

*Załącznik nr 3 do wniosku o przeprowadzenie postępowania w sprawie nadania stopnia
doktora habilitowanego*

AUTOREFERAT

dr Elżbieta Bombińska
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Katedra Handlu Zagranicznego

Kraków 2021

SPIS TREŚCI

1. Imię i nazwisko.....	3
2. Posiadane dyplomy i stopnie naukowe	3
3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych lub artystycznych.....	3
4. Omówienie osiągnięcia naukowego, o którym mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce	4
4.1. Tytuł osiągnięcia naukowego	4
4.2. Uzasadnienie wyboru problematyki badawczej.....	4
4.3. Cele, hipotezy i metody badawcze.....	8
4.4. Struktura monografii.....	10
4.5. Wyniki badań i dyskusja.....	12
4.6. Wkład w rozwój dyscypliny	31
4.7. Spis literatury wykorzystanej w punkcie 4.....	33
5. Informacja o wykazywaniu się istotną aktywnością naukową realizowaną w więcej niż jednej uczelni lub instytucji naukowej, w szczególności zagranicznej.	34
5.1. Obszary prowadzonych badań naukowych.....	34
5.2. Dorobek publikacyjny – syntetyczna charakterystyka.....	41
5.3. Inne formy aktywności badawczo-naukowej.....	42
6. Informacja o osiągnięciach dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzujących naukę lub sztukę.....	44

1. Imię i nazwisko

Elżbieta Bombińska

2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe:

Doktor nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii, czerwiec 2001

Miejsce uzyskania: Akademia Ekonomiczna w Krakowie (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie), Wydział Ekonomii

Tytuł rozprawy: *Zdolność konkurencyjna gospodarki Polski w okresie transformacji systemowej na tle Czech i Węgier*

Promotor: Prof. AE dr hab. Bogumiła Szopa (AE w Krakowie)

Recenzenci: Prof. dr hab. Józef Misala (SGH w Warszawie)

Prof. dr hab. Stanisław Lis (AE w Krakowie)

Magister ekonomii, w zakresie ekonomiki i organizacji handlu zagranicznego, specjalność międzynarodowe stosunki gospodarcze, październik 1992

Miejsce uzyskania: Akademia Ekonomiczna w Krakowie (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie), Wydział Ekonomii

Tytuł pracy: *Funkcjonowanie eksportu na przykładzie działalności Przedsiębiorstwa Eksportu Wewnętrzznego PEWEX w latach 1989 – 1991*

Promotor: Dr Klemens Budzowski

3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa (wcześniej Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych), Katedra Handlu Zagranicznego; zajmowane stanowiska:

- adiunkt [1.10.2001 – kontynuacja]

- asystent [1.10.1993 – 30.09.2001]

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego (wcześniej Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego); zajmowane stanowiska:

- wykładowca [1.10.2001 – 30.09.2007]

Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie; zajmowane stanowiska:

- wykładowca [1.10.2005 – 30.09.2016]

4. Omówienie osiągnięcia naukowego, o którym mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce

4.1. Tytuł osiągnięcia naukowego

Bombińska E. (2021), *Modele świadczenia usług w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków (ISBN 978-83-7252-853-7).

Recenzenci wydawniczy:

Prof. dr hab. Elżbieta Czarny (SGH w Warszawie)

Prof. dr hab. Barbara Jankowska (UE w Poznaniu)

Moje główne osiągnięcie naukowe stanowi wskazana wyżej monografia naukowa, wydana przez Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Do charakterystyki zgłaszanego osiągnięcia zostały wykorzystane w dużym stopniu wybrane fragmenty wymienionej pracy.

4.2. Uzasadnienie wyboru problematyki badawczej

Jedną z tendencji rozwojowych współczesnego handlu światowego jest intensyfikacja wymiany usług i systematyczny wzrost jej znaczenia jako formy międzynarodowej współpracy gospodarczej. Przejawem tych zmian jest obserwowana w skali świata i poszczególnych krajów wyższa dynamika obrotów usługowych w porównaniu z wymianą towarową; od 1995 r., w którym weszły w życie postanowienia Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (*General Agreement on Trade in Services - GATS*), do roku 2020 wartość światowego handlu usługami wzrosła blisko pięciokrotnie, podczas gdy wolumen obrotów towarowych zwiększył się w tym samym okresie niespełna cztery razy [UNCTADstat 2021]. Pomimo wysokiej dynamiki wzrostu udział usług w międzynarodowej wymianie handlowej wciąż pozostaje na niskim poziomie; według statystyk bilansu płatniczego w 2020 r. generowały one niespełna 23% wartości światowych obrotów handlowych. Dominacja towarów w handlu światowym pozostaje w ewidentnej sprzeczności z rolą, jaką sektor usług odgrywa w gospodarkach poszczególnych państw i całej gospodarki światowej. Odpowiada on bowiem za ponad 2/3 światowego PKB i daje miejsca pracy ponad 56% zatrudnionych. Rozbieżność pomiędzy dominującym znaczeniem sektora usługowego w gospodarkach poszczególnych krajów a relatywnie niskim

udziałem usług w przepływach gospodarczych tych państw z zagranicą wzbudziła moje zainteresowanie i zrodziła pytanie o przyczyny takiego stanu rzeczy. Uznałam, że jedną z nich może być niedoszacowanie obrotów międzynarodowego handlu usługowego, które jest związane ze sposobem jego definiowania oraz wynikającą z przyjętej definicji metodyką pomiaru.

Czym jest międzynarodowy handel usługami? Warto przede wszystkim zauważyć, iż działalność usługowa przez bardzo długi czas była przedmiotem analiz prowadzonych wyłącznie w kontekście gospodarki krajowej. Panowało powszechne przekonanie o niehandlowym charakterze usług w wymiarze międzynarodowym, wynikającym m.in. z ograniczonej możliwości bezpośredniego kontaktu usługodawcy i usługobiorcy koniecznego podczas świadczenia usługi. Jeśli rozważano międzynarodowy handel usługami, to zazwyczaj w związku z wymianą towarów, której towarzyszyły usługi komplementarne (np. transportowe). Sposób postrzegania usług jako przedmiotu międzynarodowej wymiany handlowej zaczął się zasadniczo zmieniać dopiero w połowie lat 80. XX, m.in. pod wpływem dążenia do włączenia kwestii liberalizacji handlu usługami w zakres rokowań wielostronnych prowadzonych na forum Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT). Rozpoczęty wówczas ożywiony dyskurs naukowy, zmierzający do stworzenia odpowiednich ram teoretycznych, które miały stanowić punkt wyjścia przyszłych negocjacji zaowocował licznymi propozycjami definicji międzynarodowej wymiany usług. Duża część z nich, co istotne, wskazywała na zróżnicowanie sposobów świadczenia usług w skali międzynarodowej, łącząc je nie tylko z transgranicznym przepływem usług, lecz także z przemieszczaniem się czynników produkcji niezbędnych do ich świadczenia oraz migracją usługobiorców. Podobne podejście zostało również przyjęte w Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami. GATS, nie podając precyzyjnych definicji ani samej usługi, ani też międzynarodowego handlu usługami, wskazał na cztery modele świadczenia usług (*modes of supply*) w skali międzynarodowej (tabela 1).

W GATS przyjęto bardzo szeroki sposób ujmowania handlu usługami. Wykracza on poza tradycyjny sposób postrzegania handlu międzynarodowego, w którym transakcja wymiany – w tym przypadku usług - jest dokonywana między rezydentem i nierezydentem danego kraju i jako taka znajduje swoje odzwierciedlenie w statystykach bilansu płatniczego. W odróżnieniu od definicji handlu *sensu stricto*, interpretacja handlu usługami w GATS jest ujęciem *sensu largo*, w którym eksponowane są zróżnicowane formy świadczenia usług w wymianie międzynarodowej, nie zaś jej konsekwencje płatnicze.

Tabela 1. Modele świadczenia usług w handlu międzynarodowym wyróżnione w GATS

Model handlu	Charakterystyka modelu
Handel transgraniczny, M1	Usługa jest świadczona z terytorium jednego członka WTO na terytorium innego kraju członkowskiego. W tym modelu usługa przekracza granice, podczas gdy usługodawca i usługobiorca pozostają w swych krajach; sposób sprzedaży jest zatem zbliżony do sprzedaży towarów w handlu międzynarodowym.
Zagraniczna konsumpcja usług, M2	W tym modelu świadczenia usługa nie przekracza granicy; przekracza ją natomiast usługobiorca, który udaje się do państwa usługodawcy, dokonując w nim zakupu i konsumpcji usługi.
Obecność handlowa w kraju świadczenia usługi, M3	Usługa jest świadczona przez usługodawcę z jednego kraju członkowskiego przez obecność handlową na terytorium usługobiorcy - innego członka WTO. W tym modelu granicę przekracza kapitał produkcyjny, czynnik wytwórczy należący do usługodawcy, dzięki któremu dostarcza on swe usługi poprzez utworzone w kraju usługobiorcy filie, oddziały i przedstawicielstwa
Obecność osób fizycznych świadczących usługi, M4	Usługa, podobnie jak w M3, jest świadczona na terytorium kraju usługobiorcy, przy czym świadczenie to jest wykonywane przez osoby fizyczne udające się do tego kraju i wykonujące pracę w ramach samozatrudnienia, zatrudnienia czasowego lub delegowania pracowników

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Układ ogólny... 1998)

Zaproponowany w GATS sposób interpretacji międzynarodowego handlu usługami jest powszechnie akceptowany i przywoływany w większości publikacji naukowych poświęconych problematyce wymiany usług. Ich przegląd wskazuje jednak na występowanie istotnej luki badawczej: analizy obrotów handlu usługami w przekroju modeli świadczenia usług są rzadkością, w szczególności w odniesieniu do Polski. Może to dziwić, zważywszy iż od wejścia w życie postanowień Układu minęły już ponad dwie dekady. Ponadto obserwacja realnych procesów gospodarczych dowodzi, że w praktyce coraz więcej usług może być i jest dostarczanych z wykorzystaniem więcej niż jednego sposobu świadczenia usług. Dywersyfikacji stosowanych przez przedsiębiorstwa usługowe modeli świadczenia usług sprzyjają m.in.: postęp technologiczny, liberalizacja krajowych i międzynarodowych regulacji działalności usługowej oraz rozwój form umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw. Postęp technologiczny, zwłaszcza w obszarze komunikowania się za pośrednictwem Internetu, stworzył przede wszystkim możliwość *quasi* bezpośredniego kontaktu odległych od siebie geograficznie usługodawców i usługobiorców. W przypadku niektórych rodzajów usług pozwolił on nadać materialny charakter efektom działalności usługowej (np. poprzez ich zapis na nośnikach elektronicznych) lub ułatwił proces standaryzacji świadczenia usług (np. księgowych), co – z perspektywy usługobiorcy, zwłaszcza odległego geograficznie – stworzyło pewną możliwość oceny jakości usługi przed jej nabyciem. Stopniowe redukcje barier dostępu do krajowych rynków usług dla zagranicznych usługodawców, eliminowanie ograniczeń w transgranicznych przepływach osób (usługodawców i usługobiorców) oraz kapitału bezpośredniego lokowanego w sektorze usług pozwoliło z kolei na świadczenie usług

zagranicznym odbiorcom w formach wykraczających poza „tradycyjne” przemieszczanie się przedmiotu wymiany handlowej przez granicę, zapewniających jednocześnie nierozdzielność procesu produkcji i konsumpcji usługi oraz bezpośredni kontakt usługodawcy z usługobiorcą.

Pomimo bardzo szerokiej interpretacji handlu usługami przyjętej w GATS, rozwój koncepcji i badań dotyczących procesów serwicyzacji produkcji przemysłowej poddał w wątpliwość, czy sposób ujmowania handlu usługami zawarty w Układzie wyczerpuje wszystkie sposoby ich dostarczania za granicę. Swego rodzaju nośnikami usług są bowiem również przemieszczające się przez granice towary, w których usługi te są uprzedmiotowione lub z którymi są związane. Fakt ten stworzył podstawy do sformułowania przed kilkoma laty koncepcji kolejnego modelu świadczenia usług w handlu międzynarodowym, określonego w literaturze jako model piąty (M5). W Polsce badania nad tym modelem handlu są prowadzone, ale jedynie w kontekście analiz handlu wartością dodaną, który nie wyczerpuje w pełni istoty M5. Ponadto w analizach tych, prowadzonych z perspektywy międzynarodowych stosunków gospodarczych i handlu międzynarodowego, ich autorzy nie odnoszą się problematyki modeli świadczenia usług. Stanowi to kolejną lukę badawczą, której wypełnienie stało się przesłanką wyboru obszaru badawczego mojej monografii.

Oprócz sposobu definiowania międzynarodowego handlu usługami, za kolejną możliwą przyczynę niskiego udziału usług w obrotach światowego handlu uznałam wynikającą z przyjętej definicji metodykę jego pomiaru. Dominująca część prowadzonych obecnie badań nad międzynarodową wymianą usług, w szczególności badań polskich naukowców, jest oparta na statystykach bilansu płatniczego. Tymczasem metodyka handlu usługami stworzona przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) nie odpowiada sposobowi ujmowania tej wymiany, jaki przyjęto w GATS. Kluczowym jej niedostatkim jest brak możliwości identyfikacji obrotów usługowych w przekroju poszczególnych modeli ich świadczenia, a przede wszystkim całkowite pomijanie w statystykach bilansu płatniczego usług świadczonych w trybie modelu M3. Statystyki te nie pozwalają również na ocenę wielkości handlu realizowanego w formie modelu M5. Ograniczony zakres stosowanych dotychczas metod badawczych, umożliwiający analizę jedynie pewnego fragmentu międzynarodowych przepływów usług, można zatem uznać za kolejną, istotną lukę badawczą.

