

Zeszyty Naukowe



Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze

nr



**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
w Zielonej Górze**

**Zeszyty Naukowe
Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze
nr 10**

Zielona Góra 2019

WYDAWCA

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze
Copyright © by PTE, Zielona Góra 2019

RADA NAUKOWA

Elżbieta Mączyńska (Przewodnicząca), Alena Andrejovska, Anetta Barska, Yuryi Boshytskyi, Markus Breuer, Bogusław Fiedor, Józef Glova, Grzegorz Gorzelak, Janina Jędrzejczak-Gas, Janos Tibor Karlovitz, Jerzy Kaźmierczyk, Anatolii Kolot, Olivera Kostoska, Maria Agnieszka Paszkowicz, Stanisław Owsiak, Marko Perić, Vasyl Petukh, Bogusław Pietrulewicz, Badrinath Rao J.D., Stanisław Rudolf, Marianna Siničáková, Eulalia Skawińska, Nebojša Stojčić, Andrzej Szplit, Bogdan Ślusarz, Janusz Witkowski, Henryk Wnorowski, Joanna Wyrwa, Maciej Żukowski

RECENZENCI WSPÓŁPRACUJĄCY

Agnieszka Bretyn, Markus Breuer, Wiesław Danielak, Marcin Garbat, Iwona Gorzeń-Mitka, Janina Jędrzejczak-Gas, Olivera Kostoska, Katarzyna Lis, Piotr Kułyk, Anna Niewiadomska, Viera Papcunová, Marko Perić, Oksana Ruža, Monika Sipa, Ewa Sobolewska-Poniedziałek, Gerasimos T. Soldatos, Andrzej Szplit, Anna Wieczorek-Szymańska

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

Bogdan Ślusarz

Redaktorzy tematyczni

*Anetta Barska, Janina Jędrzejczak-Gas, Jerzy Kaźmierczyk,
Maria Agnieszka Paszkowicz, Joanna Wyrwa*

Redaktor techniczny

Jacek Grzelak

Redaktorzy językowi

Anna Kuzio, Richard Sharp

e-ISSN 2545-3661

Zawarte w publikacji teksty opublikowano zgodnie z materiałami dostarczonymi przez Autorów,
po uwzględnieniu uwag recenzentów i niezbędnej korekcie wydawniczej.
Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za ich treść, formę i styl.

Adres redakcji:

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
ul. Żeromskiego 3, 65-066 Zielona Góra
tel. 68-3202589, 68-3270419
e-mail: biuro@ptezg.pl, www.ptezg.pl

Witryna czasopisma:

www.journal.ptezg.pl

SPIS TREŚCI

Alena Andrejovská	
The development of corporate tax revenues in the Slovak Republic from a change in tax rate point of view.....	5
Magdalena Byczkowska, Anna Majzel, Andrzej Kuciński	
Transnational corporations and international diffusion of knowledge and technology	15
Katarzyna J. Chojnacka	
Trendy i wyzwania w sferze konsumpcji współczesnej rodziny.....	35
Małgorzata Czermińska	
Tariff Safeguard Measures of the European Union Internal Market – The Role of Common Customs Tariff	48
Wiesław Danielak	
Koncepcje oraz wewnętrzne i zewnętrzne czynniki wpływające na proces internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw	65
Karolina Gębska	
Przesłanki współdziałania biznes-nauka w kontekście modelowania inteligentnych specjalizacji na przykładzie województwa lubuskiego	81
Aleksandra Hauke-Lopes	
Value creation in a business network relationship	95
Jan Kostyszak	
Konstruktywizm jako metodologia badań współczesności	109
Anna Majzel, Magdalena Byczkowska	
Przedsiębiorstwa rodzinne w gospodarce Polski i Hiszpanii	117
Róbert Oravský, Anna Bánociová	
Value added tax phenomenon and consequences of carousels frauds as a result of fictive business relations	129
Andrzej Pestkowski	
Zróźnicowanie poziomu wolności handlowej w państwach członkowskich UE jako efekt krajowych regulacji działalności gospodarczej.....	141

TABLE OF CONTENTS

Alena Andrejovská

The development of corporate tax revenues in the Slovak Republic from a change in tax rate point of view 5

Magdalena Byczkowska, Anna Majzel, Andrzej Kuciński

Transnational corporations and international diffusion of knowledge and technology 15

Katarzyna J. Chojnacka

Trends and challenges in the sphere of contemporary family consumption..... 35

Małgorzata Czermińska

Tariff Safeguard Measures of the European Union Internal Market – The Role of Common Customs Tariff..... 48

Wiesław Danielak

Concepts as well internal and external factors influencing the process internationalization small and medium enterprises..... 65

Karolina Gębska

Themes of business-science cooperation in the context of smart specialization modeling on the example of the Lubuskie Voivodeship 81

Aleksandra Hauke-Lopes

Value creation in a business network relationship 95

Jan Kostyszak

Constructivism as a methodology of contemporary studies 109

Anna Majzel, Magdalena Byczkowska

The position of family businesses in the economy 117

Róbert Oravský, Anna Bánociová

Value added tax phenomenon and consequences of carousels frauds as a result of fictive business relations 129

Andrzej Pestkowski

Free trade differentiation between European Union countries as a result of national regulations on economic activity..... 142

The development of corporate tax revenues in the Slovak Republic from a change in tax rate point of view

Abstract

Taxes represent crucial part of source of public finance in the market economy of each country. They are one of the most important public revenues for country's economy and well-being, and as well as they are inseparable part of tax policy and tax system. Our contribution deals with the development of tax revenues influenced by corporate tax rate in the Slovak Republic in period of 1995-2016. Based on regression analysis, we quantify an effect of selected macroeconomic indicators on the total tax revenues in Slovakia. The results show two significant variables which are high positively dependable on volume of corporate tax revenues: the first variable is GDP per capita, and the second variable is foreign direct investments. Based on our results, an annual rate growth of GDP causes an increase in tax revenues by 0.6809%, and foreign direct investments increase tax revenues by 0.0419%.

Keywords: tax rate; public revenue; macroeconomic determinants; corporate tax.

Rozwój przychodów z podatku od osób prawnych w Republice Słowackiej po zmianie punktu podatkowego

Abstrakt

Podatki stanowią zasadniczą część struktury finansów publicznych w gospodarce rynkowej każdego kraju. Są one jednym z najważniejszych źródeł dochodów publicznych dla gospodarki i dobrobytu państwa, stanowiąc jednocześnie nieodłączny element polityki podatkowej i systemu podatkowego. W artykule zbadano rozwój wpływów podatkowych według stawki podatku dochodowego od osób prawnych w Republice Słowackiej w latach 1995-2016. Na podstawie analizy regresji określony ilościowo został wpływ wybranych wskaźników makroekonomicznych na całkowite dochody podatkowe na Słowacji. Wyniki badań pokazują dwie istotne zmienne, które są dodatnie i wysoko zależne od wielkości dochodów z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych. Pierwszą z tych zmiennych jest PKB na mieszkańca, zaś drugą zmienną – bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Na podstawie uzyskanych wyników stwierdza się, że roczna stopa wzrostu PKB powoduje wzrost dochodów podatkowych na

poziomie 0,6809%, podczas gdy bezpośrednie inwestycje zagraniczne zwiększają wpływy z podatków o 0,0419%.

Słowa kluczowe: wysokość podatku; dochody publiczne; determinant makroekonomiczne; podatek od osób prawnych.

JEL: D1, J11.

Acknowledgement: This research was supported by VEGA project No. 1/0311/17 on Measuring and Reporting Intangible Assets.

Introduction

Every individual government tries to maintain a certain volume of public revenue which the most crucial part represents tax revenue. A very worrying thing in tax question is a distortion of corporate tax because it causes serious economic disruptions and damages, as well as inappropriate decisions by economic entities. To set up a correct tax system for business entities, it should be taken into consideration a volume of corporate investments, type of investment projects, decisions about sources of financing the enterprise, selecting the legal form of business, location of the business enterprise, or decisions about mergers and acquisitions. Therefore, there is still actual discussion about complex tax reforms which should diminish distortion of corporate tax, respectively eliminate wholly, and so there would be secured higher tax revenue in a state's budget (Rosen, 1992, pp. 238-269; Johansson Heady, Arnold, Brys, & Vartia, 2008, pp. 2-82). A level of tax revenues is significantly influenced by many indicators, such as economic, social, political, legal and demographic indicators. Also some studies such as Castro and Camarillo (2014, pp. 35-59) and Piancastelli (2001, pp. 1-18) claim that total volume of tax revenues depend on many determinants. The decisive indicator is tax rate. In tax praxis, we differentiate various tax rates such as, fixed percentage and combined tax rate, nominal, effective and average tax rate (Bánociová, Gál, Mihóková, & Pavliková, 2014). Almost in all states, corporate tax rate is determined as proportional tax rate. There are various methods for determining effective tax rate (Devereux & Griffith, 2003, pp. 275-292). Kubátová and Říhová (2012, pp. 451-470) states that effective tax rate is divided into fictitious (microeconomic tax rate EATR and EMTR) and real effective tax rate. Clausing (2007, pp. 115-135), Devereux, Griffith and Klemm (2004) deal with dependence between tax rate and tax revenues, and they point out that higher tax rate improves tax revenue. Another study by Kubátová and Říhová (2009, pp. 451-470) analyses also this dependence, and examines an influence of tax rate and square tax rate on tax revenues. This study also claims that higher tax

rate improves tax revenues however, it points out that at the certain level of tax rate will corporate taxable profit decrease. Because of excessive taxation slows economic activity business entities will either more optimize their profits, or completely avoid paying tax.

The development of corporate tax rates and tax revenues in the Slovak Republic

In the analysed period 1995-2016, the development of corporate tax revenues was influenced by various indicators which had also effect on total tax revenues. To those indicators belong changes in tax rates, opportunities of tax concessions, changes in tax depreciation, or state's regulation of tax losses. We divided our analysed time period into three stages based on development of corporate tax rate: the first stage included period 1995-2003, the second and the most important stage lasted in 2004-2012, and the last third stage was focused on years from 2013 to present. In the macroeconomic development of Slovak Republic (SR) was a significant milestone year 1996 when tax entities (legal persons) were not willing to pay their tax obligations, and also showed insufficient tax discipline. As a consequence, in 1996 tax revenues dropped dynamically by 20%. The following year 1997 brought lowering tax obligation what should have represented an effort of the restructuration of the Slovak economy and increasing its competitiveness. This policy brought many serious defects into Slovak economy, such as economic slowdown, high unemployment rate and rising inflation rate, as well as tax concessions and tax holidays for selected business entities. The economic disruption continued also in 1999. In December 1999, corporate tax rate was decreased from 40% to 29% what should have contributed to shifting tax burden from direct taxes to indirect taxes. From another point of view, we can assess year 1999 positively because tax revenues started to ascend. In the following year 2000, the government approved an amendment to Income Tax Act that was valid until the end of 2003. In 2003, was approved some other measures, including expansion impulses for the future development of Slovak economy. In 2002, there was a decrease in tax rate by 4 percentage points (from 29% to 25%). This tax cutting caused that in 2003 was recorded the largest increase in tax revenues by 20% (see Figure 1). Since 2004 has occurred important tax reform which was influenced by the entry of SR to the European Union. This tax reform included a shift of tax burden from taxation of production to consumption, and its key role was to set up equal taxation at the level of 19%. Equal taxation improved the productive capacity of the Slovak economy through inflow of foreign direct investments, and also caused that SR as the second post-communist country adopted new currency Euro. With this tax reform, Slovakia became one of countries with the highest economic growth. The positive effect

on tax revenues had also payment of tax advances in December 2008 which was associated with Euro conversion in 2009. However, in the end of 2008 Slovak economy was influenced by the global economic and financial crisis which caused the largest fall in tax revenues by 24% in 2009. The development of corporate tax revenues in 2010 was negatively influenced by high amortization of tax losses from the previous year and year-to-year development of attributable and deductible items of tax base. In 2013, it was cancelled equal taxation, and therefore there was an increase in tax rate to 23%. In the following year corporate tax rate dropped again by 1% (22%), and currently is corporate tax rate at the level of 21%. Although corporate tax rate has fallen by half from 1995, many Slovak companies choose for their business activities neighbour countries (such as Hungary, Czech Republic or Bulgaria) where corporate tax rate is significantly lower in comparison to Slovakia.

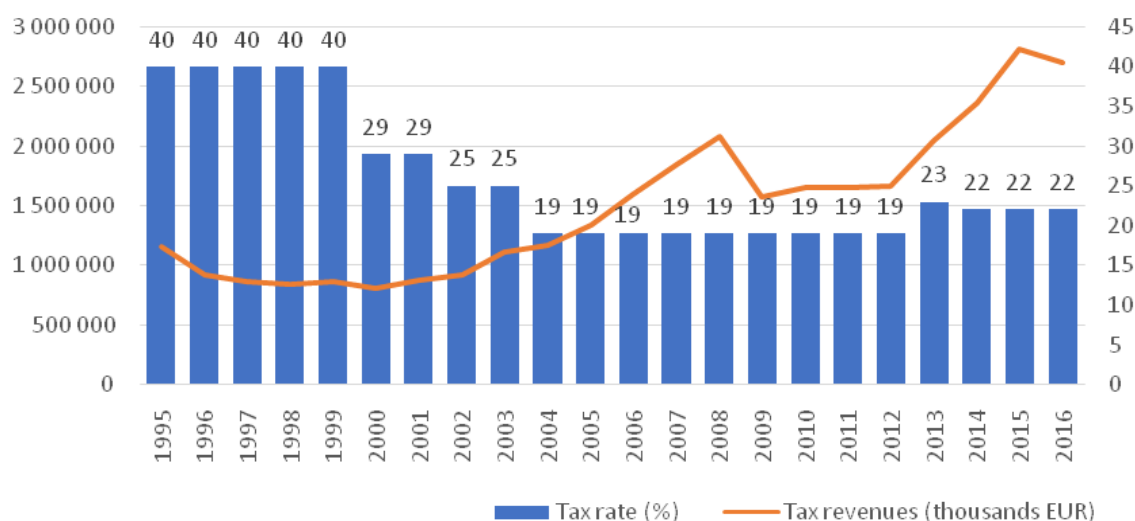


Figure 1. The development of corporate tax revenues and tax rates in Slovakia (1995-2016)

Source: own proceeding.

Data and methodology

The aim of our contribution was primary to assess development of Slovak corporate tax rates and their influence on tax revenues. We chose a linear regression methodology to quantify an effect of selected macroeconomic indicators on total tax revenues. There are many determinants which have an influence on corporate tax in the real life. In our contribution, we selected seven macroeconomic indicators and we tested their influence on the level of corporate tax rate in the Slovak Republic. The analysis was made in statistical programme R for time period 1995-2016. We gained data from Statistical Office of the Slovak Republic. Since the analysis used data from 1995, we had to convert domestic currency into common currency Euro. We used official

exchange rate of Slovak crown against Euro set by National Bank of Slovakia at level 30 1260 SKK/EUR.

Our simple linear regression model defines how independent variables X influence on dependent variable Y . It is written in the following form:

$$y = \beta_0 + \beta_1 EATR + \beta_2 NTR + \beta_3 FDI + \beta_4 GDP/capita + \beta_5 INF + \beta_6 UNE + \beta_7 DEBT + u_t, \quad (1)$$

where:

- a) explanatory (dependent) variable Y : *Revenues gained from corporate tax into state budget (Corporate Tax Revenue)* – expressed in percentage as a share of revenues from corporate tax on GDP;
- b) explainable (independent) variable X :
 - *effective average tax rate (EATR)* – expressed in percentage;
 - *nominal tax rate (NTR)* – expressed in percentage;
 - *foreign direct investments (FDI)* – expressed in percentage as a share of net foreign direct investment inflow on GDP;
 - *gross domestic product per capita (GDP/capita)* – expressed in percentage as annual growth rate, based on local currency;
 - *inflation (INF)* – expressed in percentage as annual growth rate of implicit GDP deflator;
 - *total unemployment (UNE)* – expressed in percentage as a share of available but unemployed labour force on total labour force;
 - *government debt (DEBT)* – expressed in percentage as a share of total consolidated gross government debt on GDP.

There are some other variables in the model, such as:

- $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_7$ – regression coefficients which explain sensitivity rate of particular explainable variable X on explanatory variable Y ;
- u_t – stochastic random variable (random error) which includes all other non-systematic influences that can change explanatory variable Y .

For our analysis of tax revenues, we chose the methodology based on theoretical experience by Bellak and Leibrecht (2009, pp. 2691-2703), Mooij and Nicodème (2008, pp. 478-498). These studies used a general dynamic equilibrium model. The first model that explained international tax relations with Econometrics was model by Lotz and Morss (1967, 478-499). The selection of macroeconomic indicators was determined by theoretical findings of these authors: Guziejewska, Grabowski and Bryndziak (2014, pp. 253-271), Swank and Steinmo

(2002, pp. 642), Gupta (2007), Kubátová and Říhová (2009, pp. 451-470). They analysed various determinants which have significant influence on volume of tax revenue.

Before analysis, we created some aggregate models in programme R and instrument *Data analysis*. This analysis included correlation analysis that measured strength of correlation between variables (*Multiple R coefficient*), determination coefficient *R Square* that explained variability of dependent variable Y, and adjusted determination coefficient *Adjusted R Square* that observed number of examined variables as well as number of observations relating to individual variables. There are also some other determinants, for example determinants to calculate standard error, or to observe regression model (Table 1). The regression analysis also contained output that describes analysis of variance ANOVA. In the analysis of variance, we found out significance of our model through *Significance F* coefficient (Table 2). The last part of regression analysis is presented in Table 3 and it explains regression coefficients of variables. The value β_0 represents *Intercept* in the regression function, while the other coefficients are matched to particular independent variables. *P-value* was a key figure when statistical significance was tested, and we compared it with significance level $\alpha = 0.05$ (5%).

Table 1. Output of regression analysis – the first part

Regression Statistics	
Multiple R	0.7915
R Square	0.6265
Adjusted R Square	0.4958
Standard Error	0.7273
Observations	28

Source: authors' own elaboration.

Table 2. Output of regression analysis – the second part

ANOVA					
	df	SS	MS	F	Significance F
Regression	7	17.7499	2.5357	4.7929	0.0026
Residual	20	10.5809	0.5290		
Total	27	28.3308			

Source: authors' own elaboration.

Table 3. Output of regression analysis – regression coefficients

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%
Intercept	5.9893	1.1691	5.1231	0.0001	3.5507	8.4280
EATR	-0.0200	0.0868	-0.2310	0.8197	-0.2011	0.1610
NTR	-0.0408	0.0765	-0.5337	0.5994	-0.2005	0.1188
FDI	0.0419	0.0095	4.4212	0.0003	0.0221	0.0617
GDP/capita	-0.6809	0.2164	-3.1465	0.0051	-1.1324	-0.2295
Inflation	0.0100	0.0553	0.1806	0.8585	-0.1054	0.1254
Unemployment	0.0323	0.0613	0.5267	0.6042	-0.0956	0.1603
Governmentdebt	-0.0148	0.0081	-1.8237	0.0832	-0.0318	0.0021

Source: authors' own elaboration.

Macroeconomic determinants through regression analysis

We set nil hypothesis H_0 : The selected variable is not statistically significant, and the alternative hypothesis H_1 : The selected variable is statistically significant. To assess hypothesis, we tested statistical significance through *p-value* and compare it with significance level $\alpha = 0.05$. As can be seen in Table 3, *p-value* of independent variables is statistically significant only at effective corporate tax rate EATR. According to these results, we can conclude that the other variables do not explain variability of dependent variable sufficiently.

The value of correlation coefficient is 0.7915 what reflects that between analysed variables is lower correlation. Determination coefficient is at level 0.6265 what means that our research model explains variability of dependent variable at 62.65%, and the rest 37.35% represents unexplained variability that is random occurrence, or other undetermined effects. Analysis of variance ANOVA shows the value of statistical significance at level 0.00267. If we compare this value with significance level $\alpha = 0.05$, then we reject nil hypothesis what means that the model is appropriate for analysis. We can write regression function as following:

$$y = 5.9893 - 0.0200x_1 - 0.0408x_2 + 0.0419x_3 - 0.6809x_4 + 0.0100x_5 + 0.0323x_6 - 0.0148x_7 \quad (2)$$

The coefficient of dependent variable (5.9893) expresses that the value of nominal corporate tax rate will be at that level if independent determinants are nil. Other coefficients express that if *effective corporate tax rate* increases by 1% (other explanatory variables remain unchanged), then budgetary revenue from corporate tax in the European countries will reduce by 0.02%. An augmentation of *nominal corporate tax rate* by 1% (if other explanatory variables remain unchanged) causes a decline of budgetary revenue in the EU states by 0.0408%. In corporate tax research studies, regression analysis was used in Garrett, Mooij and Ederveen (2001, pp.

145-177), Bretschger and Hettich (2002, pp. 695-716), Swank and Steinmo (2002, p. 642), Slemrod (2004, pp. 877-899), and Winner (2005, pp. 667-687), to describe an effect of tax rates and other indicators including capital mobility in specific country. Next, our regression analysis showed that if *foreign direct investments* go up by 1%, then corporate tax revenue in state budget will also rise by 0.0419%. If *GDP per capita (annual growth rate in percentage)* limbs up by 1%, then tax revenue will fall down by 0.6809%. A positive influence on corporate tax revenue was recorded at inflation because if annual inflation rate rises up by 1%, corporate tax revenue will increase by 0.0100%. The very similar findings can be found in studies by Bartelsman and Beetsma (2003, pp. 2225-2252) or Ferreira and Hitchcock (2009, pp. 1925-1949) which through panel analysis in 16 countries found out that an increase in inflation rate by 1% causes a reduction in tax revenue by 1.5 percentage points. The last analysed indicators in our model were *unemployment rate* and *government debt*. If unemployment rate increases by 1%, then corporate tax revenue will rise by 0.0323%. If government debt increases by 1%, corporate tax revenue will goes down by 0.0148%. When we examine correlation between macroeconomic indicators, we should not forget to analyse other quantitative indicators which have influence on development of corporate taxation and total tax revenue, as well. According to Tanzi (1989, pp. 633) and Mintz (1990, pp. 81-102), to those indicators belong geographical location of state which influences various tax-legal characteristics. Only within EU Member States exist two different legal systems (continental and Anglo-American) what can have important influence on corporate taxation construction.

Conclusion

The government is a crucial authority in taxation question because it approves shifting of national financial sources from household ownership to ownership of business entities in favour of maintaining public goods. Money gained from taxation represent main engine through which financial sources are transformed from private goods into public goods. Results of our analysis pointed out that tax revenue are significantly influenced by nominal and effective tax rate, and also by some macroeconomic indicators (either positively, or negatively). Our regression model interpreted variability of dependent variable at 62.65%. The value of correlation coefficient was at the level of 0.7915. A significant positive influence on tax revenue had two variables in the model: GDP per capita (0.6809%) and foreign direct investments (0.0419%). To conclude, we can state that corporate taxation is in the current times very discussed topic at the national as well as international level.

Bibliography

- Bánociová, A., Gál, M., Mihóková, L., & Pavliková, Ľ. (2014), *Zdaňovanie subjektov v slovenskej praxi*. Košice: Elfa.
- Bartelsman, E. J., & Beetsma, R. M. W. J. (2003). Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. *Journal of Public Economics*, vol. 87(9-10), pp. 2225–2252.
- Bellak, C., & Leibrecht, M. (2009). Do low corporate income tax rates attract FDI? – Evidence from Central- and East European countries. *Applied Economics*, vol. 41(21), pp. 2691–2703.
- Bretschger, L., & Hettich, F. (2002). Globalisation, capital mobility and tax competition: Theory and evidence for OECD countries. *European Journal of Political Economy*, vol. 18(4), pp. 695–716.
- Castro, G. Á., & Camarillo, D. B. R. (2014). Determinants of tax revenue in OECD countries over the period 2001-2011. *Contaduría y Administración*, vol. 59 (3), pp. 35–59.
- Clausing, K. A. (2007). Corporate Tax Revenues in OECD Countries. *International Tax and Public Finance*, vol. 14 (2), pp. 115–135.
- Devereux, M. P., & Griffith, R. (2003). The Impact of Corporate Taxation on the Location of Capital. *Economic Analysis and Policy*, vol. 33(2), pp. 275–292.
- Devereux, M. P., Griffith, R., & Klemm, A. (2004). Why has the UK corporation tax raised so much revenue? (IFS Working Papers W04/04). The Institute for Fiscal Studies. Retrieved 21.09.2018 from <https://www.ifs.org.uk/wps/wp0404.pdf>
- Ferreira, L., & Hitchcock, D. B. (2009). A comparison of hierarchical methods for clustering functional data. *Communications in Statistics – Simulation and Computation*, vol. 38(9), pp. 1925–1949.
- Garrett, G., & Mitchell, D. (2001). Globalization, government spending and taxation in the OECD. *European Journal of Political Research*, vol. 39(2), pp. 145–177.
- Gupta, A. (2007). *Determinants of tax revenue efforts in developing countries*. (IMF Working Paper No. 07/184). Retrieved 11.09.2018 from https://www.imf.org/~media/Websites/IMF/imported-full-text-pdf/external/pubs/ft/wp/2007/_wp07184.ashx.
- Guziejewska, B., Grabowski, W., & Bryndziak, S. (2014). Tax competition strategies in corporate income tax – the case of EU countries. *Business and Economic Horizons*, vol. 10(4), pp. 253–271. doi:10.15208/beh.2014.21.

- Johansson, Å., Heady, C., Arnold, J., Brys, B., & Vartia, L. (2008), *Taxation and economic growth*. (OECD Economics Department Working Papers, No 620).
doi:10.1787/241216205486.
- Kubátová, K., & Říhová, L. (2009). Regresní analýza faktorů ovlivňujících výnosy korporátní daně v zemích OECD. *Politická Ekonomie*, vol. 57(4), pp. 451–470.
- Lotz, J. R., & Morss, E. R. (1967). Measuring “tax effort” in developing countries. *Staff Papers*, vol. 14(3), pp. 478–499.
- Mintz, J. M. (1990). Corporate tax holidays and investment. *The World Bank Economic Review*, vol. 4(1), pp. 81–102.
- Mooij, R., & Nicodème, G. (2008). Corporate tax policy and incorporation in the EU. *International Tax and Public Finance*, vol. 15(4), pp. 478–498.
- Piancastelli, M. (2001). *Measuring the Tax Effort of Developed and Developing Countries: Cross Country Panel Data Analysis – 1985/95 (September 2001)*. IPEA Working Paper No. 818. DOI: 10.2139/ssrn.283758.
- Rosen, H. S. (1992). *Public Finance* (3rd ed.). Boston: Irwin.
- Slemrod, J. (2004). The economics of corporate tax selfishness. *National Tax Journal*, vol. 57(4), pp. 877–899.
- Swank, D., & Steinmo, S. (2002). The new political economy of taxation in advanced capitalist democracies. *American Journal of Political Science*, vol. 46(3), pp. 642.
doi:10.2307/3088405.
- Tanzi, V. (1989). The impact of macroeconomic policies on the level of taxation and the fiscal balance in developing countries. *IMF Staff Papers*, vol. 36(3), pp. 633–656.
- Winner, H. (2005). Has tax competition emerged in OECD countries? Evidence from panel data, *International Tax and Public Finance*, vol. 12(5), pp. 667–687.

Magdalena Byczkowska

ORCID: 0000 0003 2718 2863

Anna Majzel

ORCID: 0000-0003-0248-1293

Andrzej Kuciński

ORCID: 0000 0002 8988 8872

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wlkp.

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.146>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Transnational corporations and international diffusion of knowledge and technology

Abstract

The resources and skills of transnational corporations (TNC) make them play the essential role in carrying out R&D work, whose effect is the production of new, often technologically advanced solutions. Striving for maintaining competitive advantages over others on foreign markets imposes the necessity to transfer the technology worked on in parent companies to TNC foreign branches and local offices. The extensive range of TNC activity through a network of units localised in various regions of the world determines the fact that they are leaders in the process of implementing and distributing innovative solutions in the world. The main aim of the paper was to identify the scale of influence of branches of world-largest transnational corporations on entities with respect to the diffusion of technology, knowledge and skills. In this publication a descriptive and comparative methods and a domestic and foreign literature review have been used. The choice of these methods was determined primarily by the type of available research materials. It has been shown, the transfer of technology physically increases the resources of available production factors, encompassing foreign employees providing technical services or occupying managerial positions in local companies, foreign technologies contribute to the economic growth through utilizing the existing resources and that the transfer of foreign technology may cause a considerable rise in efficiency of the present factors (workforce, capital, natural resources, including land).

Keywords: foreign direct investment; transnational corporations (TNS); diffusion of knowledge; technology.

Korporacje transnarodowe i międzynarodowa dyfuzja technologii i wiedzy

Abstrakt

Posiadane zasoby i umiejętności korporacji transnarodowych (KTN) powodują, że odgrywają one fundamentalną rolę w prowadzeniu prac B+R, których efektem jest powstawanie nowych,

często zaawansowanych technologicznie rozwiązań. Dążenie do utrzymania przewag konkurencyjnych na rynkach zagranicznych wymusza z kolei konieczność transferowania technologii wypracowanych w przedsiębiorstwach macierzystych do zagranicznych filii i oddziałów KTN. Szeroki zasięg działalności KTN poprzez sieć jednostek zlokalizowanych w różnych regionach świata decyduje o tym, że są one liderami w procesie wdrażania i rozprzestrzeniania rozwiązań innowacyjnych na świecie. Głównym celem artykułu było określenie skali wpływu oddziałów największych światowych korporacji transnarodowych na podmioty w zakresie rozpowszechniania technologii, wiedzy i umiejętności. W niniejszym artykule wykorzystano opisowe metody porównawcze i przegląd literatury krajowej i zagranicznej. Wykazano między innymi, że transfer technologii fizycznie zwiększa zasoby czynników produkcyjnych, obejmujący zagranicznych pracowników świadczących usługi techniczne lub zajmujące kierownicze stanowiska w lokalnych firm, zagraniczne technologie przyczyniają się do wzrostu gospodarczego poprzez wykorzystanie istniejących zasobów oraz że transfer technologii obcych może spowodować znaczny wzrost efektywności czynników obecnych (pracowników, kapitału, zasobów naturalnych, w tym – gruntów).

Słowa kluczowe: zagraniczne inwestycje bezpośrednie; korporacje ponadnarodowe (KTN); dyfuzja wiedzy; technologia.

JEL: L1.

Introduction

In the 21st century knowledge as well as scientific and technical thought constitute the most precious resources, and their quality determines the pace of social and economic development of both highly developed countries as well as developing and underdeveloped countries. A higher demand for knowledge in the period of globalisation is similar to the growth of demand for raw materials in the period of capitalism expansion in the 18th and 19th centuries (Antczak, 2005, p. 54). The countries which can produce, distribute and adapt knowledge faster and better have more skilled workforce, they are competitive and they note a higher pace of economic growth. However, in the world, because of many historical and economic factors, a big and still growing disproportion has emerged in the present development and its potential between highly developed countries and developing countries. Transnational corporations nowadays play a huge role in annihilating this disproportion, and they are the entities which implement and use modern technology as well as scientific and technical thought to the greatest extent.

The objective of the research done by the author of this article was to recognize the problem regarding the range and effects of cooperation between companies with a foreign capital and entities in the country of location of foreign direct investments. However the main aim of the research was to identify the scale of influence of branches of world-largest transnational corporations on domestic entities with respect to the diffusion of technology, knowledge and skills.

In deliberations related to the first four research tasks, there has been used specific and generally available reference literature, as well as empirical material originating from reports of the World Investment Report and EU Industrial R&D Investment Scoreboard. For this purpose served also the sources of foreign statistical reports from: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).

The article attempts to show the most important economic effects related to direct investments, which are reflected in the process of diffusion of knowledge and skills. The conducted research focused on the activities of transnational corporations, because they are the leaders in both research and development (R&D) as well as in the process of implementation and dissemination of innovative solutions in the world.

The leading significance of transnational corporations is connected with their economic power. The activity of corporations fulfils in the world economy many important functions which foster development and transformations in the global, regional and country scale. Carrying out its expansion (as regards investments, cooperation, trade), corporations cause the movement of resources and generating capacities, arouse economic growth and efficiency, they contribute to reorganisation of sectors and enterprises, activate competition and local entrepreneurship, they transmit new methods and models of management, and they also enhance international economic connections and dependencies (Krasiuk, 2006, p. 14; Alfaro, Areendam, Sebnem, & Selin 2010, pp. 242-256).

Transnational corporations – potential of innovativeness

The main feature of the contemporary world economy and one of the major subjects of the process of globalization are transnational corporations. They are very diverse companies with respect to their size, range, object, forms and methods of operation. The grounds for setting up transnational corporations on such a large scale have been excessive internationalization and globalization of production and capital, caused by transfers of capital, technology and highly-

qualified personnel carried out by the highly developed countries. The United Nations Conference on Trade and Development defines the transnational corporation as an entity being a joint-stock company or another business activity, consisting of the parent company and its affiliated foreign entities. The parent company wields control on at least 10% of stock or other shares in business entities localized outside the country of its origin. Foreign units are entities towards which the investor (the parent entity) has the right to participate in the management (UNCTAD, 2005). Transnational corporations execute the policy of territorial expansion through the engagement of their resources in the foreign direct investments. The UNCTAD differentiates three forms of direct presence of the investor's company abroad (Zaorska, 2007, p. 122): agencies with full or majority stock, mixed-ownership or affiliated companies, an agency representing the investor or being a joint-venture of a slight capital involvement (below 10%).

Among the typical features which describe the actions of transnational corporations in the contemporary economy we should pinpoint (Zaorska, 2007, p. 126-137; Marzec, 2007, p. 36):

- sovereignty – pertinent to taking strategic decisions, actions;
- complexity – covering the ownership, organizational, control and spatial;
- distribution – regarding geographical distribution, innovation and productive and commercial issues.
- specialization – selected segments of the product which is then offered in the global market;
- arbitration capacity – starting and running business activity in different markets;
- integration capacity – creating cooperation bonds;
- organizational flexibility – coordination of activities in different markets and countries;
- global efficiency – among others, expressed by conducting research in different parts of the world or executing various undertakings regarding manufacturing and sale of products.

Transnational companies through their activity affect myriad elements of the global socio-economic system. Their influence is especially visible in the following areas (Sokołowicz, 2011, p. 135):

- size, structure and directions of the capital flow,
- dissemination of technological advances on the international scale,
- structural and geographic changes in the production, consumption and the world trade;
- global distribution and redistribution of income,
- ways of using the human potential,
- organization and structure of international cooperation,

It is worth noticing that the term transnational corporations is strictly connected with the term foreign direct investments because it is the transnational corporations through which foreign direct investments are executed (Lech, 2010, p. 216). We should yet remember that transnational corporation is a broader term than foreign direct investments as it is an institutional expression of capital investment, and still production, distribution and other questions related to the direct activity in foreign markets belong to its nature.

The potential of innovativeness of contemporary TNC is affected by various factors making it possible to prepare innovations on their own and on a large scale, and, next, to introduce them to the market as the so-called global products attracting an extensive range of recipients. One should emphasise here the accumulated capital of knowledge and experience resulting from many years of TNC operation on varied foreign markets. In the period of TNC operation, appropriate innovation and patent portfolios were developed by their own personnel as well as research and development facilities (R&D). Also, new skilled were acquired which came from external sources, e.g. in the form of a licence or through entering strategic alliances, which, in consequence, made it possible to create resources of TNC key competences. A very important factor affecting the potential of innovativeness is the possibility to use one's own infrastructure of R&D works in the form of laboratories, technological and design offices, allowing quick completion of R&D projects and generation of new products and technology. Not less importance is attached to developed market skills enabling quick recognition of customers' needs and demands, and efficient management system based on high qualifications of personnel and modern information systems.

The resources and skills of TNC make them play the essential role in carrying out R&D work, whose effect is the production of new, often technologically advanced solutions. Striving for maintaining competitive advantages over others on foreign markets imposes the necessity to transfer the technology worked on in parent companies to TNC foreign branches and local offices. The extensive range of TNC activity through a network of units localised in various regions of the world determines the fact that they are leaders in the process of implementing and distributing innovative solutions in the world.

At present, one can notice a tendency consisting in the fact that the general growth of outlays for R&D works within the scope of new technology is accompanied by a decreasing contribution of one's own achievements to the knowledge resources remaining at TNC disposal. Contemporary technology is becoming more and more complex, technology constituents are turning into subsystems, which leads to the situation in which individual enterprises, including

the biggest TNC, are less often able to independently and comprehensively control a given type of technology and to use it effectively, both at the level of system and at the level of its constituents. At the same time the pressure of global competitiveness is rising which imposes the acceleration of R&D activity cycles, investment and product ones, distribution of R&D costs and risks, implementation of common technical standards etc. The above considerations lead to the discussion of the notion of “diffusion of technology” which is the object of considerations in this article.

Diffusion of technology and knowledge

Diffusion of technology is defined as a process of transferring specific knowledge from a donor's country and, next, its application after all the necessary adaptation procedures in a recipient's country (Figure 1). International technology transfer, however, is a process of transferring a certain technical knowledge from the country of the provider and its application in the country of the recipient once the indispensable adjustment has been made (Pomykalski, 2001, p. 45). According to L. Balcerowicz, the international transfer of technical knowledge exists when certain knowledge available in the given time in one country becomes known otherwise than totally independent research, quest, gaining experience, etc. Import of technologies and a cognitive effect connected with it is not the ultimate goal of the buyer, but only a means to manufacture new products and/or application of new methods and ways of production (Balcerowicz, 1987, p. 123). W. Nasierowski and M. Nowakowski claim, however, that the international technology transfer means acquisition, development and application of technological knowledge in any formal or informal way by a country in which the said knowledge has not been developed. Among informal methods of technology transfer, there are highlighted scientific and technological personnel exchange, technical and scientific conferences, fair and exhibitions, education and training of foreigners, trade missions and industrial espionage (Nasierowski, & Nowakowski, 1994, p. 45).

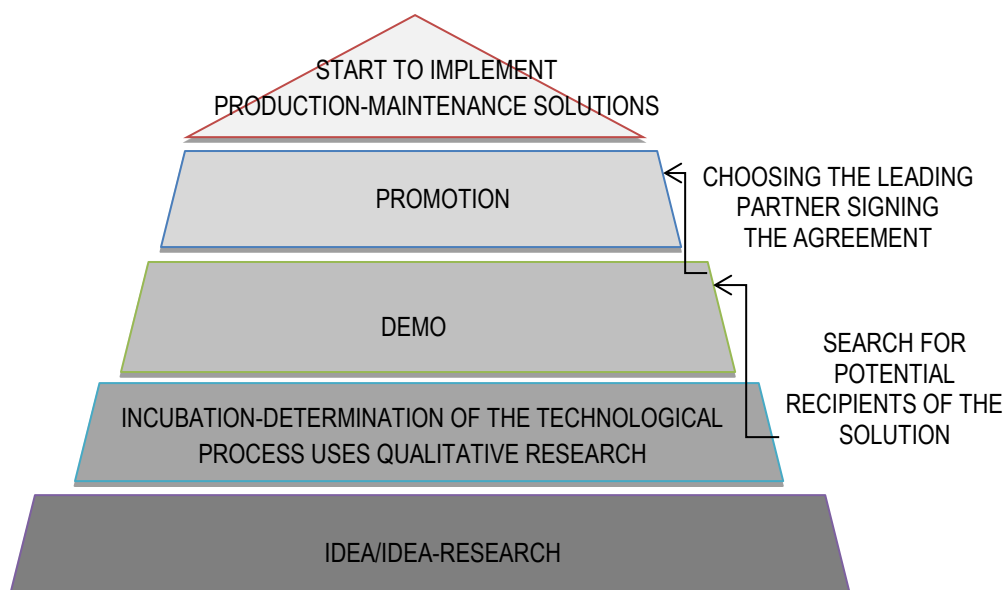


Figure 1. Stages of technology diffusion

Source: own elaboration based on the (Kijenska i Lipiec, p. 13).

It is a conscious act of using in one country material and non-material knowledge which is or was earlier applied in another country (Monkiewicz, 1981, p. 76). The transfer of technology usually takes place through a few basic channels. One should consider as such the following: foreign direct investments, trade of goods and equipment with a high content of advanced technology, licences. The transfer of technology is a relatively complex venture, requiring actions in three basic areas (Kornacka-Lątkiewicz, 2002, pp. 59-60):

- 1) recognising which advanced technology may and should be obtained, and which elements of theirs may be transferred directly, and which require additional study and adjustment actions;
- 2) adapting appropriate elements of technology subject to the transfer to the conditions of the importing system (country, entity);
- 3) creating environment conditions facilitating the assimilation of advanced technology.

These processes take place both through the market and without it. Economic practice shows that the particularised methods are not equally important. The main role is played by the market mechanism which, depending on the assumed attitude of technology suppliers, specifies possible methods of transfer (Table 1).

Table 1. Modes of transfer of technology

How to transfer	The role of technology providers	
	Active	Passive
Through the market	FDI, the purchase of a license, technological line of devices tailored to individual customer needs, technical consultation, etc.	the acquisition of standard equipment
Without going through the market	technical assistance and help the seller buyer technology	imitation, observations, analysis of business records, service in the field of technical information

Source: own elaboration based on (Wiśniewska, 2004, p. 63).

The effectiveness of a particular form of transfer depends on many factors of exogenous and endogenous nature. External factors refer to, for example, market structure (including the degree of product differentiation and type of barriers entry), technological conditioning for a specific sector functioning (consumption or investment goods) or economic policy of a country. Among the internal factors one can mention the following: scale of acting, absorption potential, financial capabilities, strategy applied etc.

Knowledge and technology may also permeate the receiving economy thanks to the mobility of the labour force, as local offices of foreign companies educate local workers who later move to local enterprises or set up their own companies, taking with them the whole knowledge acquired. This channel of spreading knowledge through foreign direct investment (FDI) seems to be quite significant, as multinational enterprises put a considerable emphasis on education and workers' training, especially in the case of technical staff and managers. This form of spreading will gain even more importance the more general vocational education of a worker provided by a multinational and the more a local company can use technology in its activity. However, as some empirical research shows, spreading of technology in this way can be more difficult if between a multinational and domestic companies there will be too big disparities at the level of technological advancement.

Knowledge spreading with FDI is enhanced also by contacts of multinational's local offices with local suppliers (these are the so-called backwards linkages or upwards linkages) or with customers (these are the so-called forward linkages or downward linkages). Suppliers can use foreign knowledge as transnational corporations often:

- help future suppliers to set up production plants,
- provide technical support and information in order to increase the quality of suppliers' products or to facilitate innovations,
- provide training and help in management and organisation,

- help suppliers to diversify through winning additional customers.

For a receiving country the scope of knowledge spreading may depend on the balance of benefits and losses of the “leak” of knowledge for a foreign investor. If potential benefits outdo potential losses, then a multinational enterprise will not constrict access of the local community to its own technology and know-how, as a result of which the degree of spreading could be greater. If, however, losses turn out to be greater than benefits, then a foreign investor will try to hinder the spreading of knowledge. Nevertheless, one should underline here that such actions aiming at impeding the diffusion of knowledge are costly.

If an investor assesses that these costs will be too high, it may decide on export activity. A potential benefit of making technology available to the local economy could be gaining technology from this receiving economy. The main motivation of investing for some enterprises is in fact the intention to access the technological strengths of a receiving economy. The second benefit of making multinational’s technology available could be joint conducting of the research and development activity with local experts. In that case not only the two-way exchange of experience and research results take place, but also the average costs of research work could be lowered. Another benefit of making technology available could be subsidies or other advantages provided by the government of a receiving country in return for the know-how of a multinational.

Whereas the main disadvantage of making technology available to local companies will be a foreign investors’ loss of some advantages, which every company should have which decides on foreign investments in the direct form, or otherwise the sense of such investments would be questioned. The loss of advantages characteristic of a multinational company thus means a decrease in future profits.

The potential of foreign technology to be used by domestic companies could be connected with the size of the **technological gap** between investing and local companies. However, it is difficult to state precisely how big this distance between an investor and a receiving economy should be. As, according to the theoretical model of R. Findlay based on the *Gershenkron* hypothesis, it is suggested that the wider the technological gap the greater the potential to acquire foreign knowledge, as a result of which the power and scope of FDI knowledge spreading can be greater. On the other hand, however, too great a technological distance between a receiving economy and an investing company may even make the absorption of foreign know-how impossible. Technologies worked on in industrialised economies may actually be discrepant with the conditions in developing countries. Furthermore, the greater the

technological gap the bigger costs and risks will have to be born by local companies in order to increase competences necessary to use the knowledge of multinational enterprises. Sometimes it may even turn out indispensable to buy a licence or to employ personnel from foreign branches, which also increases costs of using foreign knowledge. The bigger costs the less the scope of spreading knowledge by means of FDI.

The technological gap is noticeable in many areas. Comparing example measures of technology creation, one can notice how big discrepancy exists between the most developed countries of Western Europe, the USA or Japan and medium developed, especially these developed the least (Table 2).

Table 2. Examples of gauges creation technology

Average time spent in school education (years)		The recruitment rate for technical studies (in age group) in %		Foreign receipts from licenses and patents per capita (USD)		The number of patents per million residents (art)	
USA	12,1	Finland	27,3	Luxembourg	459,0	Japan	861
Greece	8,7	Bulgaria	10,9	Hungary	9,4	Latvia	41
Kuwait	6,2	Colombia	5,5	Egypt	0,7	HongKong	3,0
Kenya	4,2	Albania	2,4	China	0,1	The majority of African countries	0

Source: own elaboration based on (UNCTAD, 2014).

The investments in the research and development sector (R&D) are the most advanced form of technological activity. One should notice that transnational corporations carry out various forms of R&D works in foreign entities. These forms are the following (UNCTAD, 2005, p. 27): adaptive R&D, innovative R&D, technology monitoring.

One should notice that the most important for the countries participating in the race for foreign capital for the purpose of R&D are motives of specific decisions taken by corporations. Below there are some traditional reasons why transnational corporations move their activity abroad:

- the need to adapt products or production processes to the conditions of the host country market;
- the need to gain access to new technology and its monitoring;
- the need to access skilled labour force with indispensable abilities.

