynagrodzeniami zmniejszyła się o 96,6 zł, natomiast w 2009 roku, w stosunku do roku poprzedniego, zanotowano ponowny wzrost różnicy między wynagrodzeniami o 129,2 zł. W 2010 roku, w stosunku do roku poprzedniego, zanotowano ponowne zmniejszenie się różnicy między wynagrodzeniami o 67,6 zł. W kolejnych latach odchylenie wzrastało, aż do 2014 roku, kiedy odnotowano ponowny spadek o 77,1 zł.

Względnie duże różnice w tym zakresie utrzymywały się od roku 2007 (rys. 3). Najwyższą różnicę w ujęciu nominalnym zanotowano w 2015 oraz 2016 roku, kiedy przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sekcji K było wyższe od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w Polsce, odpowiednio o 2603,3 zł oraz 2607,1 zł, co wynikało m.in. z rozwoju działalności finansowej i ubezpieczeniowej (np. dzięki fuzjom). Z kolei w ujęciu procentowym najwyższą różnicę (45,2%) zanotowano w roku 2007.

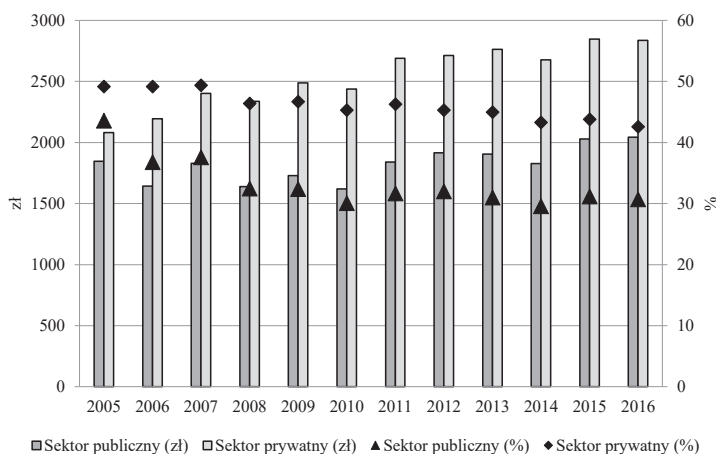
Biorąc pod uwagę kształtowanie się przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto według sektorów własności (rys. 4) – wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej były w latach 2005–2016 znacznie wyższe od wynagrodzeń ogółem, zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym. Ponadto, od 2005 roku wynagrodzenie w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w sektorze prywatnym stale wzrastało. Podobne zmiany dotyczyły sektora publicznego, za wyjątkiem roku 2014.

Rysunek 3. Odchylenia przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto ogółem w gospodarce narodowej



Źródło: jak pod rys. 1.

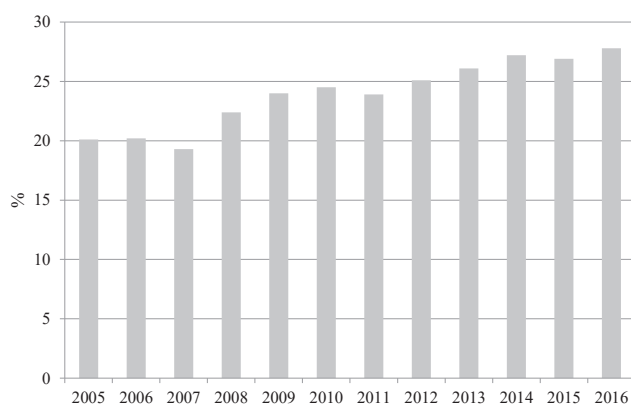
Rysunek 4. Odchylenia przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto ogółem w gospodarce narodowej



Źródło: obliczenia własne na podstawie: GUS (2007), s. 266; (2008), s. 268; (2009), s. 258; (2011), s. 264; (2012), s. 292; (2016a), s. 282; (2018), s. 276.

Na rysunku 5 przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej zestawiono z miesięczną płacą minimalną, która kształtowała się na poziomie od 849,0 zł w 2005 roku do 1850,0 zł w roku 2016. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że w analizowanym okresie badawczym płaca minimalna w Polsce stanowiła zaledwie od 20,1% w 2005 do 27,8% w roku 2016 przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej.

Rysunek 5. Relacja między przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej a miesięczną płacą minimalną w gospodarce narodowej



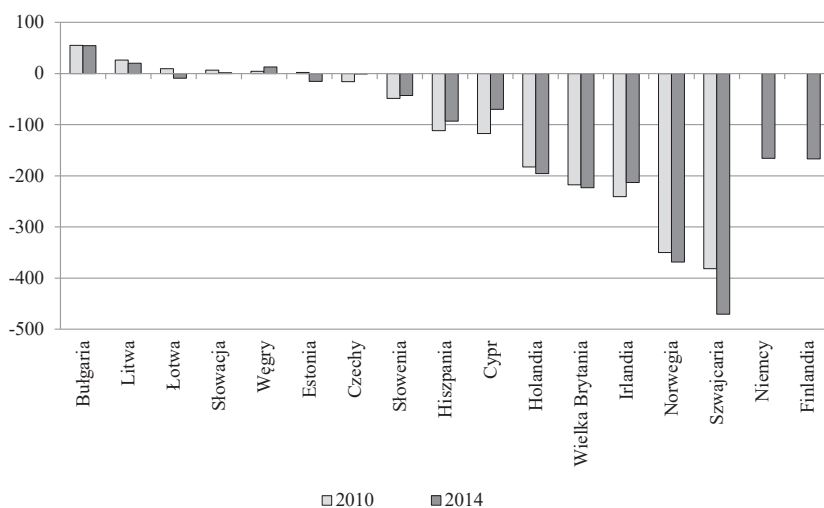
Źródło: obliczenia własne na podstawie: GUS (2007), s. 267; (2008), s. 269; (2009), s. 259; (2011), s. 262–263; (2012), s. 290–291; (2015), s. 270; (2016a), s. 281; (2018a), s. 275; (2018b); MRPiPS (2016, 2018).

Ponadto, w odniesieniu do relacji między przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej a miesięczną płacą minimalną, na uwagę zasługuje również rok 2007, kiedy to płaca minimalna stanowiła zaledwie 19,3% wynagrodzenia brutto w działalności finansowej i ubezpieczeniowej. Można zauważyć, że od 2011 roku omawiana relacja wzrastała z roku na rok (wyjątek stanowi niewielki spadek w 2015 w stosunku roku poprzedniego).

5. Wynagrodzenie w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w Polsce względem płac zagranicznych

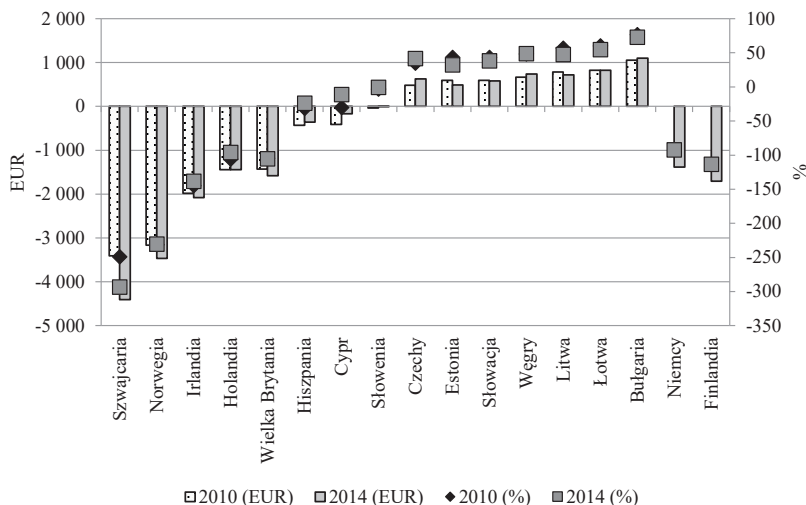
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (sekcja K) cechowała się jednymi z najwyższych wynagrodzeń w Polsce, jednakże w porównaniu do innych krajów UE wynagrodzenia w tej sekcji były znacznie niższe. W 2010 roku wynagrodzenie w sekcji K było ponad 3,5-krotnie wyższe w Szwajcarii oraz ponad 3-krotnie wyższe w Norwegii niż w Polsce (w 2014 r. odnotowano jeszcze wyższe różnice). Jedyne w odniesieniu do Bułgarii wynagrodzenie w sekcji K w Polsce można uznać za znacząco wyższe (rys. 6).

Rysunek 6. Odchylenia przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w Polsce od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w krajach UE, Szwajcarii i Norwegii (w %)



Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat (2018).