Modele handlu usługami wzbudzają coraz większe zainteresowanie badaczy podejmujących – czy to z perspektywy międzynarodowych stosunków gospodarczych, czy też biznesu międzynarodowego – próbę określenia wszystkich form, jakie wykorzystują krajowe przedsiębiorstwa usługowe w dostarczaniu swych usług za granicę. Zainteresowanie modelami świadczenia usług w handlu międzynarodowym przekłada się na wzrost liczby publikacji naukowych, głównie zagranicznych. W Polsce wciąż nie ma zwartego opracowania monograficznego, ujmującego kompleksowo problematykę zróżnicowanych modeli

świadczenia usług i metod ich pomiaru. Stanowi to wartą zagospodarowania lukę badawczą i uzasadnia wybór obszaru badawczego w mojej monografii.

Mam głębokie przekonanie, że tematyka podjęta przeze mnie w monografii jest aktualna i ważna. Ma ona istotne znaczenie nie tylko dla polityki handlowej i podejmowanych na forum międzynarodowym negocjacji w obszarze handlu usługami. Identyfikacja modeli świadczenia usług i ocena rozmiarów wymiany handlowej prowadzonej z ich wykorzystaniem jest również niezbędna do wszechstronnej oceny wpływu relacji gospodarczych z zagranicą na krajowe sektory usług.

4.3. Cele, hipotezy i metody badawcze

Głównym celem pracy była próba weryfikacji i określenia znaczenia usług w handlu międzynarodowym. W związku z przypuszczeniem, że ich relatywnie niewielki udział w obrotach światowego handlu jest skutkiem przyjętego sposobu definiowania i metodyki pomiaru międzynarodowej wymiany usług, osiągnięcie celu głównego wymagało realizacji kilku **celów szczegółowych**. W ramach części teoretyczno-przeglądowej badań zaliczyłam do nich:

- C1:** określenie i opis form (modeli) międzynarodowej wymiany usług,
- C2:** przedstawienie mechanizmów ekonomicznych stanowiących podstawę handlu usługami, z uwzględnieniem występujących w nim sposobów świadczenia usług,
- C3:** prezentację rozwoju metodyki badań handlu usługami i jej aktualnego stanu,
- C4:** wskazanie istniejących ograniczeń i barier pomiaru obrotów usługami,

Z kolei celem badań w części empirycznej było wyznaczenie wartości handlu usługami z uwzględnieniem wszystkich zidentyfikowanych form świadczenia usług (**C5**).

Weryfikowana w pracy **główna hipoteza badawcza** została sformułowana następująco: przyczyną rozbieżności pomiędzy dominującym znaczeniem sektora usługowego w gospodarkach poszczególnych krajów i relatywnie niskim udziałem usług w przepływach gospodarczych tych państw z zagranicą jest niedoszacowanie obrotów międzynarodowego handlu usługowego, które jest związane ze sposobem jego definiowania oraz wynikającą z przyjętej definicji metodyką pomiaru.

W kontekście tak sformułowanego celu głównego i celów cząstkowych starałam się udowodnić, że:

1/ sposób ujmowania międzynarodowej wymiany usług, jaki został przyjęty w Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami, nie wyczerpuje wszystkich form ich świadczenia w wymiarze międzynarodowym – **hipoteza H1**;

2/ powszechnie stosowany sposób pomiaru obrotów międzynarodowej wymiany usług w oparciu o statystyki bilansu płatniczego powoduje istotne zniżenie wartości handlu usługami – **hipoteza H2**.

Realizacja postawionych celów i weryfikacja hipotez badawczych wymagały zastosowania różnych **metod badawczych**. W części teoretyczno-przeglądowej przeprowadziłam krytyczną analizę i syntezę literatury przedmiotu, posługując się metodą analizy i krytyki piśmiennictwa. W analizie dorobku literatury przedmiotu z zakresu teorii handlu międzynarodowego, bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz teorii usług, skoncentrowałam się wyłącznie na zagadnieniach istotnych dla osiągnięcia założonych celów badawczych i weryfikacji postawionych hipotez. Zastosowałam podejście badań pośrednich (*deskresearch*), wykorzystując dane wtórne o charakterze jakościowym. Źródła danych stanowiły głównie publikacje zagraniczne dotyczące problematyki handlu usługami, uznane w światowej literaturze przedmiotu, w mniejszym zakresie – z uwagi na ich relatywnie skromny zasób - opracowania krajowe. Wykorzystałam również metodę badania dokumentów, w szczególności dokumentów WTO i MFW, a także rozumowanie indukcyjne i dedukcyjne. W części empirycznej pracy zastosowałam podejście ilościowe typu *deskresearch* (analiza danych zastanych, badania wtórne), wykorzystując metodę porównawczej analizy wskaźnikowej oraz metody analizy input-output.

Podstawową barierą pomiaru międzynarodowego handlu usługami pozostaje ograniczona – w wymiarze czasowym, podmiotowym i gałęziowym - dostępność danych statystycznych. Niedobór danych dotyczy przede wszystkim statystyk zagranicznych jednostek zależnych, które są dostępne wyłącznie dla krajów członkowskich UE oraz członków OECD. Należy jednak podkreślić, iż w rzeczywistości dostępność statystyk ma – ze strony publikujących je instytucji – wyłącznie deklaratorywny charakter: szeregi czasowe są niekompletne lub też – z uwagi na poufny charakter danych – są publikowane na bardzo wysokim poziomie agregacji. Dlatego też jedynie tam, gdzie było to możliwe, w monografii zaprezentowałam wyniki badań własnych, natomiast w dużym stopniu wykorzystałam wyniki – wciąż bardzo nielicznych – badań innych autorów, w tym badań handlu usługami, jakie są prowadzone przez WTO, Eurostat, US Bureau of Economic Analysis oraz OECD. Należy przy tym podkreślić pełną spójność metodologiczną badań wymienionych instytucji, wynikającą ze stosowania przez nie rekomendacji *Manual on Statistics of International Trade in Services* (MSITS).

Korzystanie z wyników badań różnych instytucji rodzi problem braku ich jednolitości czasowej. Niestety, nie udało się go uniknąć w prezentowanych analizach. Przytaczane w monografii dane na ogół dotyczą jedynie wybranych lat okresu 2005-2018 oraz wybranych krajów, w tym Polski. Tam, gdzie było to możliwe, zaprezentowałam szeregi czasowe, choć w większości przypadków przywoływane wyniki badań stanowią dane porównawcze z początku i końca okresu badanego przez daną instytucję lub też są to dane wyłącznie dla jednego roku.

4.4. Struktura monografii

Struktura monografii nawiązuje do teoretyczno-empirycznego charakteru prowadzonych badań. Książka zawiera pięć rozdziałów, spośród których cztery pierwsze mają charakter teoretyczno-przeładowy i tworzą konceptualną warstwę badań. Piąty rozdział monografii z kolei zawiera wyniki badań empirycznych. Poszczególne rozdziały stanowią kolejne etapy badań, podczas których starałam się osiągnąć poszczególne cele badawcze i zweryfikować sformułowane we wstępie pracy hipotezy badawcze.

Rozdział pierwszy stanowi wprowadzenie do omawianej problematyki, a jego celem jest wyjaśnienie i uporządkowanie podstawowych pojęć związanych z międzynarodową wymianą usług. Na początku przedstawiłam definicje usług oraz określiłam cechy odróżniające je od towarów, wskazując na wciąż występujące, a wręcz narastające w warunkach dynamicznych przemian technologicznych dylematy dotyczące istoty usług. Ich wyrazem jest m.in. pojawienie się obok towarów i usług trzeciej kategorii produktów - w *System of NationalAccounts* (SNA) 2008 zostały one określone jako produkty przechowujące wiedzę (*knowledge-capturing products*), a w Central Product Classification (CPC) 2.1. jako tzw. inne produkty. Dalszą część rozdziału stanowi omówienie miejsca usług w międzynarodowych klasyfikacjach statystycznych, zarówno klasyfikacjach działalności, jak i w klasyfikacjach produktów. Zwróciłam w nim szczególną uwagę na implikacje analityczne przyjętych standardów klasyfikacyjnych dla pomiaru obrotów międzynarodowego handlu usługami i możliwe zniekształcenia rzeczywistych rozmiarów wymiany usług, jakie wynikają z niedoskonałości w sposobie grupowania danych statystycznych. Następnie zaprezentowałam ewolucję poglądów dotyczących pojęcia międzynarodowego handlu usługami, która postępowała w drugiej połowie ubiegłego stulecia, jak również omówiłam rozwój najważniejszych międzynarodowych regulacji odnoszących się do wymiany usług. Regulacje te stanowią z jednej strony ważny impuls rozwoju handlu usługami, z drugiej zaś rodzą potrzebę bardziej precyzyjnego pomiaru tej wymiany. Rozważaniami objęłam nie tylko postanowienia Układu ogólnego w sprawie handlu usługami – jako fundamentu obecnego systemu prawnomiędzynarodowego w tym obszarze - lecz także regulacje pochodzące z okresu poprzedzającego GATS, w szczególności Kodeksy OECD (*Kodeks liberalizacji bieżących*

transakcji niewidocznych i Kodeks liberalizacji przepływów kapitałowych) oraz uregulowania o charakterze multi- i plurilateralnym wprowadzone po 1995 r.

Rozdział drugi został poświęcony omówieniu mechanizmów ekonomicznych stanowiących podstawę międzynarodowej wymiany usług, z uwzględnieniem modeli ich świadczenia wyróżnionych w GATS. Ponieważ Układ ogólny w sprawie handlu usługami przewiduje możliwość dostarczania usług nie tylko w formie transgranicznych przepływów usług, lecz także w wyniku przemieszczania się kapitału i osób, w interpretacji i opisie międzynarodowej wymiany usług wykorzystałam zarówno teorie handlu międzynarodowego, jak i teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Skoncentrowałam się przede wszystkim na ocenie możliwości wykorzystania dorobku tych teorii – sformułowanych przecież w odniesieniu do towarów oraz przepływów kapitału bezpośredniego lokowanego w branżach produkcyjnych - do analizy determinant międzynarodowego handlu usługami. Ponadto podjęłam próbę wskazania czynników, które w świetle tych teorii decydują o wyborze określonego modelu świadczenia usług. Analizą objęłam również kwestię komplementarności i substytucyjności poszczególnych modeli handlu usługami. Dopełnienie rozważań prowadzonych na gruncie teorii handlu i teorii BIZ stanowi przegląd wyników badań empirycznych związanych z omawianymi zagadnieniami badawczymi.

Trzeci rozdział pracy w dużym stopniu pełni funkcje metodyczne. Jego celem jest prezentacja podstawowych zaleceń dotyczących rodzaju danych statystycznych umożliwiających pomiar usług świadczonych w modelach handlu wyróżnionych przez GATS, jakie formułuje *Manual on Statistics of International Trade in Services* (MSITS). Ponieważ rodzaj i zakres tych danych jest zdeterminowany przez interpretację istoty poszczególnych modeli GATS, na początku rozdziału przedstawiłam ich wykładnię zawartą w MSITS. Z uwagi na ich złożoność oraz wprowadzane przez WTO zmiany interpretacyjne, szczególną uwagę poświęciłam modelom M3 i M4. W dalszej części rozdziału zostały omówione źródła danych statystycznych dotyczących wymiany usług, w tym bilans płatniczy oraz statystyki zagranicznych jednostek zależnych, które MSITS uznaje za źródła podstawowe. Na zakończenie wskazałam najważniejsze trudności i bariery pomiaru międzynarodowego handlu usługami.

W związku z obserwowanymi od co najmniej trzech dekad procesami serwicyzacji produkcji przemysłowej, rozumianej jako wzrost wykorzystania usług w produkcji i sprzedaży dóbr, towary stały się obecnie mniej lub bardziej złożonymi hybrydami towarów i usług, przy czym – co istotne – wartość komponentu usługowego niejednokrotnie przewyższa wartość komponentu materialnego danego wyrobu. Fakt ten stworzył podstawy do powstania i rozwoju koncepcji piątego modelu świadczenia usług (M5), któremu poświęciłam czwarty rozdział pracy. Model M5 określiłam jako pośredni handel usługami, gdyż usługi są w nim dostarczane

za granicę w sposób pośredni, można powiedzieć – niewidzialny, w wyniku transgranicznych przepływów towarów, w których są one uprzedmiotowione lub z którymi są związane. Rozdział czwarty rozpoczyna omówienie istoty serwicyzacji produkcji przemysłowej oraz jej komponentów, co pozwoliło mi w dalszej kolejności wyróżnić trzy grupy usług składających się na obroty pośredniego handlu usługami. Zaprezentowałam również handlowe konsekwencje serwicyzacji, zarówno w postaci rozwoju pośredniego handlu usługami, jak i w odniesieniu do modeli handlu bezpośredniego, realizowanego w formie modeli GATS. Rozważania zakończyłam omówieniem metodyki badań handlu pośredniego, w tym metod badawczych i źródeł danych, ze szczególnym uwzględnieniem ograniczeń i niedoskonałości aktualnie dostępnych narzędzi badawczych.

Ostatni, piąty rozdział pracy stanowi jej część empiryczną. Głównym celem rozdziału jest określenie wartości obrotów międzynarodowego handlu usługami w przekroju wszystkich pięciu form świadczenia usług, tj. czterech modeli handlu wyróżnionych w GATS oraz modelu M5, czyli handlu pośredniego. Analizą objęłam wybrane kraje, głównie kraje członkowskie OECD i UE, w tym Polskę, której w całości został poświęcony ostatni podrozdział. Badania empiryczne przeprowadziłam w trzech etapach, rozpoczynając od analizy handlu usługami opartej wyłącznie na statystykach bilansu płatniczego, poprzez identyfikację obrotów modeli handlu bezpośredniego, na obrotach realizowanych w ramach modelu M5 kończąc. Zamierzonym efektem takiego sposobu analizy było ukazanie niedoskonałości metody pomiaru międzynarodowej wymiany usług, opierającej się wyłącznie na danych pochodzących z bilansu płatniczego, a także ocena skali zniekształceń rzeczywistej wielkości obrotów handlowych, jakie wynikają z przyjęcia takiej metody pomiaru

W zakończeniu pracy przedstawiłam najważniejsze wnioski wynikające z przeprowadzonych badań oraz odniosłam się do przyjętych celów i hipotez badawczych.