However, in order to carry out investments and develop this sector one should devote sufficiently considerable outlays and, also, have the appropriate team of specialists at one's disposal. Developed economies place approx. 2.6% of its GDP for actions in the R&D sector.

To compare: developing countries spend only approx. 0.7% of GDP, whereas in some poorest countries this share is sometimes at the level below 0.1% of GDP. One should also take into consideration the fact that GDP per capita in highly developed countries is many times higher than in developing countries.

TNC – the main source of foreign direct investments

The activity of international enterprises in the world is not evenly distributed in particular countries and sectors as well as branches of economies of host countries. On the basis of mainly Markusen's works (1995, 1998, 2002) as well as Novarotti's and Venables' ones (2006), one can make a statement of numerous empirical observations referring to various aspects of the activity of international enterprises both at the macro and micro economic level. They are made both at the level of the whole economy as well as at the level of particular branches and firms. The macro economic observations enable one to state, among others, that (Cieślik, 2005, p. 32):

- the number of foreign direct investments quickly increased in the whole world, most of all in the late 80s and 90s of the 20th century; the majority of FDI came to medium developed countries and China;
- highly developed countries are not only the source of the majority of foreign direct investments made, but they are also the main recipients;
- FDI are mostly connected with countries' similarity in respect of their relative supply in production factors or level of income per capita, and not in respect of differences among them;
- the majority of FDI is of flat nature as the majority of production generated in host countries is sold there;
- large part of the world trade constitutes the exchange taking place within international enterprises;
- the majority of empirical research indicates the existence of complementariness between international trade and FDI;
- not much research suggests that FDI are positively connected with the differences in the supply of physical capital of the home country and the host country;
- political risk, macroeconomic instability and inconsistency of the economic policy in the host country discouragingly affect making foreign direct investments there.

Whereas micro economic observations enable one to state, among others, that (Cieślik, 2005, pp. 33-34):

- two-way flow of FDI between pairs of highly developed countries takes place even at the level of branch;
- the shares of international enterprises in the size of the generated production and sales income are clearly different among particular branches;
- international enterprises play an important role in branches and firms which:
- the high value of intangible assets as compared to their market value make companies international enterprises;
- the scale benefits occurring at the level of an individual establishment do not seem negatively connected with the company internationalisation;
- there is a threshold value of the size of a company with reference to international enterprises, above which the size of this company is of no significance.

Summing up the things expressed above, one can state that the majority of FDI in the world seems to be of a flat nature and is performed among highly developed countries at similar income levels per capita, similar relative supply in production factors and possessing relatively low trade barriers. The activity of international enterprises is focused on sectors and branches where importance is attached to non-tangible assets, special for a company, referred to as the knowledge capital.

TNC – source of the transfer of knowledge and technological thought

Transnational corporations play a key role in global expenditure for research and development activity. The level of world expenses for R&D development was increasing rapidly in the last decade of the 20th century and this tendency is still maintained. These expenses are however characterised by a high level of concentration. An analysis of the biggest investors in the R&D area in 2015 indicates that the biggest business investors devote to it amounts of approx. 8 billion euros annually.

The Europeans, for many years, have been a driving force of research and development works (R&D), and they have not ceased in their actions despite the financial and economic crisis felt in the world. Since 2011 the enterprises with the seat within the territory of the EU have increased their investments in R&D up to 8.9% from 6.1% in 2010, slightly below 9% of the average value for the USA, but 1.3% over the world average, and 7.2% over the level of Japanese enterprises.

The 2015 EU R&D Scoreboard (Hernández et al., 2015) reports economic and financial information on the world's top 2500 companies that invested €607.2 billion in R&D over the

last fiscal year (2014). It comprises 608 companies based in the EU, 829 companies based in the US, 360 in Japan and 703 from the rest of the world. Key findings from the 2015 *Scoreboard* include (Hernández et al., 2015, p. 5):

- in 2014, the top world 2500 R&D *Scoreboard* companies raised their R&D by 6.8%, while revenues continued to grow at a significant lower pace (2.2%);
- companies based in the EU showed an annual R&D investment growth rate of 3.3%, slightly improving the previous year's performance (2.5%). This reflects the mixed performance of medium- and high-tech sectors, e.g. good results by companies such as VW (11.7%), Ericsson (17.3%), AstraZeneca (21.4%), Bayer (13.2%), Total (42.6%) and Bosch (8.4%) have been offset by those of companies such as Nokia (-21.4%), Alstom (-29.5%), STMicroelectronics (-31.6%), GlaxoSmithKline (-10.5%), Royal Bank of Scotland (-31.5%) and Finmeccanica (-14.6%);
- companies based in the US showed a stronger R&D investment growth rate (8.1%).
- The Chinese companies, 3rd largest country by number of companies in this edition, increased R&D investments by 23.6%;
- Companies in the ICT, Pharmaceuticals and Automobiles sectors continue to dominate the top 10 places in the world ranking. As in the previous edition, the top 5 R&D investors are Volkswagen, Samsung, Microsoft, Intel and Novartis. The most significant changes at the top of the ranking in 2014 are the climb of Google to 6th place (from 9th), and of Pfizer to the 10th place (from 15th). Huawei (15th) and Apple (18th) accelerated in 2014 their race to the top, jumping 11 and 17 positions respectively;
- an analysis of the patent portfolios of the world's top R&D investors shows that EU and US companies have the highest degrees of internationalisation of their inventive activities: 26% and 22% of their patent families are developed by inventors located outside the region. While the US appear to be the preferred location for health related inventions (pharma and biotech in particular), Europe is the most attractive place for the inventive activities of automobile companies.

The top 100 companies invested €323.4 billion, accounting for 53.3% of the total R&D investment and 28.5% of the total net sales by all the 2500 *Scoreboard* companies. The EU has 29 companies among the top 100 R&D investors, two companies less than it had in the 2014 *Scoreboard*. The US has 37 companies, two more than it had last year and Japan has 16, one company less than in last year's *Scoreboard*. A new company from the rest of the world entered the group of top R&D investors (Tata Motors of India, jumping from place 104 to 49).

The EU companies in the top 100 are mainly from the Automobiles & Parts (7), Pharmaceuticals & Biotechnology (5) and ICT sectors (3). The US companies are mainly from the ICT (13), Pharmaceuticals & Biotechnology (10), and Chemicals (3) sectors. The Japanese companies operate mainly in the Automobiles & Parts (4) and Pharmaceuticals (4) sectors (Hernández et al., 2015, p. 34) – Figure 2.

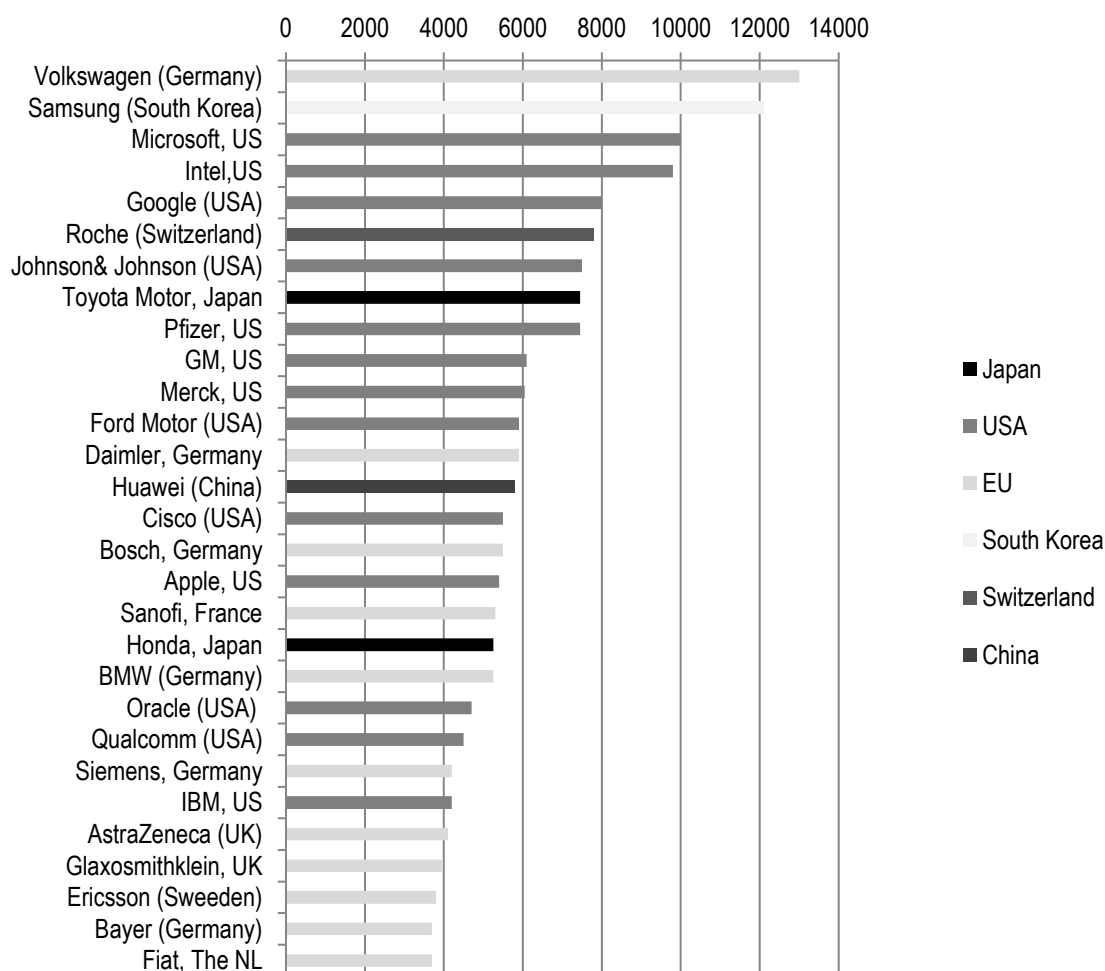


Figure 2. The largest investors in R&D in 2015 in the world

Source: (Hernández et al., 2015, p. 38).

In the group of 1500 enterprises 405 come from the UE, 503 from the USA, 296 from Japan and 296 from the remaining part of the world. One should notice here that the EU is the main place of carrying out R&D works by enterprises from the outside of its territory, and foreign investments support competitiveness and employment in the EU.

The sector division of expenditure for R&D worldwide shows that the largest share within the scope of these investments was taken up by companies from the following sectors: pharmaceutical industry, biotechnology and advanced technology as well as motor industry. In the European Union the first position was occupied by the motor industry, and next the

remaining two sectors – pharmaceutical sector and biotechnology. It is worth indicating that the high increase in investments in the whole world was noted in the case of banking sector reaching the growth indicator of 21.8%, next industrial engineering (16.5%), motor industry (13.1%). These tendencies are presented by Figure 3.

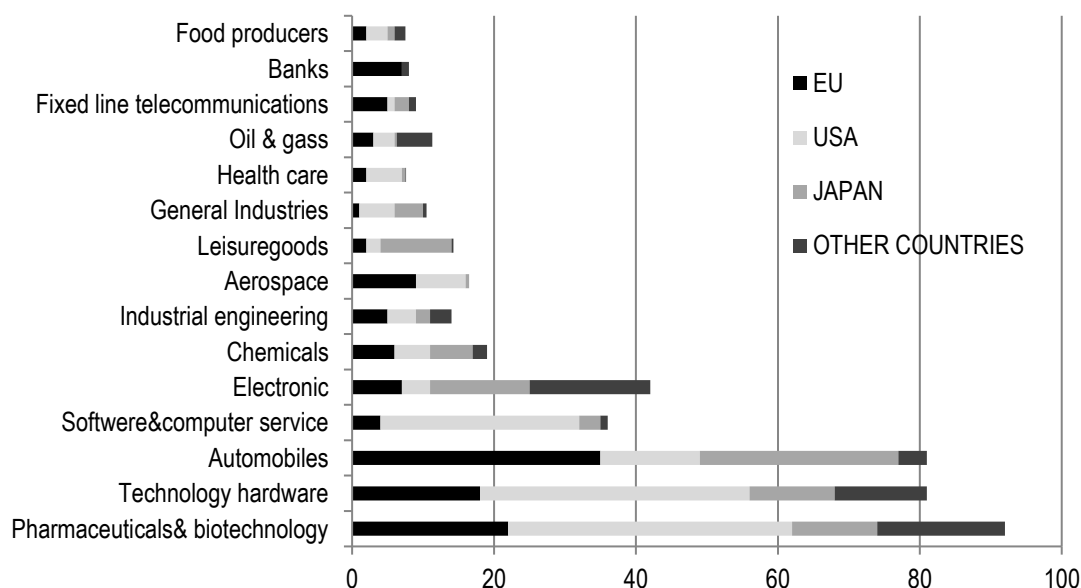


Figure 3. Ranking industrial sectors in R&D outlay (1500 companies world-wide)

Source: own elaboration based on (Hernández et al., 2015, p. 45).

One can say that two trends exist in the world when it comes to investments in R&D. The first one which can be observed in the European Union and the other one characterising the United States. Both in the first and the other region there is high concentration of big investors in R&D activity.

The present dominant position of highly developed countries: the United States, countries in the European Union (Great Britain, France, Spain, the Netherlands, Germany, Belgium, Ireland, Italy) as well as Canada and Australia, as the main recipients of capital, constitutes the reflection of their position enhancement in the world economy. The concentration of investments in the group of highly developed countries results from the evolution of the world economy towards the contemporary model based on knowledge and innovations. The progress is strictly connected with the research and development activity. Entering the new stage of development would seem to be R&D internalisation enabling the appearance among the world economy leaders of countries which will best prepare for these changes.

The significance of traditional production outlays (understood as pays of non-skilled labour force and prices of raw materials), so their share in the total cost of production is decreasing. In

the present production systems the role of qualifications is rising and, thereby, the role of quality, i.e. work efficiency, less significance is attached to simple productiveness of resources.

This change is the effect of the importance being shifted in international production from the actions requiring a lot of work and raw materials (their automatisisation as a result of technological progress) to the processes requiring a lot of capital (mainly based on innovations and development of human capital). This tendency is of considerable significance for the directions of foreign investments in the future and, thereby, indicates developmental priorities of contemporary economies (Rosińska, 2006, pp. 265-279). These countries and regions which will notice and properly make use of these changes can for long years become leaders of the world economy imposing directions of its development.

Conclusions

Capital flow is accompanied with the transfer of technology, modern management and intellectual capital accomplished by foreign enterprises. M. Blomstrom, D. Konan and R. E. Lipesy (2000, p. 13) demonstrates three possible pathways of technology transfer from foreign corporations to domestic companies. First, the entry of strong high-tech leaders facilitates competition, forcing local companies to apply more efficient production methods. Multinationals may also force domestic enterprises to accelerate the implementation of new technologies, the existence of which local managers may not be aware of. Finally, the arrival of professionals and executives trained by foreign companies in domestic enterprises is an important factor in improving productivity.

It is noteworthy that the inflow of foreign direct investments is not solely limited to complement the internal accumulation of capital, but the thing that is also important, it incorporates so vital transfer of knowledge, technology, skills and managerial and organizational solutions. They are a crucial factor exerting a direct influence on companies in the country of their location, and also on the economic development of the importing country. Firstly, the transfer of technology physically increases the resources of available production factors, encompassing foreign employees providing technical services or occupying managerial positions in local companies, imported machinery and equipment, foreign raw materials, components and parts unavailable in the given country and accompanying them contracts for the technology transfer. Secondly, foreign technologies contribute to the economic growth through utilizing the existing resources, they may create new employment opportunities for the unemployed, diminish unused potential in certain branches of economy. Lastly, the transfer of

foreign technology may cause a considerable rise in efficiency of the present factors (workforce, capital, natural resources, including land) through the increase of the production volume with the unchanged volume of outlays preserves or lowering the outlays with the unchanged volume of production maintained.

The results of empirical studies on the impact of foreign investment on productivity are ambiguous. H. Georg and E. Strobl (2001, pp. F723-F739) cite twelve works on this subject, the results of which vary entirely. It turns out that the impact of the activities of foreign direct investors, increasing the productivity of industrial processing and processing industries is difficult to investigate because the external effects on domestic companies may be beneficial or not. In the case of FDI, and considering highly productive industrial processing industries, one may assume the positive relationship between the presence or activities of foreign investors and productivity, even without the existence of any external indicators. What is more, conclusions on the impact of FDI on the growth in business productivity may, to a large extent, depend on the methodology employed.

References

- Alfaro, L., Areendam, Ch., Sebnem, K., & Selin, S. (2010). Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages. *Journal of Development Economics*, 91, pp. 242-256.
- Antczak, R. (2005). *Znaczenie wartości niematerialnych w aspekcie wyzwań dla rozwoju społeczno-gospodarczego Polski*. Warszawa: CASE.
- Balcerowicz, L. (1987). *Międzynarodowe przepływy gospodarcze, nowe tendencje i próby regulacji*. Warszawa: PWN.
- Blomstrom, M., Konan, D., & Lipsey, R. E. (2000). *FDI in the Restructuring of the Japanese Economy* (NBER Working Papers 7693). National Bureau of Economic Research, Inc. doi:10.3386/w7693
- Cieślik, A. (2005). *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Nauk Ekonomicznych UW.
- Georg, H., & Strobl, E. (2001). Multinational Companies and Productivity Spillovers: A Meta Analysis. *Economic Journal*, Vol. 111, No. 475, pp. F723-F739.

- Hernández, H., Hervás, F., Tübke, A., Vezzani, A., Dosso, M., Amoroso, S., Grassano, N., Coad, A., & Gkotsis, P. (2015). The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. doi:10.2791/15792
- Hernández, H., Tübke, A., Hervás, F., Vezzani, A., Amoroso, S., & Dosso, M. (2013). *The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*. doi:10.2791/25901.
- In I. Kijewska-Dąbrowska, K. Lipiec, (Eds.) (2012). *Rola akademickich ośrodków innowacji w transferze technologii*. Warszawa: OPI – Instytut Badawczy MNiSW.
- Kornacka-Łątkiewicz, D. (2002). Międzynarodowy transfer i dyfuzja technologii – wybrane zagadnienia. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, no. 329, s. 59-60.
- Kraciuk, J. (2006), Korporacje transnarodowe a zjawisko luki technologicznej w krajach rozwijających się. *Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, no. 61, s. 13-24.
- Lech, M. (2010). Zdolność oddziaływania korporacji transnarodowych na współczesne stosunki międzynarodowe w dobie procesu globalizacji. In J. Menkens, T. Gardocka (Eds.), *Korporacje transnarodowe. Jeden temat, różne spojrzenia* (p.216), Warszawa: Wyd. Academica SWPS.
- Markusen, J. R. (1995). The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 2, pp. 169-189.
- Markusen, J. R. (1998). Multinational firms and the new trade theory. *Journal of International Economics*, Vol. 46, Iss. 2, pp. 183-203.
- Markusen, J. R. (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. Boulder: University of Colorado, Dublin: University College.
- Marzec, P. (2007). Korporacje transnarodowe w procesie globalizacji gospodarki światowej. In T. Guz, K. A. Kłosiński, P. Marzec (Eds.), *Polska, Europa, Świat. Korporacje transnarodowe*. Polihymnia: Lublin – Tomaszów Lubelski.
- Monkiewicz, J. (1981). *Międzynarodowy transfer wiedzy technicznej*. Warszawa: PWN.
- Nasierowski, W., & Nowakowski, M. (1994). *Biznes międzynarodowy*. Warszawa: CIM.
- Novaretti, G. B., & Venables, A. J. (2006). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Pomykalski, A. (2001). *Zarządzanie innowacjami*. Warszawa – Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rosińska, M. (2006). Działalność badawczo-rozwojowa korporacji transnarodowych jako podstawa tworzenia globalnej sieci B+R. W: K. Kaszuba, S. Wydybus (Eds.), *Handel*

- międzynarodowy a rozwój gospodarczy* (pp. 265-279). Kraków – Rzeszów: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania w Rzeszowie.
- Sokołowicz, M. E. (2011). Region w gospodarce globalnej – bezpośrednie inwestycje zagraniczne, a rozwój regionu. W: A. Nowakowska, Z. Przygodzki, M.E. Sokołowicz (red.), *Region w gospodarce opartej na wiedzy* (p. 135). Warszawa: Difin.
- UNCTAD (2005). World Investment Report 2005: Transnational Corporations and Internationalization of R&D. UN: New York – Geneva.
- UNCTAD (2014). Issues Paper on Bridging the Technological Gap Panel on Bridging the Technology Gap between and within Nation. UNCTAD: Commission on Science and Technology for Development, Maroko.
- Wiśniewska, J. (2004). *Ekonomiczne determinanty dyfuzji innowacji produktowych i technologicznych w banku komercyjnym*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Zaorska, A. (2007). *Korporacje transnarodowe, przemiany oddziaływania, wyzwania*. Warszawa: PWE.

Trendy i wyzwania w sferze konsumpcji współczesnej rodziny¹

Abstrakt

We współczesnym świecie zachodzą wieloaspektowe zmiany, które nie pozostają bez wpływu na sytuację rodzin. W artykule podjęto próbę opisanie modelu rodziny na tle zmian zachodzących w świecie globalnym, w jej otoczeniu. Celem rozważań jest określenie: jaki wpływ na zmiany zachodzące w modelu rodziny mają trendy obserwowane w ramach procesu konsumpcji? Artykuł jest kontynuacją dotychczasowych badań autorki i przyczyni się do dalszych refleksji dotyczących funkcjonowania rodziny we wskazanej w tytule sferze. Ma on charakter teoretyczny, choć dla lepszego zobrazowania zagadnienia w artykule wykorzystano dane statystyczne.

Słowa kluczowe: trend; rodzina; państwo; konsumpcja.

Trends and challenges in the sphere of contemporary family consumption

Abstract

There are many changes in the modern world, which have an impact on the situation of families. The article attempts to describe the family model against the background of changes taking place in its environment, in the global world. The aim of the considerations will be to determine: what impact in the family model have trends observed in the consumption process? The article is a continuation of the author's research so far and will contribute to further reflections on the functioning of the family. It has a theoretical character, although statistics were used to better illustrate the issue in the article.

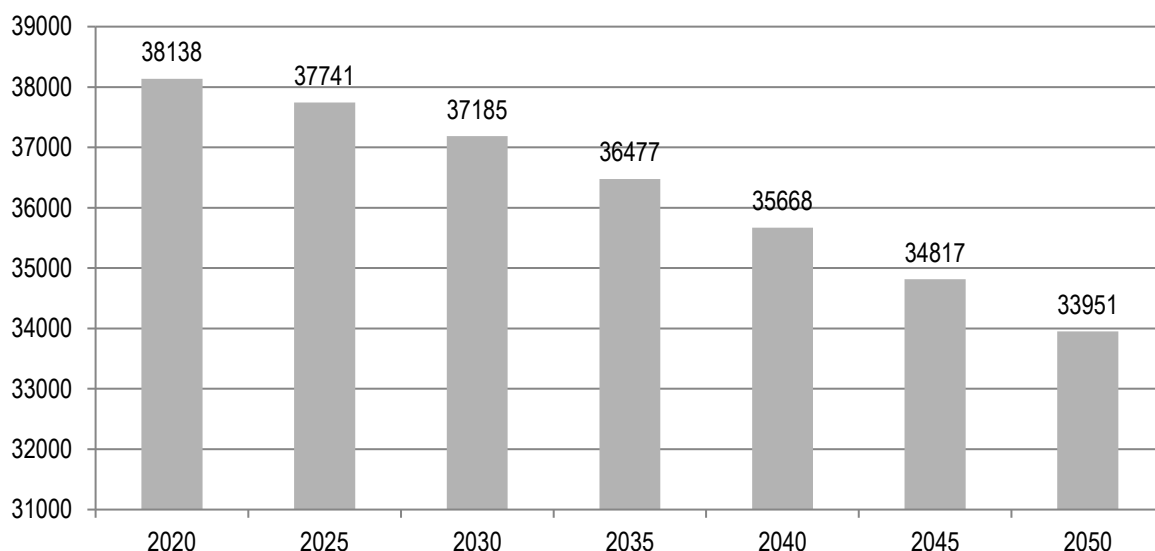
Keywords: trend, family; state; consumption.

JEL CODE: D1, J11.

¹ Artykuł został napisany w ramach badań statutowych nt.: Rodzina jako podmiot oddziaływania polityki społeczno-ekonomicznej państwa.

Wstęp

Liczba ludności w Polsce, zgodnie z niezbyt optymistycznymi danymi z Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), ma spaść w 2050 roku do około 34,0 mln (rysunek 1). Prognoza uwzględnia jedynie rejestrowaną (zameldowaną) liczbę ludności, a ta jest zawyżona z powodu niewymeldowania się dużej liczby osób, pozostających faktycznie na stałe poza granicami kraju. W efekcie można szacować, że w 2050 roku liczba ludności Polski może się zmniejszyć nawet o 6,5-7,5 mln, co oznacza spadek nawet o 20%. Przypadek Polski nie jest odosobniony. Negatywne trendy demograficzne obserwowane są w większości krajów na świecie. Przemiany, które zachodzą, będące konsekwencją m.in. globalizacji, wpływają na wszystkie jednostki zamieszkujące kulę ziemską (w sposób bezpośredni lub pośredni).



Rysunek1. Prognoza liczby ludności w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2014a)².

Przywołany przykład dotyczy jedynie zmian demograficznych. Jednak poza nimi istnieją również zmiany o innym charakterze, wywołujące falę negatywnych skutków. Zachowania poszczególnych gospodarstw w tym rodzin, można podzielić zatem na te wywołane czynnikami o charakterze czysto ekonomicznym, jak i pozaekonomicznym.

² Prognoza została opracowana na podstawie stanu wyjściowego ludności z dnia 31 XII 2013 r. (zgodnie z podziałem administracyjnym obowiązującym w dniu 1.01.2014 r.), a także w oparciu o założenia dotyczących przewidywanych tendencji w diecie, umieralności oraz migracjach zagranicznych (szczegółowe dane z zaprezentowanego zakresu pozyskano z (GUS, 2017).

Trendy i wyzwania – kluczowe definicje i teoretyczna prezentacja

Analizę trendów i wyzwań należy poprzedzić zwięzłą charakterystyką definicji. Wobec powyższego, pod pojęciem trendu będziemy rozumieć *proces zmian, który jest ujmowany z perspektywy psychologicznej, ekonomicznej lub socjologicznej i może mieć charakter krótko lub długookresowy a także zasięg regionalny lub globalny* (Vejlgaard, 2008, s. 9). Pamiętając, iż rodzina funkcjonuje zarówno w sferze konsumpcji, jak i produkcji, w dalszej części uwaga zostanie skoncentrowana na pierwszym z dwóch wspomnianych obszarów (z racji ustalonych ram redakcyjnych).

W zakresie wstępnej analizy trendów, obserwowanych w sferze konsumpcji, należy zaznaczyć, iż ich pojawianie się jest nierozdzielnie związane z oddziaływaniem otoczenia na konsumentów (analizowanych grupowo, tj. „rodzinnie”). Chodzi tu zarówno o otoczenie ekonomiczne, technologiczne, prawne i polityczne, jak i – wskazane wcześniej – demograficzne. Ponadto same trendy posiadają kilka istotnych cech, wśród których znajdują się: zmienność, współwystępowanie czy pojawianie się tzw. kontrtrendów (por. Shaw, 2009).

Wśród nowych trendów dotyczących rodzin, po 2000 roku, wymienić należy: dekonsumpcję, ekoconsumpcję, świadomą konsumpcję, konsumpcję współpracującą, freeganizm, presumpcję, smart shopping i domocentryzm. Do tego należy dodać wpływające na konsumpcję w sposób pośredni: zmiany migracyjne i ich konsekwencje oraz demograficzne (o czym była mowa na początku). Zwartą charakterystykę wskazanych trendów konsumpcyjnych zawiera tabela 1. Ponadto ważne wydaje się, iż wspomniane trendy wpisują się w definicyjny zakres megatrendów, ze szczególnym uwzględnieniem wśród nich: przemian społeczno-kulturowych³.

Tabela 1. Nazwa i najważniejsze cechy trendów widocznych w sferze konsumpcji współczesnych rodzin

Nazwa trendu	Cechy charakterystyczne trendu
Dekonsumpcja (antykonsumeryzm)	– zidentyfikowane na przełomie XX i XXI w. spowolnienie tempa wzrostu siły nabywczej współczesnych społeczeństw, wpływające na zmniejszenie zainteresowania kupnem nowszych modeli produktów (Golka, 1994, s. 25) – ponoszenie odpowiedzialności przez konsumentów za dokonywane wybory i podejmowane decyzje

³ Przy czym megatrendy rozumiane są tu jako „uniwersalne, podstawowe tendencje rozwojowe, które wydają się określić kształt nadchodzącej przyszłości” (Stacewicz, 1996). W literaturze, zjawiskami uznawanymi za megatrendy są m.in.: procesy naukowo-technologiczne, związane z rozwojem nauki i kształtowaniem społeczeństwa informacyjnego, wzrost gospodarczy, przemiany społeczno-kulturowe, stopniowe przechodzenie do myślenia długofalowego, zorientowanego na przyszłość w wymiarze humanistycznym, etycznym, ekologicznym (Stacewicz, 1998, s. 59-60) oraz zagrożenia termonuklearne, zdrowotne, żywnościowe, a także pogłębiający się dysonans między regionami (Muszyńska, 2001).

Nazwa trendu	Cechy charakterystyczne trendu
	– ograniczenie konsumpcji analizowane jest w czterech podstawowych obszarach badawczych (ze względu na wzrost niepewności sytuacji gospodarstw domowych, ograniczenie ilości konsumowanych dóbr na rzecz ich jakości, zmniejszenie konsumpcji w sferze materialnej na rzecz serwicyzacji konsumpcji oraz ograniczenie konsumpcji ze względów racjonalnych (Woś, 2003, s. 99)
Ekokonsumpcja (konsumpcja ekologiczna, zrównoważona konsumpcja)	– celowe dążenie jednostek do minimalizacji niekorzystnych efektów, wynikających ze spożycia dóbr i usług konsumpcyjnych i inwestycyjnych, poprzez racjonalizację i eksploatację czynników wytwórczych (zasobów) oraz zmniejszenie wytwarzania odpadów poprodukcyjnych i pokonsumpcyjnych (Nowalska, 2007, s. 57) – działania ukierunkowane na: zastępowanie produktów nietrwałych – trwałymi (unikanie jednorazowego cyklu spożycia), oszczędzanie dóbr konsumpcyjnych (np. energia elektryczna), wzrost wykorzystania metod naturalnych w produkcji (np. żywności), ograniczanie ilości toksycznych odpadów
Konsumpcja świadoma (konsumpcja etyczna, konsumpcja odpowiedzialna)	– podejmowanie wyborów konsumenckich w oparciu o wiedzę na temat ich społecznych, ekologicznych i politycznych konsekwencji – wiąże się z zauważeniem istotnej roli, jaką konsumenci wywierają nie tylko na środowisko (poprzez używanie i utylizację różnych produktów), ale też na kształtowanie procesów produkcji i dystrybucji dóbr i usług w wymiarze globalnym – ważnym elementem jest eksternalizacja kosztów (tzn. przenoszenie kosztów na innych np.: ukrytych kosztów energetyki węglowej, samochodów czy produkcji przemysłowej) – oznacza próbę realistycznej oceny kosztów i ich minimalizację – stanowi doskonałe narzędzie nie tylko do minimalizacji negatywnego wpływu na środowisko, ale też do wspierania pozytywnych przemian (np. poprzez projekty ekonomii społecznej, sprawiedliwy handel i (rzetelną) społeczną odpowiedzialność biznesu)
Konsumpcja współpracująca (konsumpcja kolaboratywna, <i>collaborative consumption, sharing, mesh</i>)	– opiera się na idei współdzielenia (Chojnacka, 2017) i tzw. <i>product service approach</i> – oznacza skupienie się na funkcji produktu – bez konieczności posiadania go na własność (w jej ramach występuje: pożyczanie, wymiana, umowy barterowe lub płatny dostęp do dóbr) (Botsman i Rogers, 2012, s. 15-16) – z założenia wzmacnia integrację i więzi łączące jednostki
Freeganizm (etyczne jedzenie)	– opiera się na oszczędzaniu i racjonalnym gospodarowaniu środkami finansowymi (dokonywanie racjonalnych zakupów) w połączeniu z minimalizowaniem konsumpcji – styl życia z II połowy XX w. polegający na unikaniu produktów pochodzenia zwierzęcego – skupia konsumentów, którzy są zainteresowani zdrowiem, środowiskiem naturalnym, sprawiedliwością społeczną, zrównoważonym stylem życia i rozwojem osobistym – ideologicznie: sprzeciw wobec wyzysku pracowników podczas produkcji, zwierząt czy wobec dewastacji środowiska naturalnego – kojarzony z poszukiwaniem żywności w śmietnikach, na zapleczach restauracji czy w sieciach marketów (tu też nabywanie produktów nieestetycznych, uszkodzonych lub lekko przeterminowanych, zanim zostaną one wyrzucone przez sprzedawców)
Prosumpcja	– łączenie procesu konsumpcji i produkcji (przesuwanie pewnych zadań na barki konsumenta, jako jednostki innowacyjnej i przedsiębiorczej) (Toffler, 1997, s. 409) – dzięki połączeniu inwencji twórczej i aktywności gospodarczej – konsumujący zapewniają sobie dochody

Nazwa trendu	Cechy charakterystyczne trendu
	– cały proces konsumpcji determinują: elastyczne formy zatrudnienia, dostęp do kultury i edukacji, ochrona stanu zdrowia
<i>Smart shopping</i> (inteligentne zakupy, sprytne zakupy)	– związany przede wszystkim z recesją gospodarczą, w trakcie której konsumenci zaczynają ochraniać dotychczas osiągnięty poziom konsumpcji (Sobczyk, 2013, s. 338-341) – budżet domowy podlega racjonalnemu planowaniu za przyczyną zakupów dotyczących produktów niezbędnych po niskich cenach – potrzeby rodzinne realizowane są w sklepach dyskontowych, online i starannie unika się zakupów kompulsywnych – ten rodzaj konsumpcji charakterystyczny jest dla lepiej wykształconej i bardziej zamożnej grupy (Zalega, 2013, ss. 28-30)
Domocentryzm (lokalizacja konsumpcji)	– oznacza przenoszenie konsumpcji z publicznych instytucji do domu, w którym zaspokajane są potrzeby kulturalne, edukacyjne, rekreacyjne – jest możliwa dzięki postępowi technicznemu i posiadaniu przez rodziny lepszego sprzętu (telewizory LCD lub plazmowe, kina domowe, tablety, etc.) oraz upowszechnieniu internetu i telefonów bezprzewodowych (Zalega, 2013, s. 30).

Źródło: opracowanie własne.

Pięć lat temu J. Szlachta (2013, s. 74-84) zaprezentował efekty projektu badawczego Europejskie Terytorium 2050 (European Territory 2050 – ET2050), w którego wstępnej fazie określono najważniejsze megatrendy. Znalazły swoje miejsce wśród nich: starzejąca się ludność Europy, cofająca się gospodarka, ewolucja postaw społecznych, spowolniona innowacyjność, niedostatek energii, odwrócone dostępności, spolaryzowany rozwój, hybrydowa geografia, zablokowane reformy strukturalne i europejskie zakleszczenie. Ich analizę można znaleźć w wielu publikacjach⁴.

Współczesna rodzina – definicja z ekspozycją wybranych elementów teorii i badań

Tematyka rodziny pojawiała się i nadal pojawia w wielu publikacjach, w tym również w tekstach autorki z lat 2017-2019 wykazanych w bibliografii. Autorem „nowej ekonomiki rodziny”, a jednocześnie propagatorem tradycyjnego jej modelu (tabela 2) jest G. S. Becker (laureat Nagrody Nobla z 1992 roku).

⁴ Wśród nich znajduje się m.in. pozycja: (Łyżwa, 2018), w której autorka niniejszego artykułu jest jednym z pięciu współautorów.

Tabela 2. Wykaz modeli współczesnej rodziny

Nazwa modelu	Krótki opis
Model mieszany	Mąż i żona pracują zawodowo, jednak to żona więcej czasu poświęca pracom domowym a mąż – zarobkowym
Model partnerski	Mąż i żona poświęcają tyle samo czasu pracy zawodowej, co pracom domowym i dzieciom
Model tradycyjny	Mąż zajmuje się pracą zarobkową a żona domem
Model odwrócony	Mąż zajmuje się domem a żona pracuje zawodowo

Źródło: opracowanie własne.

Według modelu Beckera rodzina traktowana jest jako firma, którą cechuje altruistyczny mężczyzna (dzielący się dochodem z rodziną) i racjonalna kobieta, która zajmuje się domem w imię skalkulowanego interesu rodziny. Z kolei zgodnie z metodologią GUS, rodzina to dwie lub większa liczba osób, które są związane jako mąż i żona, wspólnie żyjący partnerzy (kohabitanci) – osoby płci przeciwnej lub jako rodzic i dziecko (Recommendations..., 1998). Zatem rodzina obejmuje parę bez dzieci lub parę z jednym lub większą liczbą dzieci, albo też samotnego rodzica z jednym lub większą liczbą dzieci (GUS, 2014b). Według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) rodziną są członkowie gospodarstwa domowego, którzy są spokrewnieni do pewnego stopnia, przez krew, adopcję bądź małżeństwo (OECD, 2004). Na potrzeby niniejszego artykułu rodzina będzie traktowana w sposób ogólny, tj. jako mikrostrukturę społeczno-ekonomiczną, ściśle powiązaną z otoczeniem.

W przeprowadzonych na początku bieżącego stulecia badaniach, ujawniono zmiany modeli i wzorów ról rodzinnych w trzech pokoleniach. Starsze pokolenie wykazało silniejszy związek z tradycyjnym podziałem ról w małżeństwie i postrzegało dziecko, jako podstawowy warunek szczęścia. Średnie pokolenie preferowało tradycyjny podział obowiązków w rodzinie i traktowało dziecko jako sens małżeństwa. Młode pokolenie preferowało partnerski model małżeństwa i małodzietny model rodziny z ambiwalentną postawą wobec dziecka (Doniec, 2001, s. 160-161). Należy zaznaczyć tu, iż wyniki przytoczonych, jak i innych dostępnych badań, pozwalają na określenie najważniejszych zmian zachodzących w rodzinie, a także w postawach wobec rodziny (jako instytucji i grupy społecznej). W centrum zainteresowania badających rodzinę pod kątem małżeństwa, znalazła się w ostatnich latach również kwestia związków homoseksualnych. I tak w 2011 roku P. Szukalski wyciągnął wniosek, iż z biegiem czasu następuje powolne upodabnianie się związków jedнопłciowych do heteroseksualnych. W jego opinii, osoby tworzące związki tej samej płci mają zbliżony ideał życia rodzinnego do tego

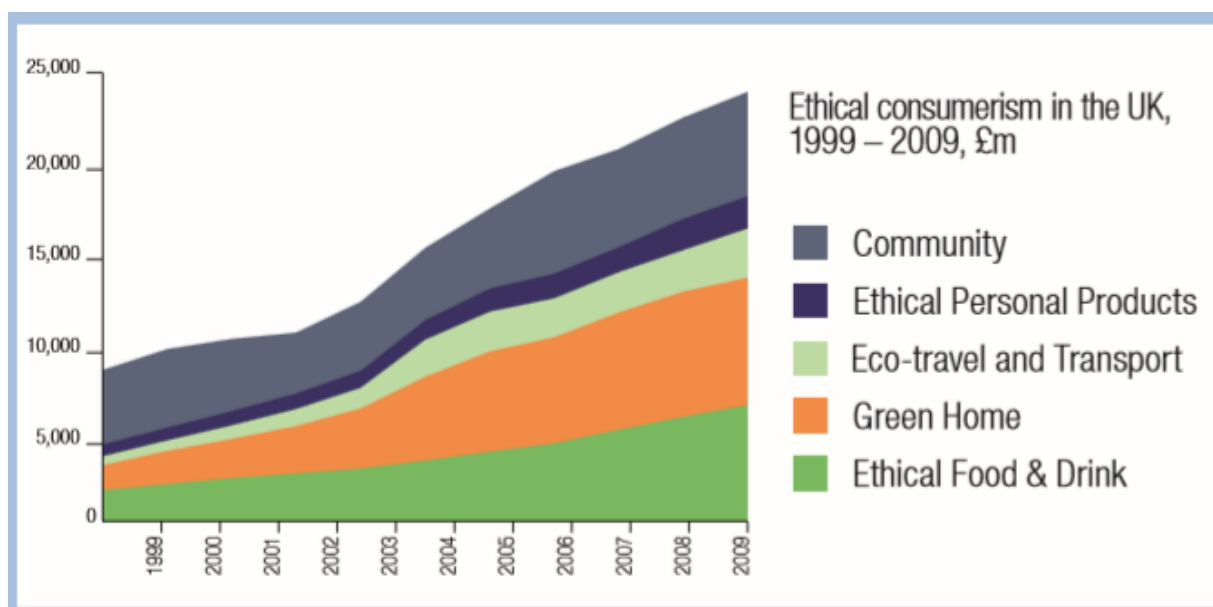
rozpowszechnionego w całym społeczeństwie. Różnice natomiast są w znacznym stopniu determinowane przez dostosowywanie się do innego podziału ról rodzinnych i do innych oczekiwań otoczenia (Szukalski, 2011). Nie wchodząc w polemikę z tą opinią można dodać, iż obraz życia rodzinnego, oparty na badaniach, z problematyką ubóstwa polskich rodzin w tle, zawiera wiele zróżnicowanych wątków, w tym również wątki dotyczące: marginalizacji i wykluczenia, dysfunkcji i patologii oraz wpływu przemocy w rodzinie na jej funkcjonowanie w otoczeniu.

Trendy i wyzwania a rodzina – wybrane wątki i rekomendacje

W „Raporcie Polska 2050” (2011), istotne miejsce zajął system kulturowy, składający się z pięciu składników, tj.: języka, tradycji, religii, historii oraz stosunku do państwa. Każda z tych składowych pełni w życiu codziennym rodzin niebagatelną rolę. Wspomniany system kulturowy jest powiązaniem historii i tradycji. Z raportu wynika, iż w polskich realiach tworzą go: pozostałości cywilizacji agrarnej, anarchii szlacheckiej, konserwatywnego nurtu w Kościele katolickim, roszczeniowo-egalitarnej spuścizny socjalizmu, dominacji indywidualnych korzyści oraz braku wspólnego działania na rzecz dobra wspólnego, brak zaufania do instytucji państwa, a także niedoskonałości systemu edukacji i badań naukowych. Zatem autorzy raportu dostrzegli potrzebę stworzenia w ramach społeczeństwa – konsensusu w zakresie dóbr i celów wspólnych, wykraczających poza interesy poszczególnych grup społecznych, politycznych i zawodowych. Można by tu pokusić się tu o znalezienie odpowiedzi na pytanie: czy jakieś miejsce w takim procesie twórczym powinna zająć rodzina?

Jak można zaobserwować, współczesna konsumpcja jednostek i całych rodzin (nie tylko w Polsce) coraz częściej warunkowana jest jakością. Po ilościowym nasyceniu potrzeb w rodzinach na świecie, zaczyna się pojawiać chęć zdobycia dobra lepszego czy bardziej atrakcyjnego. Zatem można się pokusić o stwierdzenie, iż analiza ekonomiczna powinna odchodzić od modelowania relacji ilość-cena na rzecz badania relacji jakość – cena. Ponadto w wysoko rozwiniętych państwach pojawia się tzw. cywilizacja usługowa. Wypoczynek, rozrywka czy turystyka stanowią przeciętnie, w krajach unijnych, łącznie połowę wydatków. Rodziny wydają się być zmęczone materialną konsumpcją masową. Swoją rolę mają tu pojawiające się w mediach kampanie na rzecz zdrowego życia czy żywienia, filmy edukacyjne czy dokumentalne, prezentujące stan badań w tym zakresie. Narasta krytyka konsumpcjonizmu (Bywalec i Rudnicki, 2002, s. 142-144). W ramach dekonsumpcji pojawia się tzw. *domocentryzm*. Rodziny poszukując syntezy między pracą a domem uciekają się często do

ograniczenia przestrzeni wykonywania pracy. Umożliwiają to: systemy telepracy z wykorzystaniem rozwiniętej techniki. Od końca lat 90. XX w. na świecie coraz większym zainteresowaniem cieszą się biznesy domowe. Z jednej strony dają one możliwość wykazania się inicjatywą, z drugiej – zwiększenia kontroli nad własnym życiem (koniec ze sztywnym rozkładem godzin pracy czy z nieuczciwą rywalizacją w celu zdobycia pożądanego stanowiska). Ponadto pozwalają spędzać więcej czasu w „ochronnym kokonie”, jakim jest własny dom (Dewandre i Mahieu, 1996, s. 35). Można poddać tu pod zastanowienie opinię, iż powrót do ogniska domowego wynika z odrzucenia koncepcji hiperindywidualizmu⁵. We wskazanych uwarunkowaniach rodzina wróciłaby do łask i doszłoby do przywrócenia jej wartości nadrzędnej. Takiego obrotu sprawy oczekuje, zgodnie z dostępnymi wynikami badań, grupa kobiet, które mają odwieczny dylemat: kariera zawodowa czy rodzina (i wychowanie dzieci).



Rysunek 2. Świadoma konsumpcja w Wielkiej Brytanii w latach 1999-2009

Źródło: (Ethical Consumerism Report, 2010, s. 2).

W ciągu ostatnich 20 lat wydatki na konsumpcję w Unii Europejskiej wzrosły średnio o 35%, a w 12 nowych krajach członkowskich – aż o 75% i tendencja ta nadal się utrzymuje. Społeczeństwo stało się bardzo konsumpcyjne, gdzie „mieć” często stawiało przed „być”. Niestety na skutek wieloletniej wzmożonej konsumpcji coraz bardziej widoczne są jej negatywne konsekwencje. Obecnie „balast ekologiczny” ponad dwukrotnie przekracza ten,

⁵ Czy inaczej: indywidualizmu samorealizacji, w rozumieniu którego liczy się tylko „interes mój i stawiam go ponad ogólnym interesem mojej rodziny”.

który jest w stanie udźwignąć Ziemia. Cieszy zatem fakt, iż działania na rzecz świadomej konsumpcji pojawiają się równie dynamicznie (EEA, 2015, s. 9).