Rysunek 7. Odchylenia przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w Polsce od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia ogółem w krajach UE, Szwajcarii i Norwegii



Źródło: obliczenia własne na podstawie: Eurostat (2018).

Na uwagę zasługuje również to, iż wynagrodzenie w sekcji K w Polsce było znacznie niższe niż przeciętne miesięczne wynagrodzenie ogółem w krajach Europy Zachodniej oraz Północnej w analizowanym okresie badawczym. Z kolei wynagrodzenie w sekcji K w Polsce było wyższe od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia ogółem jedynie w odniesieniu do krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Przyczyn tych różnic należy również upatrywać w zróżnicowanym rozwoju społeczno-gospodarczym tych państw. Mimo że wynagrodzenie w sekcji K w Polsce należało do najwyższych wynagrodzeń w gospodarce narodowej oraz było wyższe od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w Polsce, w kontekście międzynarodowym było znacznie niższe niż wynagrodzenia w krajach Europy Zachodniej.

Podsumowanie

W niniejszym artykule poddano analizie jeden z aspektów odróżniania segmentu wtórnego i pierwotnego rynku pracy – poziom wynagrodzeń. Analiza porównawcza w zakresie zróżnicowania poziomu wynagrodzeń wskazała na znaczne różnice między wysokością i tempem zmian płac w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w Polsce a wysokością i tempem zmian wynagrodzeń w pozostałych sekcjach gospodarki narodowej, przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto ogółem, płacy minimalnej w Polsce, a także płac zagranicznych.

Na uwagę zasługuje również fakt, iż wynagrodzenie w sekcji K w Polsce stanowiło jedno z najwyższych wynagrodzeń w porównaniu do innych sekcji gospodarki narodowej; odmiennie sytuacja kształtowała się, gdy pod uwagę weźmie się płace zagraniczne. W kontekście międzynarodowym, biorąc pod uwagę wynagrodzenie w działalności finansowej i ubezpieczeniowej oraz wynagrodzenie ogółem w większości badanych krajów – wynagrodzenie w sekcji K w Polsce było znacznie niższe. Jedynie w odniesieniu do krajów Europy Środkowo-Wschodniej – wynagrodzenie w działalności finansowej i ubezpieczeniowej w Polsce kształtowało się na wyższym lub zbliżonym poziomie do wynagrodzeń w tych krajach.

Na tym etapie analizy nie można jednak stwierdzić, że sekcja K należy do sektora pierwotnego rynku pracy, mimo iż wynagrodzenia w tej sekcji należą do jednych z najwyższych w Polsce. W tym celu konieczne byłoby uzupełnienie przeprowadzonej analizy o inne charakterystyki pierwotnego rynku pracy, takie jak: warunki pracy, możliwości awansu. Na podstawie przeprowadzonej analizy można jednak sformułować wniosek, że różnice między wynagrodzeniami w poszczególnych sekcjach gospodarki narodowej, na polskim rynku pracy, są znaczące. Przyczynami różnic mogą być w szczególności czynniki o charakterze ekonomicznym (przykładowo wielkość popytu na pracę i podaż pracy, nakłady inwestycyjne) oraz uwarunkowania polityczne (w szczególności polityka państwa na rynku pracy). Istotne znaczenie może mieć również specyfika stanowisk pracy w poszczególnych sekcjach gospodarki narodowej związana z zakresem odpowiedzialności i obowiązków pracowników. Należy również podkreślić, że na gruncie polskim istotną rolę w stymulowaniu wzrostu wysokości wynagrodzeń w działalności finansowej i ubezpieczeniowej odegrały w szczególności przeprowadzane w tej sekcji gospodarki narodowej fuzje, będące centralnym elementem rozwoju działalności finansowej i ubezpieczeniowej.

Literatura

- Borjas, G. J. (2005). *The labour market impact of high-skill immigration*, National Bureau of Economic Research Research, Working Paper No. 11217, 1–12.
- Borkowska, S. (2012). *Skuteczne strategie wynagrodzeń – tworzenie i zastosowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Oficyna Wolters Kluwer Business.
- Dickens, K., Lang, W. (1984). *A Test of Dual Labor Market Theory*. NBER Working Paper No. 1314, 1–36.
- Docquier, F., Özden, C., Peri, G. (2013). The Labour Market Effects of Immigration and Emigration in OECD Countries. *Economic Journal*, 124 (579), 1106–1145.
- Drozdowski, G., Nowak, M. (2009). *Zarządzanie personelem*. Gorzów Wielkopolski: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zawodowej.
- Eurostat (2018). *Database*. Pobrane z: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (2.05.2018).
- GUS (2011). *Rocznik Statystyczny Pracy 2010*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2014). *Rocznik Statystyczny Pracy 2012*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2016a). *Rocznik Statystyczny Pracy 2015*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2018a). *Rocznik Statystyczny Pracy 2017*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2007). *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2008). *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2007*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2009). *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2008*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2015). *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- GUS (2018b). *Wynagrodzenia i świadczenia społeczne. Wynagrodzenia. Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej wg PKD 2007*. Pobrane z: <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> (15.03.2018).
- Jarmołowicz, W., Knapińska, M. (2005). *Polityka państwa na rynku pracy w warunkach transformacji i integracji gospodarczej*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

- Jarmołowicz, W., Knapińska, M. (2011). Współczesne teorie rynku pracy a mobilność i przepływy pracowników w dobie globalizacji. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego (PTE)*, 9, 123–144.
- Knapińska, M. (2012). *Wspólny europejski rynek pracy. Geneza – rozwój – funkcjonowanie*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Knapińska, M. (2014). Analiza wielkopolskiego rynku pracy w latach 2003–2013. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 15 (8), 191–210.
- Kopycińska, D., Wiśniewski, R. (2016). Wynagrodzenia menedżerów a cele ekonomiczne spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. *Gospodarka Narodowa*, (6), 69–93.
- Kryńska, E., Kopycińska, D. (2015). Wages in labour market theories. *Folia Oeconomica Stetinensia*, 15 (2), 177–190.
- Loverdige, R., Mok, A.L. (1979). *Theories of Labour Market Segmentation: a critique*. Hague-Boston-London: Martinus Nijhoff Social Sciences Division.
- MRPiPS (2016). *Wynagrodzenia. Minimalne wynagrodzenie za pracę*. Pobrane z: <https://www.mpips.gov.pl/prawopracy/wynagrodzenia/#2.%20Minimalne%20wynagrodzenie%20w%20r%C3%B3znych%20krajach%20%C5%9Bwiata> (15.03.2018).
- MRPiPS (2018). *Prawo pracy. Płaca minimalna w 2016 r. wyniesie 1850 zł*. Pobrane z: <https://www.mpips.gov.pl/aktualnosci-wszystkie/prawo-pracy/art,7583,płaca-minimalna-w-2016-r-wyniesie-1850-zl.html> (15.03.2018).
- NBP (2014). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2012 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski, Departament Edukacji i Wydawnictw.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Piore, M.J. (1972). *Notes for a theory of labour market*. Working Papers Department of Economics No. 95. Pobrane z: <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/64001/notesfortheoryof00pior.pdf?sequence=1> (11.01.2018).
- Reich, M., Gordon, D.M., Edwards, R.C. (1973). *Labor Markets: a theory of Labor Market Segmentation*. Nebraska-Lincoln: American Economic Association, University of Nebraska-Lincoln.
- Słodowa-Helpa, M. (2005). Możliwości absorpcji funduszy Unii Europejskiej przez polskie regiony. *Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny*, 1, 167–185.
- Synowicz, J. (2011). *Marketing personalny*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe PWSB.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Dz.U. 2007 nr 251 poz. 1885.

WAGES IN THE FINANCIAL AND INSURANCE ACTIVITIES ON THE BACKGROUND OF THE NATIONAL ECONOMY IN POLAND

Abstract

The aim of this study is to present the differences between the amount and rate of changes of wages in the financial and insurance activities in Poland and wages by sections of the national economy, average monthly gross wages, minimum wage in Poland, as well as foreign wages. The time scope of the analysis covers the period between 2005 and 2016. The quantitative data used in the article are the secondary data. The source of data was the databases published by the Central Statistical Office in Poland and the Eurostat. The following qualitative methods employed: deduction and the critical analysis of literature. In terms of the quantitative methods, the descriptive statistics used. The obtained results suggest that the financial and insurance activities (K section) in the years 2005-2016 was the one of the highest-paid section of the national economy. However, in the international context, the wage in K section was significantly lower than in terms of foreign wages.