4.5. Wyniki badań i dyskusja

Rozbieżność pomiędzy dominującą rolą usług w strukturze sektorowej współczesnych gospodarek rynkowych, a ich relatywnie niskim udziałem w handlu międzynarodowym stała się motywem badań zaprezentowanych w niniejszej pracy. Ich celem nadrzędnym była weryfikacja dotychczasowej pozycji usług międzynarodowej wymianie handlowej oraz próba ponownego jej wyznaczenia. Główny cel pracy, jak również cele szczegółowe zostały osiągnięte przez realizację kolejnych części pracy, tj. części teoretyczno-przeładowej i części empirycznej. Syntezę osiągniętych wyników w odniesieniu do sformułowanych celów i hipotez badawczych przedstawiam poniżej.

Usługi jako przedmiot handlu międzynarodowego

Sposób postrzegania usług jako przedmiotu międzynarodowej wymiany handlowej w ciągu ostatnich kilku dekad zasadniczo się zmienił, do czego w największym stopniu przyczyniły się zmiany w technologiach komunikacyjnych oraz powstanie i rozwój międzynarodowych regulacji prawnych dotyczących tej wymiany. Pierwszy z wymienionych czynników przede wszystkim pozwolił w przypadku wielu gałęzi usług na przełamanie bariery odległości pomiędzy oddalonymi od siebie usługodawcami i konsumentami usług. Z kolei regulacje prawne, których wprowadzenie poprzedzone było ożywionym dyskursem teoretycznym, wskazały na zróżnicowanie sposobów świadczenia usług w skali międzynarodowej, łącząc je nie tylko z transgranicznym przepływem usług (model M1 w GATS), lecz także z przemieszczaniem się osób (modele M2 i M4) i kapitału (model M3). W konsekwencji zmienił się sposób rozumienia pojęcia handlowości usług. Obok dotychczasowego, wąskiego ujęcia tego terminu, zgodnie z którym usługi handlowe to takie, które mogą być przedmiotem eksportu i importu realizowanego w trybie transgranicznym (czyli z wykorzystaniem modelu M1), pojawiło się ujęcie znacznie poszerzone. W szerokim rozumieniu usługami handlowymi są bowiem takie usługi, które można dostarczyć za granicę z wykorzystaniem co najmniej jednego modelu świadczenia usług przewidzianego w GATS.

Analiza ewolucji poglądów dotyczących pojęcia międzynarodowego handlu usługami pozwoliła zatem na częściowe osiągnięcie pierwszego celu cząstkowego pracy (C1 – określenie i opis modeli międzynarodowej wymiany usług).

Modele handlu usługami w teorii ekonomii i w wynikach badań empirycznych

Teoria międzynarodowego handlu usługami stanowi najmniej rozwiniętą część teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej. Brak powszechnie akceptowanej definicji usług, długo utrzymujące się przekonanie o niehandlowym charakterze usług, niedocenywanie ich znaczenia w międzynarodowych obrotach gospodarczych, wewnętrzne zróżnicowanie usług i ograniczoną dostępność szczegółowych danych statystycznych dotyczących ich wymiany można uznać za najważniejsze bariery rozwoju teorii handlu usługami (Misala 1990). Pomimo rozpoczętego w dekadzie lat 80. XX w. intensywnego rozwoju badań nad tą formą wymiany, nie został, jak dotychczas, sformułowany ogólny, teoretyczny model międzynarodowego handlu usługami.

W interpretacji i opisie rozwoju międzynarodowej wymiany usług może być wykorzystywana przede wszystkim teoria handlu międzynarodowego, która jednak – o czym nie można zapominać – została sformułowana w odniesieniu do wymiany towarów. Rodzi się w związku z tym pytanie, czy dorobek tej teorii może zostać w prosty sposób przeniesiony na

handel usługami, czy też, być może, wymaga on adaptacji i zmian, które uwzględniałyby różnice występujące pomiędzy handlem towarami a handlem usługami. Różnice te wynikają z dwóch podstawowych przyczyn. Pierwszą z nich są specyficzne – w porównaniu z towarami – cechy usług, w szczególności ich niematerialność i nietrwałość, nierozłączność z usługodawcą oraz niemożność standaryzacji. Druga przyczyna związana jest natomiast ze zróżnicowanymi sposobami świadczenia usług w handlu międzynarodowym. W modelu M1 wyróżnionym w GATS, usługi – podobnie jak towary – są dostarczane za granicę w formie przepływów transgranicznych, jednak pozostałe sposoby świadczenia usług następują w wyniku przemieszczania się osób (usługodawcy – w modelu M4 lub usługobiorcy – w modelu M2) lub kapitału (model M3). Z tego względu dla opisu tych modeli świadczenia usług niezbędne wydaje się wykorzystanie – obok teorii handlu – również dorobku teorii migracji czynników produkcji, zwłaszcza teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Zaprezentowany w monografii przegląd teorii handlu międzynarodowego oraz teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych w pełni potwierdził możliwość wykorzystania ich dorobku do analizy determinant międzynarodowego handlu usługami z uwzględnieniem – co istotne – modeli świadczenia usług wyróżnionych w GATS. W omówionych w pracy teoriach handlu międzynarodowego do najważniejszych przesłanek wymiany usługami należą: zróżnicowanie krajów w zakresie przewag komparatywnych i poziomu rozwoju technologicznego, warunki popytu i podaży występujące na rynkach tych krajów, a także występowanie korzyści skali produkcji i zbytu. Z kolei w świetle teorii BIZ rozwój modelu obecności handlowej (M3) jest determinowany motywami, jakimi kierują się usługodawcy; mogą to być zarówno motywy rynkowe, efektywnościowe, jak i zasobowe. Teorie handlu i teorie BIZ wskazują zatem na zróżnicowane przesłanki i czynniki rozwoju międzynarodowej wymiany usług. Heterogeniczność usług w pełni uzasadnia próby wyjaśniania i opisu ich handlu z wykorzystaniem różnych ujęć badawczych, eksponujących wagę różnych determinant.

W opisie międzynarodowego handlu usługami warto ponadto uwzględniać dodatkowe determinanty, których znaczenia dowodzą badania empiryczne tej wymiany. Przywołane w pracy wyniki takich badań wskazały, iż do czynników rozwoju handlu usługami można również zaliczyć: odległość geograficzną i kulturową pomiędzy usługodawcą a usługobiorcą, bilateralne przepływy towarów oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych lokowanych w branżach produkcyjnych, a także regulacje prawne związane z udziałem krajów w regionalnych ugrupowaniach integracyjnych. Analiza teorii handlu i teorii BIZ, a przede wszystkim przegląd wyników badań empirycznych pozwoliły ponadto zaobserwować pewne różnice w określaniu znaczenia i sposobu oddziaływania niektórych czynników determinujących rozwój wymiany usług w porównaniu ze sposobem, w jaki wpływają one na handel towarami.

Oprócz przesłanek i czynników rozwoju handlu usługami, na gruncie teorii handlu i teorii BIZ oraz przez pryzmat wyników badań empirycznych poddałam analizie kwestie uwarunkowań i przesłanek wyboru modelu świadczenia usługi; eksporterzy wielu usług mają bowiem często możliwość ich świadczenia z wykorzystaniem różnych modeli określonych przez GATS. Na przykład lekarz może udzielać porad medycznych zagranicznemu pacjentowi drogą mailową lub w formie teleporady (świadczenie usługi w formie M1), jak również może poprosić go o przyjazd i osobistą obecność w swoim gabinecie (M2). Może także zdecydować się na wyjazd do kraju pacjenta, gdzie podejmie się czasowo jego bezpośredniego leczenia (M4), bądź też uruchomi tam praktykę lekarską (M3). Omówione w monografii teorie i badania empiryczne wskazują na różnorodne uwarunkowania i przesłanki wyboru modelu świadczenia usług dla zagranicznych usługobiorców. Należą do nich: wielkość rynku zagranicznego, jego unikalne walory lokalizacyjne, w szczególności walory zasobowe i efektywnościowe, dystans geograficzny między krajem usługodawcy i usługobiorcy, ograniczenia stosowane wobec handlu usługami oraz napływów BIZ do branż usługowych, obecność BIZ w branżach produkcyjnych, a także produktywność przedsiębiorstwa usługodawcy oraz jego wiedza i doświadczenie w działalności na rynku zagranicznym.

Ostatni element rozważań teoretycznych stanowiła kwestia komplementarności i substytucyjności modeli świadczenia usług, najbardziej widoczna w przypadku modelu obecności handlowej. Rozważany problem badawczy można sprowadzić do pytania: czy jedynym handlowym skutkiem przepływu BIZ lokowanych w sektorze usług jest świadczenie usługi w formie modelu M3, czy też napływ inwestycji wywołuje skutki także dla innych modeli handlu usługami? Wykorzystując teorie BIZ można uzasadnić, że handlowych skutków przepływów tych inwestycji nie należy ograniczać wyłącznie do wymiany usług w trybie obecności handlowej; BIZ mogą również wpływać na kreowanie handlu z wykorzystaniem pozostałych modeli GATS.

Przegląd i analiza teorii handlu i teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wyników badań empirycznych umożliwiły zatem osiągnięcie drugiego celu częściowego pracy (C2), jakim było przedstawienie mechanizmów ekonomicznych stanowiących podstawę handlu usługami z uwzględnieniem występujących w nim sposobów świadczenia usług. Na tym etapie badań cel ten został osiągnięty wyłącznie w odniesieniu do modeli handlu wyróżnionych w GATS (handlu bezpośredniego).

Metodyka pomiaru obrotów bezpośredniego handlu usługami

Pierwszą, powszechnie obowiązującą w skali międzynarodowej metodykę pomiaru handlu usługami stworzył w swych podręcznikach bilansu płatniczego (*Balance of Payments Manual* - BPM) Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Bilans płatniczy stanowi do dnia

dzisiejszego podstawowe źródło statystyk dotyczących transgranicznych przepływów usługowych, na których oparta jest dominująca część prowadzonych badań empirycznych. Wejście w życie postanowień Układu ogólnego w sprawie handlu usługami w 1995 r., a wraz z nim odmiennego sposobu ujmowania międzynarodowego handlu usługami, doprowadziło do sytuacji, w której metodyki pomiaru handlu usługowego stosowane przez WTO i MFW były całkowicie niespójne. Z tego względu, powołanemu jeszcze w 1994 roku pod auspicjami ONZ zespołowi ekspertów, wspieranemu aktywnie przez EUROSTAT, OECD oraz wyspecjalizowane agendy ONZ, powierzono zadanie harmonizacji statystyk dotyczących międzynarodowego przepływu usług. Efektem prac tego zespołu był zbiór rekomendacji zawartych w *Manual on Statistics of International Trade in Services* (MSITS), który został ogłoszony w 2002 r., a następnie zrewidowany w 2010 r. (*Manual on Statistics...2012*). MSITS od momentu publikacji stanowi podstawowy zbiór zaleceń dla służb odpowiedzialnych za gromadzenie danych statystycznych w przekroju modeli GATS. Znajomość rekomendacji MSITS jest również niezbędna dla osób wykorzystujących te dane w badaniach nad międzynarodowym handlem usługami.

Zalecenia zawarte w MSITS dotyczą dwóch obszarów. Po pierwsze, MSITS 2010, odwołując się do postanowień Układu ogólnego w sprawie handlu usługami oraz not wyjaśniających publikowanych przez WTO już po jego wejściu w życie, doprecyzowuje opis modeli świadczenia usług w rozumieniu GATS. Jak bowiem pokazała praktyka, istota modeli handlu usługami – przejrzysta i zrozumiała na poziomie bardzo ogólnych postanowień GATS – jest dużo bardziej złożona jeśli odniesie się ją do rzeczywistych procesów gospodarczych, cechujących się zróżnicowanym przebiegiem transakcji handlu usługami w ramach poszczególnych form świadczenia usług. Widać to w przypadku modelu obecności handlowej (M3), a zwłaszcza w modelu M4, dla których konieczne stało się doprecyzowanie ich istoty, a w rezultacie również zaleceń dotyczących sposobu pomiaru obrotów handlu prowadzonego z wykorzystaniem tych modeli.

Drugim obszarem rekomendacji MSITS są źródła danych statystycznych, które mają umożliwić pomiar wszystkich form świadczenia usług wyróżnionych w GATS. Jako podstawowe źródła wskazane zostały statystyki bilansu płatniczego oraz statystyki zagranicznych jednostek zależnych.

Zgodnie ze standardami MFW określonymi w podręcznikach bilansu płatniczego (BPM) transakcje usługowe między rezydentami i nierezydentami są odnotowywane na rachunku bieżącym bilansu płatniczego w pozycji „Usługi”. Są one gromadzone zgodnie z przyjętą w 1996 r. Rozszerzoną Klasyfikacją Usług w Bilansie Płatniczym (*Extended Balance of Payments Services Classification* - EBOPS). Klasyfikacja ta, począwszy od swej pierwszej

wersji (EBOPS 2002) odpowiada z jednej strony wewnętrznej konstrukcji bilansu płatniczego opracowywanej według zasad formułowanych przez MFW, z drugiej zaś uwzględnia w dużym stopniu wymagania informacyjne GATS. Pomimo zmian wprowadzanych w EBOPS 2010 nadal nie można mówić o pełnej spójności tej klasyfikacji z metodyką WTO. Wśród najważniejszych różnic można wymienić:

- 1) ujmowanie przez EBOPS transakcji usługami realizowanymi przez jednostki publiczne, podczas gdy zgodnie z zasadami WTO usługi realizowane w ramach funkcji władczych są wyłączone z uregulowań GATS;
- 2) EBOPS, inaczej niż GATS, klasyfikuje jako wymianę usług wartość towarów zakupionych przez podróżujących za granicę;
- 3) GATS wyłącza z handlu usługami wszelkie (z wyjątkiem franchisingu) opłaty licencyjne i patentowe, które są ujmowane w EBOPS.