W Polsce ruch na rzecz konsumpcji, o którym wspomniano, jest stosunkowo młody (w porównaniu z doświadczeniami takich państw jak: Wielka Brytania, Francja czy Niemcy). Mimo braku tradycji w tym zakresie zdołał już wywrzeć znaczący wpływ na media i biznes, szczególnie w większych miastach. Dostępność produktów sprawiedliwego handlu czy oznaczonych certyfikatami ekologicznymi nie stanowi już żadnego problemu. Również w Polsce widać, że wydatki na produkty społecznie i ekologicznie odpowiedzialne stale rosną.

Dla porównania ponad połowa Brytyjczyków deklaruje, że dokonała wyboru konsumenckiego w oparciu o społeczną reputację firmy, a połowa – że zrezygnowała z jakiegoś zakupu ze względu na aspekty społeczne czy ekologiczne. Blisko 78% regularnie kupuje w lokalnych sklepach i od lokalnych dostawców (Co-operative Bank, 2010, s. 2).

W ramach analizy wpływu otoczenia na sytuację rodzin w kontekście tzw. świadomej konsumpcji, nie sposób nie wspomnieć o kosztach dewastacji środowiska (np. w rejonach górniczych, zatrute rzeki i powietrze, kwaśne deszcze niszczące lasy i zabytki oraz obniżające plony), przekładających się na wzrost kosztów zdrowotnych i medycznych. Wysokie wydatki dotyczą leczenia np. nowotworów, chorób płuc i oskrzeli, nieżytów, ataków serca, alergii, astmy, uszkodzenia płodów, autyzmu, a związane są głównie z zanieczyszczeniem środowiska i żywności tlenkami siarki i azotu, pyłami czy przyswajalnymi toksycznymi metalami ciężkimi (np. rtęć, ołów, arsen)⁶. Obecnie na całym świecie w minutę zużywa się milion plastikowych butelek, a przemysł tworzyw sztucznych rozwija się na tyle prężnie, że szacuje się wzrost wskazanego zużycia do 2021 roku o 20% (Bułgajewski, 2018). W tak zmiennych warunkach freeganizm często staje się stylem życia. Freegan, w odróżnieniu od osób, które na ulicę wypędza bieda, stać na luksus, natomiast w sposób świadomy rezygnują z nadmiernego konsumpcjonizmu. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że ich działalność ma także wymiar ekologiczny, ponieważ zgodnie z zasadą: *reduce*, *reuse* i *recycle* sprawiają, że wiele produktów dzięki nim ponownie się wykorzystuje i nie trafiają na wysypiska śmieci (Kiełczewski, 2004).

Patrząc na typowe dla naszych czasów trendy, nadal mamy do czynienia z – kształtującą się z różnym natężeniem – migracją zarobkową. „Wstydlwym efektem ubocznym obecnej fali emigracyjnej jest osamotnienie dziesiątek tysięcy dzieci, które nie mieszczą się w planach

⁶ Według badań Uniwersytetu Sztokholmskiego każdego roku w Chinach i Indiach na skutek chorób wywołanych zanieczyszczeniem powietrza przedwcześnie umiera ponad 350 tysięcy osób (Przenoszenie kosztów..., b.d.).

rodziców i zostają w kraju. Ale i wywiezione przechodzą traumę wykorzenienia. Emigracja rozrywa rodzinę. Zwłaszcza taką, która wcześniej była krucha” (Winnicka, 2007, s. 34). W takich sytuacjach istnieje potrzeba instytucjonalnego wsparcia rodzin⁷, zwłaszcza w sytuacjach kryzysowych. Bez wątpienia sytuacja rozłąki migracyjnej oraz konsekwencje z nią związane są sytuacją wysoce stresogenną dla całej rodziny. Fakt ten znajduje potwierdzenie w licznych badaniach (ekonomistów i psychologów). Rodziny migrujące poszukują również wsparcia na własną rękę, kierując swe problemy w stronę: małżonków, członków bliższej i dalszej rodziny, do przyjaciół, sąsiadów, członków grup (Sęk, 2011, s. 49).

Podsumowanie

Starzenie się społeczeństw na świecie ma niekorzystny wpływ nie tylko na innowacyjność i dynamikę procesów społecznych i gospodarczych ale także na kształt współczesnej rodziny. Słusznie kilka lat temu podkreślał J. Szlachta (2013, s. 74-84), twierdząc, że ze starzeniem się społeczeństw państw europejskich związana jest zwiększona percepcja niechęci do ryzyka. Niewątpliwie społeczeństwa poszczególnych państw Europy od pewnego czasu są bardziej wrażliwe niż dotychczas na problemy środowiskowe. Nadal obserwujemy również erozję tradycyjnych wartości, które historycznie przyczyniły się do sukcesu społeczno-gospodarczego Europy. Wydaje się, że kontynuacja nowonarodzonych postaw, sprzyjających zadłużaniu się kosztem przyszłych pokoleń, jest nadmiernie widoczna.

W kontekście rozwoju prosumpcji panuje opinia, iż w nowym stuleciu znikną jako takie: praca i czas wolny. Po pierwsze dlatego, że nie będzie już miejsca przeznaczonego wyłącznie do pracy, odpoczynku, nauki czy spędzania czasu z rodziną. Będziemy mogli pracować wszędzie i w dowolnym czasie odpoczywać. Praca stanie się czasem wolnym, gdy zaczną nabierać niektórych jego wartości, jak przyjemność, odpoczynek, kreatywność. Czas wolny stanie się zaś pracą, gdy zostanie kupiony, zdobyty lub przypadnie nam w nagrodę (Bywalec i Rudnicki, 2002, s. 136 i 147).

Trendem (już nawet w skali makro a nie jedynie mikro) obserwowanym w postępowaniu współczesnych rodzin na rynku (rynkach) jest zmiana zachowań konsumenckich. Wiąże się ona z miejscem (przestrzenią) robienia zakupów, co wynika z preferowania przez klientów

⁷ Warto tu podkreślić, iż aby wsparcie udzielone np. przez państwo było odczuwalne, musi być dopasowane tak do potrzeb samych migrujących, jak i pozostawianych przezeń rodzin. Istotne jest zatem właściwe zdiagnozowanie wskazanych potrzeb (tu niezbędny wydaje się udział ośrodków badań naukowych). Taki rodzaj wsparcia powinien być dedykowany do rodzin ze strony szkół, pedagogiczno-psychologicznych ośrodków, kuratorów sądowych (w przypadku zagrożeń demoralizacją zwłaszcza dzieci i młodzieży) czy Kościoła.

wygody nabycia oraz użytkowania dóbr i usług. Zjawisko to określane jest mianem centryzacji konsumpcji. Konsumenci rodzinnie, kierując się zasadą *one stop shopping*, preferują robienie szybkich i kompleksowych zakupów w jednym miejscu, np. w centrach handlowych, hiper- i supermarketach czy sklepach dyskontowych (Zalega, 2013, s. 15). Alternatywnym trendem konsumenckim w ostatnich latach stała się wirtualizacja konsumpcji⁸. Oznacza ona coraz większy udział elektronicznych środków przekazu, takich jak: telewizja, radio czy Internet, w zaspokajaniu potrzeb ludzkich. Ułatwia organizację życia codziennego rodzinie. Dzięki redukcji ograniczeń związanych z mobilnością konsumentów i informacji oraz możliwościami bezpośredniego dostępu do produktów i usług, wirtualizacja przyczynia się do kreowania konsumpcji domocentrycznej.

Wskazane w artykule trendy to tylko wierzchołek góry lodowej. Rodziny obecnie to podmioty pragnące łączyć konsumpcję swoich członków z jednoczesnym zapewnianiem im bezpieczeństwa, odpowiedniej ochrony stanu zdrowia czy edukacji. Jednak w rzeczywistości często okazuje się że ze względu na nieprzychylnie warunki otoczenia, borykają się one z koniecznością znajdowania niestandardowych rozwiązań swoich problemów i metod zaspokajania swoich potrzeb. Konsumpcja naturalna czy wykorzystanie produktów o niezbyt wysokiej jakości ukazują inny aspekt. Całe rodziny bowiem mają problemy z niską jakością życia w kontekście stale rosnących nierówności społecznych. Wiele dotychczas stosowanych mierników ekonomicznych już nie nadaje się do analizy dynamiki zmian zachodzących w społeczeństwach i rodzinach. Zwłaszcza, iż niebagatelną rolę zaczynają pełnić aspekty jakościowe, a nie ilościowe.

Bibliografia

- Botsman R., & Rogers, R. (2012). *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, Harper Collins, New York.
- Bułgajewski, H. (2017). Black Friday – nasza konsumpcja niszczy planetę. Pobrane 25.11.2018 z <https://ziemianarozdrozu.pl/artukul/3738/black-friday-%e2%80%93-nasza-konsumpcja-niszczy-planete>
- Bywalec, C., & Rudnicki, L. (2002). *Konsumpcja*. Warszawa: PWE.

⁸ Jest związana z rozwojem społeczeństwa sieci oraz zmianami technologicznymi (głównie technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych, w których Internet wywiera największy wpływ na zachowania nabywcze konsumentów).

- Chojnacka, K. (2017). Czy gospodarka inkluzywna jest antidotum na tragedię wspólnego pastwiska? – analiza więzi i współzależności w relacjach: państwo – rodzina – grupy społeczne. *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, tom 1, nr 2, s. 325-334.
- Chojnacka, K. (2017). Państwo wobec rodziny – studium przypadku. *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, tom 3, s. 549-560.
- Chojnacka, K. (2018). Industrializacja i urbanizacja i ich wpływ na funkcjonowanie współczesnej rodziny. *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, nr 3, tom 1, s. 43-56.
- Chojnacka, K. (2019). Rodzina a prawa człowieka: ekonomiczno-społeczno-prawny punkt widzenia. W: J. Jaskiernia, K. Spryszak (red.), *Polski system ochrony praw człowieka 70 lat po proklamowaniu Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka. Osiągnięcia – bariery – nowe wyzwania i rozwiązania* (s. 265-275). Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek
- Chojnacka, K. (2019). Rodzina jako system – aspekt statystyczny. W: *Nauka, badania i doniesienia naukowe, cz. 1. Nauki humanistyczne i społeczne* (s. 48-59). Świebodzice: Wyd. Idea Knowledge Future.
- Co-operative Bank. (2010). Ethical Consumerism Report 2010. Ethical shopping through the downturn. Pobrało 20.11.2018 z <https://www.ethicalconsumer.org/sites/default/files/inline-files/ethical-consumerism-report-2010.pdf>
- Dewandre, P., & Mahieu, C. (1996). *Przyszłość marketingu wielopoziomowego w Europie*. Szczecin: Horizon International.
- Doniec, R. (2001). *Rodzina wielkiego miasta. Przemiany społeczno-moralne w świadomości trzech pokoleń*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- EEA. (2015). The European Environment – State and Outlook 2015. Synthesis Report. Copenhagen: European Environmental Agency. doi:10.2800/944899
- Ethical Consumerism Report. Ethical shopping through the downturn* (2010). Pobrało 25.11.2018 z <http://www.goodwithmoney.co.uk/ethicalconsumerismreport>
- Golka, M. (1994). *Świat reklamy*. Puszczykowo: Wydawnictwo Artia.
- Kiełczewski, D. (2004). *Konsumpcja a perspektywy trwałego i zrównoważonego rozwoju*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Łyżwa, E. (red.) (2018). *Mikroekonomiczny wymiar globalnych trendów rozwojowych*. Kielce: Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego.

- Muszyński, J. (2001). *Megatrendy a polityka*. Wrocław: Wydawnictwo Atla 2.
- OECD. (2004). Family within the household. Pobrane 25.11.2018
z <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=937>
- Przenoszenie kosztów na innych (b.d.). Pobrane 25.11.2018
z <https://ziemianarozdrozu.pl/encyklopedia/34/przenoszenie-kosztow-na-innych>
- Raport „Polska 2050” (2011), Warszawa: Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Polska Akademia Nauk.
- Recommendations for the 2000 Censuses of population and housing in the ECE region (1998). UN: New York and Genewa.
- Sęk, H. (2011). Rola wsparcia społecznego w sytuacjach stresu życiowego. O dopasowaniu wsparcia do wydarzeń stresowych. W: H. Sęk, R. Cieślak (red.), *Wsparcie społeczne, stres i zdrowie* (s. 49-67). Warszawa: PWN.
- Shaw, F. (2009). Uncertainty and the New Consumer. *Foresight*, Vol. 4, s. 4-13.
- Stacewicz, J. (1996). *Megatrendy a strategia i polityka rozwoju*. Warszawa: Dom Wydawniczy „Elipsa”.
- Stacewicz, J. (1998). *Polityka gospodarcza*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Szlachta, J. (2013). Europejskie terytorium 2050 jako nowa generacja programowania rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, nr 2 (61), s. 74-84.
- Szukalski, P. (2011). Rejestrowane związki osób tej samej płci we współczesnej Europie. *Dysfunkcje Rodziny. Roczniki Socjologii Rodziny*, t. XXI, s. 169-184.
- Toffler, A. (1997). *Trzecia fala*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Vejlgaard, H. (2008). *Anatomy of trend*. New York: McGraw-Hill.
- Winnicka, E. (2007). Eurosieroty – raport o dzieciach polskich imigrantów zarobkowych. *Polityka*, nr 46, s. 34-40.
- Woś, J. (2003). Zachowania konsumenckie – teoria i praktyka. Poznań: Wydawnictwo AE w Poznaniu.
- Zalega, T. (2013). Nowe trendy i makrotrendy w zachowaniach konsumenckich gospodarstw domowych w XXI w. *Konsumpcja i Rozwój*, nr 2(5), s. 3-21.

Małgorzata Czermińska

ORCID: 0000-0002-6935-1031

Krakowska Akademia

im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.148>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Tariff Safeguard Measures of the European Union Internal Market

– The Role of Common Customs Tariff

Abstract

The principal and traditional instruments for protecting the internal market of the European Union (EU) are customs duties and the Common Customs Tariff. The customs tariff integrates the nomenclature (a detailed list of goods) and the applicable rates of duty on the basis of which customs duties are calculated and applied in respect of specific types of goods on their import into the European Union. The Common Customs Tariff of the EU is used not only as the basis for the calculation of duties, but also for collecting data on the statistics of external trade, determining products subject to exciseduties, products entitled to a reduced rate of VAT, defining origin rules etc. The main goal of this paper is to demonstrate the role served by tariff measures – and in particular, the common customs tariff – in the protection of the European Union's internal market. The specific aim is to verify the research hypothesis that the importance of customs duties as an instrument used to protect the EU's internal market is decreasing. The very structure and types of customs duties contained in that structure were presented, with special attention being directed to their rates depending on the groups of goods and to trends of their changes over time. Furthermore, the amount of customs revenue and its share in the EU's general budget in the past two decades was discussed. An analysis was conducted to examine the rates and types of and changes in customs duties in the EU customs tariff, which confirmed the research hypothesis that customs duty rates generally no longer play any prominent role in the protection of the internal market. Throughout more than twenty years, they have showed a downward trend, as from the mid-1990s (an average applied customs duty rate has dropped by 9 per cent, whereas an import-weighted average duty declined by more than four times). The zero customs duty (MFN) rate applies to nearly 26% of all tariff lines, and what is even more, the most of goods (30% of all tariff lines) are subject to low customs duty rates, fixed at 0% to 5%, inclusive. Nevertheless, as regards certain goods, mainly agricultural products (dairy produce, sugar and confectionery, cereals), but also textiles, clothing, cars, customs duties are still considered a barrier to access to the EU market.

Key words: common trade policy; Common Customs Tariff; tariff rate; most favoured nation clause.

Środki ochrony taryf dla rynku wewnętrznego Unii Europejskiej – rola wspólnej taryfy celnej

Abstrakt

Zasadniczym i tradycyjnym instrumentem ochrony wspólnego rynku Unii Europejskiej (UE) pozostają cła i wspólna taryfa celna. Taryfa celna łączy nomenklaturę celną (szczegółowa lista towarów) ze stosowanymi stawkami celnymi, w oparciu o które oblicza się cło należne w imporcie do Unii Europejskiej. Taryfa celna jest wykorzystywana ponadto do gromadzenia danych statystycznych w handlu zewnętrznym UE. Głównym celem opracowania jest ukazanie roli jaką odgrywają środki taryfowe, a w szczególności wspólna taryfa celna, w ochronie rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Celem szczegółowym jest weryfikacja hipotezy badawczej mówiącej o malejącej roli ceł i wspólnej taryfy celnej dla ochrony wspólnego rynku UE. Przeprowadzona analiza wysokości, rodzajów i zmian stawek celnych w unijnej taryfie celnej potwierdziła postawioną hipotezę badawczą, że stawki celne generalnie nie odgrywają już głównej roli w ochronie rynku wewnętrznego. W ciągu ponad dwudziestu lat wykazywały tendencję malejącą, począwszy od połowy lat 90. XX wieku (średnia stosowana stawka celna zmalała o 9 pkt. procentowych, a średnia ważona importem zmalała ponad czterokrotnie). Prawie 26% wszystkich linii taryfowych jest objętych zerową stawką celną (KNU), ponadto najwięcej towarów (30% wszystkich linii taryfowych) jest objętych niskimi cłami, z przedziału od 0% do 5% włącznie. Niemniej jednak w odniesieniu do niektórych towarów, głównie rolnych (wyroby mleczarskie, cukier i słodocze, zboża), ale też tekstyliów, odzieży, pojazdów samochodowych cła stanowią nadal barierę w dostępie do rynku unijnego.

Słowa kluczowe: wspólna polityka handlowa; wspólna taryfa celna; stawka celna; klauzula najwyższego uprzywilejowania.

JEL: E44, E60, E66.

Acknowledgment: The research was co-funded by statutory funds of Faculty of Law, Administration and International Relations No. WPAiSM/DS/1/2018.

Introduction

The common trade policy of the European Union (EU) provides a number of measures that can be classified according to various criteria. The Union Customs Code differentiates between tariff and non-tariff instruments. The first group comprises instruments used to protect the market of the European Union such as the EU customs tariff and customs duties and liberalisation instruments such as autonomous tariff measures, including tariff quotas and duty suspensions. The group of non-tariff measures includes contingency protection measures (defence instruments), namely safeguard measures against unfair (dumping, subsidy) and increased import, quotas, technical barriers to trade (TBT). As far as safeguard measures for the internal market (employed in the case of import) are concerned, these can be categorised into permanent protection instruments (customs duties) and contingency (temporary) protection instruments (temporary trade barriers, TTBs) (see: (Bown, 2011, p. 2).

The principal and traditional instruments for protecting the internal market of the European Union are customs duties and the Common Customs Tariff (CCT). Literature on the subject provides plenty of works devoted to non-tariff measures, methods applied to quantify them and the effects of their liberalisation (Bora, 2005); their economic importance for trade flows (e.g. Bratt, 2014; Bao, & Qiu, 2012; Beghin, Disdier, Marette, & Tongeren, 2012; USTIC, 2008; USITC, 2009; Ferrantino, 2006; Andriamananjara, Dean, Feinberg, Ferrantino, Ludema, Tsigas, 2004).

On the other hand, there are relatively few up-to-date and in-depth publications dedicated exclusively to tariff instruments, particularly in the context of the role which they play as instruments of national market protection and a source of budget revenues. Therefore, the main goal of this work is to demonstrate the role served by tariff measures – and in particular, the common customs tariff – in the protection of the European Union's internal market. The very structure and types of customs duties contained in that structure were presented, with special attention being directed to their rates depending on the groups of goods and to trends of their changes over time. Furthermore, the amount of customs revenue and its share in the EU's general budget in the past two decades was discussed. The specific aim is to verify the research hypothesis that the importance of customs duties as an instrument used to protect the EU's internal market is decreasing. An analytical and descriptive method has been employed for this study. For the purpose of the analysis, various sources were used, such as domestic and foreign literature, legal acts of the EU secondary legislation in the form of regulations, statistical data of the Eurostat, the World Trade Organization and the World Bank.

Structure of the Common Customs Tariff

The principal instruments for protecting the internal market of the European Union are customs duties and the Common Customs Tariff (CCT). The Common Customs Tariff was introduced for the first time on the 1st of July 1968 by virtue of the Regulation of the Council of Ministers and this date is considered to be the beginning of the customs union of the European Economic Community (EEC). In consecutive years, customs rates were changed many times (a new version of the customs tariff is imposed every year), both autonomously and as a result of further General Agreement of Tariff and Trade (GATT) negotiations. After the Common Customs Tariff had entered into force, the responsibility for the trade policy (changing customs rates, adopting trade policy measures), which originally had been within the capacity of Member States, was transferred to the Council and the European Commission. As a consequence of forming the customs union as part of the European Community, barriers in the intra-community trade in goods were lifted, however, border control at internal customs borders was maintained. Only on the 1st of January 1993, upon establishing the common market, the control was removed (Czermińska, 2016, p. 42).

The structure of every customs tariff is based on nomenclature of goods, that is a systematised list of goods. For such nomenclature, it is essential that goods intended for trade are classified, which means that a transparent and unambiguous system allowing for identification of a given commodity through assigning a specific digital code must be established. The CCT uses Combined Nomenclature (CN), which was introduced by the Regulation No. 2658/87 and has been applied for the EU tariff since the 1st of January 1988 (Council Regulation..., 1987). The Combined Nomenclature is of a dynamic nature, since necessary changes are made therein, e.g. from the technological progress perspective, it is needed to register certain groups of goods. Changes in the CN result also from the volume of international trade, if it is small – some codes may be “closed”. As a consequence, the number of tariff lines decreased: from more than 10,300 at the beginning of this century to 9,414 lines at the eight-digit level in 2016 (Table 1). These changes do not exert, however, any direct financial effects, but what is more relevant is the level of customs rates which reflect both the level of protection and customs revenues. Customs duties in the European Union have not only a financial dimension, they generate revenues for the general budget of the EU (in which they

represent so-called traditional own resources, TOR¹), but also a protective and economic one, expressed through the level of customs protection.

Currently, the Common Customs Tariff includes only one column of customs rates, and these are so-called conventional rates. They apply to import from third countries which receive special treatment under the Most Favoured Nation (MFN) clause, being both members and non-members of the World Trade Organization (WTO), however, in the second case, the EU accords the MFN status to the states on a reciprocal basis. The EU employs a wide range of tariffs to protect its domestic industries with many of these tariffs applying to agricultural products. Under WTO agreements these tariffs are “bound” at maximum levels (bound duties), although countries may choose to set tariffs at lower rates than these bound maximums – applied MFN tariff rate. It means all countries importing to a country pay the same tariff rates unless they have a preferential trade agreement e.g. a free trade agreement or customs union (Bungay, 2012, p. 10). In practice, the European Union adopts a highly complex system of customs preferences, hence the conventional rates of customs duties apply mainly in the case of import from developed countries which have not been given any preferences thus far, i.e. the USA, Australia, New Zealand, Japan, Hong Kong, Singapore, Taiwan.

Table 1. Structure of MFN tariffs in Common Customs Tariff, 2004, 2008, 2014, 2016

Specification	Number of tariff lines – MFN rate (%)							
	2004		2008		2014		2016	
All tariff lines	10,174	100%	9,699	100%	9,379	100%	9,414	100%
Bound tariff lines (% on all tariff lines)	–	100%	–	100%	–	100%	–	100%
Duty free lines	2,734	26.9%	2,451	25.3%	2,356	25.1%	2,359	26.0%
<i>Ad valorem</i>	9,167	90.1%	8,720	89.9%	8,382	89.4%	8,416	89.4%
<i>Non-ad valorem</i> , including:	1,007	9.9%	979	10.1%	997	10.6%	1,008	10.6%
Specific	642	6.3%	629	6.5%	651	6.9%	662	6.9%
Compound	199	2.0	215	2.2%	199	2.1%	201	2.1%
Alternate	76	0.7	74	0.7%	64	0.7%	62	0.7%
Other*	90	0.9	61	0.7%	83	0.9%	83	0.9%

*Other includes Agricultural Components (EA), Additional Duties for Sugar (AD S/Z), Flour (AD F/M) and Entry Prices (EP).

Source: own estimates based on: (WTO, 2017, p. 49; WTO, 2015, p. 42; WTO, 2009, p. 40; WTO, 2006, p. 43; WTO, 2004, p. 40).

¹ TOR comprise customs duties and sugar levies.

Table 2. Structure of MFN tariff rates in the CCT, 2016

Specification	Number of lines	Tariff range (%)	Share of duty free lines (%)	Standard deviation*	Share of non ADV tariffs (%)
Total	9,414	0-695.5	26.1	12.1	10.6
HS 01-24	2,456	0-695.5	15.3	21.7	38.3
HS 25-97	6,958	0-35.6	30.0	3.7	0.8
WTO agricultural products**	2,075	0-695.5	19.1	23.7	46.4
including <i>inter alia</i> :					
Animals and products thereof	351	0-132.5	15.1	21.3	68.7
Dairy products	151	2.8-695.5	0.0	65.0	100.0
Fruit, vegetables, and plants	508	0-169.5	11.8	13.9	16.9
Coffee, tea, and cocoa and cocoa preparations	47	0-18.7	14.9	6.7	51.1
Oilseeds, fats, oil and their products	174	0-103.5	35.6	11.9	6.9
Cereals and preparations	230	0-76.9	8.7	12.0	80.0
Sugars and confectionary	44	0-172.7	4.5	37.5	88.6
Beverages, spirits and tobacco	305	0-76.8	18.0	15.9	55.4
WTO non-agricultural products***	7,339	0-26	28.1	4.4	0.5
including <i>inter alia</i> :					
Fish and fishery products	500	0-26	8.0	6.5	0.0
Minerals and metals	1,447	0-12.0	50.6	2.6	0.7
Chemicals and photographic supplies	1,248	0-17.3	25.1	2.7	0.3
Textiles	850	0-12	1.9	2.4	0.1
Clothing	341	6.3-12	0.0	1.3	0.0
Leather, rubber, footwear and travel goods	264	0-17.0	21.6	4.7	0.0
Non-electric machinery	882	0-9.7	23.1	1.4	0.0
Electric machinery	447	0-14.0	24.8	2.8	0.0
Transport equipment	253	0-22.0	11.9	5.0	0.0
Petroleum	49	0-4.7	38.8	2.0	0.0
By stage of processing					
First stage of processing (6.8%****)	1,194	1-168.7	43.6	10.4	13.2
Semi-processed products (4.9%****)	2,771	0-172.7	31.5	7.4	3.8
Fully processed product (7.1%****)	5,449	0-695.5	19.6	14.2	13.5

*Overall standard deviation of applied rates.

**In the annex of the WTO agreement on agriculture, agricultural products are defined as those that are found in Chapters 1 – 24 HS, do not include fish and fish products.

*** Non-agricultural goods do not include petroleum and petroleum products.

****The brackets contain an average customs rate (simple average).

Source: (WTO, 2017, p. 49-50).

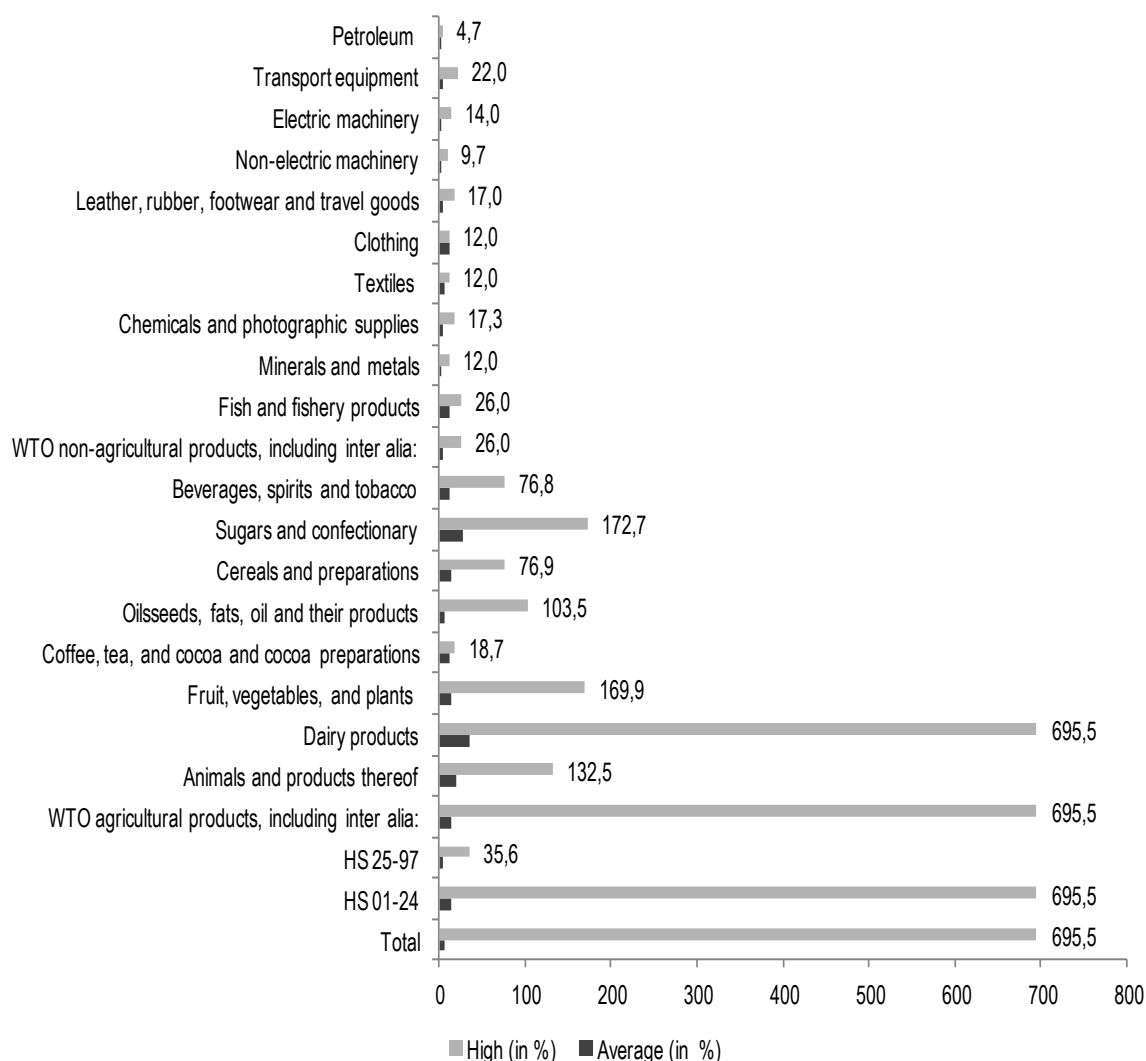


Figure 1. High and average tariff rate MFN in the CCT, 2016

Source: author's calculations, based on (WTO, 2017, pp. 49-50).

Basic features of the common customs tariff (Table 1, Table 2, Figure 1):

1. A dominant position of *ad valorem* rates (ADV) in the EU customs tariff has been observed for many years; these rates are calculated on the customs value of goods and account for nearly 90% of all tariff lines, whereas the other rates, i.e. non-*ad valorem* rates (NAV) represent 10%-11%, out of which almost 7% refers to *ad spetiem* duties and approx. 2% – to compound and alternate duties (Table 1)². What is particularly noticeable is the advantage

²Ad valorem duty (adv, of value) – a duty rate that is calculated as a percentage of the customs value of the goods when they reach the importing country. Specific tariff – fixed amount of money per physical unit of the imported product. Compound tariff – combination of specific and ad valorem tariffs. Alternate duty – when a higher or lower rate of duty, as the case may be, is applied, which depends on whether a lower (minimum) or upper (maximum) limit has been determined. Ad valorem customs rates have several advantages. It is easy to compare them in multilateral commercial negotiations, they automatically take into account any increase and drop in prices, are in line with the rule of fairness (more expensive goods, which are of higher quality, are subject to heavier

of *ad valorem* duties for non-agricultural goods (HS sections 25-97 – 99.2% of all tariff lines), and in the case of agricultural goods, specific duties and compound duties (HS sections 1-24 – 38.3% of all tariff lines, are widely applied (Table 1). The specific duties in the CCT, are generally based on the weight of imported goods, with higher impact on relatively heavy and cheap goods than on expensive and light weight products within the same line.

2. A key feature of multilateral liberalisation within the framework of the Uruguay Round was introducing tariff bindings, which reduce the extent and variability of the protection level in import. During the Uruguay Round (1984-1994), the coverage of tariff bindings was expanded, with the coverage of bindings on agricultural commodities increasing to almost 100 per cent of relevant tariff lines³. While tariff bindings allow tariff rates to vary below the level of the binding, they reduce both the average applied tariff and the variability of the applied rate of protection (Francois & Martin, 2004). The same concerns the Common Customs Tariff, in which all tariff lines are now bound (Table 1), yet customs duties imposed on agricultural products (according to WTO's definition) have been, generally, bound at a high level, except for very few products to which bound customs duties amounting nearly to a zero rate apply (oil seeds, soya beans, see: Pelkmans, 2006). The CCT would guarantee predictability and stability in trade: importers would be able to make long term plans with the confidence that the tariff would remain the same.
3. Tariff peaks for non-agricultural products are not high. With respect to the group of goods in question, the highest (ADV) MFN customs rates in 2016 were charged for motor vehicles (22%) and fish (depending on a species, 22%-26%; which was – as a matter of fact – similar to the previous years). Agrofood tariff rates can be extremely high. As for the group of agricultural products, the highest customs duties were observed in 2016 and they concerned dairy products (Table 2, Figure 1). Regarding this group of goods, a standard deviation was also at the highest level, which means that customs rates are widely dispersed around the mean (the lower standard deviation, the closer to the mean customs rates are). In particular, the heaviest customs duties were applied in the case of whey and modified whey (695%), poultry (132.5%), prepared or preserved mushrooms (169.5%). All the customs rates that

duties). As for the shortcomings of these rates, in the case of a drop in the prices of goods imported, such duties no longer have a safeguard function, therefore many customs duties on agricultural products are specific or compound duties. If a slump in import prices occurs, specific customs rates ensure a proper protection, since they depend only on the quantity of goods imported, and not on their prices (see: Lux, 2004, p. 108 to find out more).

³See, *inter alia*: (Hoeckman & Kostecki, 2002) for more information about decisions made during the Uruguay Round.

are higher than 100%, as well as average protection above 30%, can be observed exclusively in the group of agricultural goods – meat, dairy products, cereals, cocoa (duty on cocoa beans is zero per cent), sugar (Table 2; for details, see: Commission Implementing Regulation... (2016)).

4. The CCT shows mixed escalation⁴, negative from the first stage of processing (average tariff rate of 6.3%) to semi-processed goods (average rate of 4.9%), and then positive between semi- and fully processed products (tariffs averaging 7.1%) (Table 2). Further disaggregation of the tariff at ISIC (Revision 2) two-digit level depicts mixed escalation in, *inter alia*, wood, paper, chemical, and basic metal industries; and positive in food (including beverages and tobacco), textiles (including wearing apparel and leather), non-metallic products (excluding petroleum and coal), and fabricated metal products, (including machinery and equipment) industries (WTO, 2004, p. 41).

Furthermore

In the case of some agricultural products (fruit and vegetables grown in the temperate zone), additional safeguard instruments are used. Fresh fruit and vegetables delivered to the EU are subject to *ad valorem* import duty in the amount of 10%-20%. However, owing to lower production costs in third countries, the European Union – pursuant to the provisions set out in the Agreement on Agriculture – has the right to employ special safeguard measures for import. Regarding fresh fruit and vegetables (28 tariff lines at a level of 8-digit CN code), the so-called entry price system (EPS) is deployed, which was implemented in 1995 (it replaced the reference price system (RPS), applied before) and entails collecting customs levies calculated as the sum of *ad valorem* duty and extra specific duty (a so-called tariff equivalent) imposed when an import price is lower than an entry price. Import at a price equal to or higher than an entry price is subject only to *ad valorem* duty. A tariff equivalent (that is the amount of additional customs levy) is calculated in proportion to the quantity of goods imported. The rate of tariff equivalent is proportional to the difference between an entry price and a price of a commodity imported. If an import price of a commodity is lower than an entry price by 0-2%, 2-4%, 4-6% or 6-8%, the tariff equivalent for these ranges amounts to: 2%, 4%, 6% or 8% of the value of an entry price respectively. In the case where the value of an imported commodity is lower than 92% of its entry price, apart from *ad valorem* duty, also a so-called maximum tariff equivalent is applied, which is usually very high (Commission Regulation ..., 1994, p. 66). Furthermore, the EU customs tariff comprises also seasonal customs rates

⁴ Tariff escalation means an increase in customs rates with a higher degree of processing of a product.

applicable to specific agricultural products during harvest seasons in Member States – when such rates are higher throughout these periods and are aimed at protecting the interest of Community manufacturers. Such a situation is the reason why import prices depend on sale prices in the EU, which makes the seasonal protection even greater.

Evolution and Significance of EU Customs Tariff of EU Customs Tariff for Protection of the EU's Internal Market

Customs protection in the EU, manifested through the level of customs rates in the common customs tariff (simple mean MFN), has been showing a downward trend over the years; it is also characterised by clear sectoral diversification. A mean MFN rate for all goods has been relatively low throughout the years, indicating a downward trend, which results from customs reduction under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). In 1995, it was equal to approx. 9%, while in 2016 – approx. 4%, that is two times lower⁵. By comparison, a simple average MFN rate in the USA's customs tariff was lower – and it amounted to 3.4% (5.3% for agricultural and 3.1% for non-agricultural products); in Japan, it was higher – 4.0% (13.3% and 2.5% respectively); very high customs duty is imposed in South Korea – 13.7% (56.9% and 6.8% respectively) (WTO 2019). The second half of the 1990s was an exception, when customs rates, both the average and applied ones, rose considerably (own estimates, based on World Bank, 2018). This was a result of the tariffication of non-customs barriers to import of agricultural goods and the conversion of other trade instruments – *inter alia*, changeable levies – into customs duties, which led to an increase in customs duties on agricultural products. Customs duties on all agricultural products following the tariffication were also bound, and subsequently, reduced. On agricultural products (WTO definition), the EU reduced levels of bound tariffs by 36% on average, with a minimum reduction of 15% per line, during the implementation period of July 1995 to July 2000, which translated into noticeable drop in customs duties for this group of products in the second half of the 1990s. In the case of industrial goods, changes in customs duties in that period were small and reflected a general downward trend. This resulted from the fact that reductions of customs rates, made under the GATT, in

⁵ In the case of data published by the European Commission, this average has been slightly higher in the last years, exceeding 6%. A similar trend can be observed with respect to agricultural goods – approx. 15%. Such a difference results from a different level of data disaggregation (in the EU – 8-digit sub-items of CN, whereas in the WTO – 6-digit sub-items of HS, as well as some differences in the calculation of tariff equivalent, which is particularly noticeable in the case of agricultural goods). For this section data published by the World Bank has been used, which is based on WTO's data – hence the figures are lower than those reported by the European Union.

the group of industrial goods started at a lower level and were, at average, lower than in the case of raw material and agricultural goods. As already mentioned, the level of customs protection, manifested in customs rates in the common customs tariff, differs, with respect to industrial goods and agricultural and raw material products. For the first group, customs rates are considerably lower than in the other one, and that difference was equal nearly to 11% in the second half of the 1990s, whereas in 2016 – 1.5% (own estimates, based on World Bank (2018)).

What deserves attention is a low level of import-weighted average duties, and thus a low real level of import protection (safeguard). In the mid-1990s, import-weighted average duty was slightly above 7%, whereas in 2016 – it was almost three times lower and amounted to 2.6% (own estimates, World Bank 2018). A twofold decrease in import-weighted average duties occurred in the group of manufactured products (6.4% in the mid-1990s and 3.4% in 2016). Particularly noticeable decrease was observed in the case of primary products, for which customs duties after tariffication were high (the mid-1990s), import-weighted average was equal nearly to 10%, and in 2016 it was almost ten times lower (1.5%), while an MFN unweighted applied average for this group of products was: 13% and 2.5% respectively (a greater fivefold drop in that time) (own estimates, World Bank (2018)). Such a substantial drop in weighted customs rates and their currently low level in the case of primary products must be accounted for by (apart from the factors mentioned above – namely a decrease in both average and applied MFN rates, following the tariffication) changes in the structure of import to the EU in this group of goods, resulting in an increased share of imported goods on which low or zero duties are levied.

Customs protectionism is also manifested – apart from average customs rates – in the share of so-called tariff peaks and zero customs rates in the overall number of tariff lines. Regarding the tariff peaks, there are international peaks and national peaks. International tariff peaks are defined as those exceeding 15%. Domestic tariff peaks are defined as those exceeding three times the overall simple average applied rate. And the fact that tariff peaks can be observed is the evidence for selective customs protection of selected groups of products.

The share of international tariff peaks in the CCT shows generally a downward trend, not only with respect to primary products, but also in relation to all products in general. The greatest share of tariff peaks was reported in 1997, which was the effect of tariffication and an increase in customs duties arising there from (Figure 2). Throughout the past two decades, a considerable decrease in the share of international high customs rates in the group of primary products has been experienced, from approx. 30% of all tariff lines to approx. 6-8% in the last years. The

share of international peaks in the group of manufactured products is insignificant and is lower than 0.5% of all tariff lines (Figure 2). Since the beginning of the 21st century, the share of tariff lines with international peaks has reflected a stable trend (Figure 2). This results from the fact that the reductions of customs duties, which were to be made as part of the Uruguay Round, ended in 2001, and further, because customs duties were bound, they could not have been raised again. The share of domestic peaks in the overall number of tariff lines is lower and remains at a level of 6% (WTO, 2017).

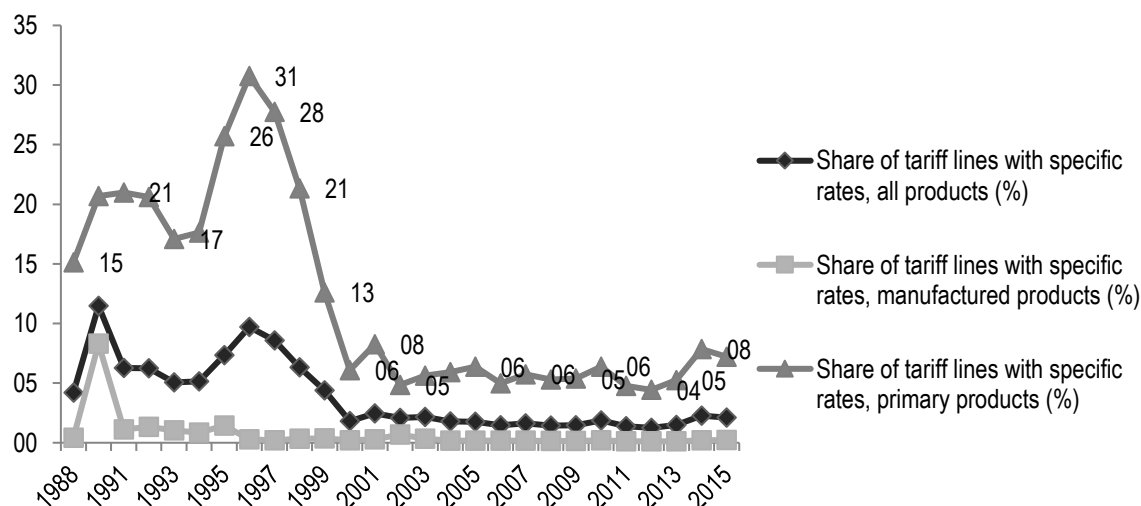


Figure 2. Share of tariff lines with international peaks, according to groups of products

Source: own estimates, based on (World Bank, 2018).

At the other extreme (compared to tariff peaks) – as regards the level of customs protection – is duty-free import or import subject to preferential (lower than MFN rates) duty rates. Throughout the past years, the share of import to the EU to which zero or preferential rates apply has been rising gradually and is now equal to 79% (which is the effect of preferential trade agreements signed and currently being enforced) (European Commission, 2015, p. 10).

Financial Importance of Customs Revenues in European Union

Even though an average rate of customs duties dropped, including also import-weighted rates, customs revenues expressed in absolute values have not gone down substantially in Member States over the past two decades; in fact, they rose. In recent years, the revenues have exceeded EUR 20 billion (in the mid-1990s – it was slightly above EUR 15 billion) (Figure 3). Increased customs revenues in 1995, and which was even more noticeable – in 2004, were caused, to a great extent, by the accession of new countries to the EU and consequently, the extension of

external customs borders⁶. Furthermore, relatively high incomes from customs duties can be justified by an increased import volume and higher import prices.

Since 1975, Member States have been contributing to the Community budget by transferring customs revenues, which constitute TOR. Since 2001, Member States had been obliged to allocate 75% of customs revenues to the EU budget, whereas the remaining 25% was retained for the purpose of state budgets and dedicated to cover operating costs connected, *inter alia*, with the functioning of national customs administrations. Pursuant to the Decision of the Council of 26 May 2014, the above proportions were changed in respect of a new financial perspective, i.e. as from 1 January 2014, and now they are: 80% and 20% respectively (Council Decision ..., 2014). This means that 20% of customs revenues is retained by the Member States which collected customs duties, and not by final destination countries (Czermińska, 2016).