Keywords: financial and insurance activities, labour market, salary, wage

Translated by Katarzyna Woźniak

JEL Codes: E20, E27

Cytowanie

Woźniak, K. (2018). Wynagrodzenia w działalności finansowej i ubezpieczeniowej na tle gospodarki narodowej w Polsce. *Studia i Prace WNEIZ US*, 53/1, 107–122. DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-08.



Monika Znojek*

Uniwersytet Szczeciński

HANDEL WEWNĄTRZREGIONALNY PRODUKTAMI KULTURY I PRZEMYSŁÓW KREATYWNYCH WYBRANYCH UGRUPOWAŃ INTEGRACYJNYCH

Streszczenie

Celem artykułu jest określenie tendencji rozwoju handlu wewnątrzregionalnego w obrotach produktami kultury i przemysłów kreatywnych (CCI) wybranych ugrupowań integracyjnych. Do oceny zmian w handlu wewnątrzregionalnym produktami CCI wykorzystano udziały handlu wewnątrzregionalnego w obrotach oraz wskaźniki intensywności handlu wewnątrzregionalnego. Z przeprowadzonych badań wynika, że w okresie 2005–2015 w trzech z czterech analizowanych stowarzyszeń (UE, NAFTA i ASEAN) handel dobrami CCI ukierunkowany był na członków ugrupowania, natomiast w jednym z nich (MERCOSUR) – na zewnątrz. Udział handlu wewnątrzregionalnego w handlu produktami CCI w badanych ugrupowaniach kształtował się trwale na niższym poziomie niż w ich obrotach ogółem. UE-25, MERCOSUR I NAFTA wykazywały także niższą intensywność obrotów wewnętrznych dobrami CCI niż obrotów towarowych ogółem, natomiast w ASEAN w niektórych latach badanego okresu intensywność handlu wewnątrzregionalnego produktami CCI przewyższała intensywności handlu wewnętrznego ogółem. Za jedną z przyczyn mniejszej roli handlu wewnętrznego w wymianie produktów CCI niż w wymianie całkowitej można uznać niższy poziom liberalizacji obrotów dobrami CCI niż towarami ogółem, wynikający ze specyfiki polityki handlowej w sferze wymiany produktami CCI.

* Adres e-mail: monika.znojek@gmail.com

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, handel wewnątrzregionalny, polityka handlowa, przemysły kreatywne, przemysły kultury, regionalizm, regionalne ugrupowania handlowe

Wprowadzenie

Do podstawowych mechanizmów funkcjonowania międzynarodowej integracji gospodarczej należy likwidacja barier w przepływach towarów, usług i czynników produkcji. Bezpośrednim celem liberalizacji przepływów jest rozwój powiązań ekonomicznych między uczestnikami procesu integracji, w tym – zazwyczaj w pierwszej kolejności – intensyfikacja przepływów towarowych między członkami porozumień integracyjnych. Tendencje rozwoju handlu wewnątrzregionalnego (wewnętrznego) są zatem ważnym wskaźnikiem poziomu liberalizacji obrotów handlowych i zaawansowania procesu integracji w regionalnych ugrupowaniach integracyjnych.

Celem artykułu jest identyfikacja tendencji rozwoju handlu wewnątrzregionalnego produktami kultury i przemysłów kreatywnych (CCI) wybranych ugrupowań integracyjnych w latach 2005–2015.

W pierwszej części opracowania przedstawiono specyfikę polityki handlowej w sferze obrotów produktami CCI jako konsekwencję szczególnego charakteru dóbr kulturalnych i kreatywnych. W kolejnej zaprezentowano przyjętą w pracy metodologię badań, trzecia część zawiera wyniki przeprowadzonej analizy i ich interpretację.

1. Specyfika produktów kultury i przemysłów kreatywnych jako przesłanka ograniczeń w liberalizacji handlu

Sektor kultury i przemysłów kreatywnych (CCI) definiowany jest za pomocą wielu, często niejednoznacznych pojęć. Najczęściej przytaczanym w literaturze przedmiotu, jednakże dość ogólnym ujęciem CCI, jest określenie ich jako obszarów działalności gospodarczej, w których indywidualna kreatywność jest cechą charakterystyczną produktu będącego jej wynikiem (Kasprzak, 2013, s. 36). Zdefiniowanie CCI jest o tyle trudne, że jest to szczególnie zróżnicowany obszar gospodarki i aby osiągnąć możliwie najlepszą czytelność pojęcia, należy wyróżnić wpisujące się w nie branże. Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto klasyfikację zaproponowaną

nowaną przez UNCTAD, gdzie wyróżnia się cztery filary CCI: dziedzictwo narodowe, sztukę, media oraz twórczość użytkową. Na potrzeby statystyk dotyczących międzynarodowych obrotów handlowych obszary działalności CCI sklasyfikowano w siedmiu grupach towarowych: rękodzieło artystyczne, wydawnictwa, sztuki audiowizualne, sztuki wizualne, sztuki performatywne, design (wzornictwo), nowe media (UNCTAD, 2018).

Twórczość kulturalna jest jednym z wzbudzających dyskusję zagadnień podejmowanych na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO). Wiele państw odmawia otwarcia swoich rynków argumentując, że ochrona krajowych przemysłów kultury jest niezbędna do zachowania tożsamości narodowej (Formentini, Iapadre, 2007, s. 2). Kontrowersje wokół międzynarodowego handlu produktami związanymi z kulturą stały się przyczyną powstania idei „wyjątku kulturowego” (ang. *cultural exception*), czyli postulatu politycznego, zgodnie z którym dobra i usługi z dziedziny kultury mają szczególny charakter, wykraczający poza ich walory czysto komercyjne i zgodnie z poglądami zwolenników tej koncepcji nie powinny być poddawane liberalizmowi handlowemu (Urząd Publikacji Unii Europejskiej). Termin „wyjątek kulturowy”, w szczególności w kwestii produktów audiowizualnych, został po raz pierwszy omówiony na szczeblu międzynarodowym podczas negocjacji Rundy Urugwajskiej GATT z 1993 roku. W wyniku debat wokół porozumienia w sprawie handlu usługami GATS, do umowy włączono branżę wydawniczą i teatralną, pozostawiając kwestię regulacji wymiany handlowej sektora audiowizualnego umowom pomiędzy stronami (Bartsch, 2014, s. 4–5).

Państwa ASEAN prowadzą wspólną, stosunkowo liberalną wewnętrzną politykę handlową w stosunku do produktów CCI. Zgodnie z pkt. 3.6. *Deklaracji Jedności w Zakresie Różnorodności Kulturowej w Kierunku Wzmocnienia Wspólnoty ASEAN* z 2011 roku, państwa członkowskie mają za zadanie wspierać i promować produkty przemysłu kulturalnego w celu ich komercjalizacji na rynku krajowym i międzynarodowym (ASEAN, 2011). Pomimo tego, kwestia wyjątku kulturowego pojawia się w porozumieniach zawieranych przez ASEAN z państwami zewnętrznymi. Przykładowo, umowa o wolnym handlu z Australią i Nową Zelandią zawiera klauzulę wykluczającą ogromną kategorię dóbr i usług kulturalnych z zakresu umowy (m.in. rzemiosło, dzieła sztuki, literaturę, film, muzykę, taniec, a nawet kulturowe dobra cyfrowe) (UNESCO, 2017, s. 77).

Pomimo tego, że w przypadku handlu wewnątrzspółnotowego stosowanie importowych ograniczeń ilościowych oraz środków o skutku równoważnym jest zakazane, zgodnie z art. 36 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, nie stanowi to przeszkody w stosowaniu zakazów lub ograniczeń w celu ochrony narodowych dóbr kultury o wartości artystycznej, historycznej lub archeologicznej. Stosując wyjątek kulturowy, zwolniono więc ze stosowania przepisów o wolnym handlu sektor CCI, co uprawnia państwa członkowskie do nakładania ograniczeń na import produktów sektora kultury (Unia Europejska, 2018).

Państwa MERCOSUR, podobnie jak Unia Europejska, wspierają koncepcję wyjątku kulturowego. Pierwsza wzmianka na ten temat pojawiła się w umowie o liberalizacji inwestycji transgranicznych z 1994 roku. – Państwa partnerskie zobowiązały się do otwarcia rynków na inwestycje pozostałych krajów członkowskich, jednak przemysły kultury zostały w znacznej mierze wyłączone z tego porozumienia. W załączniku do porozumienia określono branże objęte wyjątkiem kulturowym dla każdego z członków MERCOSUR: Brazylia wykluczyła z umowy przemysł radiowy, telewizyjny i telekomunikacyjny, w Paragwaju i Urugwaju wyłączono sektory radiowe, telewizyjne, wydawnicze i telekomunikacyjne, natomiast Argentyna, której rząd przyjął bardziej otwartą politykę wobec inwestorów zagranicznych, nie wprowadziła żadnych obostrzeń (Galperin, 1999). Dalsze debaty dotyczące polityki kulturalnej poskutkowały zatwierdzeniem Protokołu Integracji Kulturalnej, którego prymarnym celem było zapewnienie ram prawnych dla integracji kulturowej w ramach bloku, dzięki wprowadzeniu m.in. preferencji celnych dotyczących dóbr kultury (tzw. pieczęć kulturowa MERCOSUR), które umożliwiają swobodny obrót towarami przeznaczonymi na wystawy organizowane podczas wydarzeń kulturalnych (Galperin, 1999).