Podstawową wadą bilansu płatniczego jako źródła danych statystycznych dotyczących międzynarodowej wymiany usług pozostaje jednak całkowite pomijanie w nim wartości handlu usługami świadczonymi w trybie obecności handlowej (M3). Bilans płatniczy ujmuje bowiem wyłącznie transakcje handlu usługami, których stronami są rezydent oraz nierezydent danego terytorium ekonomicznego. Taki przebieg transakcji charakteryzuje świadczenie usług w modelach M1, M2 i M4; nie występuje natomiast w M3. W tym modelu świadczenia usług są one nabywane przez usługobiorcę od podmiotu, który wprawdzie jest zależny od zagranicznego usługodawcy (jako jego filia, oddział czy przedstawicielstwo), ale działa w obrębie tego samego terytorium ekonomicznego, na którym znajduje się konsument usługi. W związku z brakiem możliwości gromadzenia danych na temat handlu realizowanego w modelu M3 z bilansu płatniczego, eksperci opracowujący MSITS zalecili utworzenie nowego źródła - statystyk zagranicznych jednostek zależnych (*Foreign Affiliates Trade In Services Statistics* - FATS).

Rekomendacje MSITS dotyczące gromadzenia danych statystycznych w przekroju poszczególnych modeli GATS zostały oparte na przesłankach pragmatycznych, związanych z czasem i kosztami niezbędnymi do wdrożenia nowych standardów, czego wyrazem było dążenie do wykorzystania już istniejących statystyk (bilans płatniczy) oraz wskazanie dodatkowych źródeł, stanowiących ich uzupełnienie (FATS). Wdrażanie zaleceń MSITS, zgodnie z przewidywaniami jego autorów, okazało się procesem długotrwałym. Moim zdaniem jego efekty nie są zadowalające, a wyznaczenie wartości obrotów międzynarodowego handlu usługami w rozumieniu GATS wciąż podlega dużym ograniczeniom. W monografii zidentyfikowałam ograniczenia i trudności tego pomiaru, które wynikają z:

- 1) ograniczonej możliwości identyfikacji modeli świadczenia usług w statystykach bilansu płatniczego;

- 2) możliwego zniekształcenia pomiaru obrotów, będącego skutkiem stosowania różnych klasyfikacji statystycznych, w szczególności statystyk rodzajów działalności gospodarczej;
- 3) ograniczonej w przekroju czasowym, przedmiotowym i geograficznym dostępności danych statystycznych.

Pierwsze z wymienionych wyżej ograniczeń wynika z zaleceń MSITS. Jego autorzy stwierdzili, że na chwilę obecną nie jest możliwe precyzyjne przypisanie statystyk bilansu płatniczego do poszczególnych modeli handlu realizowanego między rezydentami a nierezydentami. Dlatego też zaproponowali podejście uproszczone, polegające na przypisaniu każdego rodzaju usługi (na poziomie co najmniej 12 podstawowych grup usług w klasyfikacji EBOPS) do jednego lub maksymalnie dwóch modeli jej świadczenia. W tym ostatnim przypadku proporcje podziału wartości transakcji usługowej pomiędzy dwie formy dominujące są zależne od specyfiki kraju i wymagają indywidualnej oceny służb statystycznych. W pracy przywołałam wyniki badań ankietowych, które zostały przeprowadzone w 2017 r. przez Biuro Analiz Ekonomicznych Stanów Zjednoczonych (Bureau of Economic Analysis - BEA). Badania te dotyczyły udziału modelu M1 w transakcjach usługowych wybranych przedsiębiorstw. W przypadku większości kategorii usług uzyskane wyniki nie różniły się istotnie od wagi przypisanej temu modelowi w podejściu uproszczonym MSITS, ale dla niektórych gałęzi odchylenia były znaczące. Potwierdza to więc wyłącznie przybliżony, szacunkowy charakter pomiaru obrotów usługowych w przekroju modeli świadczenia usług, jaki można uzyskać stosując uproszczone podejście zaproponowane w MSITS.

Drugi rodzaj ograniczeń i barier pomiaru handlu usługami jest związany z klasyfikacjami statystycznymi stosowanymi w gromadzeniu danych dotyczących wymiany usług. Moim zdaniem największą wadą metodyki handlu usługami przyjętej w MSITS jest oparcie statystyk jednostek zależnych na klasyfikacji rodzajów działalności gospodarczej (*ISIC Categories for ForeignAffiliates* - ICFA), a nie na klasyfikacji produktów. W klasyfikacjach rodzajów działalności gospodarczej jest stosowana zasada działalności przeważającej, która oznacza, że w przypadku podmiotu prowadzącego jednocześnie różne rodzaje działalności ekonomicznej (np. działalność produkcyjną i usługową lub świadczącego różne rodzaje usług, np. usługi doradztwa prawnego i finansowego), jest ona zawsze przypisana wyłącznie do jednego rodzaju działalności, która jest jej działalnością przeważającą. Konsekwencją przyjęcia tej zasady może być istotne zniekształcenie rzeczywistych rozmiarów poszczególnych rodzajów działalności ekonomicznej – w tym wartości obrotów handlu usługami i ich struktury w przekroju modeli GATS - prowadzonej przez jednostki statystyczne. Jeśli bowiem np. producent samochodów, dla którego wytwarzanie towarów jest przeważającym źródłem wartości dodanej, oferuje jednocześnie usługi leasingu, wartość tych usług w klasyfikacji rodzajów działalności gospodarczej zostanie przypisana – zgodnie ze wspomnianą zasadą – do

działalności produkcyjnej, nie zaś usługowej. Kolejna istotna trudność w pomiarze obrotów międzynarodowej wymiany usług jest konsekwencją zastosowania różnych klasyfikacji statystycznych w dwóch podstawowych źródłach danych dotyczących tej wymiany. Bilans płatniczy gromadzi dane w układzie EBOPS, która jest klasyfikacją produktów, podczas gdy statystyki jednostek zależnych (FATS) są oparte, jak wspomniano, na klasyfikacji rodzajów działalności gospodarczej. W rezultacie porównywalność danych pochodzących z tych dwóch źródeł jest bardzo ograniczona i wymaga zastosowania tablic przejścia.

Trzecim zidentyfikowanym przeze mnie ograniczeniem pomiaru obrotów handlu usługami jest dostępność danych statystycznych. Zgodnie z rekomendacjami MSIST podstawowymi źródłami statystyk międzynarodowej wymiany usług są bilans płatniczy oraz FATS. Statystyki bilansu płatniczego są publikowane dla większości krajów na poziomie podstawowych grup EBOPS, przy czym w wersji EBOPS 2010 są one dostępne co najwyżej od 2005 r. Trudności w dostępie do kompletnych statystyk pojawiają się również w odniesieniu do niższych poziomów dezagregacji EBOPS, co istotnie ogranicza możliwość oszacowania obrotów poszczególnych modeli GATS według uproszczonego schematu zalecanego w MSITS. Dodatkowo w przypadku wielu państw niedobór statystyk handlu usługami dotyczy danych gromadzonych w przekroju partnerów handlowych. Pomimo tych mankamentów dostępność statystyk handlu usługami pochodzących z bilansu płatniczego można uznać za relatywnie wysoką. Na tym tle zdecydowanie gorzej wypadają statystyki FATS, co w pewnym stopniu można tłumaczyć stosunkowo krótkim okresem ich gromadzenia. Rekomendacje dotyczące statystyk zagranicznych jednostek zależnych zostały ogłoszone w pierwszej edycji MSITS w 2002 r., proces ich wdrażania był jednak długotrwały, a w wielu krajach nie został jeszcze zakończony. Systematyczne badania aktywności zagranicznych jednostek zależnych prowadzą Unia Europejska oraz OECD. Statystyki publikowane przez obydwie organizacje cechuje jednak:

- 1) ograniczony zasięg czasowy i geograficzny – dane są dostępne od co najwyżej 2008 roku i obejmują kraje członkowskie UE (wraz z Norwegią oraz Bośnią i Hercegowiną) oraz OECD;
- 2) niekompletność szeregów czasowych dla wielu zmiennych wskazywanych przez MSITS jako podstawowe, m.in. dla wartości produkcji, stosowanej w pomiarze obrotów handlu usługami. Bardzo często ze względu na poufny charakter danych nie są one publikowane na poziomie działów, a niekiedy również sekcji klasyfikacji ICFA, co całkowicie uniemożliwia krzyżowe wykorzystywanie tych danych i zestawianie ich ze statystykami bilansu płatniczego;

- 3) w licznych przypadkach szacunkowy charakter; czasem nie są one porównywalne ze względu na niespójność metodyki stosowanej przez poszczególne kraje z rekomendacjami MSITS;
- 4) asymetria pomiędzy kompletnością szeregów czasowych ujętych w *inward* FATS oraz *outward* FATS, wyrażająca się mniejszą dostępnością statystyk *outward*.

Podsumowując, mimo iż od pierwszej edycji MSITS upłynęło już blisko 20 lat, poziom dostępności danych statystycznych umożliwiających ocenę wielkości, a przede wszystkim struktury handlu usługami w przekroju modeli GATS, grup usług czy partnerów handlowych wciąż pozostaje dużym wyzwaniem i pozwala na formułowanie co najwyżej ocen szacunkowych.

Analiza rekomendacji zawartych w *Manual on Statistics of International Trade in Services* oraz sposobu ich implementacji umożliwiła mi osiągnięcie dwóch kolejnych celów szczegółowych monografii, tj. prezentację rozwoju metodyki badań handlu usługami i jej aktualnego stanu (C3) oraz wskazanie istniejących ograniczeń i barier pomiaru obrotów usługami (C4). Na tym etapie badań cele te zostały osiągnięte wyłącznie w odniesieniu do modeli handlu wyróżnionych w GATS. Analiza zaleceń sformułowanych w MSITS w odniesieniu do źródeł danych statystycznych niezbędnych do wyznaczenia wartości obrotów wszystkich modeli handlu w rozumieniu GATS pozwoliła ponadto na częściową, pozytywną weryfikację hipotezy H2. Wyznaczanie wartości obrotów międzynarodowej wymiany usług na podstawie statystyk bilansu płatniczego powoduje zaniżenie wartości handlu usługami, gdyż statystyki te nie uwzględniają sprzedaży usług poprzez obecność handlową w kraju usługobiorcy. Pełna weryfikacja hipotezy H2 wymagała na dalszym etapie badań określenia skali tego niedoszacowania.

Koncepcja i metody pomiaru pośredniego handlu usługami

Układ ogólny w sprawie handlu usługami przyjął bardzo szeroką interpretację wymiany usług, wyróżniając cztery sposoby ich świadczenia w skali międzynarodowej. Mimo tak szerokiego ujęcia GATS nie wyczerpuje wszystkich form międzynarodowej wymiany usług, gdyż mogą być one dostarczane za granicę również pośrednio, wskutek przepływów towarów, w których usługi te są uprzedmiotowione lub z którymi są związane. Ta forma pośredniego handlu usługami, choć oczywiście nie jest przedmiotem uregulowań GATS, została w literaturze określona jako model 5 (Cernat i Kutlina-Dimitrova 2014), a zainteresowanie nią jest ściśle związane z rozwojem koncepcji i badań dotyczących procesu serwicyzacji produkcji przemysłowej oraz globalnych łańcuchów wartości.

Pojęcie serwicyzacji produkcji przemysłowej (*servitization*) zostało wprowadzone do literatury przez S. Vandermerwe oraz J. Radę, dla których termin ten oznacza proces

rozszerzania oferty produktowej przedsiębiorstw produkcyjnych o funkcje usługowe, takie jak serwis, dostawa części zamiennych, konserwacja, doradztwo czy szkolenia (Vandermerwe, Rada 1988). Współcześnie serwicyzacja przemysłu wiązana jest jednak coraz częściej nie tylko z rosnącym udziałem usług w sprzedaży przedsiębiorstw przemysłowych, lecz także z coraz większą ich absorpcją w produkcjitolwarów. Badania empiryczne dowodzą, że udział usług w wartości wytwarzanych dóbr jest znaczący, a w przypadku wielu towarów wręcz dominujący. Np. studia przypadków prowadzone przez National Board of Trade pokazują, że badane firmy przetwórcze - niezależnie od wielkości i branży, w której prowadzona jest działalność - wykorzystują od 40 do 50 różnych rodzajów usług (National Board of Trade2010, 2013). Z badań innych autorów wynika, że koszty materiałów i robocizny poniesione przy produkcji telefonu Nokia N95 stanowiły zaledwie ok. 35% jego wartości (Ali-Yrkköi in. 2011).W publikacjach anglojęzycznych to poszerzone – w stosunku do pierwotnego, ograniczonego wyłącznie do sprzedaży usług ujęcia (*servitization*) - rozumienie serwicyzacji jest określane terminem *servicification*. Takie ujęcie odnajdujemy w niezwykle zwięzłej definicji, zaproponowanej przez szwedzką Krajową Izbę Handlową, dla której serwicyzację produkcji przemysłowej „można zdefiniować jako fakt, iż przetwórstwo przemysłowe w coraz większym stopniu kupuje, produkuje i sprzedaje usługi” (National Board of Trade2016, s. 10). Ten sposób rozumienia serwicyzacji przyjęłam w mojej monografii; na jej podstawie wyróżniłam trzy podstawowe komponenty serwicyzacji przemysłu, które są związane z: kupowaniem, produkowaniem oraz sprzedawaniem usług przez przedsiębiorstwa produkcyjne.