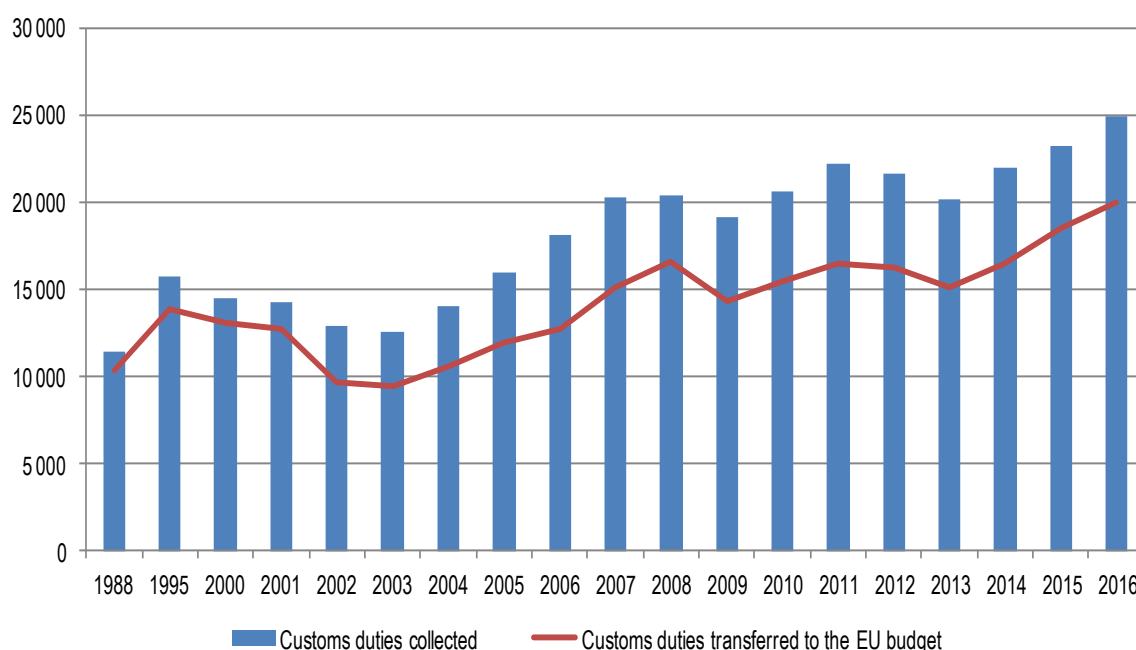


Figure 3. Revenues from customs duties in EU, million EUR

Source: author's calculations, based on (European Communities, 1989-2017).

In the period between 1988 and 2002, a significant decrease in the share of revenues from customs duties in the general budget of the EU was observed (in 1988 – it was nearly 25% of all budget revenues, while in the consecutive years, it showed a downward trend, and in 2002 fell to slightly below 10%) (Figure 4). It must be emphasised that in that time the proportion of revenues from customs duties collected by Member States and allotted to the budget declined

⁶The extension of the external land customs border of the EU by nearly 26%: from 10,606 km (the EU with 15 countries) to 14,303 km (the EU with 28 countries), including the external eastern customs border by approx. 80%, more than 119 thousand officials of the customs authorities across the EU provide service (Czermińska, 2016).

seriously (from 90% to 75%). Currently, this share is approx. 12% and customs revenues have not been the main source of income in the budget of the European Union for years⁷.

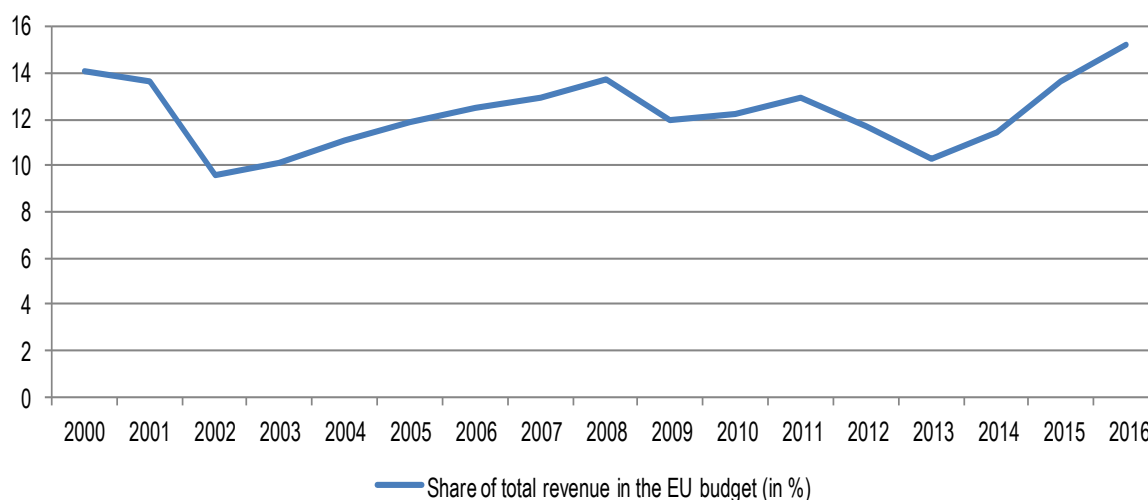


Figure 4. Customs duties The Community's revenue share of total revenue in the EU budget (in %)

Source: as in Figure 3.

Conclusions

An analysis was conducted to examine the rates and types of and changes in customs duties in the EU customs tariff, which confirmed the research hypothesis that customs duty rates generally no longer play any prominent role in the protection of the internal market. Throughout more than twenty years, they have showed a downward trend, as from the mid-1990s (an average applied customs duty rate has dropped by 9 per cent, whereas an import-weighted average duty declined by more than four times). The zero customs duty (MFN) rate applies to nearly 26% of all tariff lines, and what is even more, the most of goods (30% of all tariff lines) are subject to low customs duty rates, fixed at 0% to 5%, inclusive. Nevertheless, as regards certain goods, mainly agricultural products (dairy produce, sugar and confectionery, cereals⁸), but also textiles, clothing, cars, customs duties are still considered a barrier to access to the EU market. This is reflected not only in high MFN customs duty rates and applied customs duty rates (even more than 100%, when expressed as *ad valorem* duties), but also quantity-based

⁷ As a share of duty revenues in the general budget of the EU was becoming smaller (after 1988), a share of VAT revenues derived from Member States increased (until 1998). From 1999, a share of incomes derived from a so-called fourth source, which includes GNI (Gross National Income) contributions of Member States, has been increasing. This last source currently represents over 70% of all EU budget revenues (see: European Communities financial reports for years 1989-2017).

⁸ They include unprocessed agricultural products, which are covered by the common agricultural policy. However, as regards other agricultural products for which excess demand can be seen or where an increase in supply is limited e.g. due to climatic conditions: linen, cotton, wool, oilseeds, the Union applies very low customs duty.

duties and tariff peaks, both national and international. After the Uruguay Round, duties related to all tariff lines were bound, hence they cannot be raised. As for agricultural commodities, customs duties were bound at a high level (after tariffication), in practice, customs rates applied to imports to the European Union are similar to bound rates. Moreover, entry prices and seasonal customs duty rates ensure a high level of tariff protection for certain fruit and vegetables, and consequently, they provide economic security for EU manufacturers and safeguard their interests. One might hazard a guess that although the common trade policy is believed to be very liberal (which refers to the liberalisation of access to third countries' markets), when it comes to imports – we may sometimes observe very high tariff barriers intended for protecting sensitive sectors against foreign competitors.

The proportion of revenues from customs duties in the EU budget in last years has become unchanged and is equal to approx. 12%. Duty revenues do not represent the main source of the EU's income, nevertheless, they do not indicate a downward trend either, even though the customs protectionism, manifested through the rate of customs duties in the EU customs tariff, has declined.

References

- Andriamananjara, S., Dean, J. M., Feinberg, R., Ferrantino, M. J., Ludema, R., Tsigas, M. (2004). *The Effects of Non-Tariff Measures on Prices, Trade and Welfare: CGE Implementation of Policy-Based Price Comparisons* (Working Paper EC2004-04-A). Washington, D.C.: U. S. International Trade Commission Office of Economics.
- Bagwell, K., & Staiger, R. W. (2010). *The World Trade Organization: Theory and Practice. Annual Review of Economics*, vol. 2, pp. 223-256.
- Bao, X., & Qiu, L. D. (2012). How Do Technical Barriers to Trade Influence Trade? *Review of International Economics*, vol. 20(4), pp. 691-706.
- Beghin, J. C., Disdier, A. C., Marette, S., & Tongeren, F. (2012). Welfare costs and benefits of non-tariff measures in trade: a conceptual framework and application. *World Trade Review*, vol. 11(3), pp. 356-375.
- Bora, B. (2005). The Quantification and Impact of Non-Tariff Measures. In P. Dee and M. Ferrantino (Eds.), *Quantitative Measures for Assessing the Effect of Non-Tariff Measures and Trade Facilitation* (pp. 17-40). Singapore: World Scientific Ltd. for APEC.

- Bown, Ch. (2011). Introduction. In Ch. P. Bown (Ed.), *The great Recession and Import Protection: The Role of Temporary Trade Barriers*. World Bank, Washington: The International Bank for Reconstruction and Development.
- Bratt, M. (2014). *Estimating the bilateral impact of non-tariff measures (NTMs)*. Working Paper Series. Department of Economics University of Geneva. January 2014.
- Bungay, F. (2012). *EU Agricultural Protection: Tariffs and the CAP*. London: Policy Research Centre.
- Czermińska, M. (2016). The European Union customs system in the 21st century – challenges and trends. *Trends in the World Economy*, No. 8, pp. 39-56.
- Council Regulation (EEC) No 2658/87 of 23 July 1987 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff (OJ L 256, 7.9.1987).
- Commission Regulation (EC) No 3223/94 of 21 December 1994 on detailed rules for the application of the import arrangements for fruit and vegetables. (OJ L 337, 24. 12. 1994).
- Commission Implementing Regulation (EU) 2016/1821 of 6 October 2016 amending Annex I to Council Regulation (EEC) No 2658/87 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff (OJ L 294, 28.10.2016).
- Council Decision No 2014/335/EU, Euratom of 26 May 2014 on the system of own resources of the European Union (OJ L 168, 7.6.2014).
- European Commission (2015). *Management Plan 2015*. Retrieved 10.10. 2018 from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/january/tradoc_150230.pdf
- European Communities Financial report for the years 1989-2017*. Retrieved 10.10. 2018 from <http://ec.europa.eu/budget/financialreport>.
- Ferrantino, M. J. (2006). *Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff measures*. OECD Trade Policy Papers, No. 28, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/837654407568>.
- Francois J., & Martin, W. (2004). Commercial policy variability, bindings, and market access. *European Economic Review*, No. 48, pp. 665-679.
- Hoeckman, B., & Kostecki, M. M. (2002). *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Lux, M. (2004). *Prawo celne Unii Europejskiej, Podręcznik dla praktyków z przykładami i pożytecznymi wskazówkami*, Szczecin: Wydawnictwo BW Szczecin.

- Pelkmans, J. (2006). *European integration: methods and economic analysis*. Harlow, England; London: Pearson Education.
- USITC (2008). *Global Beef Trade: Effects of Animal Health, Sanitary, Food Safety, and Other Measures on U.S. Beef Exports*, United States International Trade Commission, Publication 4033, Washington D.C.
- USITC (2009). *India: Effects of Tariffs and Nontariff Measures on U.S. Agricultural Exports*, United States International Trade Commission, Publication 4107, Washington, D.C.
- World Bank. (2018). World Bank Open data. Retrieved 15.10.2018 from <https://data.worldbank.org>
- WTO (2004). *Trade Policy Review: European Communities 2004, European Communities*, WT/TPR/S/136.
- WTO (2006). *Trade Policy Review: Report by the Secretariat, European Communities*, WT/TPR/S/177.
- WTO (2009). *Trade Policy Review: Report by the Secretariat WTO, European Communities*, WT/TPR/S/214.
- WTO (2015). *Trade Policy Review: Report by the Secretariat WTO, European Union*, WT/TPR/S/317.
- WTO (2017). *Trade Policy Review: Report by the Secretariat WTO, European Union*, WT/TPR/S/357.
- WTO (2019). *Tariff Profiles*. Retrieved 15.02.2019 from https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tariff_profiles_list_e.htm

Wiesław Danielak
ORCID: 0000-0002-7319-6847
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.149>
Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

**Koncepcje oraz wewnętrzne i zewnętrzne czynniki wpływające na proces
internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw**

Abstrakt

Małe i średnie przedsiębiorstwa przejawiają aktywność w zakresie prowadzenia działalności na rynkach międzynarodowych. Lepiej dostosowują się do dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. W swoim rozwoju napotykają na szereg czynników sprzyjających i utrudniających ich działalność na rynkach międzynarodowych. Celem artykułu jest ukazanie koncepcji oraz wewnętrznych i zewnętrznych czynników wpływających na proces internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja; małe i średnie przedsiębiorstwa; uwarunkowania działalności na rynkach międzynarodowych.

**Concepts as well internal and external factors influencing the process
internationalization small and medium enterprises**

Abstract

Small and medium-sized enterprises display activity in the field of conducting operations on international markets. They adapt better to the dynamically changing situation on the domestic and international market. We can point to a number of factors favoring and hindering their activity on international markets. The aim of the article is to present the concept as well as internal and external factors influencing the process of internationalization of small and medium enterprises.

Key words: internationalization; small and medium enterprises; conditions of operations on international markets.

JEL CODE: M21.

Wstęp

Jednym z obszarów działalności gospodarczej jest działalność na rynkach międzynarodowych, a proces internacjonalizacji stanowi dla zdecydowanej większości przedsiębiorstw alternatywę dla utrzymania, poszerzenia czy wzmocnienia swojej pozycji na rynku w warunkach dynamiczniezmieniających się uwarunkowań. W wykorzystaniu szans pojawiających się na rynkach międzynarodowych upatruje się możliwości zbytu, dostępu do zasobów i kompetencji, wzrostu wartości firmy i wyników finansowych, jak również bycia bardziej konkurencyjnym.

Aktualność i ważność tematyki podyktowana jest także wzrostem konkurencji na rynkach międzynarodowych, wpływem procesu globalizacji na zachowania konsumentów, sprzedawców i producentów, problemów dotyczących: ograniczoności zasobów, barier w dostępie do nich, różnorodności podejść do tworzenia i alokacji zasobów.

Funkcjonowanie na rynkach międzynarodowych, wymaga często szybkiego reagowania na zmiany i podejmowania racjonalnych decyzji w sferze absorpcji, nabycia, wymiany i współtworzenia zasobów, ponadto ich właściwej alokacji, konfiguracji, wykorzystania czy ochrony. Odpowiednio ukształtowane zasoby mogą przekształcić się w kapitał stanowiący kluczowy czynnik rozwoju przedsiębiorstwa. W warunkach dynamicznego otoczenia analiza uwarunkowań **internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw** wydaje się ważna z uwagi na pojawiające się pytania dotyczące: oddziaływań globalizacji i konkurencji międzynarodowej na krajowych przedsiębiorców, identyfikacji barier współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami krajowymi a zagranicznymi odbiorcami oraz wartości uzyskiwanych z funkcjonowania na rynkach międzynarodowych.

Celem opracowania jest ukazanie koncepcji oraz wewnętrznych i zewnętrznych czynników wpływających na proces internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw. Przyjęto tezę, że kluczową zmienną wyjaśniającą przebieg procesu umiędzynarodowienia małych i średnich przedsiębiorstw jest doświadczenie i wiedza, w szczególności na temat rynków zagranicznych stanowiących cel ekspansji. Tak sformułowana teza skłania do poszukiwania odpowiedzi na pytanie: czy wiedza i doświadczenie stanowi eksplanandum dla ścieżki ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa zarówno w przypadku konwencjonalnych, jak i niekonwencjonalnych teorii internacjonalizacji firmy.

Realizacji celu opracowania sprzyjać będzie struktura dotycząca istoty i współczesnych teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw oraz identyfikacji wewnętrznych i zewnętrznych czynników wpływające na proces internacjonalizacji. W artykule wykorzystano metodę analizy

literatury, a w odniesieniu do empirycznych rozważań przedstawiono wyniki badań różnych autorów.

Istota i typologia współczesnych teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw

Istota internacjonalizacji odnosi się do działalności przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych. Wzrost zainteresowania problematyką internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w Polsce przypada do okres przemian systemowych na początku lat 90. XX w., po którym nastąpił dynamiczny rozwój działalności MSP na rynkach międzynarodowych. Internacjonalizacja MSP w głównej mierze przejawia się w aktywności przedsiębiorcy, menedżerów obszarze przedsiębiorczości międzynarodowej w wyniku, której generowana jest wartość dla samego przedsiębiorstwa jak i współpracujących z nim podmiotów. Aktywność ta przejawia się w eksporcie (bezpośrednim, pośrednim), handlu tranzytowym, obrocie uszlachetniającym, imporcie (bezpośrednim, pośrednim), we franszyzy, leasingu, sprzedaży licencji, zagranicznej filii handlowej, budowie produktu pod klucz, czy też zakładem montażowym lub wytwórczym (Rymarczyk, 1996, s. 120-145). W odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw głównie działalność w sferze eksportu i importu jest sposobem na internacjonalizację.

„Proces internacjonalizacji jest związany z zachodzącymi w gospodarce światowej oraz gospodarkach narodowych zmianami, wynikającymi z wielu czynników, między innymi: z otwierania się nowych rynków zbytu, rozwoju środków komunikacji, ze skracania cyklu życia produktów, z przeobrażeń politycznych, rewolucji informatycznej czy globalnego ocieplenia i innych efektów wpływających na proekologiczne nastawienie państw i przedsiębiorstw” (Sobczyk-Kolbuch, 2011, s. 226). Zmiany pojawiające się na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci sprawiły, że pojawiły się różnego rodzaju teorie na podstawie, których opracowano typologie internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Wśród licznych publikacji porządkujących teorie internacjonalizacji na uwagę zasługuje typologia opracowana przez Krzysztofa Wacha (2012), obejmująca siedem współczesnych modeli, tj. podejście etapowe, zasobowe, sieciowe, przedsiębiorczości międzynarodowej, podejście zarządczo-strategiczne, protoholistyczne oraz alternatywne (tabela 1).

Tabela 1. Typologia współczesnych teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw

Podejścia	Modele	Przedstawiciele
Podejście etapowe	Model uppsalski	J. Johanson i F. Wiedersheim-Paul (1975); J. Johanson i J.-E. Vahlne (1977)
	Modele innowacyjne	W.J. Bilkey i G. Tesar (1977); S. T. Cavusgil (1980); S. D. Reid (1981); L. H. Wortzel i H. V. Wortzel (1981); M. R. Czinkota (1982); J. S. Lim, T. W. Sharkey i K. I. Kim (1991); R. Rei, T. R. Rao i G. M. Naldu (1992)
	Modele fińskie	R. Lupstarinen (1985); J. Larimo (1985); R. R. Lustarinen i H. Hellmen (1993)
	Modele hybrydowe	K. Yoshihar (1978); R. Swedrnborg (1982); M. Juul i P. Waters (1978)
Podejście zasobowe	Modele zasobowe, modele kompetencyjne, modele zasobowo-kompetencyjne	P. Westhead, M. Wright i D. Ucbasaran (2001); O. N. Toulan (2002)
Podejście sieciowe	Teorie sieciowej internacjonalizacji	J. Johanson, L. G. Mattsson (1988); H. Håkanson i J. Johanson (1992); J. Johanson i F. Wiedersheim-Paul (2009)
Podejście szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej	Ogólne modele przedsiębiorczości międzynarodowej	M. Ruzzier, R. D. Hisrich i B. Antonic (2006); H. Etemad (2004); R. Schweizer, J.-E. Vahlne i J. Johanson (2010)
	Model międzynarodowych nowych przedsięwzięć (INV)	P. P. McDougall i B. M. Oviatt (1994)
	Model urodzonych globalistów (<i>born global</i>)	G. A. Knight, T. K. Madsen i P. Servias (2004); R. McNaughton i J. Bell (2004)
	Modele przyspieszonej internacjonalizacji	I. Kalinic i C. Forza (2012); N. Hashai i T. Almor (2004)
Podejście zarządczo-strategiczne	Model podejścia strategicznego	J. Bell, D. Crick i S. Young (2004); B. Hagen, A. Zucchella, P. Cerchiello i N. De Giovanni (2012)
	Modele decyzyjne	R. Schweizer (2011)
	Modele organizacyjne	S. Andersson i H. Floren (2008)
Podejście protoholistyczne (konceptje zintegrowane)	Modele ogólne	R. Flecher (2001); J. Bell, S. McNaughton, S. Young i D. Crick (2003); H. Etemad (2004)
	Modele oparte na wiedzy	K. Mejri, K. Umamoto (2010); M. Kutschker, I. Baurle i S. Schmid (1997)
Podejście alternatywne	Alternatywne teorie internacjonalizacji	K. Liuhto (2001); P. A. Havens (1994)

Źródło: (Wach, 2012, s. 99).

Za pionierski i najbardziej znany model internacjonalizacji uznawany jest tzw. model Uppsala (U-model) dwóch szwedzkich naukowców J. Johansona i J.-E. Vahlne (1977, s. 23-32) (za: Daszkiewicz, 2014, s. 159), (tabela 1), w praktyce odnoszący się do realiów

funkcjonowania na stabilnych i przewidywalnych rynkach, bazujący na stopniowym, etapowym umiędzynarodowieniu działalności przedsiębiorstwa.

Kolejnym podejściem do procesu internacjonalizacji jest podejście zasobowe zapoczątkowane przez E. T. Penrose, a następnie spopularyzowane przez J. Barneya wskazuje, iż kluczem do osiągnięcia sukcesu na rynku jest połączenie strategii konkurencji z posiadanymi przez przedsiębiorstwo zasobami.

W ujęciu szkoły zasobowej występuje odniesienie do zarządzania strategicznego, gdzie osiąganie trwałej przewagi konkurencyjnej i sukcesu organizacji możliwe jest dzięki wykorzystaniu strategicznych zasobów, tj. zasobów, które spełniają tzw. warunek VRIN, czyli cechują je wartość strategiczna (V – *Valuable*), rzadkość (R – *Rare*), nieimitowalność (I – *In-imitable*) oraz brak substytutów (N – *Non-substitutable*), (Barney i Clark, 2007, s. 4-14). Zasoby strategiczne, które posiadają wskazane cechy zawierają w sobie potencjał do budowania konkurencyjności przedsiębiorstwa i uzyskiwania trwałej przewagi konkurencyjnej. Zatem kluczowym jest pytanie: jak pozyskać cenne zasoby, jak nimi efektywnie zarządzać by uzyskać oczekiwaną wartość?

Następne podejście to tzw. podejście sieciowe (*network approach*), odwołujące się do koncepcji organizacji sieciowej, której rozwój przypada na lata 80. XX wieku. Sieci biznesowe definiowane są jako „dwie lub więcej organizacji zaangażowanych w długotrwałe relacje” (Thorelli, 1986, s. 37). Sieci kontaktów biznesowych są uważane za niezbędne do skutecznej internacjonalizacji MSP (Torkkeli, Kuivalainen, Saarenketo i Puumalainen, 2018). Ponadto umożliwiają one nowym międzynarodowym przedsięwzięciom pokonywanie ograniczeń istniejących na rynkach międzynarodowych.

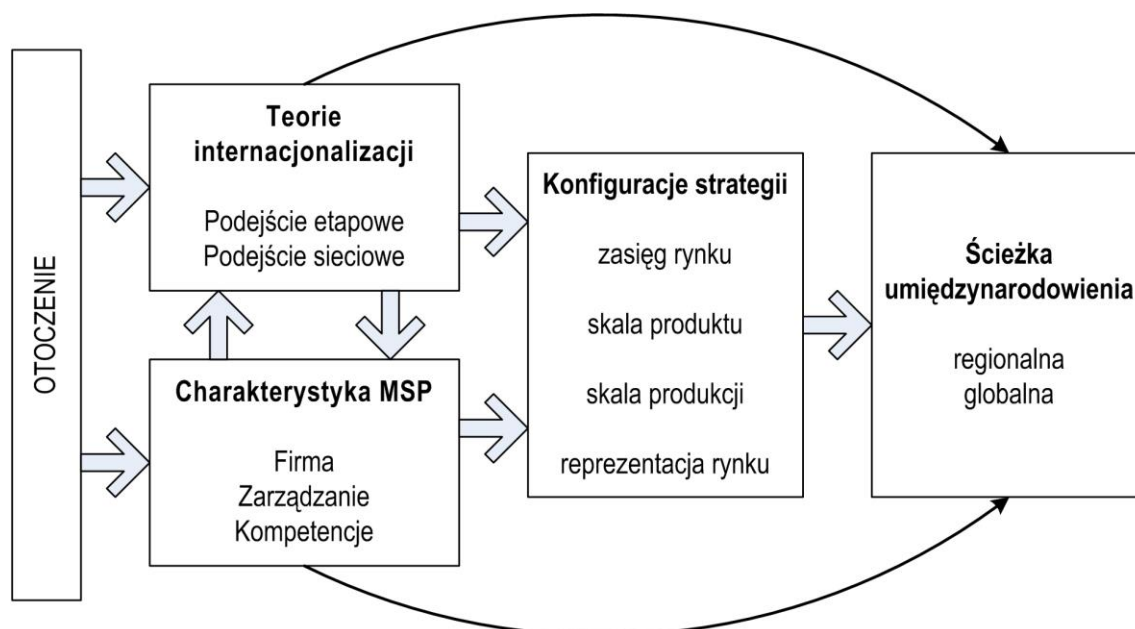
W sieciowym podejściu do internacjonalizacji kluczowa rola przypada umiejętnościom kształtowania relacji międzyorganizacyjnych w ramach współpracy międzynarodowej. Także wykorzystania powiązań z partnerami i klientami, po to, aby umieć się poruszać w obszarze coraz to większej konkurencji na rynkach międzynarodowych czy rywalizować z globalnymi przedsiębiorstwami. Wymaga to szeregu działań ukierunkowanych na budowanie stabilnych i trwałych relacji międzyorganizacyjnych oraz pokonywania przeszkód i barier. Często w ramach współdziałania wypracowywany jest swoisty model wzajemnych relacji, w którym „unikalne więzi” stwarzają podstawy do trwałego związku i generowaniu wartości dla każdej z zaangażowanych stron.

W odniesieniu do kolejnego podejścia – tzw. szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej – akcentuje się rolę przedsiębiorcy, który inicjuje przedsięwzięcia w ramach działalności

eksportowej i importowej na jednym lub kilku rynkach zagranicznych. W warunkach dynamicznego rynku i dostępowi do technologii informacyjno-komunikacyjnych, w tym sprzedaży przez internet (e-biznes) na znaczeniu zyskuje model urodzonych globalistów (*born global*). Sprzedaż przez internet daje dostęp do wielu rynków równocześnie, gdzie nie ma granic rynku, a szereg czynności w transakcjach kupna – sprzedaży pozostaje w gestii potencjalnych klientów, od których zależy aktywność związana z poszukiwaniem produktów. Szybki rozwój *born globals* na rynkach zagranicznych jest oparty na unikatowym lub innowacyjnym produkcie, który umożliwia wyszukiwanie i penetrację nisz rynkowych w skali globalnej (Kruk i Mazur, 2014, s. 70-71).

W odniesieniu do modeli zintegrowanych – protoholistycznych, istnieje obawa, iż nie da się ująć wielopłaszczyznowego procesu internacjonalizacji MSP (Wach, 2012, s. 126), a istniejące modele to najczęściej modele adaptacyjne, integracyjne czy oparte na wiedzy.

Kolejny ważny model autorstwa M. Kutschkera, I. Bäurle i S. Schmida (1997, s. 101-124) bazuje na podejściu procesowym oraz zarządczo-strategicznym i ukazuje podejście procesowe oraz rolę zarządzania strategicznego będącego kompleksowym, ciągłym procesem zarządzania nastawionym na formułowanie i wdrażanie skutecznych strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Kadra kierownicza najwyższego szczebla podejmuje strategiczne decyzje w oparciu o szereg analiz strategicznych, uwzględniających mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia w sferze planowania i realizacji przedsięwzięć odnoszących się do ekspansji na rynki zagraniczne.



Rysunek 1. Konceptualny model internacjonalizacji

Źródło: (Chetty i Campbell-Hunt, 2003, s. 813).

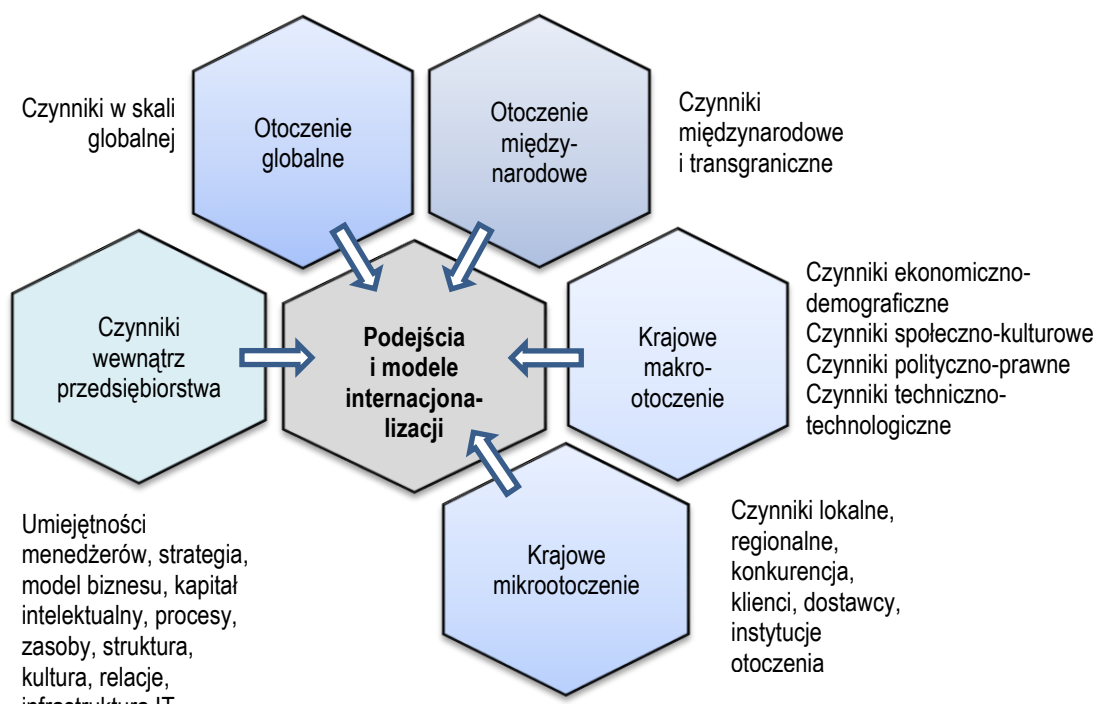
Warto również przybliżyć opracowany przez dwoje badaczy: Sylvie Chetty i Colina Campbell-Hunt (2003, s. 813) konceptualny model internacjonalizacji, który integruje teorie internacjonalizacji, cechy charakterystyczne MSP i konfigurację strategii (rysunek 1).

Model koncepcyjny uwzględnia zarówno czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne, w rozwoju działań w sferze internacjonalizacji. Model integruje teorie internacjonalizacji z cechami MSP, które łączą się z konfiguracją strategii. Wynikiem tych zewnętrznych i wewnętrznych czynników jest podejście firmy do internacjonalizacji, które może mieć charakter globalny lub regionalny. Zintegrowane podejście zastosowane w tym modelu ma na celu wskazać, że na decyzję o wyborze kraju docelowego wpływają nie tylko obowiązujące w nim uwarunkowania prawne, ale przede wszystkim: zasięg rynku i liczba potencjalnych klientów, możliwości w zakresie produkcji i bliskość dostawców, jak również rozwój gospodarczy kraju czy ulgi dla inwestorów zagranicznych.

Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki wpływające na proces internacjonalizacji

Czynniki wpływające na proces internacjonalizacji przedsiębiorstw możemy podzielić na zewnętrzne i wewnętrzne (rysunek 2). Czynniki o charakterze zewnętrznym wynikają z otoczenia przedsiębiorstwa i są związane z wysoką złożonością i niepewnością działania w zmiennym środowisku. Mogą one być rozpatrywane w skali globalnej, na poziomie otoczenia międzynarodowego oraz krajowego (związanego z ogólnymi warunkami gospodarowania w skali kraju) i lokalnego (mikro). Krajowe otoczenie przedsiębiorstwa tworzą wszelkie elementy bliższego i dalszego środowiska, które w bezpośredni lub pośredni sposób wpływają na istnienie i rozwój przedsiębiorstwa.

Natomiast wewnętrzne uwarunkowania internacjonalizacji dotyczą aspektów funkcjonalnych związanych z samym przedsiębiorstwem i odnoszą się do kompetencji kadr kierowniczych i wykonawczych, stylu zarządzania, celów i oczekiwań w sferze rozwoju, możliwości kształtowania wartości na rzecz interesariuszy i wykorzystania zasobów (ludzkich, finansowych, rzeczowych, nierzeczowych) własnych i zewnętrznych. Ponadto oprócz umiejętności menedżerów istotną rolę odgrywa strategia firmy, model biznesu, kapitał intelektualny, procesy i zasoby, struktura, kultura organizacyjna, relacje wewnątrz i międzyorganizacyjne oraz infrastruktura IT (rysunek 2).



Rysunek 2. Czynniki wpływające na podejścia i modele internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne.

Aby skutecznie pokonać przeszkody w rozwoju zagranicznym i zarządzać procesem międzynarodowego wzrostu przedsiębiorcy/menedżerowie MSP potrzebują zasobów i kompetencji, a w szczególności dostępu do wiedzy i informacji na temat uwarunkowań związanych z działalnością na rynkach zagranicznych. Niewątpliwie wartościowe relacje bazujące na zaufaniu w sieci pozwalają na zdobycie rzetelnej wiedzy na temat rynku międzynarodowego.

Zewnętrzne czynniki wpływające na proces internacjonalizacji

Uwarunkowania zewnętrzne internacjonalizacji związane są z ryzykiem zmienności czynników istniejących w otoczeniu, które wpływają na warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa. Uwarunkowania zewnętrzne krajowe (makroekonomiczne), wpływające na rozwój internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw, to przede wszystkim poziom rozwoju gospodarki, tendencje i dynamika wzrostu gospodarczego, kształtowanie się rozmiarów popytu i podaży, poziom inflacji, stabilność waluty, zjawiska wyżu i niżu demograficznego, regulacje prawne, finansowo-podatkowe, czynniki społeczno-kulturowe, międzynarodowe oraz techniczno-techniczne.

We współczesnej gospodarce można zauważyć nasilanie się procesów globalizacyjnych. „Przedsiębiorstwa mogą w sposób bierny uczestniczyć w globalizacji, odczuwając jej skutki reaktywnie, mogą też czynnie włączyć się w jej przebieg poprzez internacjonalizację działalności” (Wodarski, Krannich i Łacka, 2018, s. 588).

Według Andrzeja Tubielewicza (2004, s. 24) wpływ globalizacji na przedsiębiorstwo oznacza:

- zarządzanie podmiotem w globalnym otoczeniu;
- kreowanie misji, celów i strategii uwzględniających globalne otoczenie;
- zdobywanie globalnej przewagi konkurencyjnej i porównywanie się z najlepszym przedsiębiorstwom;
- aktywne zaangażowanie przedsiębiorstwa w działania na światowych rynkach;
- korzystanie z zewnętrznych transferów w postaci zasobów, technologii, innowacji, wiedzy i umiejętności;
- wysoką elastyczność w zakresie dostosowywania do zmieniających się warunków na globalnym rynku oraz potrzeb globalnych klientów;
- maksymalizację wartości dodanej w ramach wyboru lokalizacji i koordynacji międzynarodowej;
- tworzeniu globalnej tożsamości przedsiębiorstwa i ponadnarodowej kultury organizacyjnej.

W dobie globalizacji gospodarek pojawia się szereg ułatwień w sferze internacjonalizacji poprzez dostęp do zaawansowanych technologii w sferze transportu, komunikacji czy technologii cyfrowej. Dostęp do rynków zagranicznych jest łatwiejszy, jednak wymaga konkretnej wiedzy na temat realiów tych rynków.

Wśród czynników wpływających na umiędzynarodowienie należy wyróżnić umiejętności z zakresu przedsiębiorczości międzynarodowej menedżerów, postęp technologiczny, zmiany warunków funkcjonowania rynków oraz zmiany warunków politycznych funkcjonowania gospodarki światowej (Hanus, 2018, s. 36).

W odniesieniu do rynków międzynarodowych w obszarze Unii Europejskiej możliwy jest swobodny przepływ towarów i usług, kapitału i siły roboczej. Daje on o wiele większe możliwości współpracy niż funkcjonowanie poza nim. Przy czym prowadzenie działalności w każdym z krajów UE uregulowane jest jego wewnętrznymi przepisami. Oznacza to zastosowanie strategii euroterytorialnej, czyli dostosowania się do warunków lokalnych.

W odniesieniu do dwudziestu ośmiu państw tworzących Unię Europejską możemy mówić o tzw. europeizacji, która w ujęciu Nelly Daszkiewicz (2014, s. 157) jest procesem

internacjonalizacji przedsiębiorstw na rynkach europejskich. Przedsiębiorstwo chcące zaistnieć na rynkach członkowskich musi posiadać dobrze opracowaną strategię europeizacji, ukierunkowaną na zaspakajanie potrzeb klientów uwzględniającą szereg zmiennych wynikających z uwarunkowań polityczno-prawnych, społeczno-kulturowych czy demograficznych.

O zintensyfikowaniu europeizacji MSP świadczą dane wskazujące, iż (Wach, 2012, s. 238-240):

- ogólny poziom umiędzynarodowienia europejskich MSP wyraźnie wzrósł i wynosi obecnie ok. 40-44%; w Polsce wskaźnik ten wynosi 47% i plasuje nas powyższej średniej unijnej;
- zniesienie wewnętrznych barier taryfowych, para- i pozataryfowych przyczynił się do rozkwitu umiędzynarodowienia MSP w ramach rynku unijnego;
- przeciętnie umiędzynarodowione europejskie MSP uzyskuje prawie 90% całkowitego obrotu w ramach jednolitego rynku; tylko 13% unijnych MSP jest aktywnych międzynarodowo poza Unią;
- umiędzynarodowienie pozostaje nadal domeną dużych przedsiębiorstw; udział w działalności eksportowej, importowej oraz w podwykonawstwie jest, co najmniej dwukrotnie wyższy w przypadku średnich przedsiębiorstw niż mikroprzedsiębiorstw.

Inicjatywy odnoszące się do internacjonalizacji krajów członkowskich UE wspierane są poprzez realizację różnych strategii i programów. Przykładem wspierania umiędzynarodowienia działalności MSP jest realizacja założeń strategii „Europa 2020” (2010, s. 11-12), obejmującej trzy filary współzależnych i wzajemnie się uzupełniających celów (wzrost inteligentny, wzrost zrównoważony, wzrost sprzyjający integracji społecznej). Szczegółowe cele obejmują wsparcie zwłaszcza mikro i małej przedsiębiorczości oraz rozwój nowych umiejętności. Także wykorzystanie działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej w rozwoju przedsiębiorczości. Ponadto osiągnięcie wymiernych korzyści gospodarczo-społecznych z jednolitego rynku cyfrowego opartego na szybkim internecie oraz zapewnienie spójności społeczno-gospodarczej i terytorialnej.

Wewnętrzne czynniki wpływające na proces internacjonalizacji

Wewnętrzne czynniki wpływające na proces internacjonalizacji dotyczą aspektów funkcjonalnych związanych z samym przedsiębiorstwem i odnoszą się do kompetencji kadr kierowniczych i wykonawczych, wykorzystania zasobów (własnych i zewnętrznych), strategii firmy, modelu biznesu, kapitału intelektualnego, procesów, struktury, relacji wewnątrz i międzyorganizacyjnych (rysunek 1).

Badania empiryczne z zakresu umiędzynarodowienia MSP wskazują na istotną rolę kapitału ludzkiego (właścicieli/menedżerów/pracowników), wyróżniając: umiejętności z zakresu przedsiębiorczości międzynarodowej, orientację międzynarodową, postrzeganie ryzyka, know-how z zakresu zarządzania (Michna i Męczyńska, 2014, s. 86). Należy mieć na uwadze fakt, iż w większości małych i średnich przedsiębiorstwach to sam właściciel kieruje firmą, bez pomocy specjalistów wspomagających proces zarządzania.

Niewątpliwie do kluczowych umiejętności menedżerów (znających specyfikę rynku międzynarodowego) należą umiejętności strategiczne, organizacyjne i międzyludzkie, a postawę menedżerów powinna cechować: elastyczność, adaptacyjność i orientacja na szybkie uczenie się (Oczkowska, 2013, s. 82). Ważne jest wcześniejsze doświadczenie międzynarodowe w pracy zawodowej, znajomość języków obcych, pozyskiwanie i rozpowszechnianie wiedzy w organizacji, a także wykorzystanie technologii informacyjnych i budowanie sieci współpracy (Michna i Męczyńska, 2014, s. 87). Te i inne umiejętności i kompetencje są niezbędne by przedsiębiorca mógł odnieść sukces w procesie internacjonalizacji działalności.

W roku 2016 Henry Langseth, Michele O'Dwyer i Claire Arpa przeprowadzili badania w Norwegii i Irlandii, z których wynika, że siłami wpływającymi na szybkość internacjonalizacji i motywacje przedsiębiorców były siły rynkowe, czyli konkurencja, która spowodowała podjęcie działań w kierunku wykorzystania nadarzających się okazji, wprowadzenia unikatowego produktu oraz wyjścia poza dotychczasowy – mały rynek krajowy. Wsparciem tych działań stał się dostęp do rynków międzynarodowych, komunikacja i inwestycje w technologię, produkt oraz inicjatywy rozwojowe i badawczo-rozwojowe (Langseth, O'Dwyer i Arpa, 2016, s. 120-148). „Inną przyczyną umiędzynarodowienia działalności może być wiedza o sytuacji na rynkach zagranicznych, zdobyta w wyniku prowadzonych badań bądź też, jako rezultat indywidualnych kontaktów właścicieli” (Brojakowska i Zarębski, 2014, s. 61).

Wśród zasobów niematerialnych duże znaczenie przypisuje się innowacjom w odniesieniu do internacjonalizacji. Innowacje (produktowe, usługowe, marketingowe, procesowe, w sferze zarządzania) są jednym z zasobów umożliwiających dostęp do rynków międzynarodowych. Przykłady empiryczne potwierdzają pogląd, że innowacje są ważnym źródłem przewagi konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych i istotnym wyznacznikiem sukcesu eksportowego (D'Angelo, Majocchi, Zucchella i Buck, 2013).

Strategiczne decyzje MSP w kwestii wejścia na rynki międzynarodowe mogą być dokonywane w sposób planowy (nieplanowy) i racjonalny (nieracjonalny). Ponadto mogą być obciążone różnym stopniem ryzyka. Jednak pozostają one w gestii przedsiębiorcy, który w oparciu o własne kompetencje i doświadczenie czy pod wpływem czynników zewnętrznych podejmuje ostateczne decyzje.

Postrzeganie niepewności jest wynikiem zdolności decyzyjnej decydenta do interpretowania i przetwarzania dostępnych informacji; niepewność informacyjna pochodzi z dostępnych informacji (Peschken, Shukla, Lennon i Rate, 2016, s. 205). Ponadto wielkość niepewności informacyjnej może wzrastać/maleć w zależności od indywidualnej percepcji.

Aby przedsiębiorstwo mogło wejść i utrzymać się na trudnych i wymagających rynkach zagranicznych musi mieć odpowiednią strategię uwzględniającą międzynarodowe uwarunkowania. Z badań Krzysztofa Wacha (2016, s. 39-40) wynika, że przedsiębiorstwa posiadające strategie internacjonalizacji zwykle operują na większej liczbie rynków, czyli zakres ich internacjonalizacji jest większy niż przedsiębiorstw niemających strategii. Ponadto największa świadomość strategiczna i praktyka biznesowa jest w dużych przedsiębiorstwach, a najniższa – w małych.

Realizacja strategii może następować poprzez ekspansję na nowe rynki z dotychczasowymi produktami. Ponadto możliwe jest zaoferowanie na dotychczasowym rynku nowych lub zmodyfikowanych produktów. Również może mieć miejsce zwiększenie sprzedaży dla dotychczasowych i nowych nabywców, poprzez doskonalenie produktu. A w odniesieniu do strategii dywersyfikacji możliwe jest wprowadzanie na rynek nowych produktów, zaspokajających nowe potrzeby (dywersyfikacja pozioma), czy też dywersyfikacja zmierzająca do podejmowania działalności stanowiącej ogniwo poprzednie (dywersyfikacja wstecz) lub wstępne (dywersyfikacja w przód) w odniesieniu dotychczasowej działalności (dywersyfikacja pionowa). Również sprowadzać się może do podjęcia działalności całkowicie odmiennej od dotychczasowej (dywersyfikacja lateralna).

Strategicznym zagadnieniem jest także wybór modeli biznesowych ukierunkowanych na lepsze wykorzystanie zasobów i zdolności organizacyjnych w sferze internacjonalizacji. Innowacyjny model biznesu pozwala na efektywne wykorzystanie zasobów i umiejętności na rzecz tworzenia wartości dla klienta, jak również i przedsiębiorstwa (Danielak, Kapusta i Kraszewska, 2018, s. 19). Ukształtowanie własnego, konkurencyjnego modelu biznesowego dostosowanego do potrzeb zagranicznych rynków wymaga bardziej wyspecjalizowanych zasobów i kompetencji.

W tworzeniu wartości sprzyja kapitał intelektualny obejmujący: kapitał ludzki, strukturalny (zwany również organizacyjnym) i relacyjny (Moon i Kym, 2006, s. 257). Wykorzystanie składowych kapitału intelektualnego powinno sprzyjać tworzeniu wartości, rozwojowi kompetencji kadr (kapitał ludzki), tworzeniu nowych produktów, jak i wykorzystaniu infrastruktury oraz technologii informacyjnych (kapitał organizacyjny) do kształtowania wartościowych relacji z klientami (kapitał relacyjny), (Danielak, Kapusta i Kraszewska, 2018, s. 23-24). Przy udziale kapitału ludzkiego i relacyjnego pozyskiwana jest wiedza, która odpowiednio wykorzystana i wzbogacona sprzyja innowacjom i ich transferowi do otoczenia. Natomiast za pośrednictwem relacji międzyorganizacyjnych następuje pozyskanie, utrzymywanie i odnawianie zasobów, niezbędnych to tworzenia kapitału organizacyjnego oraz jego elementów w postaci: patentów, licencji, certyfikatów, wykorzystania technologii informacyjnych, marek handlowych, kultury organizacyjnej (Danielak, Kapusta i Kraszewska, 2018, s. 23-24).