Debata wokół handlu zagranicznego produktami kultury, w obrębie umowy NAFTA, sięgają porozumienia o wolnym handlu zawartego w 1989 roku pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Kanadą. Po długich negocjacjach Kanada zdołała doprowadzić do zapisu art. 2005 wykluczającego z umowy dobra kultury, zastrzegając przy tym możliwość podjęcia wobec protekcyjizmu kulturowego środków o równoważnym skutku handlowym, co miało znaczenie przede wszystkim dla USA. Zanim rozpoczęto negocjacje w kwestii włączenia do porozumienia Meksyku wiadomym już było, że Kanada nie zamierza zgodzić się na ewentualne zmiany w umowie w zakresie wymiany handlowej dobrami kultury. Meksykańscy nego-

cjatorzy co prawda bezpośrednio nie popierali stanowiska Kanadyjczyków, jednak stwierdziwszy, że kwestia włączenia przemysłów kultury do umowy o wolnym handlu ma dla ich państwa niewielkie znaczenie, ostatecznie zdecydowali o braku zmian w tym zakresie (Galperin, 1999, s. 631–632). Argumentem przemawiających za pozostawieniem wyjątku kulturowego w porozumieniu NAFTA do dziś są ekonomiczne konsekwencje konkurencji z największym na świecie przemysłem audiowizualnym stworzonym w Stanach Zjednoczonych oraz obawa przed zwiększoną penetracją kulturową USA, co mogłoby przełożyć się na rozprzestrzenienie amerykańskiego stylu życia jako wzoru do naśladowania (Gomez, Munoz Larroa, 2014, s. 178).

2. Materiały i metody

Za przedmiot badań przyjęto handel wewnątrzregionalny produktami CCI czterech następujących ugrupowań integracyjnych: ASEAN, UE-25, MERCOSUR i NAFTA (tab. 1). Ograniczenie analiz dla UE do 25 (z 28) krajów członkowskich podyktowane było późniejszym niż początek przyjętego okresu badawczego wstąpieniem wyłączonych krajów (Bułgarii, Rumunii i Chorwacji) do UE.

Tabela 1. Regionalne ugrupowania integracyjne objęte analizą

Regionalne ugrupowanie integracyjne	Państwa członkowskie
Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)	Birma, Brunei Darussalam, Filipiny, Indonezja, Kambodża, Malesja, Laos, Singapur, Tajlandia, Wietnam
Unia Europejska (UE-25)	Austria, Belgia, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Polska, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy
Wspólny Rynek Ameryki Południowej (MERCOSUR)	Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj, Wenezuela
Północnoamerykańska Umowa o Wolnym Handlu (NAFTA)	Kanada, Meksyk, Stany Zjednoczone

Źródło: opracowanie własne.

Dla realizacji celu przeprowadzono badania literaturowe, na podstawie których określono specyfikę dóbr CCI i polityki handlowej ugrupowań integracyjnych w obrotach tymi produktami. Aby określić tendencje rozwoju handlu wewnątrzregionalnego produktami CCI obliczono udziały handlu wewnętrznego w całkowitym handlu produktami CCI oraz wskaźniki intensywności handlu wewnątrzregionalnego badanych ugrupowań w poszczególnych latach przyjętego okresu badawczego. Materiał statystyczny wykorzystany w obliczeniach pobrano z bazy danych Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Analizą objęto lata 2005–2015 (dostępne dane statystyczne były w tych przypadkach w miarę pełne).

Do oceny handlu wewnątrzregionalnego zastosowano wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego liczony według poniższego wzoru (Cheong, 2010, s. 6):

$$I_i = \frac{t_{ii}}{t_i} \bigg/ \frac{t_i}{T}$$

gdzie:

I_i – wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego ugrupowania i

t_{ii} – wewnątrzregionalny handel ugrupowania i

t_i – handel ogółem ugrupowania i

T – handel światowy

Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego definiowany jest jako udział handlu wewnątrzregionalnego podzielony przez udział danego regionu w handlu światowym. Jeżeli wskaźnik ten przyjmuje wartości wyższe od 1, to można stwierdzić, że handel prowadzony w obrębie porozumienia jest bardziej ukierunkowany na członków ugrupowania, natomiast jeśli przyjmuje wartości mniejsze od 1 to region ma większą tendencję do handlu z partnerami spoza ugrupowania (Cheong, 2010, s. 5). Wzrost wskaźnika oznacza, że udział ugrupowania w wewnątrzregionalnych przepływach handlowych rośnie szybciej (spada wolniej) niż jego udział w światowym handlu.

3. Handel wewnątrzregionalny dobrami kultury i przemysłów kreatywnych – wyniki analizy i ich interpretacja

W latach 2005–2015 wartość eksportu i importu dóbr CCI w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych, zgodnie z tendencjami światowymi, wykazywała tendencję rosnącą (tab. 2). Zjawisko nadwyżki eksportu nad importem w całym analizowanym okresie charakteryzuje jedynie grupę krajów ASEAN. W przypadku Unii Europejskiej (UE-25) wzrost eksportu spowodował osiągnięcie dodatniego salda handlu zagranicznego w latach 2013–2015. Zarówno MERCOSUR, jak i NAFTA okazały się być przede wszystkim importerami produktów CCI i wykazywały ujemne saldo handlu zagranicznego w całym analizowanym okresie.

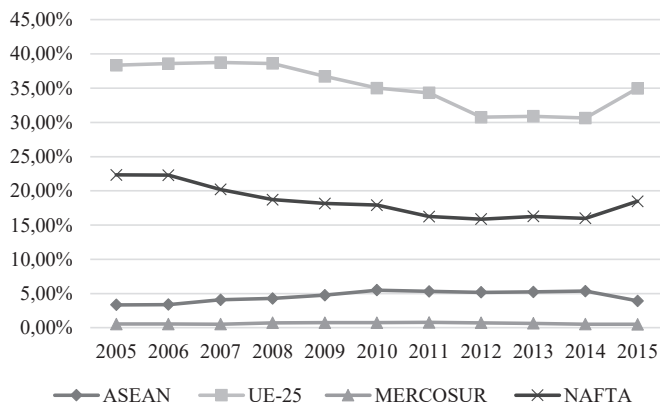
Tabela 2. Wyniki handlu zagranicznego produktami CCI regionalnych ugrupowań integracyjnych w latach 2005–2015 (mln USD)

Ugrupowanie	Obroty	2005	2007	2009	2011	2013	2015
ASEAN	export	13 428	21 809	23 784	32 671	32 045	23 462
	import	6 739	12 148	12 005	18 159	20 141	14 337
	saldo	6 689	9 661	11 779	14 512	11 904	9 125
UE-25	export	114 779	156 777	134 827	161 475	159 484	169 100
	import	116 973	165 563	140 978	166 416	149 174	168 119
	saldo	-2 194	-8 786	-6 151	-4 941	10 310	981
MERCOSUR	export	1 309	1 317	1 152	1 209	1 114	1 010
	import	2 019	3 056	4 424	6 230	5 215	3 755
	saldo	-710	-1 739	-3 272	-5 021	-4 101	-2 745
NAFTA	export	37 070	49 291	43 347	47 957	49 951	52 139
	import	97 896	118 797	93 001	107 193	112 616	125 895
	saldo	-60 826	-69 506	-49 655	-59 236	-62 665	-73 756

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2018).

Udział wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych w światowym handlu produktami CCI zaprezentowano na rysunku 2. W ciągu całego objętego analizą okresu Unia Europejska (UE-25) odpowiadała za ok. 30–40% światowych obrotów sektora kultury i przemysłów kreatywnych. Znaczącym udziałem w tym zakresie charakteryzowała się również NAFTA, odpowiadając za ok. 20% światowego handlu sektora CCI. Niewielką rolę w globalnych obrotach dobrami CCI odgrywały ASEAN (ok. 5%) oraz MERCOSUR (poniżej 1% w okresie objętym analizą).

Rysunek 1. Udział wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych w światowym handlu produktami CCI w latach 2005–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2018).