Pierwszym komponentem serwicyzacji jest rosnące wykorzystywanie usług nabywanych od zewnętrznych dostawców przez przedsiębiorstwa produkcyjne. Usługi stanowią w tym przypadku nakłady zewnętrzne (*externalinputs*) służące do produkcji towarów, a ich wartość jest zawarta w wartości produkowanych dóbr materialnych. Można więc powiedzieć, iż usługi zostają na swój sposób uprzedmiotowione (*embodied*) w towarach, w produkcji których zostały wykorzystane. Wśród przyczyn serwicyzacji przemysłu w zakresie jej pierwszego komponentu, czyli kupowania usług, wymieniany jest najczęściej rozwój globalnych łańcuchów wartości; rozproszone geograficznie i kapitałowo firmy – ogniwa łańcucha - potrzebują usług takich jak np. transport, komunikacja, logistyka, usługi biznesowe, które połączą ich działalność operacyjną, umożliwiając sprawne funkcjonowanie zarówno łańcucha, jak i tworzących go podmiotów. Drugą istotną przyczyną rosnącej wartości usług nabywanych przez przedsiębiorstwa przemysłowe są procesy outsourcingu i offshoringu; ich skutkiem jest zastąpienie usług dotychczas wytwarzanych w obrębie przedsiębiorstwa usługami świadczonymi przez zewnętrznych dostawców, od których są one później nabywane

Drugim elementem składowym serwicyzacji produkcji przemysłowej jest produkcja usług, rozumiana jako wzrost znaczenia usług świadczonych wewnątrz samego

przedsiębiorstwa w związku z produkcją i organizacją sprzedaży wytwarzanych przez nie towarów. Ta swego rodzaju wewnętrzna serwicyzacja przedsiębiorstwa stanowi alternatywę do pierwszego komponentu: usługi niezbędne do produkcji towarów może wyprodukować samo przedsiębiorstwo w obrębie własnych struktur organizacyjnych (drugi komponent serwicyzacji), albo też mogą one zostać wydzielone i przekazane do realizacji zewnętrznym usługodawcom poprzez outsourcing (pierwszy element serwicyzacji). Niezależnie od wyboru – *makeorbuy* – następuje uprzedmiotowienie usługi w finalnym wyrobie przemysłowym; jest ona zawarta w towarze i wraz nim staje się przedmiotem handlu, w tym handlu międzynarodowego. W analizie drugiego komponentu serwicyzacji istotny jest jednak nie tyle fakt, że przedsiębiorstwa przemysłowe wytwarzają usługi lecz to, że działania usługowe odgrywają coraz większą rolę w łańcuchu tworzenia wartości dodanej. Wynika to z faktu, że producenci dóbr materialnych dążą do przesunięcia się w tym łańcuchu z jego środkowej części (produkcji) do górnego lub dolnego odcinka łańcucha, czyli do działań usługowych. Dzieje się tak, ponieważ właśnie w tych częściach łańcucha, zgodnie z koncepcją krzywej uśmiechu (*smilingcurve*), jest wytwarzana największa wartość dodana.

Trzeci element składowy serwicyzacji produkcji przemysłowej stanowi sprzedaż usług, które są oferowane w pakiecie wraz ze sprzedawanymi towarami (*services bundled with goods*). Ten komponent – przyjętego w pracy – szerokiego ujęcia serwicyzacji (*servicification*) jest więc tożsamy z początkowym rozumieniem tego terminu, jaki zaproponowali jego twórcy, Vandermerwe i Rada. W odróżnieniu od dwóch wcześniejszych komponentów serwicyzacji, w jej trzecim elemencie usługi nie stanowią nakładów przedsiębiorstw, które są ponoszone na etapie produkcji towarów i które w związku z tym są w nich uprzedmiotowione. Ostatni komponent serwicyzacji obejmuje bowiem wyłącznie usługi, które są dostarczane na etapie sprzedaży dóbr (np. usługi serwisowe); usługi te nie są więc uprzedmiotowione w towarach, lecz są w nich jakby osadzone (*embedded*) i występują jako efekty procesu produkcyjnego (*outputs*). W ofercie przedsiębiorstw przemysłowych można znaleźć bardzo szeroką gamę usług, obejmującą relatywnie proste powiązania towarów i usług uzupełniających (np. montaż i konserwacja), ale także systemy produktowo-usługowe zdecydowanie bardziej złożone i wyrafinowane. Usługi stanowią niekiedy wyłącznie dodatek do podstawowego produktu – dobra materialnego (np. transport i montaż towaru, odbiór i utylizacja zużytego produktu), ale niekiedy komponent usługowy jest zasadniczym elementem oferty producenta towarów. Na przykład firma Rolls- Royce, drugi co do wielkości producent silników lotniczych na świecie, zamiast silników oferuje swym klientom usługę *Power-by-The-Hour* (moc na godziny), w której płacą oni za faktyczny czas pracy silnika. Japoński wytwórca stacji drukujących, firma Kyocera, nie sprzedaje drukarek, lecz zdolność wydrukowania określonej liczby stron dokumentów. Innym przykładem są usługi norweskiego producenta urządzeń wspierających

recykling plastiku, firmy Tomra, która za ustaloną opłatą sprzedaje zdolność do przetworzenia określonej ilości ton plastiku, jakiej wymaga kontrahent. W przytoczonych przykładach usługi oferowane przez producentów towarów nie mają względem nich charakteru komplementarnego, lecz są ich substytutami. Takie złożone produkty zorientowane usługowo (*service-oriented products*) wprawdzie bardziej przypominają usługi, ale ich świadczenie jest jednocześnie oparte na użytkowaniu towarów wytwarzanych przez przedsiębiorstwa. Skutkiem tej swoistej integracji produktowo-usługowej jest zacieranie się różnic pomiędzy przedsiębiorstwami sektora produkcyjnego i sektora usług; coraz trudniej jest oddzielić sektor usług od sektora przemysłu i jednoznacznie przypisać działalność przedsiębiorstwa do jednego z nich. Obserwacja tych procesów stanowi dodatkowy argument przeciw stosowaniu klasyfikacji rodzajów działalności gospodarczej w gromadzeniu statystyk międzynarodowego handlu usługami.

Mierzenie obrotów pośredniego handlu usługami związane jest zatem z koniecznością wyznaczenia wartości trzech wyżej wymienionych grup usług – komponentów serwicyzacji. Są to zarówno usługi uprzedmiotowione w towarach, jak i w nich osadzone. Zróżnicowany sposób powiązania usług z towarami powoduje konieczność stosowania różnych metod pomiaru handlu realizowanego w formie modelu M5 (tabela 2). Dla celów analitycznych istotny jest fakt, iż usługi uprzedmiotowione w towarach mogą stanowić albo nakłady zewnętrzne, nabywane przez firmę na podstawie umowy od zewnętrznych dostawców, albo też mogą być one nakładami wewnętrznymi przedsiębiorstwa, których wartości – w odróżnieniu od nakładów zewnętrznych - nie można wyznaczyć w oparciu o umowę kupna-sprzedaży. Nakładami wewnętrznymi jest bowiem wartość usług świadczonych w obrębie przedsiębiorstwa przez jego pracowników. Z kolei sprzedaż usług osadzonych w towarach jest realizowana podobnie jak zakup od zewnętrznych dostawców - na podstawie transakcji z zewnętrznymi kontrahentami.

Tabela 2. Pomiar pośredniego handlu usługami

Rodzaje usług	Usługi uprzedmiotowione w towarach (<i>embodied services</i>)		Usługi osadzone w towarach (<i>embedded services</i>)
Element serwicyzacji	Kupowanie usług	Produktowanie usług	Sprzedawanie usług
Mierniki	Udział wartości dodanej (krajowej i zagranicznej) pochodzącej z działów usługowych w wartości eksportowanych towarów.	Zatrudnienie i wynagrodzenia w działach usługowych przedsiębiorstw przemysłowych	Wartość eksportu usług przedsiębiorstw przemysłowych
Źródła danych	Międzynarodowe tablice przepływów międzygałęziowych (<i>International Input-Output Tables</i>)	Badania prowadzone na poziomie przedsiębiorstw	Międzynarodowe tablice podaży i wykorzystania (<i>International Supply and Use Tables</i>)

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku usług świadczonych na bazie transakcyjnej, narzędziem statystycznym umożliwiającym wyznaczenie ich wartości są międzynarodowe tablice przepływów międzygałęziowych oraz międzynarodowe tablice podaży i wykorzystania. Międzynarodowe tablice przepływów międzygałęziowych pozwalają na określenie udziału wartości dodanej – zarówno krajowej, jak i zagranicznej - pochodzącej z działów usługowych w wartości eksportowanych towarów. Udział ten jest miernikiem pośredniego handlu usługami w zakresie usług należących do pierwszego komponentu serwicyzacji (kupowania usług). Z kolei międzynarodowe tablice podaży i wykorzystania pozwalają określić wartość usług wytwarzanych w poszczególnych sekcjach działalności gospodarczej, w tym w sekcjach należących do sektora I i II. Wartość ta stanowi miarę pośredniego handlu usługami w zakresie trzeciego komponentu serwicyzacji (sprzedawania usług). Pomiar usług, które nie są świadczone na bazie transakcyjnej stanowi znacznie większe wyzwanie. W prowadzonych – i jak dotychczas nielicznych – badaniach, w szacowaniu wartości usług zawartych w towarach, które stanowią nakłady wewnętrzne przedsiębiorstwa, najczęściej wykorzystuje się dane dotyczące liczby osób zatrudnionych w działach usługowych przedsiębiorstw przemysłowych oraz poziomu ich wynagrodzeń.

Z badań przeprowadzonych w monografii wynika, że wyznaczenie wartości obrotów pośredniego handlu usługami jest trudnym zadaniem, głównie ze względu na dostępność danych statystycznych dotyczących poszczególnych komponentów tego modelu handlu. Stosunkowo najłatwiej można wyznaczyć wartość usług stanowiących nakłady zewnętrzne przedsiębiorstw produkcyjnych (pierwszy komponent serwicyzacji), gdyż bazy danych zawierające międzynarodowe tablice przepływów międzygałęziowych, które stanowią podstawowe źródło statystyk dla tej grupy usług, są systematycznie rozwijane. Mimo to zakres geograficzny, branżowy, a przede wszystkim czasowy danych prezentowanych w tych bazach wciąż pozostawia wiele do życzenia. Wśród omówionych w pracy baz znaleźć można takie, w których ujęta jest bardzo duża liczba krajów i branż, ale jednocześnie dane statystyczne są dostępne wyłącznie dla wybranych lat, które są na dodatek tak odległe w czasie, że można je traktować wyłącznie w kategoriach danych historycznych. Ponadto, co jest często podkreślane, zakres geograficzny i branżowy bazy stanowi pewnego rodzaju kompromis między liczbą krajów/branż, a jakością i wiarygodnością danych wejściowych. Niezależnie od jakości i dostępności danych, sama analiza przepływów międzygałęziowych jako metoda pomiaru pośredniego handlu usługami nie jest pozbawiona wad. Wynikają one z przyjęcia klasyfikacji rodzajów działalności gospodarczych jako klasyfikacji sektorowej tabeli przepływów, co – jak już wcześniej opisywałam - może prowadzić do znaczących niedokładności w pomiarze wartości usług zawartych w eksportowanych towarach. Dodatkowo, wysoki poziom agregacji

danych w tablicach przepływów praktycznie uniemożliwia dokonywanie porównań wartości obrotów handlu pośredniego z obrotami handlu bezpośredniego ujmowanymi w statystykach bilansu płatniczego, gdyż wymaga on krzyżowego zestawiania danych na odpowiednio wysokim poziomie ich dezagregacji.

Brak danych statystycznych jest szczególnie widoczny w odniesieniu do usług uprzedmiotowionych w towarach, stanowiących nakłady wewnętrzne przedsiębiorstw (drugi komponent serwicyzacji). W rezultacie badania rozmiarów tego elementu pośredniego handlu usługami są często ograniczone do wybranych krajów lub grup przedsiębiorstw produkcyjnych, a w praktyce sprowadzają się najczęściej do szacunków, które są oparte na analizie wielkości zatrudnienia i wynagrodzeń w działach usługowych przedsiębiorstw przemysłowych. W przypadku usług eksportowanych przez przedsiębiorstwa przemysłowe, czyli usług osadzonych w towarach (trzeci komponent serwicyzacji), wartość ich eksportu jest oczywiście ujmowana w statystykach bilansu płatniczego. Nie jest jednak odosobniony pogląd, że ze względu na sposób gromadzenia statystyk, w przypadku gdy usługi są sprzedawane w pakiecie z produktem w ramach jednego kontraktu, część usługowa takiego pakietu, zwłaszcza w przypadku złożonych systemów produktowo-usługowych, może nie być w ogóle wyodrębniana i w statystykach bilansu płatniczego jest przypisywana do rachunku „Towary”. Wyznaczenie „usługowej” części pakietu nie jest możliwe bez pogłębionych badań prowadzonych na poziomie przedsiębiorstw.

Prezentacja koncepcji modelu M5 (handlu pośredniego) i metodyki pomiaru jego obrotów, dopełniając charakterystykę modeli i metod pomiaru handlu bezpośredniego, umożliwiła osiągnięcie celów C1, C3 i C4. Jednocześnie pozwoliła na pozytywną weryfikację hipotezy H1, gdyż model M5 nie podlega uregulowaniom GATS. Ponadto fakt, iż obroty pośredniego handlu usługami są wprawdzie ujmowane w statystykach bilansu płatniczego, ale przypisuje się je do pozycji „Towary”, a nie „Usługi”, stanowi dodatkowe potwierdzenie prawdziwości hipotezy H2.