Możemy zauważyć, iż wewnętrzne uwarunkowania obejmują różnorodne aspekty składające się na konkurencyjność przedsiębiorstwa i dotyczą oferty produktów i usług, technologii wytwarzania, elastycznych struktur organizacyjnych oraz właściwej strategii działania wykorzystującej szanse i przeciwdziałającej zagrożeniom.

Podsumowanie

Zaprezentowane teorie i modele internacjonalizacji niewątpliwie dostarczają wskazówek, co do możliwych ścieżek internacjonalizacji, jednak nie dają gotowej odpowiedzi, jaką wybrać strategię wejścia na rynek międzynarodowy, i jak sobie na nim radzić oraz jak wykorzystać pojawiające się na nich szanse. Odpowiedzi należy poszukiwać w analizie zmiennych zależnych i niezależnych w odniesieniu do wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań internacjonalizacji.

W warunkach dynamicznego rynku na znaczeniu zyskują innowacyjne modele internacjonalizacji (*born global lub international new ventures*). Klasyczne modele tracą na znaczeniu. Rozwój nowoczesnych technologii sprzyja szybszemu przechodzeniu do bardziej zaawansowanych form współdziałania na rynkach międzynarodowych.

Na podstawie przytoczonych w opracowaniu wyników badań i rozważań różnych autorów można potwierdzić tezę, że kluczową zmienną wyjaśniającą przebieg procesu umiędzynarodowienia małych i średnich przedsiębiorstw jest doświadczenie i wiedza, w szczególności na temat rynków zagranicznych stanowiących cel ekspansji. Można zatem

potwierdzić, że wiedza i doświadczenie stanowi eksplanandum dla ścieżki ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa zarówno w przypadku konwencjonalnych, jak i niekonwencjonalnych teorii internacjonalizacji firmy. Wzrost zapotrzebowania na wiedzę determinuje nieodwracalny proces globalizacji w odniesieniu, do którego ma miejsce przyspieszenie procesu internacjonalizacji działalności MSP. Oznacza to budowanie nowych kompetencji w obszarze technologii, innowacyjnych produktów/usług, metod zarządzania i logistyki, w tym sieciowych powiązań z partnerami – stanowiących kluczowe czynniki sukcesu współczesnych przedsiębiorstw. Działalność w sferze internacjonalizacji MSP uwarunkowana jest zachowaniami przedsiębiorczymi, decyzjami strategicznymi i analizą trendów i zmian w otoczeniu. Szczególnie ważną staje się rola przedsiębiorcy/menedżera MSP, który ostatecznie podejmuje decyzje i dokonuje wyboru strategii. Od jego doświadczenia zależy w dużej mierze sukces ekspansji na rynki zagraniczne. Obecnie na znaczeniu zyskuje strategia wejścia na rynek międzynarodowy poprzez strategię konkurencyjną opartą na innowacjach, a zachowaniom przedsiębiorczym sprzyjać powinny szanse pojawiające się zarówno w globalnym, makro- i mikrootoczeniu.

Bibliografia

- Barney, J. B. i Clark, D. N. (2007). *Resource-Based Theory. Creating and Sustaining Competitive Advantage*. New York: Oxford University Press.
- Brojakowska, M. i Zarębski, S. (2014). Koncepcje internacjonalizacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 799, Ekonomiczne Problemy Usług, nr 111, s. 58-70.
- Chetty, S. i Campbell-Hunt, C. (2003). Paths to internationalisation among small- to medium-sized firms: A global versus regional approach. *European Journal of Marketing*, vol. 37, no 5/6, s. 796-820. <https://doi.org/10.1108/03090560310465152>.
- Danielak, W., Kapusta, M. i Kraszewska, M. (2018). *Innowacje w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Studia przypadków*. Wrocław: Wydawnictwo Exante.
- D'Angelo, A., Majocchi, A., Zucchella, A. i Buck, T. (2013). Geographical pathways for SME internationalization: insights from an Italian sample. *International Marketing Review*, vol. 30, no 2, s. 80-105. <https://doi.org/10.1108/02651331311314538>.
- Daszkiewicz, N. (2014). Europeizacja działalności gospodarczej w warunkach europejskich, *Horyzont Polityki*, vol. 5, no 10, s. 151-167.

- Hanus, G. (2018). Przedsiębiorczość międzynarodowa w kontekście wczesnej internacjonalizacji MSP. *Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe* Nr 357, Zarządzanie 15, s. 36-49.
- Johanson, J. i Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization proces of the firm – a model of knowledge dewelopment and increasing foregain market commitments, *Journal of International Business Studies*, vol. 8, no 1, s. 23-32.
- Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu (2010). Bruksela: Komisja Europejska. Pobrane 14.12.2018 z https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf
- Kutschker, M., Bäuerle, I., & Schmidt, S. (1997). *International evolution, international episodes, and international epochs: Implications for managing internationalization*, „Management International Review”, vol. 37, no 2, pp. 102-124.
- Kruk, M. i Mazur, R. (2014). Znaczenie innowacji w procesie internacjonalizacji działalności firm born globals, *Studia Ekonomiczne Regionu Łódzkiego*, nr 14, s. 67-76.
- Langseth, H., O'Dwyer, M. i Arpa, C. (2016). Forces influencing the speed of internationalisation: An exploratory Norwegian and Irish study, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 23, no 1, s. 122-148. <https://doi.org/10.1108/JSBED-10-2013-0155>.
- Michna, A. i Męczyńska, A. (2014). Determinanty umiędzynarodowienia działalności MSP – przegląd literatury. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie*, z. 68, nr 1905, s. 83-92.
- Oczkowska, R. (2013). Wczesna internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw. *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, nr 3-4, s. 77-87.
- Moon, Y.J. i Kym, H. G. (2006). A Model for the Value of Intellectual Capital. *Canadian Journal ofAdministrative Sciences*, vol. 23, no3, s. 253-269.
- Peschken, T., Shukla, P., Lennon, J. i Rate, S. (2016). The role of information alignment and entrepreneurial traits on SME internationalization: A conceptual framework. *Management Research Review*, vol. 39, no 2, s.196-214. <https://doi.org/10.1108/MRR-11-2015-0271>.
- Rymarczyk, J. (1996). *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWE.
- Sobczyk-Kolbuch, A. (2011). Możliwości internacjonalizacji działalności małych i średnich przedsiębiorstw na wybranych rynkach europejskich a oczekiwania konsumentów

indywidualnych odnośnie do strategii produktu. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* nr 638, *Ekonomiczne Problemy Usług* nr 63, s. 224-232.

Thorelli, H. B. (1986). Networks: between markets and hierarchies. *Strategic Management Journal*, vol. 7, no 1, s. 37-51.

Torkkeli, L., Kuivalainen, O., Saarenketo, S. i Puumalainen, K. (2018). Institutional environment and network competence in successful SME internationalisation. *International Marketing Review*, Vol. 36 Iss. 1, s. 31-55, <https://doi.org/10.1108/IMR-03-2017-0057>.

Tubielewicz, A. (2004). *Zarządzanie strategiczne w biznesie międzynarodowym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne.

Wach, K. (2012). *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw. Rozwój poprzez umiędzynarodowienie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Wach, K. (2016). Strategiczne myślenie w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 271, s. 28-42.

Wodarski, K, Krannich, M. i Łącka, M. (2018). Koncepcja internacjonalizacji przedsiębiorstw sektora MSP w województwie śląskim. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie*, z. 121, s. 585-600.

Karolina Gębska

ORCID: 0000-0002-9677-1277

Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.150>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Przesłanki współdziałania biznes-nauka w kontekście modelowania inteligentnych specjalizacji na przykładzie województwa lubuskiego

Abstrakt

Współdziałanie biznes – nauka to proces zorientowany na osiąganiu korzyści obu przedstawicieli tych sektorów. Przed obydwoma z nich wskazuje się wyzwania o charakterze rozwojowo-innowacyjnym. Do jednych z nich zalicza się wyselekcjonowanie regionalnych inteligentnych specjalizacji, które mają za zadanie wzmocnić konkurencyjność gospodarki oraz ujawnić nisze rynkowe. Celem niniejszego artykułu jest diagnoza cech relacji współdziałania w aspekcie relacyjnym dotycząca wspomnianych sektorów w kontekście inteligentnych specjalizacji.

W pierwszej części artykułu przybliżono współczesne definicje współdziałania oraz typologię relacji w jego ramach. Druga część artykułu przybliżyła proces wyodrębniania i modelowania inteligentnych specjalizacji w województwie lubuskim. Omówiona została metodyka selekcji branż uważanych za konkurencyjne oraz cechy województwa lubuskiego jako regionu konkurencyjnego. Trzecia część o charakterze badawczym łączy pojęcia inteligentnych specjalizacji oraz współdziałania i diagnozuje charakter więzi współdziałania w aspekcie relacyjnym w województwie lubuskim.

Słowa kluczowe: współdziałanie; nauka; biznes; inteligentne specjalizacje; Lubuskie.

Themes of business-science cooperation in the context of smart specialization modeling on the example of the Lubuskie Voivodeship

Abstract

Business-science cooperation is a process oriented towards achieving benefits of both representatives of these sectors. Both of them indicate development and innovation challenges. One of them is the selection of regional smart specializations, which are designed to strengthen the competitiveness of the economy and reveal market niches. The purpose of this article is to diagnose the characteristics of the interaction relationship in the relational aspect of these sectors in the context of smart specializations.

The first part of the article presents the contemporary definitions of cooperation and the typology of relations within its framework. The second part of the article has brought closer the

process of isolation and modeling of smart specializations in the Lubuskie Voivodeship. The methodology of selecting industries considered competitive and features of the Lubuskie Voivodeship as a competitive region was discussed. The third part of a research nature combines the concepts of smart specializations and cooperation and diagnoses the nature of relations of cooperation in the relational aspect in the Lubuskie Voivodeship.

Keywords: cooperation; science; business; smart specializations; Lubuskie.

JEL: J59, M54, O31

Wstęp

Współdziałanie w obszarze współczesnych realiów ukierunkowane jest na zapewnieniu długotrwałej relacji mającej przynosić korzyści wszystkim zainteresowanym podmiotom. Szczególne zastosowanie relacja ta ma w kontekście dwóch obszarów: nauki i biznesu, których synchroniczna współpraca wpływa na długofalowe działania w zakresie działań mających wspólnie obrany cel. Dla osiągnięcia tego efektu powstały inteligentne specjalizacje selekcjonowane dla szczebli: europejskiego, krajowego i regionalnego. Ich strategicznym założeniem jest wzmocnienie konkurencyjności każdego z obszarów, ujawnienie nisz rynkowych, a w długofalowym aspekcie wzmacnianie innowacyjności regionu. Celem badań jest wyselekcjonowanie determinant współdziałania obszarów nauka-biznes w kontekście inteligentnych specjalizacji województwa lubuskiego. Problemem badawczym, wokół którego koncentruje się niniejsze badanie jest znalezienie odpowiedzi na pytanie: jakie przesłanki definiują proces relacji współdziałania obszarów biznesu i nauki? Pytania badawcze, na które odpowiada niniejszy artykuł, brzmią:

1. Jaki charakter mają zasoby biorące udział w procesie współdziałania?
2. Po czyjej stronie leży przejęcie inicjatywy w zakresie pogłębienia więzi zaangażowanych podmiotów?
3. Jakie determinanty relacyjne wpływają na współdziałanie?
4. Czy badane grupy potrafią przyporządkować swój rodzaj działalności do obszarów inteligentnych specjalizacji?
5. Jak badane obszary definiują bariery we współdziałaniu z perspektywy własnej działalności?

W ramach poszukiwania odpowiedzi na powyższe pytania sformułowane zostały trzy hipotezy:

H1: Zarówno środowisko naukowe, jak i przedsiębiorstw odpowiedzialność za podejmowanie inicjatywy przekłada na stronę przeciwną.

H2: Zasoby biorące udział we współdziałaniu mają charakter zarówno niematerialny, jak i materialny.

H3: Badane grupy potrafią przyporządkować rodzaj wykonywanej przez siebie działalności do obszarów inteligentnych specjalizacji województwa lubuskiego.

Celem pracy jest określenie przesłanek współdziałania w aspekcie relacyjnym, przedstawienie procesu generowania inteligentnych specjalizacji województwa lubuskiego oraz zaprezentowanie wyników badań przeprowadzonych w okresie od października do grudnia 2018 roku. W ramach prac nią wykorzystane zostały publikacje naukowe zlokalizowane w Google Scholar oraz stronach internetowych uczelni wyższych, sprawozdania i analizy sporządzone przez regionalne jednostki samorządu terytorialnego oraz komunikaty i rozporządzenia organów Unii Europejskiej. Na potrzeby pracy sporządzone zostało badanie w ramach opracowań własnych. Do metod badawczych wchodzących w skład procesu badawczego zaliczyć można: studia literaturowe w zakresie badanej problematyki, pozyskanie danych z wykorzystaniem autorskich kwestionariuszy, metody analityczne oraz analizę statystyczną.

Współdziałanie biznes – nauka w aspekcie relacyjnym

Współdziałanie to proces spowodowany przez zapotrzebowanie zgłaszane przez strony w nim występujące. By mogło zaistnieć, konieczne są posiadane przez związane tą relacją zasoby. Dotyczy to zarówno tych materialnych, jak i niematerialnych. Do tych pierwszych zalicza się zdolności wytwórcze, czy też środki finansowe, z kolei niematerialny charakter posiadają: dostęp do unikalnej wiedzy, kompetencji i umiejętności. Zauważalna jest prawidłowość, że o tym, z kim współpracować decydują zaangażowane w relację strony (Danielak, 2014, s. 89). Zdaniem Anny Lipki (2004, s. 17) współdziałanie jest to „współpraca na rzecz wspólnego celu oparta na identyfikacji z tym celem, zaufaniu, lojalności i działaniu w interesie wszystkich uczestników przy zachowaniu zaakceptowanych reguł komunikowania się i rozwiązywania konfliktów”. Bogusław Kaczmarek (2000, s. 6) współdziałanie rozpatruje w ujęciu ogólnym i ekonomiczno-organizacyjnym. To pierwsze znaczenie oznacza przyczynianie się do czegoś, wywieranie istotnego wpływu na dany stan rzeczy, z kolei ujęcie ekonomiczno-organizacyjne kładzie nacisk na tworzenie związków między organizacjami i grupami społecznymi dążącymi do realizacji wspólnego celu lub umożliwiającymi sobie osiągnięcie celów rozbieżnych. W ramach współdziałania wyróżnia się 4 typy relacji: sieć, koordynację, kooperację oraz

partnerską współpracę. Ich zestawienie wraz z rodzajami strategicznych zachowań organizacji zawarto w tabeli 1.

Tabela 1. Typologia typów relacji współdziałania

Wyszczególnienie	Sieć	Koordinacja	Kooperacja	Partnerska współpraca
Wymiana informacji	+	+	+	+
Wzajemna korzyść	+	+	+	+
Zmiana form działania		+	+	+
Realizacja wspólnych celów		+	+	+
Wspólne wykorzystanie zasobów			+	+
Zwiększenie kompetencji				+

Źródło: (Kozuch, 2011, s. 112).

W ramach relacji współdziałania wymienione zostały takie rodzaje relacji jak sieć, koordynacja, kooperacja i partnerska współpraca. Spośród wymienionych najbardziej zaawansowaną jest partnerska współpraca, w ramach której zawiera się wymiana informacji, wzajemna korzyść, zmiana form działania, realizacja wspólnych celów, wspólne wykorzystanie zasobów oraz zwiększenie kompetencji. Do najmniej zaawansowanych należy sieć, gdzie zachodzi jedynie wymiana informacji i wzajemna korzyść.

Współdziałanie jest formą relacji szerzej ujmowaną niż współpraca. Zawiera w sobie współpracę jako formę współdziałania. Istotne w procesie współdziałania jest zaangażowanie oraz dostęp do zasobów, które to mają charakter materialny i niematerialny. Dużą rolę odgrywa tworzenie związków między co najmniej dwoma zaangażowanymi podmiotami. Poprzez tworzenie związków możliwa jest do stworzenia więź organizacyjna, która może stać się podstawą do stworzenia długookresowej relacji współdziałania, jednak wszystkie zaangażowane podmioty muszą posiadać zdolności relacyjne i dynamiczne, by w ramach zmiennego otoczenia móc umiejętnie zarządzać relacją skoncentrowaną na generowaniu wartości dla wszystkich zaangażowanych stron.

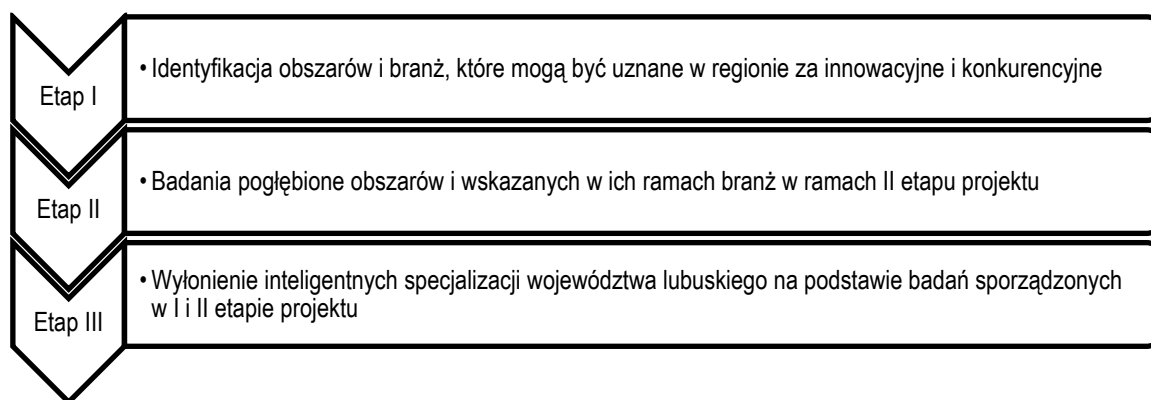
Modelowanie i prezentacja inteligentnych specjalizacji województwa lubuskiego

Inteligentne specjalizacje są koncepcją wzmacniania konkurencyjności regionów, począwszy od szczebla europejskiego, przez krajowy, aż po regionalny. Proces ich wyodrębniania opiera się na wieloczynnikowej analizie starterów gospodarczych.

Komisja Europejska tworząc koncepcję inteligentnych specjalizacji obrała następujące cele (Lisowska, 2017, s. 112): zapewnienie ukierunkowanego wsparcia dla wdrażanych polityk

i inwestycji akcentując kluczowe priorytety polityki regionalnej oraz potrzeby zapewniające rozwój oparty na wiedzy, wykorzystanie mocnych stron i przewag konkurencyjnych danego regionu, wspieranie innowacji oraz stymulowanie inwestycji sektora prywatnego, ułatwianie pełnego zaangażowania zainteresowanych stron poprzez zachęcanie do innowacyjnego podejścia w działalności i eksperymentowania w zakresie nowoczesności, zapewnienie, że opracowywane strategie powstały w oparciu o fakty i są wspierane przez narzędzia monitorowania i ewaluacji.

Przykład województwa lubuskiego obrazuje, jak złożonym badawczo i analitycznie jest proces wygenerowania inteligentnych specjalizacji (rysunek 1). Jak każde z szesnastu polskich województw zobligowane było ono poddać badaniu branże gospodarki regionalnej i stworzyć z nich obszary występujące w województwie, które będą wzmacniane przez rozwój oparty na wzmacnianiu konkurencyjności i innowacyjności.



Rysunek 1. Proces ujawniania inteligentnych specjalizacji województwa lubuskiego

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Lubuskie Regionalne Obserwatorium ..., 2015, s. 6).

W ramach początkowego etapu projektu (Etap I) określone zostały startery regionu i jego kluczowe branże. Obie grupy przebadano w zakresie ich potencjałów endogenicznych warunkujących rozwój branży, zakorzenienia ich w regionie oraz możliwości współpracy w łańcuchu wartości (ujawnienie powiązań z innymi branżami i elementami potencjału regionu, oferty instytucji regionalnych dla analizowanego sektora). W ramach tego etapu powstały specjalizacje regionalne województwa lubuskiego. Kolejny pułap tego procesu badawczego (analityczny) zarekomendował dwojaki sposób do selekcji inteligentnych specjalizacji: branżowe i sektorowe. Konieczność taka nastąpiła w wyniku dostosowania wyników badań do cechy charakterystycznej województwa lubuskiego jaką jest brak jednej, wyróżniającej się specjalizacji przemysłowej i wysoka dywersyfikacja działalności gospodarczej w regionie (Lubuskie Regionalne Obserwatorium ..., 2015, s. 6). Efektem tego procesu są wyselekcjonowane inteligentne specjalizacje.

Dla województwa lubuskiego wyodrębnione zostały 4 obszary sektorowe (tabela 2) zawierające nazwę zamienną oraz przyporządkowujące docelowe branże do każdego z nich. W ramach wskazanych powstały obszary, które będą wzmacniane i realizowane przez wskazane w badaniu branże. Zauważalna w takim przyporządkowaniu jest szczegółowość, z jaką zostały one wskazane i narzędzia, jakie mają wspierać.

Tabela 2. Obszary inteligentnych specjalizacji

Obszar inteligentnych specjalizacji	Zielona gospodarka	Zdrowie i jakość życia	Nowoczesny (innovacyjny) przemysł tradycyjny	Współpraca i kooperacja biznesowa
Nazwa zamienna	Eko-innowacje	Eko-rozwoj	Zrównoważony rozwój	Kapitał społeczny
Branże	Technologie środowiskowe Biogospodarka Usługi środowiskowe Branże wspomagające	Technologie medyczne Usługi medyczne Turystyka zdrowotna Produkty regionalne Zdrowa bezpieczna żywność Branże powiązane (sektor ICT, przemysł metalowy, procesy logistyczne)	Przemysł ICT, przemysł metalowy, przemysł motoryzacyjny, przemysł wydobywczy i energetyczny, przemysł meblarski, drzewny, papierniczy	Współpraca i kooperacja międzynarodowa Sektor ICT (zastosowanie w edukacji) Klasy Instytucje otoczenia biznesu, jednostki B+R, jednostki naukowe, usługi doradcze i consultingowe, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań przemysłowych, społecznych, zarządczych i biznesowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie (European Projects Group, 2015).

Inteligentne specjalizacje województwa lubuskiego wskazują, że ich najistotniejsze czynniki koncentrują się wokół ochrony środowiska, wzmacniania zdrowia i jakości życia w oparciu o eko-rozwoj. Zwracana jest także uwaga na innowacyjny przemysł w oparciu o zrównoważony rozwój oraz na współpracę i kooperację biznesową skoncentrowaną na kapitale społecznym wspierającym innowacje. W każdej z tych branż wskazać można potencjał do kreowania innowacji. Istotne w tychże procesach jest skoncentrowanie wokół jednego celu różnych środowisk (w tym przypadku naukowo-biznesowych), na potrzeby czego powstał obszar współpracy i kooperacji biznesowej.

W świetle przytoczonych analiz zauważalne jest, że inteligentne specjalizacje mają stać się bodźcem do podjęcia współpracy przez wskazane sektory opierającej się na jednym wspólnym celu. Stają się one szansą do zainicjowania długofalowej relacji współdziałania, której cele

nadrzędne i zakres zawarte będą w dokumentach strategicznych regionu. Wyzwanie stanowi rola w tej relacji jednostek samorządu terytorialnego, które są odpowiedzialne za rezultat, jakim są wyselekcjonowane obszary i branże.

Współdziałanie nauka – biznes oparte na inteligentnych specjalizacjach w województwie lubuskim – wyniki badań

Przeprowadzone na potrzeby publikacji badanie sporządzone było w okresie od października do grudnia 2018 roku. Grupa badawcza została podzielona ze względu na reprezentowany przez siebie obszar: naukowy oraz biznesowy. Grupę naukowców stanowią naukowcy, pracownicy wsparcia innowacji i współpracy z biznesem. Grupę biznesu stanowili menedżerowie oraz pracownicy przedsiębiorstw. Elementem łączącym obie z nich jest wykonywanie swojej działalności na terenie województwa lubuskiego. Pytanie postawione w kwestionariuszu ankiety pozwalały na wielokrotne wskazanie w ramach odpowiedzi na jedno pytanie. Wartości procentowe zaprezentowane w wynikach odzwierciedlają częstotliwość wskazań danego wariantu odpowiedzi spośród dostępnych opcji. W celu weryfikacji hipotez badawczych wskazane zostały pytania problemowe, na które odpowiedzi stanowiły pytania ankietowe. W ramach badania postawione zostały następujące pytania badawcze:

1. Jaki charakter mają zasoby biorące udział w procesie współdziałania?
2. Po czyjej stronie leży przejęcie inicjatywy w zakresie pogłębienia więzi zaangażowanych podmiotów?
3. Jakie determinanty relacyjne wpływają na współdziałanie?
4. Czy badane grupy potrafią przyporządkować swój rodzaj działalności do obszarów inteligentnych specjalizacji?
5. Jak badane obszary definiują bariery we współdziałaniu z perspektywy własnej działalności?

W ramach realizacji badania sformułowane zostały trzy hipotezy, które niniejsze badanie miało potwierdzić lub zanegować:

H1: Zarówno środowisko naukowe, jak i przedsiębiorstw odpowiedzialność za przejmowanie inicjatywy przekłada na stronę przeciwną.

H2: Zasoby biorące udział we współdziałaniu mają charakter zarówno niematerialny, jak i materialny.

H3: Badane grupy potrafią przyporządkować rodzaj wykonywanej przez siebie działalności do obszarów inteligentnych specjalizacji województwa lubuskiego.

Z uwagi na to, że inteligentne specjalizacje są koncepcją powstałą w niedalekim przedziale czasu, mogła wystąpić trudność z samookreśleniem profilu działań, wokół których koncentrują się badani. W celu rozpoznania jaka jest struktura branżowa grupy badawczej oraz umiejętności samoorientacji w tej koncepcji, badani zostali zapytani o obszar inteligentnych specjalizacji, który – ich zdaniem – charakteryzuje ich działalność.

Tabela 3. Obszary inteligentnych specjalizacji wśród grupy badawczej

Wyszczególnienie	Biznes	Nauka
Zielona gospodarka	1,4%	18,4%
Zdrowie i jakość życia	21,7%	15,8%
Innowacyjny (nowoczesny) przemysł tradycyjny	31,9%	28,9%
Współpraca i kooperacja biznesowa	44,9%	36,8%

Źródło: opracowanie własne.

Zauważalna jest tendencja wskazywania przez reprezentantów obu badanych grup, że reprezentują obszar współpracy i kooperacji biznesowej, jednak w większości reprezentowani przez środowisko biznesu (niemal 45%). Drugim co do kolejności obszarem jest innowacyjny (nowoczesny) przemysł tradycyjny. Tu również ten obszar wskazywało więcej badanych ze środowiska biznesu aniżeli naukowego.

Istotne w procesie współdziałania jest podejście do zasobów jako determinanty warunkującej współdziałanie. Grupy badawcze zostały zapytane o charakter zasobów, które z ich punktu widzenia są najistotniejsze w procesie relacji współdziałania.

Tabela 4. Charakter kluczowych zasobów w procesie współdziałania

Rodzaje zasobów	Biznes	Nauka
Fizyczny	11,6%	7,7%
Finansowy	46,4%	38,5%
Intelektualny	62,3%	76,9%
Ludzki	36,2%	53,8%

Źródło: opracowanie własne.

Wśród podanych opcji badani mieli do wskazania 4 możliwe rodzaje zasobów: fizyczny, finansowy, intelektualny oraz ludzki. Dla badanych reprezentujących obszar biznesu najistotniejszymi z nich są zasoby intelektualne. Tożsamo odpowiadali badani ze środowiska naukowego. Ta druga grupa w stopniu bardziej zdecydowanym wskazała na tę odpowiedź. Środowisko biznesu na drugim miejscu uznało zasoby finansowe, z kolei naukowe ludzkie.

Postanowiono doprecyzować pytanie o zasoby i zapytano o umiejscowienie ich w organizacjach i otoczeniu. Sklasyfikowano je jako wewnętrzne i zewnętrzne. Prezentację niniejszych wskazań pokazano w tabeli 5, która systematyzuje stanowisko wszystkich grup. Badani zostali zapytani, czy kluczowe zasoby niezbędne dla współdziałania mają mieć charakter głównie wewnętrzny lub zewnętrzny. Pozwolono na określenie równoważności zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych zasobów.

Tabela 5. Kluczowe zasoby relacyjne niezbędne do współdziałania nauki i biznesu

Kluczowe zasoby relacyjne	Biznes	Nauka
Głównie wewnętrzne zasoby relacyjne	11,6%	12,8%
Głównie zewnętrzne zasoby relacyjne	11,6%	15,4%
Zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne	60,9%	64,1%
Trudno powiedzieć	15,9%	7,7%

Źródło: opracowanie własne.

Spośród podanych odpowiedzi obie grupy zgodnie stwierdziły, że kluczowe zasoby relacyjne we współdziałaniu umiejscowione są zarówno wewnętrznie jak i zewnętrznie (biznes: 60,9%, nauka: 64,1%). Była to jednoznaczna odpowiedź obu z nich, ponieważ druga w kolejności co do wskazań odpowiedź była blisko trzykrotnie mniejsza. Naukowcy uważają, że drugą co do ważności grupą zasobów relacyjnych są te mające charakter zewnętrzny, z kolei środowisku biznesu było trudno odpowiedzieć na to pytanie.

Kolejna część badania miała za zadanie określić, jakie determinanty w uznaniu badanych wpływają na współdziałanie. Wyodrębniono trzy główne determinanty wpływające na ten proces (tabela 6), tj. zdolności relacyjne, zarządzanie dynamiczne oraz dostęp do kluczowych zasobów. Poproszono też o wskazanie własnych, wedle uznania, determinant relacji współdziałania.

Tabela 6. Determinanty relacyjne wpływające na współdziałanie

Determinanta relacyjna	Biznes	Nauka
Zdolności relacyjne	46,4%	76,9%
Zarządzanie dynamiczne	40,6%	15,4%
Dostęp do kluczowych zasobów	53,6%	43,6%

Źródło: opracowanie własne.

Grupa biznesu odpowiadała jednorodnie. Przedział procentowy wśród wskazywanych odpowiedzi nie wykazuje znaczących różnic. Zauważalne jest różnica we wskazaniach obu badanych grup. Środowisko biznesu uznało, że najistotniejszą determinantą warunkującą

relację współdziałania obu z nich jest dostęp do kluczowych zasobów, z kolei naukowe zdecydowanie uznało, że najistotniejszą determinantą relacyjną są zdolności relacyjne (76,9% wskazań). Środowisko naukowe wskazało dodatkowo: zależy w jakim obszarze współpracy (2,6%) oraz znajomości i układy międzyludzkie (2,6%), biznesu: prawidłowość oraz dostęp do informacji (1,4%).

Kolejne z badań dotyczyło wskazania inicjatorów podjęcia relacji współdziałania przez badanych (tabela 7). Miało ono na celu wysunięcie wniosku, czy są oni skłonni wziąć na siebie inicjatywę w zakresie budowania relacji, czy też mają tendencję do przeniesienia tej odpowiedzialności na drugą stronę tej relacji.

Tabela 7. Inicjatorzy podjęcia relacji współdziałania według badanych

Strona wykazująca inicjatywę	Nauka	Biznes
Środowisko naukowe jest odpowiedzialne za przejęcie inicjatywy	48,8%	45,6%
Środowisko biznesu jest odpowiedzialne za przejęcie inicjatywy	51,3%	54,4%

Źródło: opracowanie własne.

W świetle prezentowanych badań obie podgrupy badawcze wskazały jednoznacznie, iż to środowisko biznesu i nauki jako inicjatora wskazują na tę pierwszą grupę. Zauważalna jest bierna postawa naukowców, zaś biznes chętnie przejmie inicjatywę w kwestii rozpoczęcia relacji. Wysnuć można wniosek, że biznes jest bardziej świadomy swej roli w tej relacji.

Ostatnia kwestia niniejszego badania dotyczyła wskazania barier istniejących we współpracy biznes – nauka (tabela 8). Zakres odpowiedzi odnosił się do przeszłych wydarzeń, jak i własnych obserwacji w sferze nawiązywania relacji na linii nauka – biznes.

Spośród zaproponowanych grupie badawczej barier dostosowanych do realiów ich współpracy na linii nauka – biznes najbardziej zauważalna wśród grupy naukowców jest przejawiająca zbyt małe zaangażowanie przedstawicieli obu sektorów. Odpowiedź ta jest również przeważająca wśród biznesu, choć z nieco mniejszą częstotliwością. Inny rozkład mają odpowiedzi występujące na drugiej pozycji co do częstotliwości wskazań. Pracownicy nauki zauważają, że barierę stanowi brak wspólnie wyznaczonego celu oraz niewidoczność korzyści wynikających ze współdziałania dla zaangażowanych podmiotów (obie 38,5%). Dodatkowo grupa badanych z zakresu nauki wskazała w 2,6%, że barierę stanowić może struktura gospodarki narodowej. Grupa zaangażowana biznesowo zauważa, że przeszkodę stanowi brak planu i koncepcji działania (47,8%) oraz z nieznaczną różnicą brak odpowiednich zasobów do podjęcia współpracy (46,4%). Świadczy to o innym podejściu do relacji współdziałania obu stron. Pracownicy nauki postrzegają ją w kontekście kreowania wartości i korzyści z niego

wynikających, natomiast przedsiębiorcy ujawniają podejście projektowe, gdzie istotny jest plan i zarysowana koncepcja, a także posiadane zasoby niezbędne do zaangażowania relacyjnego.

Tabela 8. Bariery współpracy nauka – biznes

Wyszczególnienie	Nauka	Biznes
Brak wspólnie wyznaczonego celu	38,5%	50,7%
Brak planu i koncepcji działania	20,5%	47,8%
Zbyt małe zaangażowanie przedstawicieli obu sektorów	71,8%	66,7%
Brak odpowiedniej wiedzy	7,7%	37,7%
Brak odpowiednich zasobów finansowych do podjęcia współpracy	35,9%	46,4%
Zbyt małe akcentowanie korzyści wynikających ze współdziałania	33,3%	30,4%
Niewidoczność korzyści wynikających ze współdziałania dla zaangażowanych podmiotów	38,5%	24,6%
Nieopłacalność przedsięwzięć konwergujących naukę i biznes	12,8%	26,1%

Źródło: opracowanie własne.

Powyższy etap badawczy zweryfikował założone hipotezy. Pierwsza z nich została zweryfikowana połowicznie, tzn. środowisko naukowe odpowiedzialnością za przejęcie inicjatywy w zakresie współdziałania obarczyło stronę biznesu, co potwierdza założoną hipotezę, natomiast środowisko przedsiębiorstw wskazało na siebie jako stronę inicjującą relację współdziałania. Hipoteza druga brzmiąca „zasoby biorące udział we współdziałaniu mają charakter zarówno niematerialny, jak i materialny” została potwierdzona. Badani zgodnie wskazali, że zasoby te, w ich uznaniu, mają formę materialną, jak i niematerialną. Trzecia hipoteza mówiąca o umiejętności badanych przyporządkowania swej działalności do obszarów inteligentnych specjalizacji została w całości potwierdzona – badani jednoznacznie wskazali, do jakiego obszaru należy ich działalność. Pierwsze z pytań badawczych dotyczące charakteru zasobów we współdziałaniu wykazało, że mają one charakter wewnętrzny i zewnętrzny, które potrafiły zgodnie zlokalizować obie grupy. Obie grupy też zgodnie doprecyzowały, że mają one charakter intelektualny. Na pytanie o przejmowanie inicjatywy w nawiązywaniu relacji współdziałania obie grupy zgodnie twierdziły, że rola ta przypisana być powinna przedsiębiorcom. W kwestii wskazania determinant współdziałania badane grupy odpowiedziały różnorodnie. Biznes uważa, że powodzenie współdziałania determinuje dostęp do kluczowych zasobów, zaś nauka zauważa, że współdziałające strony muszą posiadać zdolności relacyjne. Z perspektywy własnej działalności badani jako główną barierę wskazują na brak zaangażowania zarówno ze swojej strony, jak i przeciwnej.

Zakończenie

W świetle analizy źródeł literaturowych, dokumentów strategicznych oraz badań własnych istotnym wnioskiem płynącym z rozważań jest rozbieżność wynikająca z niedopasowania koncepcji współdziałania do doświadczeń grup biznesu oraz nauki. Współdziałanie jest koncepcją długofalowej współpracy, na którą składają się krótkofalowe działania ugruntowane na wspólnym celu w ramach współistnienia w jednorodnym otoczeniu. Badani jednak rozpatrują ten proces przez pryzmat jednorazowej współpracy. Domniemywać można, że własne wnioski badanych wykazywane w części badawczej dotyczącej barier współdziałania formułowane były na bazie doświadczeń wynikających ze wzajemnej współpracy. Rola inteligentnych specjalizacji leży w stanowieniu swoistego pomostu między dwoma stronami. Stać się one mogą szansą do stworzenia długoletniej relacji współdziałania. O potrzebie zacieśniania więzi między obydwoma stronami świadczy wyodrębnienie obszaru „Współpraca i kooperacja biznesowa” jako ten służący wzmocnieniu i budowaniu relacji na linii nauka – biznes.

Bibliografia

- Danielak, W. (2014). Współdziałanie przedsiębiorstw w regionie z perspektywy relacji międzyorganizacyjnych. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, nr 1, s. 88-101. <https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2014.6>
- European Project Group. (2015). Lista inteligentnych specjalizacji dla województwa lubuskiego. Pobrane 11.10.2018 z <http://europg.pl/assets/files/aktualnosci/IS-lubuskie.pdf>
- Kaczmarek, B. (2000). *Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Koźuch, B. (2011). *Skuteczne współdziałanie organizacji publicznych i pozarządowych*. Kraków: Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Lipka, A. (2004). *Współdziałanie. Zmierzch rywalizacji pracowników? Pro- i antyrywalizacyjne narzędzia personalne*. Warszawa: Difin.
- Lisowska, R. (2017). *Determinants of the Development of Innovative Activity of small and Medium-Sized Enterprises Operating in Sectors of Regional Smart Specialisations*. *Problemy Zarządzania*, vol. 16, no 1 (73), s. 109-125.

Lubuskie Regionalne Obserwatorium Terytorialne (2015), *Inteligentne specjalizacje województwa lubuskiego*. Zielona Góra: Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego.

Aleksandra Hauke-Lopes

ORCID: 0000-0002-0879-5499

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.151>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Value creation in a business network relationship

Abstract

Value plays a key role in business operations and its creation lies at the origin of the competitiveness of each company. Being an important element of any company's business model it helps achieving competitive advantage in a foreign market. A business network approach fosters activities aimed at value creation. The analysis in this paper relates to value that is created in the focal business network relationship. Since the existing literature does not focus on that aspect, the aim of the paper is to point out, by analysing the notion of value and value creation, the characteristics of the focal business relationship that impact this process. The main characteristics are considered to be: trust, conflict management, organizational culture and managerial capabilities. The paper is of a conceptual character and is structured as follows: first the notion of value and value creation are discussed, then the specificity of value creation within focal business relationship is proposed. In the last part of the paper the focal relationship characteristics that impact value creation for the focal actors in a business network relationship are suggested. The paper ends with managerial implications and further research suggestions.

Keywords: value creation; business network; business relationship.

Tworzenie wartości w powiązaniu sieciowym

Abstrakt

Wartość odgrywa kluczową rolę w działalności gospodarczej, a jej tworzenie jest podstawą konkurencyjności każdej firmy. Stanowi ona ważny element modelu biznesowego firmy i pomaga osiągnąć przewagę konkurencyjną na rynku. Sieć biznesowa, ze względu na swoją charakterystykę, wspiera działania mające na celu tworzenie wartości. W literaturze przedmiotu brakuje analizy charakterystyk relacji biznesowej, które wpływają na tworzenie wartości w ramach głównej relacji powiązania sieciowego (*focal business relationship*) dlatego celem artykułu jest, poprzez analizę pojęcia wartości i tworzenia wartości, wskazanie charakterystyk głównej relacji powiązania sieciowego, które mają wpływ na ten proces. Jako główne charakterystyki zostały uznane: zaufanie, zarządzanie konfliktem, zdolności menedżerskie i

kultura organizacyjna. W artykule najpierw omówiono pojęcie wartości i tworzenia wartości oraz dokonano analizy specyfiki tworzenia wartości w powiązaniu sieciowym. W ostatniej części zaproponowano charakterystyki głównej relacji w powiązaniu sieciowym, które wpływają na tworzenie wartości.

Słowa kluczowe: tworzenie wartości; sieć biznesowa; powiązanie sieciowe.

JEL: D21, L14, L22

Introduction

Globalisation, competitive pressure and technological development force companies to constantly determine their competitive position and create products or services that enable them to achieve success in the foreign market. As David Lepak, Ken Smith and Susan Taylor (2007, p. 320) state, “notion of value creation lies at the heart of organisational success and survival” and its creation is on the important elements of any business model. The business model, comprising the customer value proposition, profit formula, key resources and key processes (Johnson, Christensen, & Kagermann, 2008) may be seen as “the logic of value creation and value capture” (Casadesus-Masanell, & Ricart, 2010, p. 197). The value creation should be therefore incorporated in the company’s operations aiming at sustaining or gaining competitive advantage on the market.

The paper focuses on value creation that takes place during the interactions within a focal network relationship on a business-to-business market that is why creating value through the business model requires taking into account the company’s complexity, interconnectedness and interdependent network relationships (Zott, Amit, & Massa, 2011, p. 1032). The network approach may be an optimal solution for a value creation process for the company itself since it underlines the importance of long-time oriented cooperative relationships developed between independent but at the same time interdependent actors (Dymitrowski, & Soniewicki, 2015; Håkansson, & Ford, 2002; Hauke-Lopes, 2018). The existing literature focuses mainly on issues related to the definition and essence of the value of business relationships (Eggert, Ulaga, & Schultz, 2005; Haas, Snehota, & Corsaro, 2012; Skarmas, Saridakis, & Leonidou, 2017). Research addresses also the problem of value co-creation (Järvi, Kähkönen, & Torvinen, 2018; Nätti, Pekkarinen, Hartikka, & Holappa, 2014; Waseem, Biggemann, & Garry, 2018). The literature however does not analyse the focal relationship characteristics that influence the value creation process. The aim of the paper is, by analysing the notion of value and value creation, to propose the relationship characteristics that influence creation of value for actors in the focal

network relationship. The paper is of a conceptual character. It is structured as follows: first the notion of value and value creation are discussed, then the specificity of value creation within focal business relationship is presented. In the last part of the paper focal relationship characteristics that impact value creation for that relationship and focal actors are suggested. The paper ends with managerial implications and further research suggestions.

Value creation – characteristics and measurement

Value may be defined as “the capacity of a good, service, or activity to satisfy a need or provide a benefit to a person or legal entity” (Haksever, Chaganti, & Cook, 2004, p. 292). It is composed of value creation processes (resources and activities that are carried out to create value) and value outcomes (the benefits for the actor) (Gummerus, 2013, p. 19).

Value creation covers all activities that are realised within and between organizations to increase this value (Chou, & Zolkiewski, 2018). It may take place as the effect of a *motivating fact* or may be the effect of the development of cooperation (Tescari, & Brito, 2016, p. 477). In the first situation value is the effect of raising the quality of products or services or the result of establishing cooperation with a recognised company. In the latter situation value creation is the effect of investments and improvements in relationship development and of the “access to new technological opportunities”. Value creation requires a company to use their core competencies (Fonfara, Deszczyński, & Dymitrowski, 2016) that enable customer to distinguish and differentiate an company in comparison to its main competitors. This process is supported by common knowledge resources and greater market potential than that of the closest competition. However it is reduced as a result of opportunist activities (Chou, & Zolkiewski, 2018). The second component of value creation, that is value outcomes, is the effect of interactions taking place between company’s resources (Prior, 2013). It is assumed that value outcomes “are formed via accumulation of both individual- and organizational-level value perceptions” (Mustak, 2017, p. 2). They are defined in the literature as the disparity between the amount of value that was received by an actor versus the amount that had been given. In this aspect the value outcomes are subjective in actor’s evaluation and time specific (Gummerus, 2013, p. 21).

Value creation activities are important in company’s business model, that is the way it operates on the market. Company’s business model comprises of four main elements: value that is proposed for the customers (that is the offer that would be beneficial for the target customers), the profit formula (that is the activities that allow the company to create the value for itself when creating value for the target customers), the key resources and the key process (that enable

to create and deliver value to the target customers) (Johnson, Christensen, & Kagermann, 2008). Business model therefore “represents a conceptual framework to organize the value creation of a company and to guarantee the profitability” (Wirtz, Pistoia, Ullrich, & Göttel, 2016, p. 42). Despite having similar common elements, business model and strategy are not synonyms (Casadesus-Masanell, & Ricart, 2010; Wirtz, Pistoia, Ullrich, & Göttel, 2016; Zott, Amit, & Massa, 2011) – business model should be seen as the effect of the adopted strategy (Casadesus-Masanell, & Ricart, 2010, p. 212) and a “link between future planning (strategy) and the operative implementation (process management)” (Wirtz, Pistoia, Ullrich, & Göttel, 2016, p. 38). By defining an adequate to the external and the internal environment, strategy business model should allow to gain or sustain the competitive position (Wirtz, Pistoia, Ullrich, & Göttel, 2016) mainly due to the value creation processes that take place in business network relationships.

In the existing literature value is measured through two main approaches. In the first one, the monetary approach, value is a result of perceived benefits reduced by the sum of the product/service price and the cost of use (Lindgreen, Hingley, Grant, & Morgan, 2012, p. 208). In the second approach value is measured through non-monetary profits, such as gained competitiveness, new competences and knowledge, social networks or time. Value-creating activities result also in advanced knowledge creation or an increasing number of innovations (Möller, & Halinen, 2017).