Strukturę handlu ogółem (wszystkimi towarami) wybranych ugrupowań regionalnych w podziale na handel wewnętrzny (wewnątrzregionalny) i zewnętrzny (z krajami spoza danego ugrupowania) zaprezentowano w tabelach 3 i 4. Wysoki odsetek handlu wewnątrzregionalnego w wymianie towarowej ogółem charakteryzowało Unię Europejską (ok. 60%), średni udział wykazywały kraje NAFTA (ok. 40%) oraz ASEAN (ok. 25%), natomiast niski udział porozumienie MERCOSUR (ok. 15%). Udział wewnątrzregionalnej wymiany handlowej produktami sektora CCI, w przypadku wszystkich analizowanych ugrupowań, był niższy niż w ich handlu ogółem. W okresie objętym analizą odnotowano obniżenie się udziału handlu wewnętrznego w handlu ogółem we wszystkich badanych ugrupowaniach. Szczególnie duże, pogłębiające się dysproporcje w tym zakresie występowały w NAFTA i MERCOSUR, w których w 2015 roku udział handlu wewnętrznego w handlu produktami CCI był odpowiednio 3,5-krotnie i ponad 2-krotnie niższy niż obrotów wewnętrznych w handlu ogółem (por. tab. 3). W UE-25 i ASEAN różnica ta wynosiła w badanych latach od kilku do kilkunastu punktów procentowych, przy czym UE-25 odnotowała w 2015 roku wzrost dysproporcji na niekorzyść handlu wewnętrznego produktami CCI (do 13,1 pkt proc.), natomiast ASEAN – znaczący jej spadek (do zaledwie 0,2 pkt. proc.).

Porozumienie ASEAN jako jedyne w analizowanej grupie podmiotów odnotowało w okresie 2005–2015 wzrost udziału obrotów wewnątrz ugrupowania dobrami CCI (z ok. 14,2% w 2005 do 23,5% w 2015 roku). W handlu produktami CCI państw UE-25, MERCOSUR i NAFTA wystąpiła odwrotna tendencja i spadek udziału obrotów wewnątrzregionalnych (odpowiednio z 57,1% do 46,1%; z 8,4% do 6,3%, z 15,2% do 11,7%) – (por. tab. 3).

Tabela 3. Udział handlu wewnętrznego w obrotach produktami CCI i obrotach ogółem wybranych ugrupowań integracyjnych w latach 2005–2015 (%)

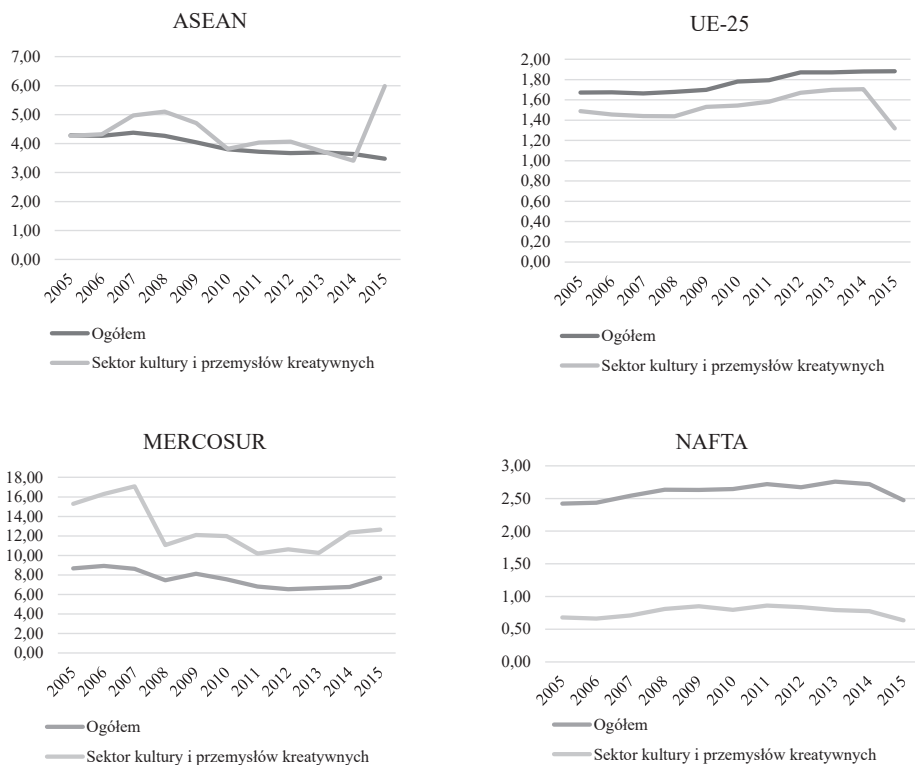
Lata	ASEAN		EU-25		MERCOSUR		NAFTA	
	CCI	Ogółem	CCI	Ogółem	CCI	Ogółem	CCI	Ogółem
2005	14,2	25,4	57,1	63,6	8,4	14,4	15,2	42,9
2006	14,6	25,4	56,2	63,2	8,8	15,3	14,8	41,8
2007	20,3	25,5	55,8	63,4	9,0	15,7	14,4	40,9
2008	21,9	25,2	55,5	61,8	8,0	15,3	15,1	39,9
2009	22,4	24,8	56,3	61,7	9,0	16,0	15,4	39,3
2010	21	24,9	54,1	60,0	8,8	15,9	14,3	39,9
2011	21,5	24,3	54,3	59,1	7,9	15,2	14,0	39,7
2012	21	24,6	51,4	57,7	7,7	14,1	13,3	40,0
2013	19,5	24,6	52,5	58,4	6,5	14,2	12,9	40,8
2014	18,2	24,3	52,2	59,1	6,4	13,3	12,4	41,5
2015	23,5	23,7	46,1	59,2	6,3	13,6	11,7	40,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2018).

Kształtowanie się wartości wskaźnika intensywności handlu wewnątrzregionalnego badanych ugrupowań w rozpatrywanym okresie zaprezentowano na rysunku 2. Wartość wskaźnika intensywności handlu wewnątrzregionalnego ogółem i dobrami CCI dla ASEAN, UE-25 i MERCOSUR była większa niż 1, a więc zarówno handel ogółem, jak i produkty CCI były zorientowane na członków ugrupowania. Natomiast NAFTA w handlu wszystkimi towarami ukierunkowana była na handel wewnętrzny (wskaźnik > 1), a w handlu dobrami kulturalnymi i kreatywnymi – poza ugrupowanie (wskaźnik < 1). Intensywność handlu wewnętrznego dobrami CCI w UE-25, MERCOSUR i NAFTA była trwale niższa niż intensywność ich handlu wewnątrzregionalnego ogółem. Wyjątek pod tym względem stanowiło ASEAN, które w niektórych latach badanego okresu wykazywało wyższą intensywność handlu wewnętrznego produktami CCI niż handlu wewnętrznego ogółem. Warto

podkreślić, że kierunki zmian intensywności handlu wewnątrzregionalnego dobrami CCI w badanych ugrupowaniach były zgodne z trendami charakteryzującymi intensywność ich handlu wewnętrznego ogółem (z wyjątkiem jedynie ostatniego roku badanego okresu) (por. rys. 2).

Rysunek 2. Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego w obrotach towarowych ogółem i produktami CCI wybranych ugrupowań integracyjnych w latach 2005–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2018).

Przedstawione tendencje rozwoju handlu wewnętrznego dobrami kulturalnymi i kreatywnymi warto odnieść do kierunków polityki handlowej w sferze obrotu tymi produktami przez rozpatrywane ugrupowania. Należy zauważyć, że z zaprezentowanej ogólnej charakterystyki polityki handlowej w tej dziedzinie wynika, że

wyróżnia się ona brakiem jednolitości w tym zakresie w przypadku krajów porozumienia NAFTA. Jest to o tyle istotne, że pozostałe zrzeszenia, tj. Unia Europejska, MERCOSUR czy ASEAN, prowadzące stosunkowo jednolitą politykę handlową w kwestii CCI, wykazywały mniejsze odchylenia w poziomie intensywności handlu wewnątrzregionalnego ogółem niż towarami CCI. W przypadku porozumienia NAFTA rozbieżność ta jest niezwykle znacząca: handel ogółem w tym przypadku jest ukierunkowany na członków ugrupowania, natomiast handel produktami CCI dotyczy głównie partnerów handlowych spoza porozumienia. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać w sprzeczności poglądów na temat polityki handlowej w zakresie dóbr CCI wszystkich państw uczestniczących w tym ugrupowaniu.