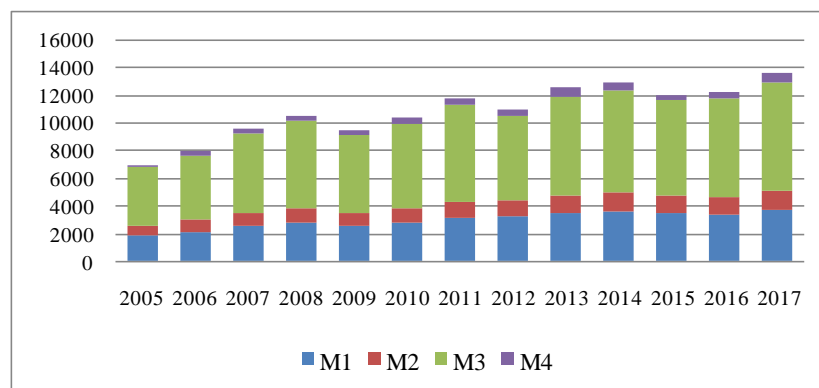
Obroty międzynarodowego handlu usługami według modeli świadczenia usług

Wykorzystując omówioną metodykę badań handlu usługami w monografii podjęłam próbę wyznaczenia wartości obrotów tej wymiany z uwzględnieniem wszystkich zidentyfikowanych modeli świadczenia usług. Jak już wspominałam, ograniczona dostępność danych statystycznych przesądziła o konieczności oparcia dużej części rozważań na wynikach badań prowadzonych przez WTO, Eurostat oraz BEA. Skutkowało to, niestety, dużą niejednorodnością czasową prowadzonej analizy

Badania wszystkich trzech wspomnianych instytucji wskazują, że głównym modelem świadczenia usług w handlu bezpośrednim jest model obecności handlowej (M3), z udziałem w wysokości ok. 60% (wykres1). Drugie co do wielkości są obroty handlu transgranicznego (M1),

na który przypada blisko 30% wartości światowej wymiany usług (w UE 27% w eksporcie i 29% w imporcie; w USA ok. 27% w imporcie i eksporcie). Z kolei udziały modeli M2 i M4 w światowym handlu wynoszą kolejno niespełna 10% i 3% (w UE odpowiednio ok. 6% i 4%, a w USA ok. 11% i 3%).

Wykres 1. Światowa wymiana usług w latach 2005-2017 według modeli świadczenia usług (mld USD)



Źródło: (Wettstein i in.2019).

W światowej wymianie dominacja modelu obecności handlowej jest widoczna we wszystkich gałęziach usług za wyjątkiem usług transportowych, dostarczanych głównie w formie handlu transgranicznego (M1) oraz podróży zagranicznych, świadczonych przede wszystkim (80%) z wykorzystaniem modelu zagranicznej konsumpcji usług (M2). Jednocześnie w niektórych gałęziach usług udział modelu obecności handlowej przekracza średni poziom (60%), osiągając wartość 80% (np. dla usług finansowych i ubezpieczeniowych oraz usług telekomunikacyjnych), a nawet – jak w przypadku budownictwa – 90% całkowitego eksportu/importu danej gałęzi

Powyższe dane wymownie wskazują, jak ogromnym uproszczeniem jest opieranie analiz międzynarodowego handlu usługami wyłącznie na statystykach bilansu płatniczego, z pominięciem usług świadczonych w trybie M3. Oczywiście zaprezentowane statystyki dotyczą wymiany usług dla agregatu „świat”, kształtowanego przez wiodące kraje gospodarki światowej. W przekroju poszczególnych krajów, posiadających odmienne struktury gospodarek i znajdujących się na różnym poziomie rozwoju, występuje znaczne zróżnicowanie znaczenia modeli GATS w międzynarodowej wymianie usług. Pokazały to badania handlu usługami krajów członkowskich Unii Europejskiej. W eksporcie „nowych” członków UE wyraźnie przeważają modele handlu transgranicznego (M1) oraz zagranicznej konsumpcji usług (M2), natomiast udział modelu M3 jest relatywnie niewielki i jedynie w przypadku trzech państw należących do tej grupy – Estonii, Słowenii oraz Cypru – w 2015 r. przekroczył nieznacznie poziom 20%. Wśród „starych” państw, z kilkoma wyjątkami (Luksemburg, Grecja, Belgia, Portugalia i Austria), dominował model zagranicznej obecności handlowej, a jego udział był

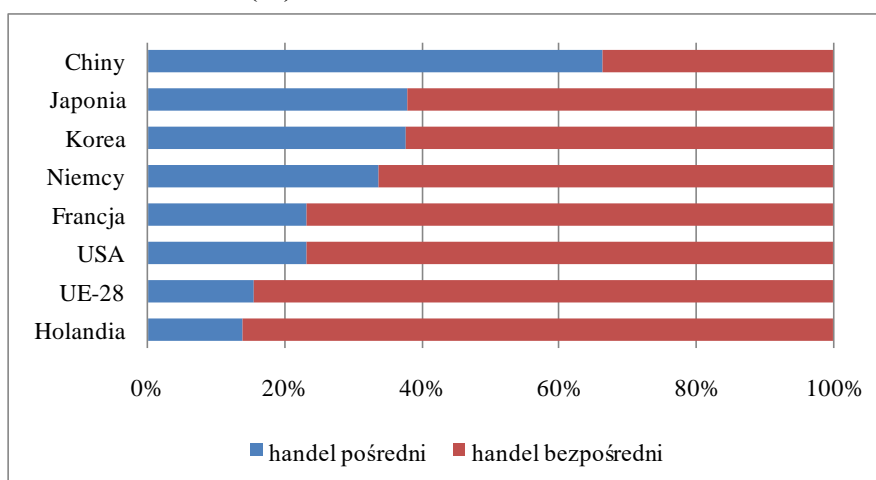
szczególnie wysoki w Niemczech (72%), Francji (69%) oraz we Włoszech (65%). W imporcie różnicowania znaczenia modelu M3 w „nowych” i „starych” państwach członkowskich nie odnotowano i stanowił on model dominujący (wyjątkiem były trzy kraje: Malta, Grecja i Cypr), z udziałem kształtującym się od 40% (w Irlandii i Luksemburgu) do ponad 70% (w Rumunii, Bułgarii i Wielkiej Brytanii). Powyższe dane wskazują więc, iż struktura handlu usługami, a precyzyjniej ujmując – struktura eksportu usług – w przekroju modeli ich świadczenia jest zależna od poziomu rozwoju gospodarczego kraju, determinującego jego zagraniczną ekspansję inwestycyjną, a w konsekwencji – wykorzystanie modelu obecności handlowej w dostarczaniu usług na rynki zagraniczne.

Badania dotyczące pierwszego komponentu handlu pośredniego – usług zawartych w eksportowanych towarach, które zostały nabyte przez przedsiębiorstwa produkcyjne od zewnętrznych, krajowych dostawców przeprowadziłam dla siedmiu największych światowych eksporterów towarów: Chin, USA, Niemiec, Japonii, Holandii, Korei i Francji, oraz dla UE-28. Uzyskane wyniki wskazują, że w grupie największych światowych eksporterów towarów wartość pośredniego eksportu usług była bardzo zróżnicowana i w 2015 r. kształtowała się na poziomie od 11,5% do 23,7% wartości eksportu towarowego. Usługi posiadały największy, przekraczający poziom 20%, udział w sprzedaży eksportowej towarów z UE-28 (23,7%), Stanów Zjednoczonych (21,8%), Chin (21,8%) oraz Francji (21%). Z kolei najniższe wyniki w tym zakresie odnotowały Korea (11,5%) oraz Niemcy (15,6%). Z porównania wartości pierwszego komponentu eksportu pośredniego z wartością bezpośredniego eksportu usług wyznaczoną w tradycyjny sposób, tj. na podstawie statystyk bilansu płatniczego wynika, że w całkowitej wartości eksportu usług we wszystkich badanych krajach z wyjątkiem Chin przeważał eksport bezpośredni. Udział eksportu pośredniego był jednak bardzo znaczący: w poszczególnych krajach wynosił on od kilkunastu (Holandia) do blisko 40% (Korea Płd. i Japonia). W Chinach dominował – blisko 2/3 usług było sprzedawanych za granicę w formie usług zawartych w eksportowanych towarach (wykres 2).

W wyznaczeniu wartości drugiego komponentu eksportu pośredniego wykorzystałam wyniki badań dotyczących znaczenia usług w globalnych łańcuchach wartości, które przeprowadzili Miroudot i Cadestin (2017). Najogólniej rzecz biorąc metodyka tych badań została oparta na szacunkach dotyczących liczby osób zatrudnionych w działach usługowych przedsiębiorstw przemysłowych oraz poziomie ich wynagrodzeń za pracę, które umożliwiły wyznaczenie wartości dodanej pochodzącej z tych działów. W relacji do wartości eksportu brutto sekcji przetwórstwa przemysłowego jej udział kształtował się w 2011 r. na średnim poziomie 15%, choć występowały oczywiście w tym zakresie duże różnice pomiędzy krajami ujętymi w badaniach. Najwyższe wartości omawianego wskaźnika, przekraczające 20%, występowały w USA, Niemczech i Indiach, najniższy poziom odnotowano natomiast w takich

krajach, jak Słowacja (6,5%), Portugalia (7,5%) i Węgry (7,5%). Uwzględnienie obydwu komponentów pośredniego handlu usługami umacnia więc tezę o ogromnym znaczeniu modelu M5 w międzynarodowej wymianie usług. Z zaprezentowanych danych wynika bowiem, że wartość tej formy świadczenia usług można szacować na poziomie ponad 40% wolumenu towarowego eksportu brutto Stanów Zjednoczonych i ok. 1/3 obrotów towarowych takich krajów, jak Niemcy, Francja czy Holandia. W zestawieniu z wartością obrotów bezpośredniego handlu oznacza to, iż model M5 stanowi główną formę świadczenia usług w wymianie międzynarodowej tych państw.

Wykres 2. Eksport bezpośredni¹ i eksport pośredni² usług w grupie największych światowych eksporterów towarów w 2015 r. (%)



Uwagi: ¹ na bazie danych bilansu płatniczego, z pominięciem statystyk FATS

² wyłącznie nakłady zewnętrzne producentów towarów

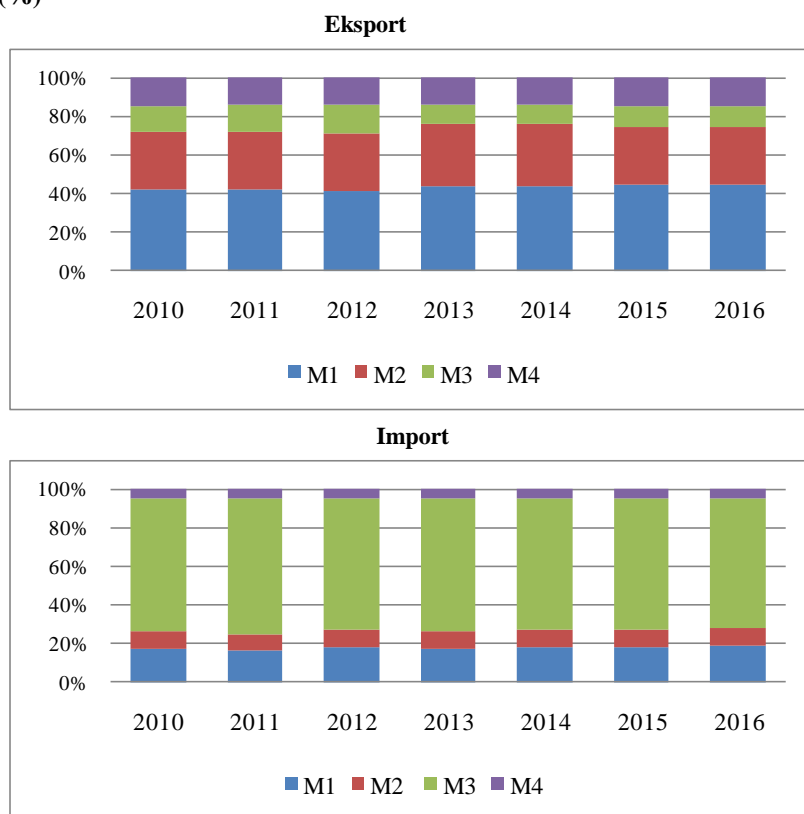
Źródło: obliczenia własne na podstawie (UNCTADstat 2019, TIVA Database 2019).

Wartość trzeciego komponentu handlu pośredniego – usług sprzedawanych przez przedsiębiorstwa produkcyjne wraz z towarami - określiłam na podstawie danych dotyczących udziału sekcji przetwórstwa przemysłowego w eksporcie usług. Wynika z nich, że producenci towarów są ważnymi eksporterami usług. W krajach UE omawiany wskaźnik udziału cechuje jednak duże zróżnicowanie, przyjmując wartości od niespełna 3% na Litwie i 4% w Danii do 22,5% w Szwecji i aż 38,5% w Finlandii. W odróżnieniu od dwóch pierwszych składników pośredniego handlu usługami, w bilansie płatniczym wartość tego komponentu jest przypisana do pozycji „Usługi”, dzięki czemu wolumen handlu usługami nie jest zaniżony. Z przytoczonych w monografii wyników badań prowadzonych na poziomie przedsiębiorstw wynika jednak, że powyższe statystyki gromadzone na poziomie branż działalności gospodarczej mogą być istotnie niedoszacowane. Przyczyną tego jest – omawiana wcześniej – trudność związana z wyodrębnieniem komponentu usługowego ze złożonych systemów produktowo-usługowych będących przedmiotem eksportu i przypisywaniu go do rachunku „Towary”.