Value creation in a business network relationship context

Cooperation on the business-to-business market entails establishing and developing relationships with different actors. In the event of repeated interactions and exchanges processes “parties are connected to each other through interdependent relationships forming a web/network of actors and relationships” (Gebert-Persson, Mattsson, & Öberg, 2014). These relationships are specific for each dyad due to different characteristics such as trust, commitment, openness in relationships or the level of conflicts.

As the development of a business relationship depends among others also on the development of other networks of relationships (Ford, & Redwood, 2005), the issue of value creation from a network approach warrants further investigation. The goal of cooperation within the business network is the combination of activities in order to create the value of the end products for all network actors (Doz, & Hamel, 1998). Creating value in the business network depends on the dominant logic of value creation, a system that determines how the value is

created (Möller, & Rajala, 2007). Value in business relationships may be divided into *intrinsic value* (coming from resources or capabilities of only one of the actors) and *relational value* (effect of collaboration and joint development of ideas) (Tescari, & Brito, 2016, p. 477). It is therefore a gain for both actors of a dyad. As the results show the more collaborative the relationship is, the higher is the will to share resources and knowledge. The effect is the observed rise of mutual value creation (Tescari, & Brito, 2016, p. 485). Analysing value creation in a network approach seems to be appropriate since it allows a broader view of this phenomenon. Depending on the level of the analysis researchers posit that value creation may appear and impact different actors based on four levels of business network (Möller, & Torronen, 2003, p. 110). In that view there are four types of value: *transaction value* (that directly impacts the relationship), *generative value* (the effect of mutual learning and adaptation), value that impacts the relationship portfolios and the value that affects the wider network actors.

As the value creation within a business network is affected not only by the resources and activities of actors in the focal relationship, the analysis of value creation should include the focal relationship and other actors that influence (directly or indirectly) the value creation within the focal business network relationship (see Figure 1).

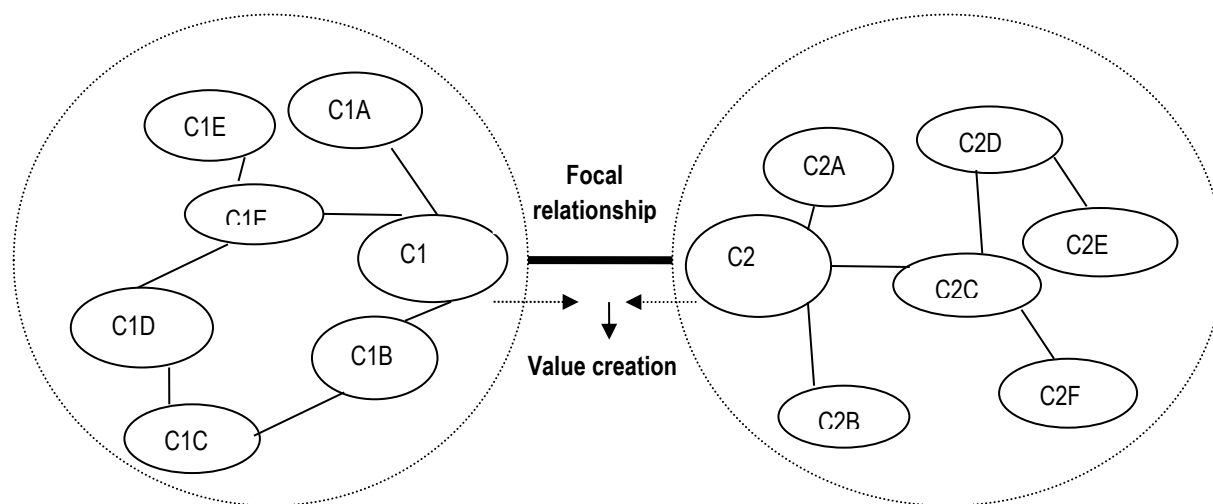


Figure 1. Value creation in a business network approach

Source: developed by the author.

The analysis in this paper relates to value that is created in the focal network relationship for focal actors (i.e. supplier – buyer). However, in that process focal actors have to cooperate with other actors who also in some extent impact the value creation process (see Figure 1). The outcomes of that cooperation result in the final value that is created and delivered for actors in the focal relationship (directly), but also for the other network relationships (indirectly).

Important element during value creation activities is commonly shared by all network actors the mutual orientation towards common goal and their will to cooperate. Taking into account the aforementioned arguments, the crucial in the value creation process are the specific characteristics of the focal network relationship – they should maximise the positive cooperation outcomes and mitigate or eliminate the possible negative effects as well as assure value creation processes.

Relationship characteristics that impact value creation

In the process of the value creation the awareness of focal actors where value is created (within their own structures and within the focal network relationship) and what factors support and inhibit this process is of a crucial importance. As may be seen in Figure 2 development of the focal business relationship is influenced by four main characteristics: the development of trust, the way conflicts are managed, the organisational culture of the focal network relationship and managerial competences. These characteristics combined may have either a positive or negative influence on the development of the focal business network relationship and in effect may impact the value creation processes.

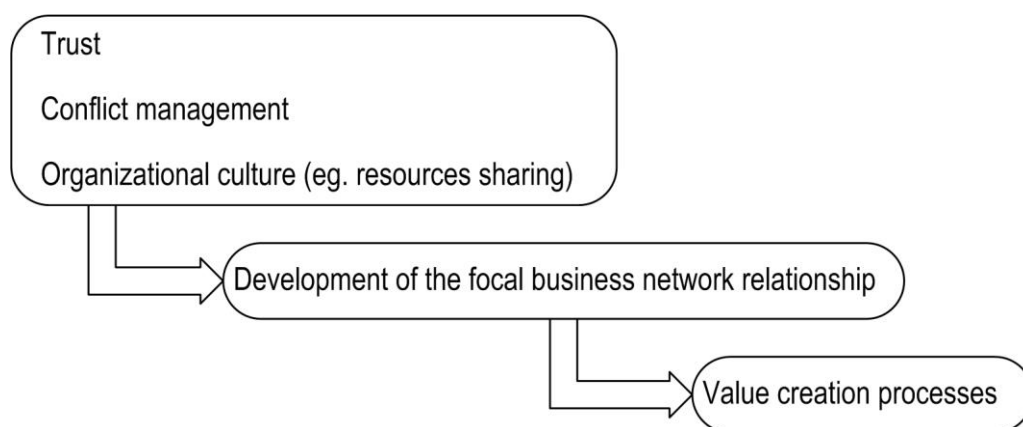


Figure 2. The process of creating value in a focal business network relationship

Source: developed by the author.

Researchers consider trust as a key aspect of cooperation that enables the creation and development of social networks and as an important element of all transactions (Małys, & Fonfara, 2018; Hauke-Lopes, 2018). Due to its genesis, i.e. creation and development in a particular environment and between particular people, trust is specific to a focal business network relationship. Research shows that the level of trust decreases if actors too often use formal tools of cooperation control or when the suppliers do not properly fulfil their tasks (Smets, Van Oorschot, & Langerak, 2013). That is why, for the development of cooperation

and in order to enable to value creation processes it is important to enhance the optimal level of trust among network actors. Trust in most cases positively impacts the value creation processes by affecting the will and involvement in the mutual development of strategic resources and cooperation within the focal business network relationship (Deszczyński, Fonfara, & Dymitrowski, 2017). A high level of mutual trust reduces the risk of conflicts, strengthens the bonds and involvement of actors and in effect minimises the risk of opportunistic behaviours. On the other hand there are some negative consequences of too high a level of trust like lower creativity and innovations, lack of objectivity or the non-acceptance of opposite opinions (Zahra, Yavuz, & Ucbasaran, 2006, p. 547). As the result of stabilization and high level of trust partners may also show lack willingness to search other or better potential co-operators or solutions.

Conflict is an inseparable element of every business cooperation (Duarte, & Davies 2003), however their intensity may differ from low-intensity to very severe ones that put in danger the further cooperation (Ratajczak-Mrozek, Fonfara, & Hauke-Lopes, 2018). There are many potential sources of conflicts in a business relationship however the literature most frequently mentions two main ones: coming from the social aspects of cooperation or stemming from the company's operational activities (e.g. Duarte, & Davies, 2003; Plank, & Newell, 2007). Conflicts can be both beneficial (i.e. enable knowledge creation, finding new solutions, rising innovations and helping value creation) or disadvantageous (i.e. lower trust, loyalty or even lead to relationship ending) (Hauke-Lopes, 2017). On the one hand conflicts may be therefore seen as an obstacle, on the other they may contribute to a strengthening of the relationship. A business relationship's interconnectedness, informal relations, and diversity of actors mean that conflicts sometimes may not be properly identified and managed. Conflict resolution affects not only the focal relationship but also has effects on the entire business network. In case of appropriate conflict management, it is possible to acquire new skills and knowledge that will contribute to creating value within a focal network relationship. As it is suggested in the literature, conflict handling should aim at "minimizing negative consequences and maximizing positives outcomes" (Ndubisi, 2011, p. 111). Therefore the way the conflicts are managed and which tools to manage them (formal or informal) should be used are important (Ratajczak-Mrozek, Fonfara, & Hauke-Lopes, 2018).

Another important characteristic of the focal network relationship which impacts value creation are managerial competencies (Waseem, Biggemann, & Garry, 2018). The competencies are required for the focal relationship management as well as coping with

different cultural and organizational backgrounds of the network actors. Managers should be able to recognise the potential resulting from a diverse network actors that may allow to achieve synergy effects. However, a different approach to cooperation and the effect of different organizational cultures of focal actors may have negative consequences on the process of creating value and end up in conflicts or lower level of trust. As important competences of managers in terms of value creation in the business network relationship are considered the abilities to develop trust and social networks (del Campo, Pardo, & Perlines, 2014), conflict handling competences or actions aiming at stimulating innovations.

The last characteristic that impacts value creation is the organizational culture of the focal business relationship formed as the effect of actors' cooperation within focal business relationship. Since the value creation is resource-specific, relationship organisational culture should support activities promoting the exchange of resources, especially knowledge. Knowledge can come from employees, from other actors in the network, but it can also be created during cooperation. Sometimes more knowledge is generated by conflict situations, which, with the will to cooperate and find a compromise solution, can contribute to the value creation (Mele, 2011). Each actor's cultural environment has a significant impact on the process of relationship development and relationship organisational culture. A high psychic distance as well as cultural differences may have a negative impact on cooperation and relationship and in effect may negatively impact value creating processes.

The characteristics described above, if managed in a positive way, may have a constructive impact on the creation of value for actors of the focal network relationship. However sometimes they can also contribute to the deterioration of cooperation and the ending of the relationship. This may be the result of a too high a level of trust, a negative impact of the conflict or a cooperation in a non-prospective relationship (Ratajczak-Mrozek, Fonfara, & Hauke-Lopes, 2018). As it has been argued above, the important element of value creation process is the right balance of these four characteristics. Too high level of trust may lead to actors' inertia, which may end in non-looking for better solutions or new co-operators. The negative impact of conflict on the relationship may not only lower trust but even lead to the termination of the relationship. When the managers lack required competences to manage knowledge transfer or manage actors coming from different cultural backgrounds this may lead to problems to collaboration and inhibit innovations. Finally relationship organizational culture that is not aimed at collaboration and knowledge-exchange may inhibit creativity. It may be seen how important is the proper combination of relationship characteristics: trust, conflict, managerial

competences and relationship organizational cultures in order to foster value creation processes in the focal business network relationship.

Concluding remarks

Cooperation in a business network is characterised, among others, by commonly shared orientation towards mutual goals. As the result of the development of relationships with network actors, the value for the focal business network relationship and actors is created. Activities undertaken by actors within a focal business relationship are of high importance for the value creation process. The awareness of elements positively and negatively affecting value creation and the involvement of actors in the development of relationships may contribute positively to this process.

The elements that foster value creating processes are also important from managerial perspective. Companies are located in different cultural settings which in some cases may have a negative impact on the cooperation. Since the environment requires a higher competitiveness managers should be aware how to adopt their business model to the foreign market so as to assure value creation and in effect gain or sustain the competitive advantage. Cooperation within requires the concentration on a focal network relationship characteristics that foster value creation, that is trust, conflict, organizational culture and managerial competences. Trust, crucial element of every cooperation, impacts the relationship development. However, too high degree of trust may hinder the creativity and negatively impact the value creation. Also some degree of conflict is beneficial, since it allows to look on the cooperation from a new perspective or may results in value creation. Still, if the level is too high or when managers do not have competences to handle it in a positive way, the relationship may encounter problems and in effect it also may hinder the value creation processes. Other important managerial competences that impact value creation comprise the ability to manage culturally diversified team or to stimulate knowledge transfer processes, that is managerial competences. They may help to create value within the focal relationship and the company. The last characteristic that impact value creation is the focal relationship organizational culture. Managers should be aware of elements that stimulate innovations, knowledge transfer, informal network development. It is of a special importance when it comes to the cooperation of actors from different cultural backgrounds or from different organisational cultures. Cultural differences may negatively impact relationship culture and entail problems in value creation processes.

The paper points out the characteristics of the business relationship that may impact the development of the focal business network relationship and which in effect may influence the value creation. The most important characteristics were proposed: trust, capabilities to manage conflict, managerial competences and organizational culture. Deeper research should be undertaken in order to investigate these characteristics and analyse how they affect value creation in business-to-business focal business relationships. The impact as mentioned in the paper may be positive and negative. Research should investigate in detail which elements and in what extend may positively and negatively impact value creation process. A more detailed, qualitative research should also focus on the way these elements should be handled in order to assure the value creation in a focal business network relationship.

Bibliography

- Casadesus-Masanell, R., & Ricart, J. E. (2010). From strategy to business models and onto tactics. *Long Range Planning*, 43(2-3), pp. 195-215.
<https://doi.org/10.1016/j.lrp.2010.01.004>
- Chou, H.-H., & Zolkiewski, J. (2018). Coopetition and value creation and appropriation: The role of interdependencies, tensions and harmony. *Industrial Marketing Management*, 70, pp. 25-33. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.08.014>
- Deszczyński, B., Fonfara, K., & Dymitrowski, A. (2017). The Role of Relationships in Initiating the Internationalisation Process in B2B Markets. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(4), pp. 91-109. doi:10.15678/EBER.2017.050404
- Doz, Y., & Hamel, G. (1998). Alliance advantage. Boston: Harvard Business School Press.
- Duarte, M., & Davies, G. (2003). Testing the conflict–performance assumption in business-to-business relationships. *Industrial Marketing Management*, 32(2), pp. 91-99.
[https://doi.org/10.1016/S0019-8501\(02\)00223-7](https://doi.org/10.1016/S0019-8501(02)00223-7)
- Dymitrowski, A., & Soniewicki, M. (2015). Companies cooperation in the internationalization process and their competitive advantage. The 31st Annual IMP Conference and Doctoral Colloquium 2015 Book of Abstracts, Organizing Sustainable BtoB Relationships - Designing in Chainging Networks, 25-29 August 2015, University of Southern Denmark, Kolding. Retrieved 5.03.2018 from
<https://www.impgroup.org/uploads/papers/8564.pdf>

- Eggert, A., Ulaga, W., & Schultz, F. (2006). Value creation in the relationship life cycle: A quasi-longitudinal analysis. *Industrial Marketing Management*, 35(1), pp. 20-27. doi:10.1016/j.indmarman.2005.07.003
- Fonfara, K., Deszczyński, B., & Dymitrowski, A. (2016). Informal Relationships in the Company Internationalization Process – Concept and Empirical Evidence, 32nd IMP Conference. Change and Transformation of Markets, Networks and Relationships, Poland. Retrieved 2.03.2018 from <https://www.impgroup.org/uploads/papers/8912.pdf>
- Ford, D., & Redwood, M. (2005). Making sense of network dynamics through network pictures: A longitudinal case study. *Industrial Marketing Management*, 34(7), pp. 648-657. DOI:10.1016/j.indmarman.2005.05.008
- Gebert-Persson, S., Mattsson, L.-G., Öberg, C. (2014). The network approach – a theoretical discussion. Paper presented at IMP Conference, September 1-6, 2014, Bordeaux, France. Retrieved 20.11.2018 from <https://www.impgroup.org/uploads/papers/8198.pdf>
- Gummerus, J. (2013), Value creation processes and value outcomes in marketing theory: Strangers or siblings? *Marketing Theory*, 13(1), pp. 19-46. <https://doi.org/10.1177/1470593112467267>
- Haas, A., Snehota, I., & Corsaro, D. (2012), Creating value in business relationships: The role of sales. *Industrial Marketing Management*, 41(1), pp. 94–105. doi:10.1016/j.indmarman.2011.11.004
- Håkansson, H., & Ford, D. (2002). How should companies interact in business networks? *Journal of Business Research*, 55(2), pp. 133-139.
- Haksever, C., Chaganti, R., & Cook, R. G. (2004). A Model of Value Creation: Strategic View. *Journal of Business Ethics*, 49(3), pp. 295–307.
- Hauke-Lopes, A. (2018). Characteristics of Business Relationships. In K. Fonfara, Ł. Małys, and M. Ratajczak-Mrozek (Eds.), *The Internationalisation Maturity of the Firm: A Business Relationships Perspective* (pp. 8-16). Cambridge: Cambridge Scholars Publishing.
- Hohenthal, J., Johanson, J., & Johanson, M. (2014), Network knowledge and business-relationship value in the foreign market. *International Business Review*, 23(1), pp. 4-19.
- Järvi, H., Kähkönen, A.-K., & Torvinen, H. (2018). When value co-creation fails: Reasons that lead to value co-destruction. *Scandinavian Journal of Management*, 34(1), pp. 63-77. doi:10.1016/j.scaman.2018.01.002
- Johnson, M. W., Christensen, C. M., & Kagermann, H. (2008). Reinventing Your Business

- Model. *Harvard Business Review*, 87(12), pp. 52-60.
- Lepak, D. P., Smith, K. G., & Taylor, M. S. (2007). Value Creation and Value Capture: A Multilevel. *The Academy of Management Review*, 32(1), pp. 180-194.
- Lindgreen, A., Hingley, M., Grant, D., & Morgan, R. (2012). Value in business and industrial marketing: Past, present, and future. *Industrial Marketing Management*, 41(1), pp. 207-214. <http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2011.11.025>
- Małys, Ł., & Fonfara, K. (2018). The Types of Trust in the Development Process of the International Business Relationships: An Exploratory Study among Polish Companies. *Entrepreneurial Business and Economic Review*, 6(3), pp. 175-191. doi:10.15678/EBER.2018.060311
- Mele, C. (2011). Conflicts and value co-creation in project networks. *Industrial Marketing Management*, 40(8), pp. 1377-1385. doi: 10.1016/j.indmarman.2011.06.033
- Möller, K., & Halinen, A. (2017). Managing business and innovation networks – From strategic nets to business fields and ecosystems. *Industrial Marketing Management*, 67, pp. 5-22. doi: 10.1016/j.indmarman.2017.09.018
- Möller, K., & Rajala, A. (2007). Rise of strategic nets — New modes of value creation. *Industrial Marketing Management*, 36(7), pp. 895-908. doi: 10.1016/j.indmarman.2007.05.016
- Möller, K., & Torronen, P. (2003). Business suppliers' value creation potential. A capability-based analysis. *Industrial Marketing Management*, 32(2), pp. 109-118. doi:10.1016/S0019-8501(02)00225-0
- Mustak, M. (2019). Customer participation in knowledge intensive business services: Perceived value outcomes from a dyadic perspective. *Industrial Marketing Management*, 78, pp. 76-87. <http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.09.017>
- Nätti, S., Pekkarinen, S., Hartikka, A., & Holappa, T. (2014). The intermediary role in value co-creation within a triadic business service relationship. *Industrial Marketing Management*, 43(3), pp. 997-984. doi:10.1016/j.indmarman.2014.05.010
- Ndubisi, N. O. (2011). Conflict handling, trust and commitment in outsourcing relationship: A Chinese and Indian study. *Industrial Marketing Management*, 40(1), pp. 109-117. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2010.09.015>
- Plank, R. E., & Newell, S. J. (2007). The effect of social conflict on relationship loyalty in business markets. *Industrial Marketing Management*, 36(1), pp. 59-67. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2005.03.012>

- Prior, D. D. (2013). Supplier representative activities and customer perceived value in complex industrial solutions. *Industrial Marketing Management*, 42(8), pp. 1192-1201. [10.1016/j.indmarman.2013.03.015](https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2013.03.015)
- Ratajczak-Mrozek, M., Fonfara, K., & Hauke-Lopes, A. (2018). The Impact of Conflicts in Foreign Business Relationships on SME Performance. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 6(2), pp. 171-183. doi:10.15678/EBER.2018.060209
- Skarmetas, D., Saridakis, C., & Leonidou, C. N. (2018). Examining relationship value in cross-border business relationships: A comparison between correlational and configurational approaches. *Journal of Business Research*, 89, pp. 280-286. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.12.039>
- Smets, L. P. M., Van Oorschot, K. E., & Langerak, F. (2013). Don't trust trust: A dynamic approach to controlling supplier involvement in new product development. *Journal of Product Innovation Management*, 30(6), pp. 1145-1158. <https://doi.org/10.1111/jpim.12051>
- Tescari, F. C., & Brito, L. (2016). Value Creation and Capture in Buyer-Supplier Relationships: a New Perspective. *Revista de Administração de Empresas*, 56(5), pp. 474-488. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020160503>
- Waseem, D., Biggemann, S., & Garry, T. (2018). Value co-creation: The role of actor competence. *Industrial Marketing Management*, 70, pp. 5-12. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.07.005>
- Wirtz, B. W., Pistoia A., Ullrich S., & Göttel V. (2016). Business Models: Origin, Development and Future Research Perspectives. *Long Range Planning*, 49, pp. 36-54. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2015.04.001>
- Zahra, S. A., Yavuz, R. I., & Ucbasaran, D. (2006). How Much Do You Trust Me? The Dark Side of Relational Trust in New Business Creation in Established Companies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(4), pp. 541-559. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00134.x>

Jan Kostyszak

ORCID: 0000-0002-0308-5957

Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.152>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Konstruktywizm jako metodologia badań współczesności

Abstrakt

Artykuł prezentuje wpływ koncepcji filozoficznych i socjologicznych na powstanie konstruktywizmu oraz jego rozwój prowadzący do stworzenia teorii aktora-sieci (ANT) Bruno Latoura. Rozważania dotyczące koncepcji ANT koncentrują się na problemie statusu zjawisk społecznych ujmowanych w perspektywie „antydualistycznej” oraz wartości eksplanacyjnej jej kategorii poznawczych. Stanowią próbę odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób koncepcja ANT wyjaśnia zjawiska opisywane z perspektywy różnych dyscyplin naukowych. Zarysowuje pole problemowe ewentualnych możliwości zastosowania konstruktywizmu w badaniach nad współczesnością.

Słowa kluczowe: nieklasyczna socjologia wiedzy; konstruktywizm; teoria aktora-sieci (ANT), studia nad technologią i nauką.

Constructivism as a methodology of contemporary studies

Abstract

The article presents the influence of philosophical and sociological concepts on the emergence of constructivism. Then it reviews the constructivist theories, assuming that they provide to the Bruno Latour's Actor-Network Theory. Considerations regarding the concept of ANT focus on the problem of the status of social phenomena. The problem was presented in the perspective of the anti-dualistic "ANT ontology" and the value of the explanatory cognitive categories, particularly "networks" and "actors". This is an attempt to answer the question how the concept of ANT explains the phenomena so far addressed from the perspective of various scientific disciplines. The article describe possibilities of using constructivism in research on modernity.

Keywords: non-classical sociology of knowledge; constructivism; Actor-Network Theory (ANT); technology and science studies.

JEL: B49

Wstęp

Panuje powszechna zgoda, że współczesny świat charakteryzuje się niespotykaną dotąd dynamiką przemian zdeterminowaną rozwojem nauki i techniki. Skala i charakter zjawisk społecznych, w tym ekonomicznych, a także ich złożoność, zmusza do poszukiwania nowych metod badania „płynnej nowoczesności”. Ekonomia, zajmując szczególne miejsce wśród nauk społecznych, jest ze swej istoty, zainteresowana metodologicznymi aspektami poznania tzw. rzeczywistości społecznej. Wśród nowych teorii metodologicznych na uwagę zasługuje propozycja zwana konstruktywistyczną perspektywą badawczą. Artykuł omawia metodologię konstruktywizmu i problematyzuje zagadnienie jego przydatności do badania współczesnego świata.

Jeśli wierzyć filozoficznym dywagacjom współczesnych zwolenników konstruktywistycznej perspektywy badawczej, genezy konstruktywizmu należy szukać w zwrocie teoretycznym w badaniach nad rozwojem nauki zapoczątkowanym w latach 60. XX wieku. Zasadnicza zmiana opcji epistemologicznej rozpoczęła się od zakwestionowania tradycyjnego modelu ewolucji myśli naukowej dokonanego przez koncepcję rewolucji paradygmatycznych Thomasa Kuhna, a więc w obszarze filozofii nauki. Uznaje się, że powstanie i rozwój konstruktywizmu oznacza zmianę perspektywy poznawczej, nie tylko jako namysłu nad naukami społecznymi, ale nad nauką w ogóle. Jest odpowiedzią na niemoc eksplanacyjną przypisywaną refleksji epistemologicznej dominującej od czasów Kartezjusza, aż do popperowskiej koncepcji rozwoju nauki. Tradycja ta opierała się na opozycji podmiot-przedmiot, Natura i rzeczywistość społeczna, na szczególnym statusie i autonomii poznawczej nauk przyrodniczych i matematyki (Szahaj, 2007, s. 157-164).

Co to jest konstruktywizm?

Jak się definiuje konstruktywizm? Na gruncie polskim przede wszystkim przez negatywne odniesienie do całej tradycji epistemologii i klasycznej socjologii wiedzy. Klasyczne postulaty wykreślające linię demarkacyjną między tradycyjną epistemologią, a konstruktywistycznym modelem poznania brzmią następująco: to co postrzegamy jako rzeczywistość, nie istnieje obiektywnie, ale jest „konstruowane” społecznie: rzeczywistość nie jest czymś niezależnym od poznania, a wiedza powstaje ramach praktyk społecznych, w tym poznawczych, stąd prawda i prawdziwość przekonań zależy od kontekstu społecznego, w jakim występują. Konstruktywiści deklarują zdecydowany antyobiektywizm, antyesencjalizm, antydualizm, antyfundamentalizm

poznawczy, a ponadto, zawieszają uniwersalizm klasycznej definicji, prawdy, aprobuje relatywizm społeczny i historyczny (Zybertowicz, 1994, s. 58-63).

Rozwój perspektywy konstruktywistycznej

Mocny Program Socjologii Wiedzy, reprezentowany przede wszystkim przez Davida Bloora i Barry'ego Barnes'a, wprowadził do studiów nad nauką postulaty badawcze, zwracając refleksję nad nauką ku analizie społecznych warunków powstawania wiedzy bez względu na przypisywany jej walor prawdziwości lub fałszu. Najistotniejsze wydaje się jednak dostrzeżenie „interesu” jako kategorii wyjaśniającej sukces teorii (Sojak, 2004, s. 215-216).

Program zakwestionował neopozytywistyczny model wyjaśniania, rolę podmiotu poznającego, klasyczną koncepcję prawdy, usytuował poznanie nie tylko w kontekście oddziaływania czynników społecznych, ale uznał czynniki społeczne za wiedzę twórczą, również w obszarze przyrodoznawstwa i matematyki. Właściwe klasycznej epistemologii wyróżnienie matematyki, jako nauki w pełni autonomicznej od czynników empirycznych uznał za nieuprawnione (Bloor, 1993, s. 38-64; Mrozek, 2014, s. 311-322).

Rozwój konstruktywizmu był konsekwencją przyjętych reguł i kształtował się w obszarze badań nad tworzeniem wiedzy naukowej. Kolejny etap rozwoju to badania tzw. antropologii nauki Karen Knorr-Cetiny oraz wcześniejsze prace Bruno Latoura i Stephena Woolgara. Naukę sprowadza się tutaj procesów usytuowanych w laboratoriach, jako przestrzeni, w której zachodzi rzeczywisty, empiryczny, możliwy do zbadania proces tworzenia wiedzy (Latour, 2009, s. 163-192). Według konstruktywistów antropologia laboratorium stanowi nie tylko etap rozwoju konstruktywizmu, ale inspirację do badań nad współczesnym obrazem nauki: laboratorium uznane zostało jako względnie ograniczony obszar, gdzie odnajdziemy: działania uczonych, oraz „spreparowane”, czyli poddane wielokrotnej obróbce technologicznej i „teoretycznej” fragmenty natury (Kołtun, 2015, s. 301-316).

Teoria aktora-sieci Bruno Latoura

Za trzeci etap rozwoju myśli konstruktywistycznej przyjmuje się okres formułowania radykalnie perspektywy badawczej Latoura: programu badawczego znanego pod nazwą Actor-Network Theory (ANT) (por. Afeltowicz i Wachowski, 2013). ANT rezygnuje z przyporządkowywania zjawisk do różnych obszarów rzeczywistości. W ten sposób zjawiska zyskują nowy status: tzw. aktora, elementu usytuowanego w sieci wzajemnych powiązań/translacji z innymi aktorami. Aktorzy tworzą, utrzymują i rozwijają sieci powiązań.

Taki opis pozwala uchwycić synchroniczny i diachroniczny aspekt procesów społecznych. Abriszewski podkreśla, że aktorzy to zarówno: teksty, obiekty techniczne, artefakty, ludzie, pieniądze, jak również obiekty „hybrydowe” łączące dwa lub kilka wymienionych typów. Działają oni i realizują swoje cele starając się między innymi: wpisać w obszar innej sieci, przyłączyć innych do swojej sieci, pozyskać sprzymierzeńców, manipulować celami i interesami (Abriszewski, 2012, s. 230-241).

ANT sytuuje obiekty swoich badań niejako w przestrzeni ponadontologicznej: w której aktorami są zjawiska klasyfikowane jako społeczne lub ujmowane jako byty szeroko rozumianej Natury. Jeden obiekt-aktor nasycony został różnorodnymi cechami, co pozwala znieść nie tylko tradycyjną kategoryzacją, ale też teoretyczne zniekształcenia lub wręcz zafałszowania rzeczywistości. Jest to droga/metoda dotarcia do rzeczywistych, empirycznie obecnych obiektów i dokonania ich rzetelnego opisu. Latour posługuje się tu pojęciem empirii, której odpowiada deklarowany „rzeczywisty realizm” w odróżnieniu od realizmu przyjętego w tradycji filozoficznej, a oznaczającego spojrzenie na przedmiot badań przez siatkę presupozycji – założeń, które kształtują/zniekształcają obraz badanego obiektu. Rzeczywistość – empiria ma więc naturę hybrydalną (Abriszewski, 2007, s. 117-118).

Jeśli można mówić o ontologii koncepcji Latoura, to tylko w bardzo ograniczonym znaczeniu tego pojęcia. Rzeczywistością, którą da się badać, są relacje. W związku z tym odrzuca on ważność pojęcia społeczeństwo, natomiast uznaje, że możemy mówić o tym, co społeczne. Heterogeniczne hybrydy – tzw. „czarne skrzynki” – włączają elementy rzeczywistości przyporządkowane tradycyjnie Przyrodzie/Naturze umożliwiając w ten sposób niejako sprawstwo rzeczywistości nieożywionej, która w koncepcji ANT pełni równoważną rolę jak czynniki społeczne (Wróblewski, 2013, s. 65-66).

Prezentowana ścieżka rozwoju myśli konstruktywistycznej prowadzi od etapu zanegowania XX wiecznej refleksji nad rozwojem nauki, leżącej w obszarze tradycyjnej epistemologii i zwrócenia uwagi na czynniki społeczne, poprzez teorię opisującą specyfikę konstruowania nauki w laboratorium, aż do perspektywy badawczej ANT, gdzie nauka jest tylko jednym z „fragmentów” – aspektów badanej rzeczywistości. W ten sposób powstaje zespół dyrektyw odnoszący się do badania całego obszaru działalności człowieka, w tym działań prowadzących do tworzenia/konstruowania społeczeństwa, kultury i heterogenicznych zjawisk znanych dotychczas jako fakty ekonomiczne.

Konstruktywistyczne badania nad kulturą a ekonomia

Interesujące z punktu widzenia badacza współczesności zagadnienie złożoności i „płynności” zjawisk obserwowanych od II połowy XX wieku i związanych z nimi problemów badawczych nauk społecznych podejmuje Abriszewski zestawiając koncepcję ANT Latoura z uwagami Zygmunta Baumana dotyczącymi możliwości racjonalnego dyskursu o kulturze. W pracy „Kultura jako praxis” Bauman zauważa następujące trudności, które odnoszą się również do wszystkich, w tym pozakulturowych, obszarów działalności jednostek i społeczności. Bauman stwierdza mianowicie, że: „idea kultury pogodziła szereg przeciwieństw: wolności i konieczności, dobrowolności i przymusu, teleologiczności i przyczynowości, wolności wyboru i determinizmu przypadkowości i regularności (...) uzależnienia od okoliczności i podlegania uniwersalnym prawom, kreatywności i rutyny, oryginalności i powtarzalności. (...) „kreatywności i kontroli normatywnej” (Bauman, 2012, s. 17, za: Abriszewski, 2015, s. 102).

Autor dokonuje próby niejako zastąpienia „baumanowskich ambiwalencji” nowymi kategoriami wypracowanymi na gruncie ANT. Kategoriom, wolności i kreatywności działań jednostek odpowiada tu pojęcie negocjacji; ładu, regularności, porządkowi, systemowości – „czarne skrzynki”, „stabilizacja” oraz „krzepnięcie relacji w sieci”. Zdaniem autora zabieg taki pozwala „znieść” owe „baumanowskie ambiwalencje” i zastąpić je pewnym nowym programem badawczym. Zamiast określenia opartego na opozycjach: wolna/twórcza działalność człowieka contra system kultury lub: kultura jako sfera kreatywności versus zdeterminowana wewnętrznie natura/ przyroda, warto mówić o aktorach-sieciach. Eliminuje się w ten sposób tradycyjne ontologiczne dychotomie: kultura – natura, podmiot – przedmiot, jednostka – kultura, wolność – konieczność, trwanie – przemijalność (Abriszewski, 2015, s. 110-112).

Podobnie perspektywę zastosowania konstruktywizmu, w tym ANT Latoura w badaniu współczesności ujmuje Bińczyk. Powołuje się na prace Thomasa H. Eriksena, George’a Riztera czy Ulricha Becka, diagnozujące „wzrost ryzyka” i „brak kontroli” wywołanego zniewalającą ilością czynników kształtujących rzeczywistość, jak i nienotowanym dotychczas zasięgiem zmian (Bińczyk, 2006, s. 309-310). Za sposób umożliwiający adekwatny opis tej rzeczywistości, autorka uznaje użycie języka, który dostarcza właśnie perspektywa ANT wiążącego działalność człowieka i aspekty pozaludzkie – „język ujmujący hybrydyczność otaczających nas zjawisk” (Bińczyk, 2016, s. 311).

Ekonomia, a właściwie nauki ekonomiczne, wydają się być wierne klasycznej epistemologii. Sytuując się w obrębie nauk społecznych wykazuje szereg osobliwości wyróżniających ją

spośród innych nauk, a mianowicie: wzrastającą złożoność przedmiotu badań, ograniczone możliwości stosowania eksperymentów, brak autonomii przedmiotu badań wobec procesu poznania, subiektywizm badawczy, w tym częsty brak neutralności aksjologicznej badacza wobec przedmiotu badań (Flejterski i Urchs, 2015, s. 121-123). Współczesny opis funkcji poznawczych nauk ekonomicznych wyraźnie posiłkuje się kategoriami klasycznych epistemologii. Zakłada istnienie uporządkowanego, poznawalnego, obiektywnego i ujawniającego związku przyczynowo-skutkowe zjawisk przedmiotu badań. Teorie ekonomiczne natomiast są w tym ujęciu nomotetycznymi, uniwersalnymi systemami, powstającymi w oparciu doświadczenia obiektywnej empirycznej rzeczywistości oraz przy użyciu uniwersalnego kryterium racjonalności i poddawane weryfikacji bądź falsyfikacji Nauki ekonomiczne jako systemy twierdzeń muszą posiadać wartość eksplanacyjną w stosunku do obiektywnej pozapodmiotowej rzeczywistości społecznej (Flejterski i Urchs, 2015, 109-120).

W jednym z artykułów poświęconych konstruktywistycznej perspektywie badawczej pada wprost pytanie: Czy ekonomia jest gotowa na przyjęcie perspektywy poznawczej konstruktywizmu? Na podstawie analizy wybranych stanowisk autorów snujących refleksję na temat statusu epistemologicznego współczesnej ekonomii, autorka dochodzi do wniosku, że teoretycy broniący stanowiska tzw. realizmu krytycznego, wykazują pewną ambiwalencję jeśli chodzi o rozstrzygnięcia teoriopoznawcze: uznają wpływ pewnych czynników pozanaukowych. Zbiór tych uwarunkowań Halina Zboroń proponuje określić terminem Znanieckiego, jako swoisty współczynnik humanistyczny. Autorka nie pozostawia wątpliwości, że wśród ekonomistów przekonania epistemologiczne dające się sprowadzić do następujących tez:

- 1) „twierdzenia teorii są (lub mogą być) prawdziwe lub fałszywe [...],
- 2) twierdzenia teorii są mogą być prawdziwe lub fałszywe niezależnie od naszego uznania [...],
- 3) świat istnieje niezależnie od nas i jest, taki jaki jest, niezależnie, co o nim myślimy lub czujemy [...],
- 4) możliwe jest prawdziwe rozpoznanie istniejących przedmiotów i ich cech” (Zboroń, 2016, s. 272).

Nietrudno zauważyć tu przeważające proweniencje realistyczne: cechuje ekonomistów obiektywizm i realizm ontologiczny i epistemologiczny. Sytuowałoby to również współczesny refleksję o uprawianiu ekonomii, w obszarze odpowiadającym klasycznej socjologii wiedzy.

Zakończenie

W artykule skupiono się na wykazaniu, iż na gruncie wiedzy o rzeczywistości społecznej powstał nowy paradygmat: konstruktywistyczna propozycja badawcza, stojąca w wyraźnej opozycji do tradycji. Trudno ten fakt pominąć. Podkreślono umocowanie konstruktywizmu w nurcie dynamicznie rozwijającej się socjologii wiedzy, jego korzenie filozoficzne, jako istotne okoliczności skłaniające do uważnych badań. Należałoby dokonać analizy: założeń metodologicznych oraz struktury eksplanacyjnej i wartości poznawczych tworzonych przez konstruktywizm kategorii. Warto odpowiedzieć na pytanie, czy konstruktywizm jest specyficzną „analizą przypadków”? Czy teoria ANT jest „samo wyjaśniającą się” strategią tworzenia i porządkowania różnorodnych fenomenów teoretycznych, czy też jest narzędziem poznawczym pozwalającym przewidywać stany i procesy, zdarzenia i zjawiska? Czy nie ma struktury projektu filozoficznego „typu heglowskiego”, tj. teorii nieweryfikowalnej empirycznie? Nie traci również aktualności zagadnienie, które niepokoiło Imre Lakatosa: czy konstruktywizm nie zawiera „komponentu” ideologicznego sprzyjającego myśleniu totalizującemu? Jak się wydaje brak odpowiedzi na powyższe pytania, ani w dostępnych tekstach konstruktywistów, ani w rzadkich odniesieniach ich krytyków. W przekonaniu autora ekonomia, jako ważny namysł nad rzeczywistością społeczną i podstawa pewnej społecznej praktyki, może być wartościowym polem „weryfikacji” konstruktywizmu – a bez wątpienia nie powinna zbywać konstruktywizmu milczeniem.

Bibliografia

- Abriszewski, K. (2007). Teoria Aktora-Sieci Bruno Latoura. *Teksty Drugie*, 1-2, s.113-126.
- Abriszewski, K. (2012). *Poznanie, zbiorowość, polityka. Analiza teorii Aktora-sieci Bruno Latoura*. Universitas, Kraków.
- Abriszewski, K. (2015). Teoria aktora-sieci jako teoria kultury. *Acta Universitas Wratislaviensis*, No. 3664, Prace Kulturoznawcze, XVIII, s. 99-116.
- Afeltowicz, Ł. i Wachowski, W. (2013). Posłuszne klucze, chodliwe aparaty, *Avant*, wol. IV, nr 1, s. 13-16. doi:10.12849/40102013.0106.0001
- Bauman, Z. (2012). *Kultura jako praxis*, przeł. J. Konieczny. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bińczyk, E. (2006). Program badawczy Bruno Latoura i jego zalety w kontekście badań nad światem współczesnym. W: P. Bytniewski, M. Chałubiński (red.), *Teoretyczne podstawy socjologii wiedzy*, tom I (s. 303-313). Lublin: Wydawnictwo UMCS.

- Bloor, D. (1993), Wittgenstein i Mannheim o socjologii matematyki. W: B. Barnes, D. Bloor (red.), *Mocny program socjologii wiedzy* (s. 38-65). Warszawa: IFiS PAN.
- Flejterski, S. i Urchs, M. (2015). *Elementy filozofii i metodologii nauk ekonomicznych. Perspektywa kryzysowa*. Kraków – Legionowo: edu-Libri.
- Kołtun, A. (2015). „Nauka rozszerzona” – agory, laboratoria, maszyny społeczne. *Filozofia i Nauka. Studia Filozoficzne i Interdyscyplinarne*, Vol. 3, s. 301-316.
- Latour, B. (2009). Dajcie mi laboratorium, a poruszę świat. *Teksty Drugie*, nr 1-2, s. 163-192.
- Latour, B. (2010). *Splatając na nowo to co społeczne*, tłum. A. Derra, K. Abriszewski. Kraków: Universitas.
- Mrozek, J. (2014). Matematyka w ujęciu Mocnego Programu Socjologii Wiedzy. *Filozofia i Nauka. Studia Filozoficzne i Interdyscyplinarne*, tom 2, 2014, s. 311-322.
- Sojak, R. (2004). *Paradoks antropologiczny*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Sojak, R. (2015). Pozwólcie jej latać wysoko. O przyczynach rozbratu między socjologią i społecznymi studiami nad nauką. *Filozofia i Nauka. Studia Filozoficzne i Interdyscyplinarne*, tom 3, 2015, s. 219-222.
- Wróblewski, M. (2013). Sieci, wiązania i wyzwania technonauki – Bruno Latour, Ernesto Laclau i Chantal Mouffe w poszukiwaniu nowej filozofii społecznej i politycznej. *Studia Philosophica Wratislaviensia*, vol. VIII, fasc. 4, s. 63-77.
- Zboroń, H. (2016). Czy ekonomia jest w stanie przyjąć konstruktywistyczną perspektywę badawczą? W: E. Bińczyk, A. Derra, J. Grygieńć (red.), *Horyzonty konstruktywizmu* (s. 261-277). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Zuber, M. (2006). Współczesna nieklasyczna socjologia wiedzy. W: P. Bytniewski, M. Chałubiński (red.), *Teoretyczne podstawy socjologii wiedzy*, tom 1 (s. 240-264). Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Zybertowicz, A. (1994). *Poznanie i przemoc*. Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

Anna Majzel

ORCID: 0000-0003-0248-1293

Magdalena Byczkowska

ORCID: 0000 0003 2718 2863

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wlkp.

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.153>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Przedsiębiorstwa rodzinne w gospodarce Polski i Hiszpanii

Abstrakt

Celem artykułu jest przedstawienie firm istoty funkcjonowania firm rodzinnych w gospodarce Polski i Hiszpanii. Problematyka związana z tego typu podmiotami nabiera coraz większego znaczenia – dostrzega się ich znaczny udział w tworzeniu PKB, tworzeniu miejsc pracy czy też realizacji funkcji przedsiębiorczych. Niniejsza praca jest teoretycznym opisem istoty funkcjonowania przedsiębiorstw rodzinnych. Na podstawie literatury polsko i obcojęzycznej dokonano oceny wpływu tego typu jednostek na polską gospodarkę, opisano stan firm rodzinnych w ocenie ich właścicieli natomiast osobne miejsce poświęcono problematyce firm rodzinnych w Hiszpanii.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo rodzinne; gospodarka; przedsiębiorstwo.

The position of family businesses in the economy

Abstract

The purpose of this article is to present family businesses as an important element of the economy. The topic related to this type of entities is becoming more and more important – their significant share in generating GDP, creating jobs or implementing entrepreneurial functions has been noticed. This article constitutes a theoretical description of functioning of family enterprises. On the basis of Polish and foreign literature, an assessment of the impact of such entities on the Polish economy was made, the condition of family enterprises in the assessment of their owners was described, while a separate place was devoted to the problems of family businesses in Spain.

Keywords: family business; economy; enterprise.

JEL: L25, M51, M54

Wstęp

Przedsiębiorstwa rodzinne są bardzo ważnym elementem gospodarki. Ocenia się, że stanowią około 2/3 wszystkich podmiotów gospodarujących na świecie, mają również znaczący wpływ na wysokość PKB (wytwarzają 70-90% PKB w ujęciu globalnym), dają zatrudnienie od 50%

do 80% ogółu pracujących (Lewandowska, Więcek-Janka, Hadryś-Nowak i Wojewoda, 2016, s. 25). Przytoczone dane wskazują na ważną rolę społeczno-gospodarczą jaką spełniają firmy rodzinne (Jędrzejczak-Gas, 2003, s. 223-230). W Polsce rozwój przedsiębiorczości rodzinnej nastąpił wraz z przemianami społeczno-gospodarczymi (początek lat 90. ubiegłego wieku). Wcześniej, uwarunkowania gospodarki centralnie sterowanej nie sprzyjały funkcjonowaniu firm rodzinnych – były one zwyczajnie źleodbierane przez władzę. Zmiany „za żelazną kurtyną” spowodowały przeobrażenia w strukturze rodzajowej i ilościowej przedsiębiorstw również w polskiej gospodarce – duże państwowe przedsiębiorstwa przestawały funkcjonować, nie wytrzymując nowych uwarunkowań w tym wzmożonych (i nieznanych dotąd) procesów konkurencyjnych. W ten sposób na rynku pojawiła się ogromna niezagospodarowana liczba pracowników oraz innych zasobów pracy. Powstające firmy, często rodzinne, były odpowiedzią na sytuację rynkową, pozwalały na realizację swoich pasji przedsiębiorczych ale często były po prostu jedynym sposobem na zapewnienie przez przedsiębiorców środków do życia dla siebie i rodziny.