Wśród strategii wybranych porozumień na uwagę zasługuje również stosunkowo liberalna polityka państw ASEAN. Należy zauważyć, że we wszystkich pozostałych organizacjach istotnie zarysowuje się protekcjonizm kulturowy oraz popieranie i wdrażanie idei wyjątku kulturowego. Można przypuszczać, że to właśnie liberalizm handlowy wobec produktów kultury i przemysłów kreatywnych jest przyczyną intensywniejszych obrotów wewnątrzregionalnych tymi produktami.

Podsumowanie

Ograniczenia w handlu produktami kultury i sektorów kreatywnych są zagadnieniem coraz częściej podejmowanym na szczeblu międzynarodowych organizacji gospodarczych oraz w aspekcie liberalizacji handlu ugrupowań integracyjnych. Stanowisko zakładające wykluczenie wielu takich produktów z umów o wolnym handlu, czyli tzw. wyjątek kulturowy, jest reprezentowane przez Unię Europejską oraz MERCOSUR. Państwa zrzeszone w ASEAN nie stosują znaczących ograniczeń w tym zakresie, natomiast kraje NAFTA są w tym aspekcie podzielone: Kanada opowiada się po stronie wyłączenia produktów CCI spod liberalizmu handlowego, natomiast Stany Zjednoczone są zwolennikami umiędzynarodowienia tego sektora.

Z przeprowadzonej analizy tendencji rozwojowych handlu produktami CCI wybranych ugrupowań integracyjnych wynika, że w latach 2005–2015 udział wewnątrzregionalnej wymiany handlowej w obrotach dobrami CCI, w przypadku wszystkich analizowanych ugrupowań, był niższy niż w ich handlu ogółem. Największym udziałem obrotów handlowych sektora CCI wewnątrz ugrupowania charakteryzowała się Unia Europejska, natomiast najniższym MERCOSUR. In-

tensywność handlu wewnątrzregionalnego produktami CCI w UE, MERCOSUR i NAFTA także była niższa niż intensywność ich handlu wewnętrznego ogółem, natomiast ASEAN wykazywał w niektórych latach wyższy poziom intensywności w wewnętrznym handlu dobrami CCI niż w obrotach wewnętrznych ogółem.

Wyniki badań pozwoliły na wyciągnięcie wniosków potwierdzających zależność pomiędzy charakterem prowadzonej polityki handlowej wobec dóbr CCI, a intensywnością obrotów wewnątrzregionalnych. Bardzo ważnym czynnikiem rozwoju wymiany handlowej tymi produktami wewnątrz ugrupowań integracyjnych pozostaje z pewnością liberalizacja wymiany, a ponadto jednolita strategia w sferze obrotów tymi dobrami.

Literatura

- ASEAN (2011). *Declaration on ASEAN Unity in Cultural Diversity: Towards Strengthening ASEAN Community*. Bali.
- Bartsch, M. (2014). The Return of the Cultural Exception and its Impact on International Agreements. *Global Media Journal*, 4 (1) Pobrane z: <http://globalmediajournal.de/2014/06/21/the-return-of-the-cultural-exception-and-its-impact-on-international-agreements/> (10.05.2018).
- Cheong, D. (2010). *Methods for Ex Ante Economic Evaluation of Free Trade Agreements*. Working Paper Series on Regional Economic Integration, 52.
- Formentini, S., Iapadre, L. (2007). *Cultural Diversity and Regional Trade Agreements: The Case of Audiovisual Services* (UNU-CRIS Working Papers). Bruges: UNU Institute on Comparative Regional Integration Studies.
- Galperin, H. (1999). Cultural Industries in the Age of Free-Trade Agreements. *Canadian Journal of Communication*, 24 (1). Pobrane z: <https://cjc-online.ca/index.php/journal/article/view/1082/988> (5.05.2018).
- Gomez, R., Munoz Larroa, A. (2014). Cultural Industries and Policy In Mexico and Canada After 20 Years of NAFTA. *Norte America*, 2, 173–204.
- Kasprzak, R. (2013). *Przemysły kreatywne w Polsce. Uwarunkowania i perspektywy*. Warszawa: Kamon Consulting.
- UNCTAD (2018). *Creative Economy Database*.
- UNESCO (2017). *Culture in Treaties and Agreements*. Paris.

Unia Europejska (2018). *Polityka audiowizualna i media*. Pobrane z: https://europa.eu/european-union/topics/audiovisual-media_pl (8.05.2018).

Urząd Publikacji Unii Europejskiej (b.d.). Wyjątek kulturalny. *EuroVoc Multilingual Thesaurus of the European Union*. Pobrane z: <http://eurovoc.europa.eu/6558> (8.05.2018).

INTRA-REGIONAL TRADE IN CULTURAL AND CREATIVE GOODS IN SELECTED REGIONAL GROUPINGS

Abstract

The purpose of the article is to identify trends in the development of intra-regional trade in trade in cultural and creative industries (CCI) of selected integration groups. The following indicators were used to assess changes in intra-regional trade in CCI goods: intra-regional trade shares and intra-regional trade intensity index. The research shows that in the period 2005–2015 in three of the four analyzed groups (EU, NAFTA and ASEAN), the CCI goods trade was targeted at members of the group, while in one of them (MERCOSUR) – outside the grouping. The share of intra-regional trade in CCI trade in the analyzed groups was permanently lower than in their total trade. EU-25, MERCOSUR and NAFTA showed a lower intensity of internal trade in CCI goods than in trade in all products, while in ASEAN in some years the intensity of intra-regional trade in CCI goods was higher than the intensity of total internal trade. One of the reasons for the smaller role of internal trade in the CCI exchange than in the total exchange can be considered lower level of liberalization of trade in CCI goods than total goods, which results from the specificity of trade policy in trade with CCI products.

Keywords: international trade, intra-regional trade, trade policy, creative industries, cultural industries, regionalism, regional trade groupings

JEL Codes: F13, F14, Z10

Cytowanie

Znojek, M. (2018). Handel wewnątrzregionalny produktami kultury i przemysłów kreatywnych wybranych ugrupowań integracyjnych – analiza wyników badań. *Studia i Prace WNEIZ US*, 53/1, 123–135. DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-09.

|



DOI: 10.18276/sip.2018.53/1-10

Danuta Miłaszewicz*

Uniwersytet Szczeciński

**MAŁGORZATA GAWRYCKA, JAROSŁAW ZIĘTARSKI,
MARTA MAIER,
SWOBODA PRZEPLYWU OSÓB W KRAJACH UNII
EUROPEJSKIEJ – SZANSE I ZAGROŻENIA,
DIFIN, WARSZAWA 2018, SS. 150**

Demograficzne starzenie się społeczeństw w krajach UE jest istotnym wyzwaniem dla polityk krajowych oraz europejskiej polityki spójności. Proces ten charakteryzuje się niską wartością współczynnika dzietności, wysokim poziomem oczekiwanej długości trwania życia oraz wysokimi wartościami współczynników obciążenia demograficznego i ekonomicznego osobami w wieku poprodukcyjnym. Należy zatem zgodzić się z Autorami recenzowanej monografii, że „starzenie się ludności stanowi obecnie jeden z najważniejszych problemów społeczno-ekonomicznych krajów UE” (s. 7). Choć konsekwencje wywołane demograficznym starzeniem się społeczeństwa mają wieloaspektowy charakter to „zmiany demograficzne i towarzyszący im proces starzenia się ludności UE skłania do zastanowienia się, czy niedobory w postaci zasobów pracy mogą być kompensowane poprzez procesy migracyjne” (s. 8). Przedstawiając w ten sposób problem badawczy, któremu poświęcona jest recenzowana książka (starzenie się społeczeństwa, migracje oraz stwarzane przez nie możliwości uzupełnienia zasobów pracy, a także konsekwencje tych procesów), ocenić należy go jako bardzo aktualny i ważny oraz odnoszący się do niemal wszystkich współczesnych gospodarek.

* Adres e-mail: dmilasz@wneiz.pl

Szczególna ważność i aktualność problemu badawczego wynika także z faktu, że w części badawczej został on odniesiony do wszystkich krajów tworzących UE, także ze względu na uwzględnienie obowiązującej na jej terenie zasady swobodnego przepływu osób i różnych, jak wskazują Autorzy, jej konsekwencji dla analizowanych gospodarek. Z tego powodu za ważne i aktualne uznać należy także pytania badawcze postawione we wstępie recenzowanej pracy, sformułowane następująco: „Mając na uwadze zachodzące zmiany demograficzne, warto zastanowić się w jaki sposób będą one wpływały na funkcjonowanie gospodarek państw UE? Czy swoboda przepływu osób i migracje mogą rekompensować niedobory zasobów pracy?” (s. 8).