Z przeprowadzonych przeze mnie badań handlu bezpośredniego w Polsce wynika, że w polskim eksporcie podstawowym modelem świadczenia usług jest handel transgraniczny; jego udział stanowi blisko 45% całkowitej wartości bezpośredniego eksportu usług. Na drugim miejscu znajduje się model M2, z udziałem na poziomie ok. 30%, na trzecim natomiast model M4, na który przypada ok. 15% wpływów z tytułu eksportu usług. Najmniej istotną rolę w sprzedaży usług za granicę odgrywa model obecności handlowej, którego udział w 2016 r. osiągnął poziom 10,6% i był o ponad 2 pp. mniejszy niż w roku 2010. Całkowicie odmiennie przedstawia się sytuacja po stronie importu usług, zdominowanego przez model trzeci, na który przypada ponad 2/3 obrotów. Drugi w kolejności – handel transgraniczny – odpowiada za niespełna 20% wydatków na import usług, natomiast udziały modeli M2 i M4 wynoszą kolejno 9% i nieco ponad 5% (wykres 3). Tak ogromne różnice w roli, jaką odgrywa model obecności handlowej w obrotach usługowych Polski z zagranicą wynikają z dysproporcji występujących w wielkości przepływów kapitału bezpośredniego do i z Polski oraz odmiennych strategii internacjonalizacji stosowanych przez polskie przedsiębiorstwa usługowe i przedsiębiorstwa pochodzące z państw – partnerów handlowych. Przykład Polski potwierdza więc – wskazywaną wcześniej dla krajów członkowskich UE – zależność znaczenia modelu obecności handlowej w eksporcie usług od poziomu rozwoju gospodarczego kraju, determinującego rozmiary jego zagranicznej ekspansji kapitałowej w formie BIZ.

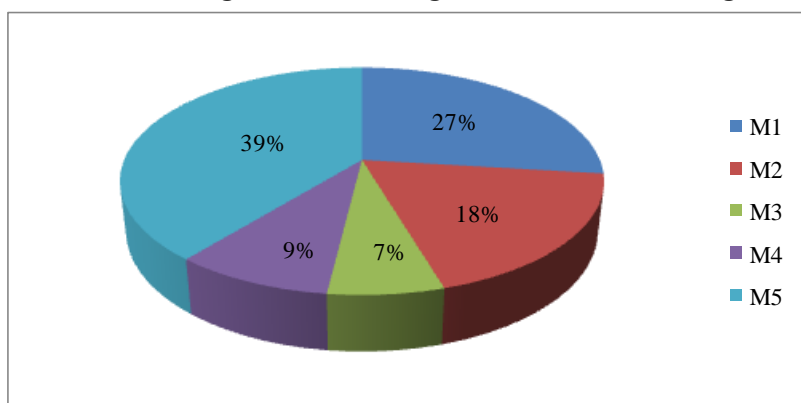
Szacując wartość eksportu pierwszego komponentu handlu pośredniego ustaliłam, że w latach 2005 - 2015 stanowiła ona blisko 20% wartości towarów eksportowanych z Polski. Znaczenie modelu M5 w przekroju poszczególnych sekcji było zróżnicowane. Działami generującymi szczególnie wysokie obroty pośredniego handlu usługami okazała się produkcja artykułów spożywczych oraz wyrobów z drewna i papieru, a także sekcja rolnictwo i leśnictwo. Z kolei wśród usług będących przedmiotem eksportu w ramach modelu M5 największą rolę odgrywał handel hurtowy i detaliczny (z ponad 40% udziałem), a także pozostałe usługi biznesowe i usługi edukacyjne (ok. 17%) oraz usługi transportowe (10%). W ocenie wartości eksportu drugiego komponentu handlu pośredniego przyjąłam poziom wskaźnika nakładów wewnętrznych przedsiębiorstw, jaki dla Polski uzyskali w swych badaniach S. Miroudot i C. Cadestin (2017); w relacji do wartości towarowego eksportu brutto wynosił on 8%. W rezultacie całkowita wartość eksportu w ramach modelu M5 w Polsce (bez uwzględnienia usług sprzedawanych przez producentów towarów) została przeze mnie oszacowana na poziomie 15,1 mld USD w 2005 r. i 31,9 mld USD w 2015 r. Wartości te stanowią – co warto podkreślić – odpowiednio 84% i 71% wolumenu eksportu usług ujmowanego w statystykach bilansu płatniczego dla lat 2005 i 2015. Z przeprowadzonych przeze mnie badań wynika zatem, że model M5 stanowi główną formę świadczenia usług w polskim eksporcie (wykres 4). Wartość tych obrotów nie jest uwzględniana na rachunku usług bilansu płatniczego.

Wykres 3. Struktura bezpośredniego handlu usługami Polski według modeli świadczenia usług w latach 2010-2016 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: (OECD ITSS Database 2019, OECD AMNE Database 2019, *Działalność gospodarcza...* 2011-2018).

Wykres 4. Struktura handlu usługami Polski według modeli świadczenia usług w 2015 r. (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: (OECD ITSS Database 2019, OECD AMNE Database 2019, *Działalność gospodarcza...* 2011-2018, TIVA Database 2019).

Przeprowadzone badania empiryczne pozwoliły na wyznaczenie wartości handlu usługami z uwzględnieniem wszystkich zidentyfikowanych form świadczenia usług, co stanowiło ostatni cel szczegółowy przyjęty przeze mnie w monografii (C5). Wyniki badań

własnych oraz badań WTO, Eurostat, US BEA i OECD, przy uwzględnieniu wskazanych w części teoretyczno-przeładowej ograniczeń metodycznych jednoznacznie wskazują, że dominującymi modelami świadczenia usług w handlu międzynarodowym są model obecności handlowej (M3) oraz model handlu pośredniego (M5). Co istotne, wartość handlu usługami realizowanymi w trybie tych modeli albo w ogóle nie jest ujmowana w statystykach bilansu płatniczego (M3), albo też jest w nich uwzględniona (M5), tyle że przypisuje się ją do pozycji „Towary”, a nie „Usługi”. W rezultacie z jednej strony następuje niedoszacowanie wartości obrotów usługami, z drugiej zaś zawyżana jest wartość wymiany towarowej. Stanowi to ostateczne potwierdzenie hipotezy H2.

Wyniki analizy empirycznej, poprzedzone identyfikacją modeli świadczenia usług i opisem metodyki ich badań umożliwiły osiągnięcie wszystkich celów szczegółowych i dowiodły prawdziwości hipotez cząstkowych przyjętych w pracy. W rezultacie została pozytywnie zweryfikowana główna hipoteza badawcza, zgodnie z którą fundamentalnym czynnikiem leżącym u podstaw relatywnie niskiego udziału usług w handlu międzynarodowym jest zaniżenie wartości ich obrotów, będące konsekwencją sposobu definiowania wymiany usług oraz wynikającej z tej definicji metodyki pomiaru. Zawężająca definicja handlu usługami przyjęta w GATS, w której całkowicie pominięto transgraniczny przepływ usług uprzedmiotowionych i osadzonych w towarach, a także powszechne ograniczanie analiz międzynarodowej wymiany usług do badań bazujących na statystykach bilansu płatniczego, ukształtowały głęboko zdeformowany obraz miejsca usług w handlu międzynarodowym. Rozważania podjęte w monografii umożliwiły zweryfikowanie i ponowne określenie znaczenia usług w tej wymianie, co oznacza osiągnięcie głównego celu pracy.

4.6. Wkład w rozwój dyscypliny

Biorąc pod uwagę zidentyfikowaną ewidentną lukę badawczą oraz otrzymane wyniki można stwierdzić, że monografia stanowi wkład w dotychczasowy stan wiedzy na temat modeli świadczenia usług w handlu międzynarodowym, a tym samym w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse (specjalizacja: handel międzynarodowy, międzynarodowe stosunki gospodarcze). Kompleksowe badania międzynarodowej wymiany usług, uwzględniające wszystkie modele ich świadczenia, należą wciąż do rzadkości zarówno w literaturze zagranicznej, jak i - w jeszcze większym stopniu - w literaturze krajowej. Przedłożona w postępowaniu habilitacyjnym praca może, w mojej opinii, w pewnym stopniu wypełnić lukę istniejącą w tym obszarze zarówno w odniesieniu do teorii, metodyki pomiaru, jak i badań empirycznych modeli handlu.

W wymiarze teoretyczno-poznawczym za porządkujący wkład rozważań pracy można uznać opis modeli handlu na gruncie teorii handlu międzynarodowego i teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz na podstawie wyników badań empirycznych. Analiza

mechanizmów ekonomicznych wymiany usług objęła w szczególności – stosunkowo rzadko dyskutowane w literaturze przedmiotu – zagadnienia uwarunkowań i motywów wyboru sposobów świadczenia usług, a także problematykę ich substytucyjności i komplementarności. Najważniejszym, jak się wydaje, wkładem teoretyczno-poznawczym rozważań rozprawy w dyscyplinę ekonomii i finansów jest prezentacja koncepcji pośredniego handlu usługami, czyli modelu M5 świadczenia usług. Potwierdzone wynikami badań empirycznych ogromne znaczenie tego modelu handlu, a także nasilające się procesy serwicyzacji produkcji przemysłowej w pełni uzasadniają potrzebę szerszego uwzględniania modelu M5 w analizach międzynarodowych przepływów usług.

Istotnym wkładem rozważań pracy w rozwój dyscypliny jest również omówienie metodyki pomiaru handlu usługami w przekroju wszystkich pięciu modeli świadczenia usług, a zwłaszcza modelu M5. W mojej opinii może to ułatwić prowadzenie dalszych, kompleksowych badań empirycznych modeli handlu, wykraczających poza zawężającą analizę międzynarodowej wymiany usług na podstawie statystyk bilansu płatniczego. Prezentacja metodyki badań modeli handlu objęła w szczególności obecnie występujące, najważniejsze ograniczenia i bariery ich pomiaru. Ich identyfikacja wydaje się niezwykle istotna, gdyż pośrednio sygnalizuje, w jakich obszarach konieczne jest podjęcie działań i wprowadzenie zmian umożliwiających bardziej precyzyjny pomiar obrotów międzynarodowego handlu usługami.

W wymiarze empirycznym za mój wkład do nauki można uznać wyznaczenie wartości wymiany usług Polski w przekroju wszystkich pięciu modeli świadczenia usług; w szczególności dotyczy on oszacowania obrotów realizowanych w modelu obecności handlowej (M3) oraz modelu handlu pośredniego (M5). Według mojej wiedzy jest to jedna z pierwszych takich prób podjęta w polskiej literaturze ekonomicznej, w której – jak już wcześniej podkreślałam – dominują analizy oparte na statystykach bilansu płatniczego, pomijające aspekty związane ze sposobami świadczenia usług. Monografia zawiera zatem nowe treści i wyniki badań, które stanowią autorski wkład w dyscyplinę ekonomia i finanse.

Postrzegam moją monografię jako, przede wszystkim, prezentację aktualnego stanu badań nad koncepcją i metodyką badań modeli handlu usługami. Jej część empiryczna, wskazująca na wagę modeli handlu pomijanych na ogół w dotychczasowych analizach, może stanowić punkt wyjścia i – mam nadzieję – swego rodzaju zachętę do podejmowania dalszych, pogłębionych badań. Niezwykle interesującym obszarem przyszłych analiz mogą być, moim zdaniem, m.in. determinanty struktury handlu usługami w przekroju modeli świadczenia usług, w szczególności determinanty związane z procesami integracji ekonomicznej, motywy i przesłanki doboru modeli świadczenia usług w procesach internacjonalizacji firm usługowych, a także handlowe efekty umiędzynarodowienia serwicyzacji produkcji. Waga problematyki oraz

dynamika procesów zachodzących we współczesnej gospodarce światowej, zwłaszcza procesów serwicyzacji produkcji przemysłowej, która jest jednym z elementów dokonującej się czwartej rewolucji przemysłowej, przemawiają na rzecz dalszych badań modeli międzynarodowego handlu usługami

Zaprezentowany w mojej monografii problem badawczy ma istotne znaczenie aplikacyjne. Identyfikacja modeli świadczenia usług i ocena rozmiarów wymiany handlowej prowadzonej z ich wykorzystaniem jest niezbędna do wszechstronnej oceny wpływu relacji gospodarczych z zagranicą na krajowy sektor usług. Wiedza ta ma kluczowe znaczenie dla polityki gospodarczej zorientowanej na stymulowanie rozwoju i konkurencyjności tego najważniejszego sektora współczesnych gospodarek.

Właściwe rozpoznanie wielkości wymiany prowadzonej w formie poszczególnych modeli jest szczególnie ważne w kształtowaniu efektywnej polityki handlowej kraju w obszarze przepływu usług. Jest to niemałe wyzwanie zważywszy na ogromne zróżnicowanie narzędzi tej polityki, jakie są stosowane w wymianie usług. Dotyczą one zarówno przepływu samych usług, jak również osób i kapitału; najbardziej istotnymi barierami w międzynarodowym przepływie usług - jak wynika z rozważań monografii – mogą się okazać te dotyczące wymiany towarów.

Waga polityki handlowej w obszarze przepływu usług wzrasta, gdyż jego wolumen dynamicznie zwiększa się, a usługi stają się coraz częściej przedmiotem negocjacji umów handlowych. Wiedza na temat wielkości obrotów usługami w przekroju modeli ich świadczenia jest niezbędna dla ustalania celów negocjacyjnych i prowadzenia skutecznej polityki handlowej przez poszczególne kraje. Uwzględniając perspektywę Polski - kraju członkowskiego Unii Europejskiej, objętego wspólną polityką handlową - szczególnie istotna wydaje się wiedza na temat bardzo prawdopodobnych rozbieżności priorytetów negocjacyjnych w zakresie wymiany usług, jakie mogą posiadać poszczególni członkowie Wspólnoty. W porównaniu z „nowymi” krajami członkowskimi, dla wyżej rozwiniętych, „starych” państw UE eliminacja ograniczeń dotyczących tradycyjnego modelu handlu transgranicznego może mieć zdecydowanie mniejsze znaczenie w prowadzonych negocjacjach. Ta ostatnia grupa krajów, jak pokazały rozważania pracy, w zdecydowanie większym stopniu wykorzystuje w swym handlu usługami model obecności handlowej.