Krajem, którego gospodarka charakteryzuje się jednym z najwyższych wskaźników udziału przedsiębiorstw rodzinnych w ogólnej liczbie podmiotów jest Hiszpania (Mandl, 2008, s. 41-45). Ponadto w Hiszpanii zainteresowanie firmami rodzinnymi nie dotyczy w przeważającej większości teoretyków zarządzania ale jest tematem dyskusji władzy szczebla najwyższego. Znaczenia nabiera jednak fakt, że dla sektora tego powstaje i jest powoływanych szereg inicjatyw, których zdaniem jest stworzenie warunków (mechanizmów, regulacji unormowań prawnych) sprzyjających rozwojowi podmiotów rodzinnych.

Celem artykułu jest scharakteryzowanie firm rodzinnych z punktu widzenia gospodarki i procesów zachodzących w przedsiębiorstwie. Rozważania zostały zawężone do gospodarki polskiej, gdzie w przeważającej większości przedsiębiorstwa rodzinne związane są z pierwszym pokoleniem (nie doszło do faktycznego przekazania władzy) oraz hiszpańskiej, gdzie wiele podmiotów jest związanych z rodziną już od kilku pokoleń i gdzie wykształcił się swojego rodzaju system wspierania podmiotów rodzinnych. Tezą jest twierdzenie, że przedsiębiorstwa rodzinne stanowią ważne ogniwo w gospodarce, co związane jest z realizacją funkcji przedsiębiorczych. Aby zrealizować założony cel w niniejszej publikacji wykorzystano między innymi metodę opisową i porównawczą, przegląd literatury. Wybór tych metod został zdeterminowany przede wszystkim przez rodzaj dostępnych materiałów badawczych.

Istota funkcjonowania firm rodzinnych w Polsce

Firmy rodzinne są podmiotami dość specyficznymi. Eksperci Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości tak wyjaśnia tę odmiennność: „Przedsiębiorstwo rodzinne nie jest podmiotem „jednowymiarowym”, lecz mocno zróżnicowanym. Brakuje formalnych kryteriów jego wyróżniania, co sprawia, że zalicza się do tej grupy przedsiębiorstwa o różnych formach prawnych, własnościowych, wielkości i różnych metodach zarządzania. Łączą się w nim dwie grupy terminów (pojęć) o różnych rodowodach, historii i odbiorze społecznym – tj. rodzina i przedsiębiorstwo, które są „ekwiwalentem” dwóch różnych instytucji mających zupełnie różne cele. Pierwsza z nich to instytucja społeczna mająca za swoje cele prokreację, prowadzenie wspólnego gospodarstwa domowego, organizowanie życia członków rodziny oraz zabezpieczanie swoich potrzeb wewnętrznych. Natomiast przedsiębiorstwo posiada cele związane z zaspokajaniem potrzeb obcych, podejmowaniem ryzyka oraz ekonomiczną samodzielnością” (PARP, 2012, s. 31). Biorąc pod uwagę te założenia można stwierdzić, iż firmy rodzinne charakteryzują się następującymi właściwościami:

- zarządzanie organizacją nie zależy od osób trzecich, ale tylko i wyłącznie od właściciela,
- stosunki międzyludzkie są bardziej bezpośrednie i mniej antagonistyczne,
- działaniem właściciela powodują osobiste motywacje: satysfakcja, pozycja, prestiż, bezpieczeństwo swoje i rodziny,
- możliwość dokonania szybkiej i elastycznej zmiany profilu produkcji,
- realizowanie produkcji w krótkich cyklach uruchomień,
- uproszczona procedura jeśli chodzi o podejmowanie decyzji (Peters i Waterman, 1998),
- wyzwalanie konkurencji rynkowej,
- możliwość szybkiej adaptacji do często zmieniających się wymagań rynku, (Czternasty, 1994, s. 17),
- szybki obieg informacji wewnątrz przedsiębiorstwa,
- możliwość szybszego wdrożenia wszelkich innowacji. (Adamczyk, Gierczak i Zabój, 2000, s. 12).

Ł. Sułkowski twierdzi natomiast, że przedsiębiorstwo rodzinne to podmiot gospodarczy, w którym większość struktury własności oraz funkcja zarządzania całym podmiotem pozostają w rękach jednej rodziny (Sułkowski, 2004, s. 99). Stopień zaangażowania rodziny w funkcjonowanie firmy może być różny, w zależności od specyfiki podmiotu co przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Definicje biznesu rodzinnego ze względu na stopień zaangażowania rodziny

Kryterium	Szerokie definicje	Pośrednie definicje	Wąskie definicje
Struktura właścicielska	Znaczące udziały rodzinne	Kontrolne udziały rodzinne	Większościowe udziały rodzinne
Kontrola strategiczna i zarządcza	Minimum kontrola strategiczna	Kontrola strategiczna i udział w zarządzaniu	Kontrola strategiczna i pełny zarząd
Struktura międzygeneracyjna	Niewymagana	Przewidywana sukcesja rodzinna	Podmiot wielopokoleniowy
Zaangażowanie członków rodziny	niskie	Umiarkowane	Wysokie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Shanker i Astrachan, 1996, s. 107–119).

Polskie firmy rodzinne to w większości podmioty, gdzie faktyczną władzę sprawuje pierwsze pokolenie – wiele z nich powstało w latach 90. ubiegłego wieku, więc zmiana pokoleniowa dopiero w nich następuje lub dokona się w ciągu najbliższych lat. Tak więc trudno do nich zastosować wąską definicję w obszarze struktury międzygeneracyjnej, co jest istotą definicji biznesu rodzinnego R.G. Donnelleya, który twierdzi, że „z biznesem rodzinnym mamy do czynienia jeśli co najmniej dwie generacje jednej rodziny miały znaczący wpływ na cele i politykę firmy” (Donnelley, 2002, s. 428).

Oczywiście wszystkie przytoczone powyżej cechy zmieniają się wraz ze wzrostem i rozwojem organizacji. W małych i średnich przedsiębiorstwach (a takich jest najwięcej wśród polskich firm rodzinnych) wszelkie decyzje najczęściej podejmują właściciele i rady nadzorcze albo ściśle zarządy (tzw. koalicja dominująca). Im mniejsza firma, tym większa rola właścicieli i rad nadzorczych. Struktury nie są wtedy zbyt rozbudowane, w jednostce o zatrudniającej 1-2 osoby struktury organizacyjne właściwie nie istnieją, nie ma również podziału zadań. Działalność każdego pracownika podporządkowana jest ogólnym celom i zadaniom firmy. W większych jednostkach najczęściej występują dwa lub trzy szczeble zarządzania, licząc od szefa do szeregowego pracownika, co sprzyja autokratycznemu sposobowi zarządzania (przede wszystkim realizacja celów postawionych na organizację, wymaganie podporządkowania się poleceniom służbowym, podejmowanie decyzji bez porozumiewania się z załogą, przewaga kar nad nagrodami – brak czynnika motywującego). Udziały w firmie często należą do kilku spokrewnionych założycieli firmy, zdarza się więc tak, że decyzje strategiczne związane z dalszym istnieniem firmy podejmowane są pod wpływem innych niż racjonalne argumenty (prestiż) (Krupski, 1998, s. 36-49). Można przyjąć, że właściciel małej czy średniej firmy rodzinnej kieruje się osobistymi motywacjami takimi jak: satysfakcja, pozycja, perspektywy, dążenie do zaspokojenia własnych ambicji zawodowych, bezpieczeństwo materialne swoje i

swojej rodziny. Jedną z przyczyn zakładania i prowadzenia biznesu rodzinnego w Polsce jest realizacja własnych ambicji i chęć sprawdzenia się jako przedsiębiorcy. Przeprowadzane już od kilku lat w Polsce (nieco dłużej w innych krajach Unii Europejskiej) badania odnośnie do przedsiębiorczości zdają się potwierdzać tę tezę i pokazują Polaków jako naród bardzo przedsiębiorczy.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w Polsce i w Europie (średnia)

Wyszczególnienie	Rok 2014		Rok 2015		Rok 2016		Rok 2017	
	Polska	UE	Polska	UE	Polska	UE	Polska	UE
Przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery (% dorosłych, którzy uważają, że własna firma to dobry sposób na zrobienie kariery)	68,0	57,0	61,0	56	62,0	57,0	79,0	59,0
Wysoki status przedsiębiorczości (% dorosłych, którzy uważają, że przedsiębiorcom, którzy odnieśli sukces należy się uznanie)	56,0	67,0	56,0	66	56,0	67,0	68,0	67,0
Dostrzeganie tematyki przedsiębiorczości w mediach (% dorosłych, którzy dostrzegają tematykę przedsiębiorczości w mediach publicznych i internecie)	55,0	53,0	52,0	55	58,0	54,0	51,0	54,0
Intencje przedsiębiorcze (% dorosłych deklarujących chęć założenia firmy w ciągu 3 lat)	16,0	12,1	20,0	13	21,0	12,0	10,0	11,0
Rozpoznawanie szansy (% dorosłych, którzy dostrzegają szanse biznesowe w swoim otoczeniu)	31,0	35,0	33,0	37	40,0	37,0	69,0	41,0
Samoocena zdolności przedsiębiorczych (% dorosłych, którzy uważają, że mają wystarczające umiejętności i wiedzę do prowadzenia firmy)	54,0	42,0	56,0	43	60,0	44,0	52,0	43,0
Strach przed porażką (% osób, które dostrzegają szanse biznesowe, ale nie zakładają firmy z powodu strachu przed porażką)	59,0	41,0	48,0	39	48,0	41,0	34,0	37,0
Młode firmy – TEA (osoby w trakcie zakładania firmy lub prowadzące ją do 3,5 lat jako % dorosłych)	9,2	7,8	9,2	7,8	10,7	8,6	8,9	8,1
Dojrzałe firmy (osoby prowadzące firmy dłużej niż 3,5 lata jako % dorosłych)	7,3	6,7	5,9	6,6	7,1	6,8	9,8	7,0
Zaprzestanie działalności (% dorosłych, którzy w ciągu ostatnich 12 miesięcy zaprzestali prowadzenia działalności gospodarczej)	4,2	2,6	2,7	2,6	3,8	2,8	2,9	3,0

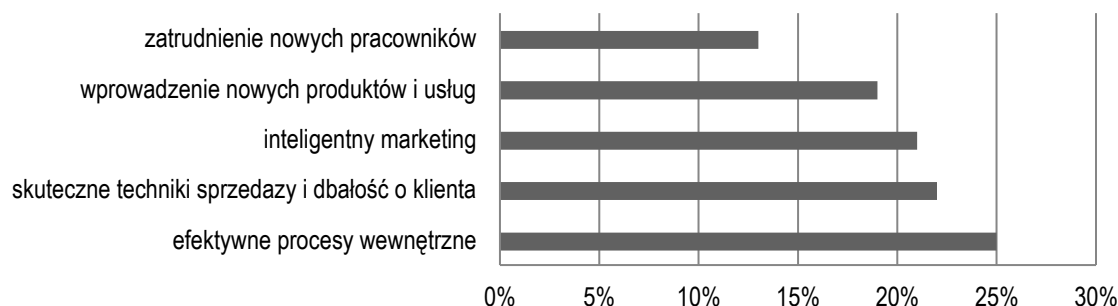
Wyszczególnienie	Rok 2014		Rok 2015		Rok 2016		Rok 2017	
	Polska	UE	Polska	UE	Polska	UE	Polska	UE
Przedsiębiorczość z konieczności (osoby, które założyły firmę z braku innych możliwości pracy jako % TEA)	37,0	23,0	28,0	22,0	27,0	20,0	9,0	20,0
Przedsiębiorczość z powodu szansy (InnovationDrivenOpportunity – osoby, które założyły firmę z powodu chęci wykorzystania szansy na poprawę standardu życia przez wzrost dochodów lub uzyskanie niezależności jako % TEA)	47,0	48,0	46,0	48,0	52,0	52,0	68,0	50,0

Źródło: opracowanie na podstawie (PARP, 2017; PARP, 2018).

Przedstawione w tabeli 2 wyniki badań, potwierdzają założenie, że firmy rodzinne pełnią bardzo ważną rolę społeczno-gospodarczą, 79% respondentów uważa, że prowadzenie własnej firmy to doskonały sposób na zrobienie kariery (należy podkreślić, iż jest to wynik wyższy o 20 pp. od średniego w Unii Europejskiej). Można więc założyć, że osoby nieodnajdujące się jako pracownicy dużych przedsiębiorstw czy korporacji (Robak, 2018, s. 455-464), niemogące realizować w pracy zawodowej swoich pasji, znajdują możliwości samorealizacji czy też sprawdzenia swoich przedsiębiorczych aspiracji właśnie w firmach rodzinnych. Na przestrzeni lat zmienił się również stosunek do osób prowadzących własne firmy – w czasach gospodarki centralnie sterowanej oprócz braku przychylności władz, również społeczeństwo było pełne podejrzliwości czy też niechęci dla tego typu inicjatyw, używając pejoratywnych określeń firm rodzinnych (np. badylarze). Natomiast raport GEM pokazuje, że 68% respondentów docenia wysiłki rodzinnych przedsiębiorców, okazując im uznanie za pracę i wyniki (PARP, 2017; PARP, 2018). Stanowisko w tej sprawie (nieco odmienne) zajął również K. Zięba, który dowodzi iż „przedsiębiorczość rodzinna jest bez wątpienia istotnym elementem polskiej gospodarki. Jednak jej znaczenie nie kończy się na aspektach czysto ekonomicznych. Waga, jaką należy przypisać przedsiębiorczości rodzinnej, wynika także, a może nawet przede wszystkim, z oddziaływań ogólnospołecznych. Z jednej strony elementem obowiązującego obecnie paradygmatu jest przekonanie o tym, że przedsiębiorczość jest kamieniem węgielnym współczesnej gospodarki rynkowej i że rozwój przedsiębiorczości (w sensie ilościowym i jakościowym) decyduje o poziomie ogólnospołecznego dobrobytu. Z drugiej jednak strony w Polsce wciąż jeszcze pokutuje obraz przedsiębiorcy jako marksistowskiego wyzyskiwacza, kogoś kto bogaci się kosztem innych. To zupełnie inna optyka, zakładająca że ta grupa społeczna jest społecznie bezużyteczna, a wręcz szkodliwa. Pogląd ten zakorzenił się przez

dekady panowania w Polsce systemu gospodarki centralnie planowanej i zdaje się być przekazywany z pokolenia na pokolenie. To właśnie przedsiębiorczość rodzinna – poprzez włączanie młodszego pokolenia w procesy zarządzania – ma szansę przełamywać te stereotypy na gruncie rodzinnym” (Zięba, 2011, s. 166).

Biorąc pod uwagę fakt, że większość przedsiębiorców w Polsce (62%) i Europie (72%) ocenia, iż przyszłość przedsiębiorstw rodzinnych będzie dobra lub bardzo dobra, można przypuszczać że firmy te będą decydowały się na działalność rozwojową i inwestycyjną. Optymistyczne patrzeć w przyszłość związane jest zapewne z dobrymi wynikami, jakie osiągają polskie firmy rodzinne (KPMG, 2018, s. 17-18). W badanym okresie wzrost dochodów osiągnęło 41% polskich firm rodzinnych, taka sama ilość podmiotów utrzymała dochód na podobnym poziomie co rok wcześniej, natomiast niespełna 1/5 podmiotów zanotowało spadek. Nieco inaczej sytuacja przedstawiała się w przypadku *family business* w UE – 57% osiągnęło wzrost, 13% spadek dochodów, a 27% nie odnotowało zmian w tym zakresie. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać przede wszystkim w dobrym stanie gospodarki, czego wynikiem był popyt na zadowalającym poziomie. Jednak właściciele przedsiębiorstw wskazują również na znaczenie w tym aspekcie czynników wewnętrznych przedsiębiorstwa, co przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1. Wewnętrzne czynniki wpływające na sytuacje firm rodzinnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie (KPMG, 2018, s. 8).

Dobra sytuacja firm rodzinnych oraz optymistyczne przewidywania co do przyszłości gospodarki, wpływają niewątpliwie na zamierzenia rozwojowe. Prawie 1/3 menedżerów zamierza inwestować przede wszystkim w rozwój produkcji, infrastrukturę ale również w działalność związaną z marketingiem. Wypracowane środki zamierzają oni również przeznaczyć na spłatę pożyczek i kredytów, rzadziej również przekazać jako zysk wspólnikom.

Właściciele firm zdają sobie sprawę z wagi i roli czynnika ludzkiego w przedsiębiorstwie. Czynniki ludzkie, zasoby intelektualne to filary konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw. Nowy paradygmat konkurencyjności (Białasiewicz, 2009, s. 55) wskazuje

między innymi na konieczność zmiany postrzegania teorii zasobowej w kontekście konkurencyjności przedsiębiorstw – odejście od wiodącej roli kosztów na rzecz informacji, wiedzy, zasobów ludzkich. Brak konkretnej polityki kadrowej, dbałości o rozwój personelu, systemu szkoleń i odpowiedniego programu motywacyjnego skutkuje najczęściej brakiem lojalności pracowników i dużą fluktuacją personelu.

Właściciele polskich firm rodzinnych zdają sobie również sprawę z roli optymalnego zatrudnienia, blisko 1/3 z nich planuje wzrost zatrudnienia a pozostali zamierzają utrzymać je na niezmienionym poziomie. Pomimo sprzyjających uwarunkowań ekonomicznych, przedsiębiorcy świadomi są barier rozwoju swoich firm. W tabeli 3 przedstawiono najważniejsze z nich.

Tabela 3. Zagrożenia rozwoju firm rodzinnych w Polsce i Unii Europejskiej

Czynnik	Polska	Unia Europejska
Rosnące koszty pracy	60%	30%
Niestabilność polityczna	41%	32%
Rosnąca konkurencja	35%	37%
Pozyskiwanie wykwalifikowanej kadry	29%	43%
Wzrost podatków	27%	10%

Źródło: opracowanie własne na podstawie (KPMG, 2018, s. 7).

Pozostając w temacie zasobów ludzkich, należy odnieść się do bariery rozwojowej firm rodzinnych w kontekście pozyskiwania wykwalifikowanej kadry. Jest to problem ważki, szczególnie wtedy, gdy odnotowuje się spadek stopy bezrobocia a na rynku pozostaje stosunkowo mało niezagospodarowanej siły roboczej. Dodatkowo problemy w tym zakresie potęgowane są przez procesy konkurencyjne zachodzące w gospodarkach – pojawia się coraz więcej podmiotów będących konkurentami w ujęciu mechanizmu rynkowego to dodatkowo stanowią one potencjalnie nowe miejsca pracy dla wykwalifikowanych pracowników. Elementem polityki zatrudnieniowej lecz od strony finansowej są koszty pracy. I chociaż koszty te w Polsce od lat pozostają na poziomie niższym niż w innych krajach Unii Europejskiej, to przedsiębiorcy odczuwają ich wzrost w ostatnim okresie.

Firmy rodzinne w Hiszpanii

Hiszpania, obok Włoch, Grecji czy Danii kraj o bardzo wysokiej aktywności firm rodzinnych. Hiszpańskie firmy rodzinne to przede wszystkim mikroprzedsiębiorstwa związane z turystyką i usługami. Podmioty rodzinne stanowią ponad 70% wszystkich podmiotów gospodarujących i zatrudniają 75-95% wszystkich pracujących (Firmy rodzinne ..., 2017). Wpływa to niewątpliwie na pozytywne postrzeganie tego sektora przez Hiszpanów. Dodatkowo jak pokazują badania w porównaniu z firmami nierodzinnymi charakteryzują się one większą wydajnością pracy i wysokim poziomem konkurencyjności. Znaczenie tego sektora dla rozwoju gospodarki jest zauważane również przez władze najwyższego szczebla, czego wyrazem są następujące fakty:

- w 2000 roku została powołana przez senat komisja, która ustaliła najważniejsze bariery rozwojowe firm rodzinnych. Dało to podstawę do opracowania koniecznych zmian w ustawach i prawie podatkowym;
- w 2003 wprowadzono zmiany w ustawie o spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, które ułatwiły funkcjonowanie również firm rodzinnych, m.in. łagodziły kwestie finansowania, rozliczania i naliczania podatków wśród nowych przedsiębiorstw; następstwem zmian w tej ustawie były nowelizacje w kodeksie cywilnym, w kwestii niezwykle istotnej dla firm rodzinnych, czyli sukcesji – zapisano tutaj bowiem, że firmę może dziedziczyć jeden lub kilku spadkobierców. Pozostali spadkobiercy mogą otrzymać odpowiednią część w gotówce, w terminie nie późniejszym niż pięć lat od momentu sukcesji.

Wartym uwagi rozwiązaniem w obszarze sukcesji jest również konieczność sporządzania tzw. Protokołów Rodzinnych, czyli dokumentów opisujących relacje członków rodziny w stosunku do przedsiębiorstwa, co w konsekwencji ma ułatwić i usprawnić procesy sukcesji (protokoły zostały wprowadzone Dekretem Królewskim w 2007 roku) (Firmy rodzinne..., 2017, s. 32).

Firmy rodzinne w Hiszpanii można opisać poprzez następujące właściwości:

- w większości firm (ponad 80% przypadków) własność rozdzielana jest pomiędzy nie więcej niż czterech członków rodziny;
- około $\frac{3}{4}$ przedsiębiorstw nie zdecydowało, kto przejmie przedsiębiorstwo w drodze sukcesji;
- $\frac{1}{3}$ firm mają zamiar wybrać kobietę na sukcesora;
- firma zarządza średnio 3 menedżerów;
- udział kobiet w zarządzaniu firmami rodzinnymi wynosi 23%, przy czym spośród nich 64,1% należy do rodziny, która kontroluje spółkę;

- najczęstsze formy stosunków rodzinnych są: rodzeństwo (46,2%), rodzice i dzieci (12,1%) oraz małżonkowie (6,6%);
- bardzo ważnym elementem prowadzenia biznesu rodzinnego jest kapitał społeczny. (Firmy rodzinne ..., 2017).

W Hiszpanii dokonuje się klasyfikacji firm rodzinnych przez pryzmat cech przywódczych i wpływu rodziny na procesy zarządcze:

- 24% to firmy kapitańskie, ich średni wiek to 28 lat, są one bardzo mocno kontrolowane przez właściciela, prowadzą działalność niewymagającą zbytniej złożoności organizacyjnej. Właściciel – kapitan ma w firmie i rodzinie bardzo silną pozycję;
- firmy cesarskie to 19% wszystkich hiszpańskich przedsiębiorstw rodzinnych, są dużo większe, na rynku średnio od 41 lat. Są bardziej złożone organizacyjnie niż firmy kapitańskie, większa jest również rola rodziny;
- 22% podmiotów to zespoły rodzinne; są to podmioty zazwyczaj na tyle małe, że nie są w stanie zaspokoić potrzeb wszystkich członków rodziny, stąd też powiedzenie „za dużo rodziny na tak małą firmę”, średni wiek firmy to 45 lat;
- firmy ustrukturalizowane stanowią 16% wszystkich hiszpańskich przedsiębiorstw rodzinnych; firmy są złożone pod względem organizacyjnym, ich wiek wynosi 37 lat;
- korporacje to największe i najstarsze podmioty (od 61 lat na rynku), wpływ i udział rodziny jest bardzo duży, podmioty są bardzo złożone, stanowią 18% wszystkich firm rodzinnych (ESADE, 2006, s. 18).

Zakończenie

Przedstawiona w niniejszym artykule analiza firm rodzinnych pokazuje skalę ich oddziaływania zarówno na gospodarkę, jak i na społeczeństwo. Polskie przedsiębiorstwa rodzinne są podmiotami stosunkowo młodymi, najczęściej prowadzone są przez założyciela. Niedługo w większości podmiotów dokonywać się będzie faktyczne przekazanie władzy. Niestety, jak twierdzą sami zainteresowani, w Polsce brak jest odpowiednich przepisów porządkujących tę procedurę. Ponadto zbyt mało kancelarii prawnych sprawnie porusza się w procesie sukcesji – właściwie wszyscy uczą się dopiero tej trudnej sztuki. Być może ułatwieniem byłoby wprowadzenia rozwiązań podobnych do hiszpańskich – czyli dokumentu porządkującego i opisującego relacje rodziny i przedsiębiorstwa. Dokument ten byłby zapewne pomocny m.in. przy planowaniu i przeprowadzaniu sukcesji – przygotowywanie mentalne, psychiczne oraz

organizacyjnie stron, niedopuszczenie do ewentualnych sporów wynikających np. z roszczenia praw do aktywów.

Warto podkreślić, iż wiele polskich firm rodzinnych zyskało uznanie również na rynkach zagranicznych, wspomnieć można tutaj między innymi o przedsiębiorstwach Ingłot, Mokate, Fakro, PKM Duda, dr Eris. Warto zatem, aby polityka – zarówno na szczeblu centralnym, jak i regionalnym – była zorientowana na rozwój małej i średniej przedsiębiorczości, w tym podmiotów rodzinnych. Jak pokazują badania GEM (PARP 2017, PARP 2018), Polacy są narodem bardzo przedsiębiorczym, należy więc stwarzać im okazje do realizacji w tym zakresie a firmom funkcjonującym już na rynku od jakiegoś czasu dać warunki spokojnej egzystencji, poprzez łagodzenie barier rozwoju firm, stabilną politykę fiskalną, ale przede wszystkim wsłuchiwanie się w postulaty przedsiębiorców i ich realizację.

Rozważania podjęte w artykule znajdują zapewne rozwinięcie w następnych publikacjach autorek, które zdają sobie sprawę, iż niniejsze opracowanie nie wyczerpuje tematu a stanowi jedynie wstęp do podjęcia szerszych badań.

Bibliografia

- Adamczyk, J., Gierczak, A. i Zabój, M. (2000). *Rozwój i funkcjonowanie small business'u w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem regionu południowo-wschodniego w okresie transformacji 1989-1999*. Rzeszów: Politechnika Rzeszowska.
- Białasiewicz, M. (2009). *Konkurencyjność przedsiębiorstw- istota i podejścia do strategii konkurencji*. W: M. Białasiewicz (red.), *Uwarunkowania i sposoby wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*. Szczecin: Uniwersytet Szczeciński.
- Czternasty, W. (1994). *Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Donnelley, R. G. (2002). *The family business*. W: C. E. Aronoff, J. H. Astrachan i J. L. Ward (red.), *Family Business Sourcebook*. Family Enterprise Publishers, Georgia.
- ESADE. (2006). *Radiografía de la Empresa Familiar Española: Fortalezas y Riesgos*. Madrid: Instituto de la Empresa Familiar.
- Firmy rodzinne w Polsce i Hiszpanii* (2017). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Jędrzejczak-Gas, J. (2003). *Małe i średnie przedsiębiorstwa jako czynnik rozwoju współczesnych gospodarek*. W: *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 2, s. 223-230.

- KPMG. (2018). *Barometr firm rodzinnych*. Warszawa: KPMG Poland.
- Krupski, R. (1998). *Rodzaje strategii przedsiębiorstwa*. W: R. Krupski (red.), *Zarządzanie strategiczne*. Wrocław: Wydawnictwo AE.
- Lewandowska, A., Więcek-Janka, E., Hadrys-Nowak, A. i Wojewoda, M. (2016). *Model 5 poziomów definicyjnych firm rodzinnych. Podstawy metodyczne i wyniki badań firm rodzinnych w Polsce*. Poznań: Instytut Biznesu Rodzinnego.
- Mandl, I. (2008). *Overview of Family Business Relevant Issues. Contract No. 30-CE-0164021/00-51. Final Report*. Wiedeń: KMU Forschung Austria, Wiedeń.
- PARP. (2012). *Firma w rodzinie czy rodzina w firmie. Metodologia wsparcia firm rodzinnych*, Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- PARP. (2017). Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor Polska. Warszawa: PARP.
- PARP. (2018). Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor Polska 2017/2018. Warszawa: PARP.
- Peters, T. J. i Waterman, R. W. (1998). *Auf der Suche nach dem Spitzenleistung*. Landsberg/Lech, Verlag moderne Industrie.
- Robak, E. (2018). Postrzeganie firm rodzinnych i ich atrakcyjności jako pracodawców przez przedstawicieli najmłodszych pokoleń na rynku pracy. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, t. 19, z. 7, cz. 2, s. 455-469.
- Shanker, M. C. i Astrachan, J. H. (1996). Myths and Realities: Family Businesses' Contribution to the US Economy – A Framework for Assessing Family Business Statistics. *Family Business Review*, vol. 9, iss. 2, pp. 107-123.
<https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00107.x>
- Sułkowski, Ł. (2004), *Organizacja a rodzina, więzi familijne w życiu gospodarczym*. Toruń: TNOIK.
- Zięba, K. (2011). *Rola firm rodzinnych w kształtowaniu postaw przedsiębiorczych. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, z. 20, s. 159-176.

Róbert Oravský

Anna Bánociová

Technical University of Košice,
Slovak Republic

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.154>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Value added tax phenomenon and consequences of carousels frauds as a result of fictive business relations

Abstract

Value added tax phenomenon is considered as highly actual and complex topic. Value added tax, VAT abbreviated, touches every aspect of nation's, entrepreneur's and non-entrepreneur's economy. VAT is one of the national budget's main income, from the point of view of a country. At the moment, every single European country has its system of VAT mechanism. Regrettably, large VAT frauds are committed within EU due to VAT administration and its bureaucracy system which is considered very complicated. Since last 6 years, EU average annual leak of VAT income is estimated at 150 EUR billion. Therefore, one of this article objective is to demonstrate the lack of VAT, that causes such enormous tax frauds and to propose a tax system which could be much efficient than the current system and could reduce tax frauds. A suitable tax that could be a substitution of the VAT is a turnover tax, based on our calculations showed below. Consequently, secondary article's objective is scientific reasoning the benefits of turnover taxation.

Keywords: value-added tax; fraud; carousel; turnover tax.

Zjawisko podatku od wartości dodanej i konsekwencje oszustw karuzelowych w wyniku fikcyjnych relacji biznesowych

Abstrakt

Zjawisko podatku od wartości dodanej jest uważane za wysoce aktualne i złożone zagadnienie. Podatek od wartości dodanej, w skrócie VAT, dotyczy każdego aspektu gospodarki kraju, przedsiębiorstwa, jak i jednostki nieprowadzącej działalności gospodarczej. Podatek VAT jest jednym z głównych dochodów budżetu państwa. Obecnie każdy europejski kraj posiada swój własny system naliczania podatku VAT. W UE dochodzi jednak do istotnych oszustw związanych z podatkiem VAT, ze względu na niewłaściwą administrację skarbową i skomplikowany system biurokracji. Szacuje się, że w ostatnich sześciu latach średni roczny wyciek dochodów z tytułu podatku VAT w UE wyniósł 150 mld EUR. Dlatego też jednym z celów tego artykułu jest identyfikacja przyczyn tak poważnych oszustw podatkowych i

zaproprowanie systemu podatkowego, który mógłby być znacznie skuteczniejszy od obecnego oraz który mógłby zredukować skalę dokonywanych oszustw. Zgodnie z przeprowadzanymi w artykule obliczeniami, podatkiem, który mógłby potencjalnie zastąpić VAT, jest podatek obrotowy. W związku z tym, drugorzędnym celem artykułu jest naukowe uzasadnienie korzyści płynących z opodatkowania z tytułu obrotów.

Słowa kluczowe: podatek od wartości dodanej (VAT); oszustwo; karuzela; podatek obrotowy.

JEL: H25, H26.

Acknowledgment: This research was supported by VEGA project No. 1/0311/17 on Measuring and Reporting Intangible Assets.

Introduction

Evolution of taxation is bounded to the evolution of a society. The society is under the control of Government. One of the Government's role is to purchase public goods. A public good is a commodity or service that is provided without profit to all members of a society. In order to purchase this particular commodity Government needs to secure its income. The state income is represented in the tax system. Even the fact that each nation has its own system of taxation, value-added tax is considered as a tax that provides main income to national budget. Value added tax, abbreviated VAT, is indirect tax invented in 1953 in the state of Michigan (USA). France was the first country that established VAT in 1967. Nowadays, every modern economy has applied VAT, that became a cornerstone of the national budget's income. VAT is defined as a universal and indirect tax. Even though, VAT is considered as national budget's main income there are several defects. First, the main inconvenience is that VAT bureaucracy is enormously complicated. For instance, VAT payer is obliged to communicate with tax authority each month in order to declare VAT liability or VAT claim. To fulfill this duty, the tax payer has to provide VAT declaration, control reports where are noticed all commercial realities that were realized in particular month. Thank the complicated administration, second VAT's defect is that system offers a possibility to commit frauds.

VAT frauds

Standard VAT rate in EU varies from 17% (Luxembourg) to 27% (Hungary). Average standard VAT rate in EU is 20%. There are two most common frauds known in the region of EU. The first a simpler one is committed in one country of EU, where are two VAT payers in business relationships. VAT payer A sells its service or goods to the VAT payer B. VAT payer A is

obliged to pay tax to the tax authority, while VAT payer B has a right to get refund VAT from the tax authority. VAT mechanism is based on a fact that payer A, called “missing trader“, has to pay its tax liability even though reimbursement of the invoice has not been realized whereas payer B, called “broker“ has a right to demand tax authority to refund the VAT. Therefore, there is no service or goods being sold even the reimbursement is not realized, in this kind of fraud. When this fraud is committed, the missing trader does not redeem VAT to the tax authority and disappear, e.g. missing trader is mailbox company. Fraud continues when the broker demands tax authority to payback VAT. Tax authority pays VAT to the broker but does not receive VAT from the missing trader. That means the national budget is in a loss. The following figure visualizes described fraud (EPP GROUP, 2017; Nerudová, 2014).



Figure 1. VAT fraud visualised mechanism within one EU Member State

Source: authors' own elaboration based on data from European Commission (2014).

Carousel frauds

Carousel frauds are founded on the previous fraud's mechanism, where one subject with an obligation to pay VAT does not fulfill its duty whereas the second subject demands VAT from the tax authority. The difference is that this fraud is committed in two and more EU countries. Its system is following, a service or a good is fictitiously sold from one EU country to the another EU country. Subjects in business relationships are VAT payers in their own country, therefore intra-community delivery and acquisition are being done. Intra-community delivery and acquisition is a situation when a supplier, VAT payer from a country X provides its service or goods with VAT rate equal to 0% (Reverse Charge) to the purchaser who is a VAT payer from country Y. The purchaser receives the goods in Reverse Charge regime, that means the purchaser is obligated to pay domestic VAT to its domestic tax authority while the purchaser has a claim to demand VAT from its domestic tax authority at the same time. In other words, domestic purchaser does not pay or receive any VAT. Therefore we can say that intra-

community delivery and acquisition is a situation where VAT is equal to 0 EUR. To sum up the facts above, carousel consists of a supplier A from a country X who fictitiously sells goods to the purchaser B from a country Y with no VAT. The fraud continues in a country of the purchaser's where the purchaser is now in the role in supplier, named as the missing trader that sells the goods to another subject that is VAT payer in the same country, called a broker. Trade among them is fictitious, again. Now the mechanism is the same as it is in the previous chapter – VAT frauds. The reason why this fraud is named as carousel fraud is that committed in a web of companies in several EU member countries over again and again. In order to visualize the carousel, the following figure is shown (Holubová, 2006).

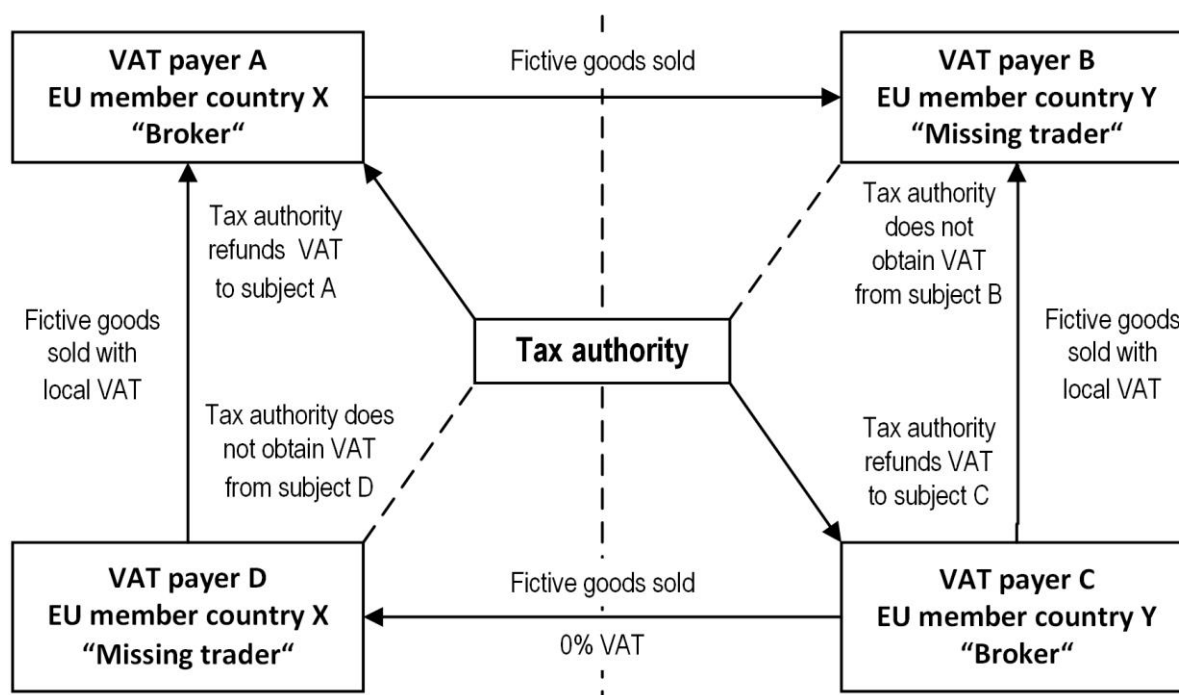


Figure 2. Carousel fraud visualised mechanism within two EU Member State

Source: authors' own elaboration based on data from European Commission (2014).

VAT Gap

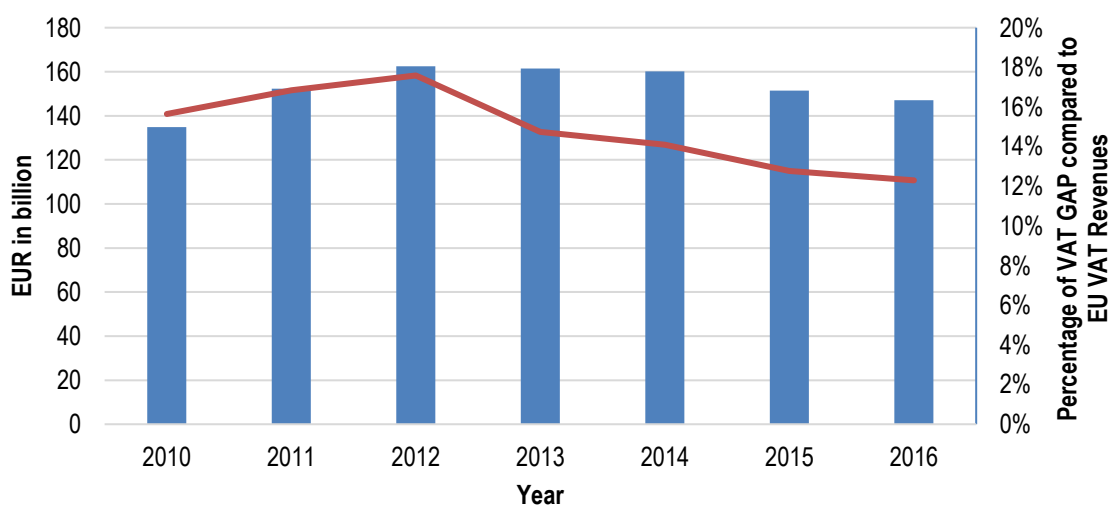
As a result of VAT frauds, the VAT Gap represents the loss of unpaid VAT within the EU Member States. In the last 7 years, estimated VAT Gap is approximately 150 billion EUR. The Figure 1 summarizes VAT Gap evolution of a period 2010-2016.

Table 1. EU VAT Gap

Year	VAT Gap (EUR billion)	Percentage of VAT Gap compared to EU VAT Revenues
2010	134,81	15,65
2011	152,24	16,84
2012	162,54	17,59
2013	161,44	14,75
2014	160,20	14,10
2015	151,50	12,77
2016	147,10	12,30

Source: authors' own elaboration based on data from European Commission (2018).

According to the data shown above, annual approximate VAT Gap is about 14,85% in a period from 2010 to 2016. The percentage is quite unpleasant because the sum that is missing – VAT Gap can be interpreted as a sum of several EU Member States' annual national budgets combined together. The following chart is shown in order to visualize data above (*Study and Reports...*, 2017; *Study and Reports...*, 2018).

**Figure 1. EU VAT Gap visualised of a period 2010-2016**

Source: authors' own elaboration based on data from European Commission (2018).

The current EU VAT revenues' situation is unpleasant. More than 10% of EU VAT revenues disappears due to frauds. For instance, over 50 billion EUR disappeared in carousel frauds in 2015, according to the European Commission. VAT Gaps varies in each EU Member State. In 2016, Member States' estimated VAT Gaps ranged from 0,85% (Luxembourg) to 35,88% in Romania. Overall, the VAT Gap decreased in the majority of Member States, with the largest improvements noted in Bulgaria, Latvia, Cyprus, and the Netherlands. On the other hand, VAT

Gap increased in Romania, Finland, Ireland, Estonia, France, and the United Kingdom (*Study and Reports...*, 2013).

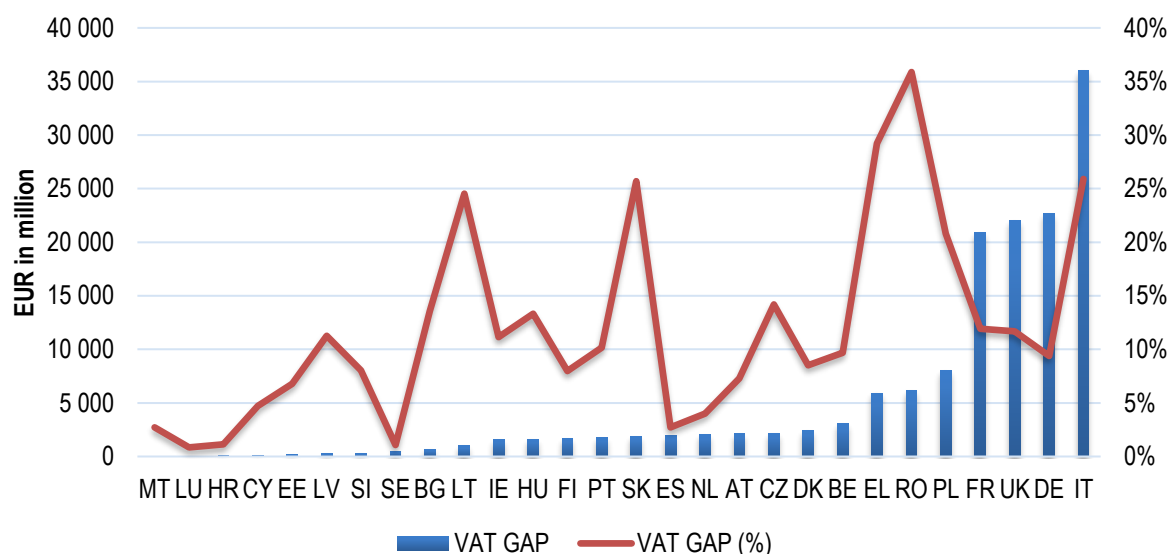


Figure 2. VAT Gap of each EU Member State

Source: authors' own elaboration based on data from European Commission (2018).

Based on the data shown in the Figure 2, the European Commission noticed Italy as the biggest VAT Gap Member State compared to the EU VAT total tax liability (VTTL) in 2016. Italy's VAT Gap in 2016 is equal to 35,98 EUR billion. Second Member State represents Germany (22,68 EUR billion) and a third Member State is the UK (22,04 EUR billion). Sweden (0,47 EUR billion), Malta (0,02 EUR billion) Luxembourg (0,03 EUR billion) and Croatia (0,07 EUR billion) are the Member States with the lowest VAT Gap and the lowest VAT Gap as a percent of the VTTL (*Study and Reports...*, 2018; European Commission, 2014; European Commission, 2018).

Turnover tax

In order to reduce VAT Gap, a new tax system is needed which would be a suitable substitution of the current value-added tax system, that offers various possibility to commit a fraud due to its bureaucracy and administration difficulty. Our analysis of a possible substitution of the VAT is focused on turnover tax (TOT).

The turnover tax is not a new invention. This type of tax is a predecessor of the VAT. The analysis and speculations below show that turnover tax would be a suitable replacement of VAT, with an aim to reduce the frauds, reduce the tax rate and to increase the state revenues. In order to demonstrate the potential of the turnover tax, section "Methodology" serves for

scientific calculations of turnover tax rate and section “Speculations“ serves as a guide for understanding the benefits of the tax.

Methodology

Our whole analysis concentrates on one EU Member State – Slovakia (SK). The analysis is based on data obtained from Slovak tax authority from 1993 to 2017. In order to estimate the rate of turnover tax, the analysis is built in the following steps. At first, a comparison is made between the SK VAT budget revenues and SK VAT real revenues. Next, the aim is to determine total VAT received by the tax authority and total VAT claims from VAT real revenues. The following chart represents the data mentioned above (Financial Administration..., 2018).