Za właściwie sformułowany oraz niezmiernie aktualny i istotny uważam także postawiony w monografii cel badawczy, którym jest „zbadać w jaki sposób swoboda przepływu osób wpłynęła na populację ludności i saldo migracji w poszczególnych krajach UE” (s. 8).

W swojej pracy Autorzy weryfikują dwie hipotezy:

1. Swoboda przepływu osób w krajach UE spowoduje w latach 2000–2015 odpływ netto (utrata) kapitału ludzkiego w niektórych państwach członkowskich.
2. Zaobserwowana w niektórych krajach UE utrata kapitału ludzkiego wpłynie na osłabienie tempa wzrostu gospodarek tych państw.

Obie hipotezy zweryfikowano rozważaniami przeprowadzonymi w pracy oraz dokonaną analizą procesów starzenia się społeczeństw krajów UE, w powiązaniu z zachodzącymi w nich procesami migracyjnymi, w latach 2000–2015, spowodowanymi głównie obowiązującą w UE traktatową swobodą przepływu osób. Zdaniem Autorów (tekst podsumowania, s. 134–135) hipoteza pierwsza została potwierdzona, a hipotezę drugą należało odrzucić. Mam jednak wątpliwości czy hipoteza pierwsza powinna być sformułowana w czasie przyszłym (a nie przeszłym), skoro przeprowadzona analiza dotyczyła lat 2000–2015, a na s. 134 sami Autorzy wskazują: „należy stwierdzić, że w analizowanych 15 latach zasilenie kapitałem ludzkim odbywało się kosztem populacji niektórych państw Unii Europejskiej”.

Zasadnicza treść monografii została podzielona na cztery rozdziały. Oceniając kolejne części monografii, uważam, że rozdział pierwszy – *Traktat o swobodzie przepływu osób w Unii Europejskiej* – poświęcony historii wprowadzania zasady swobodnego przepływu osób w UE oraz jej aktualnemu rozumieniu, jest właściwym i dobrze napisanym fragmentem, wprowadzającym do analizowanych w książce

zagadnień. Konsekwentnie, zgodnie z celem poświęcającym Autorom pracy, rozdział drugi poświęcony został analizie procesu starzenia się społeczeństwa w Unii Europejskiej, omówieniu jego przyczyn (wydłużanie przeciętnego trwania życia kobiet i mężczyzn, spadek dzietności) i skutków (zmiany struktury demograficznej i jej prognozie, głównie do 2030 roku). W rozdziale trzecim natomiast omówiono procesy migracyjne w krajach UE, w latach 2000–2015. W pierwszej jego części przedstawiono teoretyczne rozważania na temat rodzajów i przyczyn migracji oraz wyjaśniono terminologię używaną w analitycznej części tego rozdziału. Ta ostatnia, empiryczna część, podzielona została na dwa podrozdziały. Pierwszy, zatytułowany *Saldo migracji a populacja w krajach Unii Europejskiej w latach 2000–2015*, interesująco przedstawia względny wynik procesów migracyjnych (saldo migracji porównane do zmian liczebności populacji) w poszczególnych krajach UE. Drugi, noszący tytuł *Migracja netto a wielkość gospodarek krajów Unii Europejskiej w latach 2000–2015*, wraz z rozdziałem czwartym wnoszą największą (w tej monografii) wartość dodaną do dotychczasowego dorobku związanego z analizą zjawisk migracyjnych. Zastosowano tu dotychczas niespotykany zabieg, a mianowicie metodę porównywania krajów polegającą na ich rangowaniu ze względu na wielkość gospodarki, w porównaniu z udziałem procentowym migracji netto w całości populacji oraz stworzeniu rankingu migracji państw unijnych w 2005, 2010 i 2015 roku. Pozwoliło to Autorom na osiągnięcie postawionego w pracy celu oraz sformułowanie interesujących spostrzeżeń i wniosków, odnoszących się do efektów (pozytywnych i negatywnych) obowiązywania w UE zasady swobody przepływu osób, dla poszczególnych jej członków, zawartych w omawianych częściach książki oraz w jej podsumowaniu.

Reasumując, recenzowaną monografię należy uznać za głos w dyskusji, jaka toczy się na łamach polskich i zagranicznych czasopism naukowych, dotyczący skutków, dla poszczególnych krajów UE, obu analizowanych w książce procesów (niekorzystne zmiany demograficzne, nasilenie się przepływów migracyjnych), a także ich związków, będących w pewnym sensie konsekwencją obowiązującej w UE zasady swobody przepływu osób. Sformułowane w recenzji uwagi nie pomniejszają wkładu Autorów ani rangi monografii. Biorąc pod uwagę ważność i aktualność problemu badawczego oraz jasne jego określenie, sprecyzowany cel badań, zastosowaną metodykę dostosowaną do badanego problemu i możliwości pozyskania danych, a także fakt, że sformułowane w pracy twierdzenia i wnioski w większości

przypadków Autorzy potwierdzają wiarygodnymi źródłami, szerokim materiałem badawczy w postaci danych empirycznych oraz wynikami własnych analiz, a także potencjalnie implementacyjne walory pracy, uznać należy, że recenzowana praca odpowiada aktualnym standardom prac naukowych i stanowi wartościowy materiał stanowiący podstawę do dalszych badań i analiz.



Halina Nakoneczna-Kisiel*

Uniwersytet Szczeciński

**ŁUKASZ AMBROZIAK, WARTOŚĆ DODANA W HANDLU
ZAGRANICZNYM NOWYCH PAŃSTW
CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ,
OFICyna WYDAWNICZA SGH, SZKOŁA GŁÓWNA
HANDLOWA W WARSZAWIE, WARSZAWA 2018, SS. 227**

W literaturze przedmiotu tendencje w handlu zagranicznym analizowano wykorzystując przede wszystkim tradycyjne statystyki, w których obroty liczone były wielokrotnie. W warunkach globalizacji i rozwoju procesów fragmentaryzacji produkcji zlokalizowanej w różnych krajach, tradycyjna metoda brutto nie odzwierciedla rzeczywistych zmian w wartości, strukturze geograficznej, rodzajowej i bilansie handlowym uczestników międzynarodowej wymiany towarów i usług. Świadczą o tym badania Łukasza Ambroziaka, który oszacował te zmiany/tendencje dla 10. nowych państw członkowskich UE (NPC), zarówno według wartości brutto, jak i dodanej. Wynika z nich, że między wymienionymi elementami wymiany z zagranicą istnieją wyraźne różnice w obu ujęciach. Z tego względu recenzowana praca zasługuje na szczególną uwagę, ponieważ wypełnia istniejącą lukę w polskiej literaturze na ten temat. Ponadto może przyczynić się do dalszych badań nad weryfikacją pozycji innych państw lub ich grup w handlu międzynarodowym według wartości dodanej, a nie dotychczasowej brutto.

Opracowanie składa się z pięciu rozdziałów logicznie ze sobą powiązanych. W każdym zachowany został jednolity styl analizy – rozważania rozpoczynają się

* Adres e-mail: hakisiel@wp.pl

od krótkiego wprowadzenia w zakres badań, następnie zawierają prezentację wyników, a kończą syntetycznym podsumowaniem. Dzięki temu tekst jest uporządkowany i zrozumiały dla czytającego, zwłaszcza, że autor przedstawia wiele pojęć, wskaźników, modeli, którym towarzyszą bardzo liczne dane statystyczne.

Rozdział pierwszy ma charakter teoretyczno-metodyczny. Autor przedstawia w nim najpierw istotę tablicy przepływów międzygałęziowych produkcji w gospodarce krajowej, a następnie jej wykorzystanie w gospodarce światowej z uwzględnieniem strumieni eksportu i importu. Różnice między tymi tablicami w doskonały sposób wyjaśnia za pomocą odpowiednich schematów. Charakteryzuje też sześć baz danych, które zawierają międzynarodowe tablice przepływów międzynarodowych i różnice między nimi. Takie ujęcie pozwala czytelnikowi zorientować się jaka jest jakość i wiarygodność badań, ich zakres geograficzny, branżowy oraz czasowy, w zależności od przyjętej bazy. Wreszcie Autor przedstawia sposób wykorzystania tablicy przepływów międzygałęziowych do pomiaru zmian w eksporcie i imporcie NPC. Jest to najtrudniejsza część pracy, szczególnie dotycząca mechanizmu powiązań między nakładami i wynikami, współczynników odnoszących się do udziału w globalnych łańcuchach wartości oraz dekompozycji salda obrotów handlowych według komponentu wartości dodanej. Wymienione zagadnienia wymagają bowiem znajomości budowy modeli matematycznych i umiejętności ich interpretacji. W końcowej części tego rozdziału Łukasz Ambroziak dokonuje przeglądu dorobku naukowego poświęconego wartości dodanej w handlu międzynarodowym. Stosując porządek chronologiczny, omawia osiągnięcia w tym zakresie zarówno badaczy zagranicznych, jak i polskich. Rozważania są klarowne, wynika z nich jednoznacznie, że badaczy polskich było zdecydowanie mniej niż zagranicznych, ponadto, że badania dotyczyły głównie krajów Azji oraz Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej. Z 10. NPC gruntownej analizie poddane zostały Czechy, Polska, Słowacja i Węgry. Stanowiło to dla Autora doskonałą przesłankę, by zająć się kompleksową analizą handlu zagranicznego według wartości dodanej całej grupy NPC, która przystąpiła do UE w 2004 roku.