Table 2. Slovak VAT budget, real revenues, total VAT received and total VAT claims

Year	SK VAT budget revenues	SK VAT real revenues	Budget fulfillment (%)	Total VAT received	Total VAT claims
1993	1 012 414 525,66 €	911 744 284,69 €	90,06	1 634 673 317,25 €	- 722 929 032,57 €
1994	1 286 596 295,56 €	1 224 913 103,91 €	95,21	2 293 030 053,16 €	- 1 068 116 949,25 €
1995	1 433 977 295,36 €	1 736 497 515,85 €	121,10	3 531 208 495,02 €	- 1 794 710 979,17 €
1996	1 792 471 619,20 €	1 615 842 288,32 €	90,15	3 661 478 173,45 €	- 2 048 003 813,07 €
1997	1 825 665 538,07 €	1 823 514 801,45 €	99,88	4 080 782 379,17 €	- 2 259 188 357,43 €
1998	1 875 456 416,38 €	1 833 915 059,44 €	97,79	4 225 831 211,20 €	- 2 391 401 630,57 €
1999	1 925 247 294,70 €	1 956 586 819,89 €	101,63	4 174 550 625,78 €	- 2 218 172 792,15 €
2000	2 087 897 497,18 €	2 343 073 074,09 €	112,22	4 710 292 383,44 €	- 2 367 570 018,28 €
2001	2 155 945 030,87 €	2 441 971 479,24 €	113,27	5 495 178 396,58 €	- 3 053 497 342,66 €
2002	2 721 901 347,67 €	2 729 891 300,59 €	100,29	6 085 584 952,24 €	- 3 355 757 627,89 €
2003	3 299 475 536,08 €	2 781 627 378,27 €	84,31	6 206 210 732,72 €	- 3 424 735 492,92 €
2004	3 243 045 874,00 €	3 305 302 990,58 €	101,92	6 452 738 933,02 €	- 3 147 559 975,65 €
2005	3 894 932 616,34 €	4 088 231 639,53 €	104,96	6 744 575 451,65 €	- 3 200 076 297,13 €
2006	3 983 170 683,13 €	4 264 185 477,77 €	107,06	8 818 370 149,60 €	- 4 554 184 671,83 €
2007	4 502 887 870,94 €	4 513 650 255,61 €	100,24	9 926 027 020,83 €	- 5 412 376 765,22 €
2008	4 714 399 522,01 €	4 632 524 392,80 €	98,26	10 825 103 368,58 €	- 6 192 578 975,78 €
2009	3 734 025 000,00 €	3 846 396 236,36 €	103,01	9 128 921 660,87 €	- 5 282 525 424,51 €
2010	4 410 605 000,00 €	4 431 539 377,56 €	100,47	9 804 943 710,63 €	- 5 373 404 333,07 €
2011	4 668 006 000,00 €	4 753 094 400,35 €	101,82	10 994 083 891,74 €	- 6 240 989 491,39 €
2012	4 817 988 000,00 €	4 307 165 584,63 €	89,40	10 723 176 514,78 €	- 6 416 010 000,00 €
2013	4 474 878 000,00 €	4 734 781 531,12 €	105,81	10 705 892 618,74 €	- 5 971 110 000,00 €
2014	4 912 002 000,00 €	4 919 286 858,62 €	100,15	10 969 060 827,64 €	- 6 049 770 000,00 €
2015	5 268 503 000,00 €	5 510 341 139,94 €	104,59	11 749 097 512,28 €	- 6 238 970 000,00 €
2016	5 654 677 000,00 €	5 368 697 206,54 €	94,94	11 497 989 222,87 €	- 6 128 840 000,00 €
2017	5 757 636 000,00 €	5 922 712 632,58 €	102,87	12 188 154 743,79 €	- 6 265 210 000,00 €

Source: authors' own elaboration based on data from Financial Administration Slovak Republic (2018).

Regarding turnover tax mechanism, our main speculation is that there would not be any possibility to claim any tax from the tax authority. That means that every taxable subject would have a duty to pay TOT and tax authority would not refund tax to any subject. This would lead to frauds' prevention as well. Developing the speculation, in 2017 there are 1 441 285 registered subjects in Slovakia (self-employed, profits and non-profits organizations). According to the Slovak tax authority in 2017, there were 221 515 VAT registered payers. That means that average VAT sum paid to the tax authority by one VAT payer compared to the SK VAT budget revenues was approximately 27 479,75 EUR. Furthermore, if considering data of total VAT received by the tax authority, we can determine the approximated turnover of all VAT payers subjects. The total turnover of all VAT payers subject in 2017 is 60 940 773 718,95 EUR. The total turnover of all VAT payers equation's methodology is attached below (Financial Administration..., 2018).

$$TTVP = \frac{TVR}{SVR}$$

$$TTVP = \frac{12\,188\,154\,743,79\,EUR}{20\%} = 60\,940\,773\,718,95\,EUR$$

- *TTVP – Total Turnover of all VAT payers,*
- *TVR – Total VAT received,*
- *SVR – Standard VAT rate.*

Continuing in our speculation, all taxable subjects would be the TOT payers. There are 1 284 384 self-employed and profit organizations after purifying data of all Slovak registered subjects (for the year 2017 sum of all registered subjects is equal to 1 441 285). Data mining has shown that in 2017 total turnover of all non-VAT payers (excluded non-profit and government's organizations, funds, church and etc.) is 49 839 823 126,57 EUR. According to the data, average annual turnover of a non-VAT payer subject is app. 38 804,46 EUR. Data are provided by FinStat s. r. o. (FinStat s.r.o., 2018).

If the total VAT received is divided to the standard VAT rate (20%) the approximate turnover of all VAT payer profit organizations and self-employed subjects for the year 2017 is estimated 60 940 773 718,95 EUR. If the sum of VAT payer subjects' turnover is merged with non-VAT payer subjects' turnover we can estimate the approximated turnover of all profit organizations in Slovakia in 2017. The estimated turnover is equal to 110 780 596 845,52 EUR. When this turnover is divided by SK VAT real revenues a new standard rate is calculated – turnover tax rate. For the year 2017 and 2016, 2015 as testing years (the sum of profit organization a self-employed is the same as in 2017 due to lack of data) the results are

following. The TOT rate of 2015 is 5,07%, 2016 is equal to 5,00% and 2017 is equal to 5,35%. A suitable turnover tax rate would be 5,14%, in order to have a simple standardized rate. The methodology of the results mentioned above is attached below (Financial Administration..., 2018).

$$ETO = TOTVP + TOTNVP$$

$$ETO = 60\,940\,773\,718,95 + 49\,839\,823\,126,57 \text{ EUR} = 110\,780\,596\,845,52 \text{ EUR}$$

- *ETO* – Estimated turnover,
- *TOTVP* – Total turnover of all VAT payers,
- *TOTNVP* – Total turnover of all non-VAT payers,

$$TOTr = \frac{SVRR}{ETO}$$

$$TOTr = \frac{5\,922\,712\,632,58 \text{ EUR}}{110\,780\,596\,845,52 \text{ EUR}} = 5,34\%$$

- *TOTr* – Turnover tax rate,
- *ETO* – Estimated turnover,
- *SVRR* – SK VAT real revenues.

Speculations

This section is dedicated to developing the speculations targeted on turnover tax and its benefits. As it was already mentioned in the previous section, one of the cornerstones of our calculations and speculations regarding turnover tax is a hypothesis that all subjects (except of the nonprofit organizations, government's organizations, funds, church and so on) would be a taxable person from a view of turnover tax. This hypothesis leads to a situation where there would be more than 6 times more taxable persons than nowadays. This is a significant condition that offers a possible reduction of the tax ratio (from 20% VAT to app. 5% TOT), according to our calculations.

Secondly, because of the fact that there are only taxpayers without a possibility of the tax refund, the most common value-added frauds, such as carousel fraud and so on, would not be accomplishable any more. To be realistic, subjects that are willing to commit a tax fraud would seek for a new option how to cheat and to rob the turnover tax system, but current most common tax frauds would be eliminated for good.

Based on preventing the possibility of committing tax frauds, a new speculation is offered. In the current VAT system, every VAT payer is obligated to provide control reports to the tax

authority. The control reports contain every business relations that are taxable from the VAT point of view. Those business relations that are not VAT's matter are not noticed in these control reports. Because of our speculation that there is taxable subject only (except of non-profit organizations, government's organizations, church, funds and so on), every business transaction should be registered in the control reports. A higher administration difficulty would occur, from one point of the view. From another point of view, this mechanism is not a new invention, there would not be any changing in the mechanism, only the scope of declared business relations would be wide.

A new benefit is offered by this speculation. The benefit is based on a fact that the more data tax authority has in chronological time horizon, the better control would be ensured by the tax authority even for the turnover tax, furthermore for the income tax itself. From a point of view of income tax, usually, the biggest frauds are committed in a period from December till March, or till the date when the income tax has to be paid. Subjects willing to lower their income tax liability uses this period to optimize the tax base. If the mechanism of control reports would force every taxable subject to monthly declare their turnover, the frauds committed on income tax would be much more difficult to be realized. Therefore, to ensure the idea that every taxable business relations would be declared in time, we propose that only those business relations would be accepted as a tax expense that lowers the income tax, that is declared to the tax authority in control reports. This would lead to the reporting in time, reduce the time period when subjects have space to commit income tax frauds and to an effort to report every taxable business relations.

The last speculation that is needed to be developed is the intra-community delivery and acquisition in the EU Member States when calculating with the turnover tax system. Currently, the intra-community mechanism is based on 0% VAT (Reverse Charge) when two VAT payers from different EU Member State are in business relationships. The intra-community mechanism is based on identifying in which EU Member State the delivery is realized. According to this significant aspect, the 0% VAT (Reverse Charge) is determined. Our speculation the turnover tax's mechanism would be founded on a fact that every EU Member State business subject would have to pay the TOT to the subject that provides the goods, even though the supplier and the purchaser are from two different EU Member States. In one way this would lead to the situation when foreign goods become more expensive to the domestic market. On another hand, the more expensive foreign goods are the better competitiveness have domestic suppliers. For

instance, in Slovakia, the situation nowadays is critical in the food market. The foreign food suppliers are cheaper than domestic producers, therefore the Slovak agriculture stagnates.

Conclusion

To conclude, the main objective of the article is to describe the current situation regarding VAT, its system, defects, and frauds. The importance of a need for a new tax system is highly actual, based on data collected from the European Commission. Due to the lack of the VAT mechanism about 150 EUR billion is annually stolen by tax frauds, such as the carousel and so on.

The possible better international trade could be if the current tax system in EU is changed. Therefore the article reflected the potential of the turnover tax, its rate, impacts on domestic and international trade. Based on data provided by Slovak tax authority the calculations were made, especially the turnover tax rate. In the condition of the Slovak Republic, the turnover tax rate could be equal to app. 5%.

Calculation only is not sufficient, therefore we speculated about the mechanism of the turnover tax system. Several conclusions and findings were made, some were developed from the current VAT mechanism.

The main benefits of the turnover tax are lower tax rate, better control provided by the tax authority, significant elimination of the tax frauds and helping the domestic suppliers being more competitive towards the foreign suppliers. Even though the turnover tax includes several defects, such as higher administration and negative effect to the international trade in form of making the foreign goods more expensive, we still propose to change the current VAT system into the turnover tax system.

References

- Commission of The European Communities. (1996). Taxation policy in the European Union – Report on the Development of Tax Systems. Brussels, 22.10.1996. COM(96) 546 final. Retrieved 25.10.2018 from [http://aei.pitt.edu/38300/1/COM_\(96\)_546_final.pdf](http://aei.pitt.edu/38300/1/COM_(96)_546_final.pdf)
- Cowley, N., Gutiérrez, C., Kesti, J., & Soo, M. (Eds). (2008). *Global Corporate Tax Handbook 2008*. Amsterdam: IBFD.
- Drábová, M. (2007). *Uplatňování daně z přidané hodnoty u služeb. Daně a právo v praxi*. Bratislava: Wolters Kluwer.
- EPP GROUP. (2017). Leaking VAT system must be fixed 2017. Retrieved 17.10.2018 from <https://www.eppgroup.eu/newsroom/news/leaking-vat-system-must-be-fixed>

- European Commission. (2014). *Taxation: Study confirms billions lost in VAT gap*. Retrieved 23.10.2018 from http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-1187_sk.htm
- European Commission. (2018). *Vat Gap*. Retrieved 23.10.2018 from https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/tax-cooperation-control/vat-gap_en
- Financial Administration Slovak Republic. (2018). *Annual Reports 2017*. Retrieved 15.10.2018 from <https://www.financnasprava.sk/sk/financna-sprava/vyroczne-spravy>
- FINSTAT S.R.O. (2018). *Finstat database*. Retrieved 20.10.2018 from <https://finstat.sk/>
- Holubová, O. (2006). *Kolotočové podvody (Carousel Frauds). Daně a právo v praxi*. Bratislava: Wolters Kluwer.
- Nerudová, D. (2014). *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. Praha: Wolters Kluwer.
- Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States: 2017 Final Report* (2017). TAXUD/2015/CC/131. Retrieved 15.10.2018 from https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/study_and_reports_on_the_vat_gap_2017.pdf
- Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States: 2018 Final Report* (2018). Retrieved 20.10.2018 from https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/2018_vat_gap_report_en.pdf
- Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States. Final Report* (2013). TAXUD/2012/DE/316. Retrieved 15.10.2018 from https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/vat-gap.pdf
- Zákon Č. 222/2004 Z. Z. o dani z pridanej hodnoty. Retrieved 20.10.2018 from <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2004/222/20180101>

Andrzej Pestkowski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.155>

Open Access, CC BY-NC-ND 4.0

Zróźnicowanie poziomu wolności handlowej w państwach członkowskich UE jako efekt krajowych regulacji działalności gospodarczej

Abstrakt

Pomimo występowania od wielu lat wspólnoty gospodarczej jaką jest Unia Europejska, a co za tym idzie, wspólnych ram oraz regulacji dotyczących handlu, w istocie mamy do czynienia ze zróźnicowaniem poziomu wolności handlowej pomiędzy poszczególnymi krajami UE.

Wspólna polityka handlowa oraz liberalizacja handlu nie została zaimplementowana w tym samym stopniu we wszystkich krajach, pomimo iż jest to jeden z głównych celów Unii Europejskiej od czasów podpisania Traktatu z Maastricht. Możliwości ustawodawcze poszczególnych członków UE pozwalają na ograniczanie wolności w gospodarowaniu, w tym również w handlu. Artykuł ma na celu przybliżenie tych niuansów wraz z określeniem możliwych przyczyn oraz skutków występowania takiego stanu. Metody rozwiązania problemu skupione są wokół analizy danych wtórnych, w tym zwłaszcza pochodzących z opracowań i dokumentów organów UE. Zastosowano również krytykę piśmiennictwa oraz badanie jakościowe prezentujące poziom wolności handlowej we wszystkich krajach UE.

W konkluzji stwierdzono przede wszystkim, iż występowanie wysokich różnic pomiędzy krajami UE w poziomie podatku VAT, kwoty wolnej od ocenia oraz podatków dochodowych wzmacnia nierówności w swobodzie handlowej przedsiębiorców w ramach wspólnoty. Ponadto, w poszczególnych krajach UE zaimplementowano szereg różnych od siebie nakazów i zakazów w handlu, które to zmniejszają wolność gospodarczą w wybranych sferach gospodarki. Nierówności w opodatkowaniu wraz z krajowymi zakazami dotyczącymi handlu mogą powodować efekt odwrotny od zamierzonego przez Unię Europejską – oddalanie się krajów pod względem wolności handlowej. Nowym spojrzeniem na problem jest wskazanie nie tylko czynników makroekonomicznych, takich jak różnice w opodatkowaniu, ale i również czynników o charakterze mikroekonomicznym. Przykładem takowych jest ustanowienie w roku 2018 przez polski rząd częściowego zakazu handlu w niedziele, czy też umożliwienie samorządom wprowadzenia ograniczeń w sprzedaży napojów alkoholowych w określonych godzinach. Mnogość tego typu regulacji krajowych, a nawet regionalnych, może istotnie zróźnicować poziom wolności handlowej w ramach całej Wspólnoty UE.

Słowa kluczowe: wolność handlu; regulacje handlu; obciążenia fiskalne; systemy podatkowe.

Free trade differentiation between European Union countries as a result of national regulations on economic activity

Abstract

Despite the long existence of economic community that is the European Union, and consequently the common trade regulations in fact we could observe the free trade differentiation between European Union countries. Common commercial policy and trade liberalization have not been implemented to the same level in all countries, despite being one of the main objectives of the European Union since the Maastricht Treaty. The legislative possibilities of individual EU members allow to limit an economic freedom, including trade freedom. This article aims to discuss these nuances and identify possible causes and effects of such a state. The methods of solving the problem are focused on the analysis of secondary data, which comes mainly from studies and documents of EU bodies. Literature criticism and qualitative research showing the level of commercial freedom in all EU countries were also used. In conclusion, it was stated that the existence of high discrepancies between EU countries in the level of VAT, the duty-free allowance and tax allowance, increases the inequality in the commercial freedom of entrepreneurs within the community. In addition, different orders and prohibitions on trade have been implemented in individual EU countries, which reduce economic freedom in selected areas of the economy. Inequalities in taxation, together with national trade bans, may have the opposite effect to the one intended by the European Union – mostly deflection of the countries in terms of commercial freedom. A new perspective at the problem is proposed by indicating not only macroeconomic factors, such as differences in taxation, but also factors of a microeconomic nature. The examples of that microeconomic sphere provided in this presentation are the partial ban on Sunday trading introduced by the Polish government in 2018, and also allowing municipalities to make the restrictions on the sales of alcoholic beverages at certain hours. A multitude of such national or even regional regulations may significantly differentiate the level of economic freedom within the entire EU Community.

Keywords: free trade; trade restrictions; fiscal burden; tax systems.

JEL: E26, H26, K34, K42.

Wstęp

Zdecydowana większość autorów traktująca o wolności handlu skupia się w swych badaniach nad zagadnieniami związanymi z wpływem występowania stref wolnego handlu (*free trade area*, FTA) na realny przepływ towarów pomiędzy tymi krajami. Na podstawie analizy zmian tegoż przepływu formułowane są najczęściej wnioski mówiące o tym, iż po wprowadzeniu FTA zwiększył się w jego ramach ogólny poziom wolności handlowej. Kwestie te poruszają m.in. E. Helpman i noblista P. Krugman w swojej wspólnej pracy na temat handlu i konkurencji międzynarodowej (Helpman i Krugman, 2002). Natomiast, prekursorami badań nad korzyściami z handlu międzynarodowego byli tacy wybitni ekonomiści, jak D. Ricardo w pracach nad przewagą komparatywną (Ricardo, 1817), A. Marshall rozprawiając nad problemem protekcjonizmu (Bharadwaj, 1989), czy A. Smith traktujący o bogactwie narodów (Smith, 1776). Przełomowymi pracami dla współczesnej ekonomii były jednak te autorstwa E. Heckschera, B. Ohlina i P. Samuelsona, którym łącznie przypisuje się autorstwo teorii handlu międzynarodowego oraz obfitości zasobów, zwanego modelem H-O-S (Bergstrand, 1990). W badaniach nad korzyściami z FTA specjalizowali się również G. Haberler i J. Viner, którzy przez wiele lat spierali się w kwestii równania *gravity equation* (Haberler, 1936; Viner, 1937).

Jednakże we wszystkich tych opracowaniach, z uwagi na fakt istnienia klauzuli *ceteris paribus*, niepodejmowane były czynniki, które mogłyby istotnie zaburzyć takowy model, w dowolną stronę – *in minus*, bądź *in plus* dla wolnego handlu (Caporale, Rault i Sova, 2009). Mowa tutaj na przykład o tytułowych dla tego artykułu regulacjach krajowych poszczególnych członków danego porozumienia. W modelach ekonometrycznych przyjmowane są uproszczone zmienne, wedle których państwa należące do jakiegoś porozumienia o wolnym handlu, bądź też innej formy integracji międzynarodowej, nabywają automatycznie identyczny poziom wolnego handlu (Martínez-Zarzoso i Nowak-Lehmann, 2003; Raileanu-Szeles, 2013). Choć bezsprzecznie, poziom wolności handlowej w ramach dużych porozumień jest większy, aniżeli przed jego wprowadzeniem, to czy aby na pewno jest taki sam dla każdego kraju uczestniczącego? Poddanie analizie zmiennej krajowych regulacji, pomijanej w głównych modelach, może częściowo wyjaśnić ten problem. Motywacją do analizy akurat tego czynnika było spostrzeżenie przez autora możliwej sprzeczności pomiędzy wartościami założycielskimi Unii Europejskiej, a praktyką gospodarczą, w której to operują przedsiębiorcy z różnych krajów.

Jedną z głównych tez, będącą podstawą do stworzenia Unii Europejskiej, jest wprowadzenie już w 1993 roku poprzez Traktat z Maastricht założenia o ujednoliceniu gospodarek

narodowych w takim stopniu, aby warunki handlowe były identyczne dla każdego kraju członkowskiego (Bungenberg, Krajewski, Tams, Terhechte i Ziegler, 2017, s. 63-72). Celem autora niniejszego artykułu jest natomiast wskazanie, iż w wyniku różnorodności regulacji w poszczególnych krajach członkowskich takich porozumień (w tym wypadku Unii Europejskiej), mamy do czynienia z brakiem równości w wolności handlowej dla każdego kraju z osobna. Stąd też, błędem w badaniach nad wolnym handlem jest przyjmowanie, iż określone ramy funkcjonowania Unii Europejskiej determinują z automatu identyczne warunki do handlu dla przedsiębiorców pochodzących z dowolnego państwa UE.

Wolność handlu i jej determinanty

Chcąc określić, w jakim stopniu mamy do czynienia ze zróżnicowaniem poziomu wolności handlowej w Unii Europejskiej, należy najpierw wskazać jak można go szacować oraz jakie są jego determinanty. Podstawowym sposobem na oszacowanie wolności handlowej w danym kraju jest ustalenie polityki państwa względem jednego z dwóch skrajnych pojęć: protekcyjizmu lub liberalizacji handlu. Kraje stosujące politykę protekcyjnistyczną cechują się m.in.: ustalaniem wysokich cł na towary importowane, ograniczaniem handlu produktów zagranicznych, utrudnianiem działalności przedsiębiorstw zagranicznych czy faworyzowaniem (np. poprzez dotacje) produktów krajowych. Z drugiej strony, kraje zliberalizowane handlowo cechuje: przynależność do organizacji integracyjnych (np. UE, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, EAEU), zredukowane, bądź zniesione cła na produkty importowane, zliberalizowany dostęp do prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty zagraniczne, ułatwienie inwestycji zagranicznych, ustalenie wspólnych norm i przepisów z innymi krajami (Rynarzewski i Zielińska-Głębocka, 2008, s. 261-281).

Natomiast to, czy dany kraj posiada wysoki poziom wolności handlowej, zależy nie tylko od stopnia zliberalizowania działalności handlowej. Poziom ten determinują również czynniki z zakresu polityki gospodarczej. Wszystkie państwa, które posiadają waluty o wysokiej płynności, czyli będące przedmiotem nieustannej wymiany na rynkach walutowych, będą posiadały wyższy poziom wolności handlowej (Barcz, Kawecka-Wyrzykowska i Michałowska-Gorywoda, 2007, s. 162-168). Przyczynami takiego stanu są przede wszystkim niższe koszty transakcji handlowych oraz niższy poziom ryzyka prowadzenia handlu. Czynniki ten przyczynia się najbardziej do zwiększenia wolności handlowej w krajach będących członkami Unii Walutowych i tym podobnym. Przykładem jest oczywiście Strefa Euro będąca

częścią Unii Europejskiej, ale i również waluta dolara amerykańskiego, która jest oficjalnym środkiem płatniczym również w innych krajach, aniżeli tylko w Stanach Zjednoczonych.

Oprócz determinantów walutowych, o zróżnicowanym poziomie wolności handlowej będziemy mówili również wtedy, gdy kraje znajdują się w różnym stadium cyklu koniunkturalnego. Każda faza cyklu cechuje się innymi „typowymi” wartościami wskaźników makroekonomicznych. Dlatego też, kraje pogrążone w recesji, a nawet doświadczające spowolnienia gospodarczego, mogą borykać się z wysoką inflacją, deficytem publicznym, wysoką stopą procentową, spowolnieniem inwestycji. Każdy z tych czynników wpływa pośrednio, bądź bezpośrednio, na politykę handlową, która ma za zadanie kształtować pożądaną bilans handlowy kraju. W warunkach recesji bilans ten zazwyczaj przyjmuje wartość dodatnią, a więc przedsiębiorcy krajowi zaczynają eksportować więcej, aniżeli wynosiła suma importu. W związku z taką sytuacją, państwa będące partnerami handlowymi mogą reagować w ramach polityki handlowej nałożeniem ceł na kraj, który nadmiernie eksportuje dany towar, chcąc utrzymać optymalny poziom produkcji. Również politycy państwa dotkniętego recesją mogą sztucznie zawyżać ceny wewnętrzne hamując tym samym masowy eksport do innych krajów. Podobną nierównowagę, a tym samym możliwą zmianę w wolności handlowej, może wywołać także gwałtowne ożywienie gospodarki krajowej i bardzo wysoka wydajność produkcji. Silny popyt krajowy na dane produkty (najczęściej przemysłowe) determinuje gwałtowne zwiększenie importu. Tym samym, reakcją polityki handlowej jest często nałożenie ceł na import niektórych towarów, w celu interwencji na rynkach krajowych i próby obniżenia cen tychże towarów (Krugman i Wells, 2012, s. 342-374).

Dotychczasowe teoretyczne rozważania na temat możliwych ingerencji państwa w wolność handlową poprzez politykę handlową wskazują na dalszy problem, o którym traktuje niniejszy artykuł. Otóż, w ramach dyskrecyjnej polityki państw leżą również decyzje ustawodawcze o polityce fiskalnej, czy też szczegółowych przepisach handlu. Są to kolejne czynniki determinujące wolność handlową w danym kraju, mające bezpośrednie przełożenie na: ceny produktów, możliwość ich sprzedawania (ograniczenia, koncesje, licencje), jak i możliwość użytkowania (ograniczenia czasowe, ilościowe).

Polityka fiskalna państw członkowskich UE a wolność handlu

Unia Europejska w swych założeniach jest najbardziej rozwiniętym tworem integracji gospodarczej, jaki dotychczas powstał w historii świata. Po przejściu przez etapy strefy wolnego handlu (*free trade area*) i unii celnej (*customs union*), obecnie zaimplementowano w jej ramach rozwiązania znane dla wspólnego rynku (*common market*) oraz unii gospodarczej (*economic union*). Ideą końcową UE jest natomiast powstanie tworu pełnej integracji gospodarczej (*total economic integration*) (Barcz, Kawecka-Wyrzykowska i Michałowska-Gorywoda, 2007, s. 26-34).

W związku z tak szerokim zakresem integracji, jaki na przestrzeni lat dokonał się w ramach instytucji UE, należy poddać pod ocenę realizację postulatów wspólnego rynku UE mogących mieć wpływ na wolność handlu wewnątrz niej. Jednym z nich jest dążenie UE do ujednolicenia systemów podatkowych we wszystkich krajach należących do wspólnoty. To postulat mający ogromne znaczenie dla powodzenia dalszych procesów integracyjnych we wspólnocie. Jest on również niezmiernie ważny w kontekście handlu międzynarodowego, gdyż wspólne stawki podatkowe oraz zasady ich naliczania są jedynym gwarantem równego poziomu wolności handlowej i dostępu do niej dla przedsiębiorców z każdego państwa UE (European Commission, 2018). W tabeli 1 przedstawiono wspomniane wyżej wybrane wielkości i poziomy obciążen fiskalnych w państwach UE-28.

Na podstawie poniższych danych należy stwierdzić przede wszystkim, iż:

- a) w grupie 28 państw członkowskich UE nie występują żadne państwa, które są chociaż zbliżone do siebie pod względem systemów podatkowych;
- b) zróżnicowanie stawek podatków VAT, CIT i PIT, mierzone współczynnikiem zmienności, wynosi od 11,5% do aż 31%;
- c) zróżnicowanie limitów kwotowych od naliczenia podatku osiąga wartość współczynnika zmienności od 88% do 132%;
- d) z punktu widzenia analizy wolności handlowej kluczowym wnioskiem jest wskazanie, iż roczne limity przychodów, od których naliczany jest VAT w transakcjach krajowych, jak i zagranicznych (sprzedaży wysyłkowej) waha się w granicach od 3 941€ do 102 500€, osiągając tym samym miarę rozstępu danych 98 559. Odchylenie standardowe tej zmiennej osiąga wartość 32 450€, co tylko potwierdza wysokie (kwotowe) zróżnicowanie.

Tabela 1. Wybrane wielkości i poziomy obciążeń fiskalnych w państwach UE-28

Państwo	Wysokość stawek VAT (w %) ¹	Limit sprzedaży wysyłkowej VAT 0% (w EUR) ²	Próg zwolnienia z VAT (w EUR) ³	Kwota wolna PIT (w EUR) ⁴	Zabezpieczenie socjalne (w %) ⁵
Belgia	6/12/21	11 200	5 580	11 000	13,1/35,0
Bułgaria	9/20	10 226	25 565	b.d.	12,9/17,9
Czechy	15/21	13 318	40 851	919	11,0/34,0
Dania	25	10 730	6 707	6 249	n/d
Niemcy	7/19	100 000	17 500	8 130	20,5/19,3
Estonia	9/20	10 226	15 978	1 728	1,6/33,8
Grecja	6,5/13/23	10 000	10 000	5 000	15,5/24,6
Hiszpania	4/10/21	10 000	b.d.	17 707	6,4/29,9
Francja	2,1/5,5/10/20	100 000	81 500	5 963	18,0/45,0
Chorwacja	25	12 500	12 500	3 464	20,0/17,2
Irlandia	4,8/9/13,5/23	41 000	75 000	16 500	4,0/10,75
Włochy	4/10/22	10 000	30 000	4 800	10,5/30,0
Cypr	5/9/19	10 251	15 600	19 500	7,8/11,5
Łotwa	12/21	10 137	49 659	851	10,5/23,6
Litwa	5/9/21	9 932	28 692	166	10,0/31,0
Luksemburg	3/6/12/15	100 000	10 000	11 265	12,5/15,3
Węgry	5/18/27	9 164	18 328	b.d.	18,5/28,5
Malta	5/7/18	b.d.	35 000	11 900	10,0/10,0
Holandia	6/21	10 000	b.d.	2 103	28,2/18,1
Austria	10/12/20	11 000	35 000	11 000	18,1/21,6
Polska	5/8/23	12 592	37 774	730	13,7/20,7
Portugalia	6/13/23	10 000	12 500	4 104	11,0/23,8
Rumunia	5/9/24	8 071	28 249	676	16,5/23,5
Słowenia	9,5/22	10 000	25 000	6 519	22,1/16,1
Słowacja	10/20	3 941	49 760	19 458	13,4/35,2
Finlandia	10/14/24	10 000	8 500	16 100	8,5/23,2
Szwecja	6/12/25	10 190	b.d.	2 017	7,0/31,4
Wielka Brytania	5/20	102 500	102 500	13 359	2,0/13,8

¹ w zależności od podstawy opodatkowania istnieją stawki zredukowane, obniżone, przejściowe, lub podstawowe;

² suma rocznych przychodów przedsiębiorstwa, po osiągnięciu której każda kolejna dostawa podlegać będzie opodatkowaniu w państwie realizacji sprzedaży (stan na 01.07.2014 roku, przeliczony według kursów z 01.07.2014 roku);

³ suma rocznych przychodów danej spółki, poniżej której nie ma ona obowiązku rozliczania podatku VAT od sprzedanych towarów;

⁴ stan na 21.03.2014 roku, przeliczony według kursów z 21.03.2014 roku;

⁵ pierwsza liczba oznacza przeciętny, procentowy poziom obciążenia płacy brutto po stronie pracownika, druga natomiast, procentowy poziom obciążenia płacy brutto po stronie pracodawcy.

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

W związku z powyższymi danymi nasuwa się pytanie, czy państwa skupione w ramach Unii Europejskiej, oprócz stosowania wspólnej polityki celnej wobec państw trzecich (spoza Unii), realizują politykę wspólnych ram do gospodarowania oraz wymiany handlowej? Występowanie tak wysokiej zmienności każdej z przedstawionych prób pozwala wysnuć wnioski, iż tak nie jest. Przedsiębiorcy z krajów UE nie mają równego dostępu do prowadzenia działalności, w tym również handlowej, ponieważ warunki fiskalne diametralnie różnią się w ramach wspólnoty.

Biorąc pod lupę nawet tak podstawową charakterystykę jak maksymalna stawka VAT we wszystkich państwach członkowskich UE możemy odnotować, iż waha się ona w przedziale od 15% do 27%. Oznacza to, iż identyczne produkty sprowadzone z tej samej destynacji zagranicznej, będą miały naliczoną w dokumentach importowych stawkę VAT nawet o 12 punktów procentowych różniącą się od siebie. Różnica ta jest przenoszona wprost na ceny produktów importowanych wewnątrz danego kraju, ale i również w ramach wspólnoty. Tym samym, istnieje nierówność wolności handlowej pomiędzy tymi krajami, gdyż przedsiębiorcy z kraju o stawce 15% mają znaczącą przewagę cenową nad tymi działającymi w kraju o stawce 27%. Możemy zatem spodziewać się występowania arbitrażów cenowych, tudzież kreowania centrów importowych wewnątrz wspólnoty w krajach o niższej stawce podatku VAT, co nie jest czynnością naturalną dla podmiotów działających w zliberalizowanej gospodarce, gdyż wynika jedynie z oportunistycznego podatkowego. Taka sama zależność występuje w przypadku innych wartości podatków, jak chociażby próg zwolnienia z podatku VAT, pozwalający na osiągnięcie wyższych obrotów handlowych bez obciążenia dodatkowym podatkiem.

Wybrane instrumenty polityki handlowej w krajach UE – badanie własne

Finalnym spojrzeniem na problem zróżnicowania poziomu wolności handlowej jest analiza przeprowadzonego przez autora badania własnego na próbie selektywnej opartej o dane wtórne. Na podstawie tych danych (tabela 2) opracowano następnie macierz liczbową (tabela 3) reprezentującą oceny punktowe dla zaprezentowanych cech.

Celem badania jest odpowiedź na pytanie: czy regulacje handlowe, leżące w gestii ustawodawczej poszczególnych krajów, mogą przyczyniać się do dalszego zróżnicowania poziomu wolności handlowej pomiędzy członkami Unii Europejskiej?

Tabela 2. Wartości cech branych pod uwagę podczas oceny zróżnicowania poziomu wolności handlowej w wybranych krajach Unii Europejskiej

Zmienna regulacji	Kraj występowania				
	Polska	Niemcy	Francja	Wielka Brytania	Węgry
Liczba dni potrzebna do utworzenia przedsiębiorstwa	37	10,5	3,5	4,5	7
Średnia liczba godzin oczekiwania przesyłek masowych na granicy celnej	0	36	0	24	0
Zakazy handlu w niedziele i święta	średnie restrykcje	wysokie restrykcje	średnie restrykcje	średnie restrykcje	brak
Ograniczenia sprzedaży i konsumpcji alkoholu	wysokie restrykcje	niskie restrykcje	średnie restrykcje	wysokie restrykcje	średnie restrykcje
Zakazy dla ruchu samochodów ciężarowych	średnie restrykcje	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje	brak	wysokie restrykcje
Zakazy związane z silnikami diesla	brak	wysokie restrykcje	średnie restrykcje	średnie restrykcje	brak
Handel marihuaną medyczną	średnie restrykcje	niskie restrykcje	średnie restrykcje	niskie restrykcje	średnie restrykcje
Hodowla oraz handel zwierzętami	wysokie restrykcje	średnie restrykcje	średnie restrykcje	wysokie restrykcje	średnie restrykcje
Handel bronią palną	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje

Źródło: opracowanie własne na podstawie (European Commission, 2010; European Commission, 2018; Polityka.pl, 2018; PwC, 2016; The Independent, 2018).

Metodologia przeprowadzonego badania zakładała na wstępie wybranie 9 zmiennych będących odzwierciedleniem zarówno aspektów legislacyjnych handlu produktami, jak i wskaźników szacujących łatwość prowadzenia przedsiębiorstwa handlowego. Następnie posłużono się wartościami ilościowymi (np. liczba dni, liczba godzin) i jakościowymi według przyjętego schematu: brak restrykcji – niskie restrykcje – średnie restrykcje – wysokie restrykcje. Schemat ten pozwala na oszacowanie stopnia, w jakim wybrane państwa wprowadziły restrykcje dla handlu oraz użytkowania poszczególnych towarów. Do oceny wspomnianej wysokości wzięto niejednokrotnie szereg wielu czynników, których poziom porównano pomiędzy krajami tak, aby wyszczególnić tzw. lidera, miejsca *ex aequo*, lub kolejne pozycje. Ostatnim etapem badania była zamiana wartości ilościowych i jakościowych na ujednoliconą miarę mogącą przyjmować wartości: 0; 0,5; 1, gdzie:

a) 0 odpowiada „brak restrykcji” i/lub „niskie restrykcje”;

b) 0,5 odpowiada „średnie restrykcje”;

c) 1 odpowiada „wysokie restrykcje”.

Efektem finalnym ujednoliconej miary jest ich suma dla wszystkich 9 zmiennych, przedstawiona w ostatnim wierszu tabeli 3. Ogólna interpretacja tej miary to: czym niższa (wyższa) jej wartość, tym zastosowano niższe (wyższe) restrykcje handlowe w danym kraju oraz niższa (wyższa) wolność w prowadzeniu działalności handlowej.

Tabela 3. Macierz liczbowa przedstawiająca oceny punktowe dla wartości cech branych pod uwagę podczas oceny zróżnicowania poziomu wolności handlowej w wybranych krajach Unii Europejskiej

Zmienna regulacji	Kraj występowania				
	Polska	Niemcy	Francja	Wielka Brytania	Węgry
Liczba dni potrzebna do utworzenia przedsiębiorstwa	1,0	0,5	0,0	0,0	0,5
Średnia liczba godzin oczekiwania przesyłek masowych na granicy celnej	0,0	1,0	0,0	1,0	0,0
Zakazy handlu w niedziele i święta	0,5	1,0	0,5	0,5	0,0
Ograniczenia sprzedaży i konsumpcji alkoholu	1,0	0,0	0,5	1,0	0,5
Zakazy dla ruchu samochodów ciężarowych	0,5	1,0	1,0	0,0	1,0
Zakazy związane z silnikami diesla	0,0	1,0	0,5	0,5	0,0
Handel marihuaną medyczną	0,5	0,0	0,5	0,0	0,5
Hodowla oraz handel zwierzętami	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5
Handel bronią palną	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
SUMA	5,5	6,0	4,5	5,0	4,0

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie cechy wzięte do badania należą do zbioru o silnym znaczeniu dla polityki społecznej państw. Równocześnie, są przedmiotem analizy handlu i korzyści z jego liberalizacji, np. w przypadku takich produktów jak medyczna marihuana, broń palna, czy alkohol. Celem autora nie jest jednak ocena celowości, bądź też moralności, tego typu restrykcji, a jedynie wskazanie specyficznych (mikroekonomicznych) zależności różnicujących poziom wolności handlowej w wybranych krajach UE. Przyjęta metodologia badania pozwala na jednoznaczne określenie, czy podane przykłady regulacji handlu, a także zaprezentowane wskaźniki, znacząco różnią się pomiędzy sobą w wybranych krajach Unii Europejskiej. Ta informacja natomiast pozwala na dalsze kreowanie wniosków dotyczących zróżnicowania poziomu wolności handlowej w ramach Unii Europejskiej:

- a) rozstęp sumy ocen punktowych dla wybranych krajów wynosi 2, przy średniej arytmetycznej 5; odchylenie standardowe przyjmuje wartość 0,79;
- b) poprzez przekształcenie cech jakościowych na ujednoliconą miarę ilościową uzyskano wynik współczynnika zmienności 15,81%, co rozpatruje się jako zmienność istotną;
- c) tylko 1 z 9 cech wybranych do badania charakteryzuje się pełną zgodnością pod względem poziomu tejże regulacji, a jest nią handel bronią palną; wszystkie inne restrykcje oraz wskaźniki, przyjmowały różne wartości dla 5 wybranych krajów.

Przedstawiona powyżej podstawowa analiza czynnikowa pozwala stwierdzić przede wszystkim, iż zmienność tych samych regulacji i wskaźników pomiędzy wybranymi krajami UE, jest statystycznie istotna i potwierdza zaprezentowane w poprzednich rozdziałach wnioski częściowe o możliwym zróżnicowaniu poziomu wolności handlowej, jako skutek tychże.

Podsumowanie

W toku powyższych rozważań autor poszukiwał odpowiedzi na trzy pytania związane z poziomem wolności handlowej w krajach członkowskich Unii Europejskiej. Pierwsze z nich odnosiło się do głównego celu artykułu, a mianowicie do wykazanie istotnych różnic w tym poziomie, pomiędzy poszczególnymi państwami UE. Jest to ważny problem badawczy z punktu widzenia teorii handlu międzynarodowego, gdyż wskazuje na możliwe rozbieżności pomiędzy oficjalną polityką Unii Europejskiej, a praktyką gospodarczą. Na podstawie trzech sekcji deliberacji, na gruncie teorii makroekonomii i polityki gospodarczej, przy pomocy badań nad zróżnicowaniem fiskalnym w UE oraz poprzez badanie własne, udzielono odpowiedzi pozytywnej. Oznacza to, że występują istotne różnice w poziomie wolności handlowej w Unii Europejskiej, a bezpośrednią przyczyną mogą być regulacje krajowe w państwach należących do Unii. Uwaga została skupiona na regulacjach związanych ze sferą handlową: sprzedaż produktów, ich użytkowaniem oraz możliwością prowadzenia działalności handlowej. Drugie pytanie uwypuklało problem stosowania przez kraje członkowskie UE norm oraz przepisów prawnych znanych wyłącznie we własnym porządku prawnym. Tym samym, wykazano, iż kraje członkowskie w stosunkowo niewielkim stopniu ujednoliciły takie sfery jak prawo podatkowe, czy prawo handlowe. Trzecim pytaniem była natomiast próba określenia, czy powyższy brak jedności w polityce państw może być przyczyną występowania różnic w poziomie wolności handlowej pomiędzy nimi. W ocenie autora może być to jeden z istotnych czynników różnicujących, ale prawdopodobnie nie jedyny. Dobrą praktyką w przyszłych badaniach nad tym zagadnieniem mogłaby być większa precyzja odpowiedzi poprzez

zwiększenie próby zmiennych, które poddane analizie wykazałyby szereg innych czynników determinujących różnicowanie poziomu wolności handlowej. Istotną pomocą dla kolejnych badaczy może być zwłaszcza przeprowadzenie badania nad regulacjami krajowymi nie tylko w wybranych państwach UE, ale i w całej grupie 28 członków, przy użyciu wszelkich możliwych do ustalenia regulacji.

Bibliografia

- Barcz, J., Kawecka-Wyrzykowska E. i Michałowska-Gorywoda K. (2007). *Integracja europejska*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Bergstrand, J. H. (1990). The Heckscher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade. *The Economic Journal*, 403, no. 100, s. 1216-1229.
- Bharadwaj, K. (1989). *Themes in Value and Distribution: classical theory reappraised*. London: Oxford University Press.
- Bungenberg, M., Krajewski, M., Tams, C. J., Terhechte, J. P. i Ziegler, A. R. (Eds.) (2017). *European Yearbook of International Economic Law 2017*. New York: Springer.
- Caporale, G. M., Rault C. i Sova, R. (2009). On the bilateral trade effects of free trade agreements between the EU-15 and the CEEC-4 countries. *Review of World Economics*, vol. 145, nr 2, s. 189–206.
- European Commission. (2010). *Wildlife trade regulations in the European Union: an introduction to CITES and its implementation in the European Union*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi:10.2779/21758
- European Comission (2018). *Import into the EU*, Pobrane 29.11.2018 z <http://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/>
- Haberler, G. (1936). *Selected essays of Gottfried Haberler*. Cambridge: MIT Press.
- Helpman, E. i Krugman, P. R. (2002). *Market structure and foreign trade: increasing returns, imperfect competition, and the international economy*, 8. print ed. Cambridge: MIT Press.
- European Commission. (2010). *Wildlife trade regulations in the European Union: an introduction to CITES and its implementation in the European Union*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi:10.2779/21758
- Krugman, P. R. i Wells, R. (2012). *Makroekonomia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Martínez-Zarzoso, I. i Nowak-Lehmann, F. (2003). Augmented Gravity Model: An Empirical Application to Mercosur-European Union Trade Flows. *Journal of Applied Economics*, vol. 6, no. 2, s. 291-316.
- Pestkowski, A. (2016). *Zróżnicowanie obciążeń fiskalnych pomiędzy państwami Unii Europejskiej jako źródło oportunistów, pokusy nadużycia i nieproduktywnej przedsiębiorczości*. W: I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom VI (s. 113-127). Toruń: Instytut Badań Gospodarczych i Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Oddział Toruń.
- Polityka.pl (2018). *Gdzie w Europie medyczna marihuana jest legalna?* Pobrane 29.11.2018 z: <https://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/nauka/1752662,1,gdzie-w-europie-medyczna-marihuana-jest-legalna.read>
- Przepisy dotyczące produktów i specyfikacje. Pobrane 29.11.2018 z https://europa.eu/youreurope/business/product/product-rules-specifications/index_pl.htm
- PwC. (2016). *Skutki zakazu handlu w niedzielę dla centrów handlowych i całej branży*. Pobrane 29.11.2018 z <https://prch.org.pl/pl/public-affairs/104-handel-w-niedziele/124-raport-pwc-analiza-skutkow-wprowadzenia-zakazu-handlu-w-niedziele>
- Raileanu-Szeles, M. (2013). *Re-examining EU policies from a global perspective scenarios for future developments*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Ricardo, D. (2015). *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rynarzewski, T. i Zielińska-Głębocka, A. (2008). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze: teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, A. (1776). *The wealth of nations: books I-III*. Reprinted ed. London: Penguin Books.
- The Independent. (2018). *Diesel crisis deepens as Western Europe sending hundreds of thousands of banned dirty diesel cars to Poland*. Pobrane 29.11.2018 z <https://www.independent.co.uk/news/world/politics/diesel-cars-europe-germany-poland-air-pollution-dieselgate-motoring-a8591641.html>
- Viner, J. (1937). *Studies in the theory of international trade*. Reprinted ed. New York: Kelley.