Problemom tym poświęcił rozdział drugi, w którym przedstawił tendencje w wartościach eksportu i importu towarów i usług, w ich strukturze geograficznej i rodzajowej obrotów oraz saldzie wymiany bilateralnej, wykorzystując w tym celu zarówno tradycyjne statystyki handlowe, jak i statystyki wartości dodanej. Nie sposób w krótkiej recenzji przedstawić wszystkich otrzymanych w tym rozdziale

wyników badań, bo ich zakres był bardzo szeroki. W większości NPC eksport i import według wartości brutto był większy niż według wartości dodanej. Podobne tendencje odnotowano w strukturze geograficznej i towarowej obrotów, zwłaszcza produktami średniowysokiej i wysokiej techniki oraz w bilateralnym saldzie obrotów, natomiast odwrotne w usługach. Zdaniem Autora ich przyczyną były silne powiązania towarowo-inwestycyjne związane z wymianą dóbr pośrednich w ramach fragmentaryzacji produkcji realizowanej za pomocą zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W usługach zaś wyższy udział w handlu brutto niż w ujęciu wartości dodanej wynikał z mniejszego ich umiędzynarodowienia wskutek wliczania wielu świadczeń do wartości towarów.

Niewątpliwym walorem tego rozdziału jest jego klarowność oraz odpowiednie zilustrowanie wyników badań za pomocą podobnie zestawionych tabel i wykresów, co umożliwia porównanie różnic w handlu zagranicznym w ujęciu brutto i wartości dodanej między analizowanymi NPC, ich partnerami oraz kategoriami dóbr i usług.

W trzecim rozdziale pracy przedmiotem rozważań była analiza pozycji NPC w globalnych łańcuchach wartości, czyli innymi słowy próba odpowiedzi na pytanie „w jakim stopniu eksport danego kraju jest zintegrowany ze światowym systemem produkcji?” (s. 95). Bardzo dobrze zostały więc omówione powiązania badanych krajów z zagranicznymi dostawcami dóbr pośrednich niezbędnych do produkcji przeznaczonej na eksport (tzw. powiązania w tył łańcucha wartości) oraz z zagranicznymi odbiorcami ich dóbr pośrednich, które wykorzystywane są do produkcji przez inne kraje (tzw. powiązania w przód łańcucha wartości). Ambroziak dokonał ponadto pogłębionej analizy przyczyn tych powiązań, akcentując wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, odległości od końcowego odbiorcy oraz liczbę etapów produkcji, zarówno w odniesieniu do poszczególnych krajów jak i wybranych działów gospodarki. Sformułowane wyniki wyraźnie wskazują, które kraje NPC wyspecjalizowały się w importochłonnej produkcji dóbr finalnych, generujących najmniej wartości dodanej (Czechy, Węgry, Słowacja), natomiast eksportują najwięcej wartości dodanej wytworzonej na ich terytorium (Rumunia). Miejsce Polski w globalnym łańcuchu wartości nie napawa zatem optymizmem.

Kolejny, czwarty, rozdział ma również charakter empiryczny, ponieważ został poświęcony analizie pozycji konkurencyjnej NPC w ich handlu dobrami i usługami. Do jej oceny Autor wykorzystał dwa mierniki: saldo obrotów handlowych oraz wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA). Obliczono je w ka-

tegoriach brutto i wartości dodanej dla produktów przetwórstwa przemysłowego (niskiej, średnioniskiej, i średniowysokiej techniki), usług (transportowych i telekomunikacyjnych, biznesowych, niehandlowych usług rynkowych i usług nierynkowych) oraz pozostałych dóbr i usług (produktów rolnictwa, łowiectwa, leśnictwa i rybołówstwa, górnictwa i usług komunalnych, budownictwa). Jakby zakres badań był za mały, Autor porównał jeszcze wskaźniki RCA analizowanej grupy państw z osiąganymi na rynkach UE-15, NPC-13, oraz państw trzecich. Mimo tego, przegląd mierników ma charakter kompletny i jest dobrze zinterpretowany. W konkluzji Ambroziak stwierdza, iż zgadza się z poglądami innych autorów, „że ocena pozycji konkurencyjnej z wykorzystaniem statystyk w kategoriach wartości dodanej jest bardziej miarodajna niż ocena na podstawie tradycyjnych statystyk” (s. 154), gdyż wskazuje, w jakim stopniu kraj konkuruje z innymi w przetwórstwie przemysłowym, a nie w wytwarzaniu produktów finalnych.

Ostatni, piąty rozdział pracy ma charakter metodyczno-empiryczny. Autor analizuje w nim czynniki wpływające na rozmiary i kierunki handlu zagranicznego NPC Unii Europejskiej. Czynniki te zostały odzwierciedlone za pomocą dwóch modeli grawitacyjnych: w wersji podstawowej z trzema zmiennymi objaśniającymi (PKB kraju eksportującego, PKB kraju importującego, odległość geograficzna między stolicami krajów handlowych) oraz w wersji rozszerzonej z pięcioma zmiennymi (różnice w wielkości PKB między krajami handlującymi, różnice w ich PKB *per capita*, wartość skumulowanych zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wspólna granica, przynależność do preferencyjnego ugrupowania handlowego). Z otrzymanych wyników estymacji wynika, że oba modele w większym stopniu wyjaśniały strumienie handlu mierzonego wartością dodaną niż wartością brutto, ponadto ich dopasowanie w eksporcie w obu ujęciach było również lepsze niż w imporcie.

W końcowej części rozdziału dr Ambroziak porównał otrzymane wyniki z badaniami innych autorów, w których wykorzystano metody ilościowe w analizie czynników wyjaśniających kształtowanie się obrotów handlowych w ujęciu brutto i wartości dodanej. Stwierdził wprawdzie ograniczoną ich porównywalność, ale wyjaśnił przyczyny tego stanu rzeczy, z którymi trudno się zgodzić.

Podsumowując, recenzowaną pracę oceniam bardzo wysoko. Stanowi ona oryginalne opracowanie z zakresu metod pomiaru zmian handlu zagranicznego według wartości dodanej, bardzo starannie przemyślane i przygotowane. Niewątpliwym walorem jest bardzo rzetelne udokumentowanie rozważań nie tylko zagraniczną li-

teraturą przedmiotu, ale również najnowszą krajową, licznymi syntetycznymi tabelami i wykresami oraz aneksem z 15. rozbudowanymi tabelami. Monografia została napisana poprawną i zrozumiałą polszczyzną, co szczególnie należy cenić w przypadku tak szerokiego ujęcia badanej problematyki.

Praca Ambroziaka (jak niemal każda!) nie jest jednak pozbawiona pewnych niedociągnięć. Dotyczy to głównie powtórzeń, które znajdują się we wstępie, w poszczególnych rozdziałach, a zwłaszcza w zakończeniu i wnioskach (przy czym te ostatnie są jak najbardziej prawidłowe). Chodzi głównie o charakterystykę baz danych i przenoszenie treści z podsumowań każdego rozdziału do zakończenia. Zakończenie zyskałoby też na wartości, gdyby autor – zamiast powtórzenia struktury pracy – przedstawił w nim odpowiedzi na postawione we wstępie pytania badawcze. Świadczyłyby to o ich weryfikacji na podstawie osiągniętych wyników badań.

Przedstawione uwagi w żadnej mierze nie podważają bardzo wysokiej merytorycznej oceny pracy. Stanowi ona bardzo cenny wkład zarówno do teorii ekonomii i międzynarodowych stosunków gospodarczych, jak i praktyki. Wskazuje bowiem na inną, bardziej obiektywną metodę pomiaru handlu międzynarodowego i jej skutki dla pozycji krajów w nim uczestniczących. Z pracą Ambroziaka powinni zapoznać się studenci różnych kierunków studiów ekonomicznych, zwłaszcza międzynarodowych stosunków gospodarczych, gdzie praca ta powinna być wręcz lekturą obowiązkową.