4.7. Spis literatury wykorzystanej w punkcie 4

- Ali-Yrkkö J., Rouvinen P., Seppälä T., Ylä-Anttila P. (2011), *Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone*, "Journal of Industry, Competition and Trade", Vol. 11(3).
- Cernat L., Kutlina-Dimitrova Z. (2014), *Thinking in a box: A 'Mode 5' Approach to Service Trade*, "Journal of World Trade", Vol. 48(6).

- Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*, GUS, Warszawa, wydania z lat 2011-2018.
- Manual on Statistics of International Trade in Services* (2012), UN, EUROSTAT, IMF, OECD, UNCTAD, UNWTO, WTO Geneva, Luxembourg, Madrid, New York, Paris and Washington D.C.
- Miroudot S., C. Cadestin, C. (2017), *Services In Global Value Chains: from Inputs to Value-Creating Activities*, OECD Trade Policy Papers, No. 197, OECD Publishing, Paris.
- Misala J. (1990), *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWE, Warszawa.
- National Board of Trade (2010), *Servicification of Swedish manufacturing*, Sweden.
- National Board of Trade (2013), *Just Add Services. A Case Study on Servicification and the Agri-Food Sector*, Sweden.
- National Board of Trade (2016), *The Servicification of EU manufacturing. Building Competitiveness in the Internal Market*, Sweden.
- OECD AMNE Database (2019), https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AMNE_IN (dostęp: 18.11.2019).
- OECD ITSS Database (2019), https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TISP_EBOPS2010 (dostęp: 4.12.2019).
- TIVA Database (2019), OECD, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C2. (dostęp: 25.11.2019).
- Układ Ogólny w sprawie handlu usługami* (1998), Dz. U. z 1998 r., nr 34, poz. 195.
- UNCTADstat (2019), <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=135718> (dostęp: 27.11.2019).
- Vandermerwe S., Rada J. (1988), *Servitization of business: Adding value by adding services*, "European Management Journal", Vol. 6(4).
- Wettstein S., Liberatore A., Magdeleine J., Maurer A. (2019), *Global Trade in Services Data Set by Sector and by Mode of Supply (TISMOS)*, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/Tismos_methodology.pdf. (dostęp: 29.10.2019).

5. Informacja o wykazywaniu się istotną aktywnością naukową realizowaną w więcej niż jednej uczelni, instytucji naukowej, w szczególności zagranicznej

5.1. Obszary prowadzonych badań naukowych

Główną osią, wokół której koncentruje się mój dorobek naukowy w dyscyplinie ekonomia i finanse jest problematyka międzynarodowych stosunków gospodarczych i handlu międzynarodowego. Jest to naturalną konsekwencją obszarów badawczych Katedry Handlu Zagranicznego, w której jestem zatrudniona od początku mojej pracy w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Moje zainteresowania badawcze zostały ukształtowane głównie przez samodzielne studia literaturowe, a także dzięki realizowanym projektom badawczym oraz konferencjom naukowym, w których uczestniczyłam.

Zainteresowania naukowe po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych, wpisując się w zagadnienia międzynarodowych stosunków gospodarczych i handlu międzynarodowego,

podlegały jednak pewnej ewolucji, która doprowadziła mnie do wyboru tematu rozprawy habilitacyjnej. Po obronie pracy doktorskiej kontynuowałam podjęte w niej badania poświęcone międzynarodowej konkurencyjności gospodarek krajowych. W kolejnych latach moje zainteresowania badawcze zaczęły się koncentrować na problematyce bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a następnie ewoluowały w kierunku zagadnień związanych z międzynarodową wymianą usług, której została poświęcona tzw. monografia habilitacyjna. Ponadto, w całym okresie po uzyskaniu stopnia doktora podejmowałam problemy badawcze bezpośrednio związane z prowadzoną przeze mnie działalnością dydaktyczną, wpisując się w tematykę prowadzonych wykładów i ćwiczeń (z przedmiotów takich jak m.in.: *Międzynarodowe przepływy kapitału, Międzynarodowy transport i spedycja, Procedury i instrumenty handlu zagranicznego w Polsce*). Moją aktywność i zainteresowania naukowe można w związku z tym przypisać do czterech, następujących obszarów badawczych:

- Obszar badawczy 1: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki
- Obszar badawczy 2: Determinanty i skutki przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych
- Obszar badawczy 3: Modele międzynarodowego handlu usługami
- Obszar badawczy 4: Współczesne problemy handlu międzynarodowego

Obszar badawczy 1: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki

Do moich osiągnięć w ramach pierwszego obszaru badawczego należą m.in. następujące publikacje:

- 1.1. Bombińska E. (2004), *Zasoby siły roboczej a międzynarodowa zdolność konkurencyjna Polski w okresie zmian systemowych na tle Czech i Węgier*, "Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie", 662, 17-35.
- 1.2. Bombińska E. (2004), *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna gospodarki Polski w okresie transformacji systemowej na tle Czech i Węgier*, "Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie", 639, 5-23.
- 1.3. Bombińska E. (2010), *Zasoby kapitałowe jako determinanta konkurencyjności czynnikowej gospodarki Polski w latach 1995-2005*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", 837, 5-18.
- 1.4. Bombińska E. (2010), *Konkurencyjność eksportu i jej miary*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", 845, 43-59
- 1.5. Bombińska E. (2013), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia", 57, 47-59.

Wiodącym obszarem moich badań prowadzonych bezpośrednio po uzyskaniu stopnia doktora była problematyka międzynarodowej konkurencyjności gospodarki, zarówno w wymiarze konkurencyjności czynnikowej (zdolności konkurencyjnej), jak i konkurencyjności wynikowej (pozycji konkurencyjnej). Badania dotyczyły głównie gospodarki Polski, a także – na ogół porównywanych z nią – gospodarek Czech i Węgier oraz Słowacji. W szczególności w analizach konkurencyjności czynnikowej, rozumianej jako zdolność gospodarki otwartej do długofalowego wzrostu i rozwoju, skupiałam uwagę na tradycyjnych determinantach zasobowych konkurencyjności gospodarki, do których należą zasoby kapitałowe oraz zasoby ludzkie. Badałam zmiany zachodzące w rozmiarach, strukturze i efektywności wykorzystania tych czynników produkcji oraz konsekwencje ich przemian dla zdolności konkurencyjnej krajów [1.1 i 1.3]. Z kolei w badaniach poświęconych międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, kategorii ekonomicznej, która odnosi się do udziału kraju w międzynarodowym podziale pracy i szeroko rozumianej wymianie gospodarczej (tj. wymianie towarów, usług i czynników wytwórczych), koncentrowałam się głównie na wymianie towarowej. Jej analiza, prowadzona przy wykorzystaniu szeregu miar ogólnych pozycji konkurencyjnej, objęła również ocenę zmian wzorca przewagi konkurencyjnej z wykorzystaniem teorii etapów rozwoju gospodarczego M.E. Portera [1.2]. Wśród zagadnień badawczych podejmowanych w początkowym nurcie moich badań znalazły się również mierniki stosowane do oceny konkurencyjności eksportu kraju. Podjęłam próbę ich systematyzacji oraz wskazania ograniczeń analitycznych badań prowadzonych z ich wykorzystaniem [1.4]. W badaniach poświęconych problematyce konkurencyjności, które prowadziłam w późniejszym okresie ponownie skupiałam się na analizie porównawczej determinant konkurencyjności gospodarki Polski i innych krajów Grupy Wyszehradzkiej. W odróżnieniu od wcześniejszych badań, wykorzystywałam w nich metodykę stosowaną przez World Economic Forum, w tym czynniki i konstruowane na ich podstawie subindeksy konkurencyjności [1.5].

Obszar badawczy 2: Determinanty i skutki przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wśród moich osiągnięć w ramach drugiego obszaru badawczego można wymienić m.in. następujące publikacje:

2.1. Bombińska E. (2008), *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rynek pracy w Polsce (wybrane zagadnienia)*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", 777, 133-146.

2.2. Bombińska E. (2011), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a bilans płatniczy kraju goszczącego - przypadek Polski*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu", 179, 33-44.

2.3. Bombińska E. (2012), *Teoretyczne zależności między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a eksportem i jego konkurencyjnością* (w:) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, red. S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera, CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa, s. 35-52.

2.4. Bombińska E. (2012), *Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w warunkach światowego kryzysu gospodarczego* (w:) *Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego - implikacje dla Polski*, red. S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera, CeDeWu.PL, Warszawa, s. 147-181.

2.5. Bombińska E. (2013), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer i dyfuzja wiedzy - przypadek gospodarki Polski*, (w:) *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, red. S. Wydymus, A. Głodowska, Difin SA, Warszawa, s. 125-153.

2.6. Bombińska E. (2016), *Przepływy kapitału produkcyjnego a rozwój gospodarczy krajów afrykańskich - wybrane aspekty* (w:) *Kraje rozwijające się w globalnej wymianie handlowej*, red. B. Pera, S. Wydymus, Difin SA, Warszawa, s. 222-244.

2.7. Bombińska E. (2016), *Kierunki rozwoju wewnątrzafrykańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, "International Business and Global Economy", 35(2), 27-42.

2.8. Bombińska E. (2017), *Brexit a bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Wielkiej Brytanii*, "Horyzonty Polityki", 8(22), 171-192.

Drugi ważny obszar prowadzonych przeze mnie badań stanowi problematyka międzynarodowych przepływów kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Głównym nurtem badań w tym zakresie była ocena konsekwencji napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) dla gospodarek przyjmujących te inwestycje, w szczególności dla gospodarki Polski. Analizowałam skutki napływu BIZ dla polskiego rynku pracy, dowodząc na ogół korzystnych - w wymiarze ilościowym, jakościowym i lokalizacyjnym - efektów obecności zagranicznego kapitału [2.1]. Podjęłam także próbę oceny skutków napływu kapitału bezpośredniego dla bilansu płatniczego Polski [2.2]. Wyniki analizy potwierdziły obserwowaną w wielu słabiej rozwiniętych krajach prawidłowość, iż BIZ stanowią z jednej strony istotne źródło finansowania deficytu obrotów bieżących bilansu płatniczego, z drugiej zaś w bardzo dużym stopniu determinują jego rozmiary. Wśród badanych przeze mnie efektów napływu kapitału produkcyjnego do Polski znalazły się również skutki w postaci transferu technologii dokonującego się za pośrednictwem BIZ [2.5], a także – analizowane na gruncie teoretycznym – konsekwencje obecności zagranicznego kapitału produkcyjnego dla eksportu państw goszczących inwestycje [2.3]. W ten ostatni wątek komplementarności/substytucyjności wymiany handlowej i BIZ wpisuje się również częściowo tematyka mojej monografii wskazanej w punkcie 4.1. Oprócz Polski moje zainteresowania w omawianym obszarze badawczym skupiały się także na rozwijających się krajach Afryki. Podjęłam próbę krytycznej oceny skutków napływu BIZ dla rozwoju gospodarczego państw afrykańskich [2.6], a także

analizowałam determinanty i specyfikę inwestycji zagranicznych podejmowanych na tym kontynencie przez kraje rozwijające się, w szczególności kraje afrykańskie [2.7]. Obok efektów przepływów kapitału bezpośredniego drugim nurtem badawczym w omawianym obszarze badań była analiza czynników i barier rozwoju BIZ w ujęciu makroekonomicznym. W ten nurt wpisują się moje publikacje poświęcone skutkom, jakie wywołał kryzys finansowy i gospodarczy 2008 r. w obszarze międzynarodowych przepływów kapitału [2.4], a także badania dotyczące wpływu procesów integracji i dezintegracji gospodarczej na BIZ [2.8].

Obszar badawczy 3: Modele międzynarodowego handlu usługami

Do moich osiągnięć w ramach trzeciego obszaru badawczego należą m.in. następujące publikacje:

3.1. Bombińska E. (2014), *Pozycja podmiotów zagranicznych w sektorze usług w Polsce w okresie poakcesyjnym*, "Unia Europejska.pl", 5 (228), 36-44.

3.2. Bombińska E. (2014), *Pozycja państw azjatyckich w światowym eksporcie usług na początku XXI wieku*, "Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu", 369/1, 78-88.

3.3. Bombińska E. (2017), *The Role of FDI in Development of the Services Export of the Host Country : a Case of Poland (w:) Growth, Competitiveness and International Trade from the European Perspective*, red. T. Lazibat, K. Wach, B. Knežević, University of Zagreb. Faculty of Economics and Business, Zagreb, 127-142.

3.4. Bombińska E. (2017), *Obecność handlowa (GATS-3) jako forma świadczenia usług w handlu międzynarodowym*, "Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu", 498, 22-31.

3.5. Bombińska E. (2018), *Foreign Direct Investments and International Trade in Services in Poland, Czech Republic and Hungary*, "Przedsiębiorczość i Zarządzanie", 19(10/3), 155-166.

3.6. Bombińska E. (2018), *Transatlantyckie obroty usługowe Unii Europejskiej w świetle zasad WTO*, "Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae", 22(1), 253-264.

3.7. Bombińska E. (2019), *International Trade in Services : Some Evidence on the Influence of International Servicification of Manufacturing*, "International Entrepreneurship Review", 5(2), 107-117.

3.8. Bombińska E. (2021), *Znaczenie modelu 5. świadczenia usług w polskim eksporcie na tle Czech, Węgier i Słowacji (w:) Od gospodarstwa domowego do gospodarki globalnej*, red. E. Ślęzak, D. Choroś-Mrozowska, M. Michorowski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków, s. 174-187.

Wiodącym obszarem moich badań naukowych prowadzonych w ostatnich kilku latach, których głównym punktem stała się monografia wskazana w jako główne osiągnięcie naukowe w punkcie 4.1., była i pozostaje problematyka modeli międzynarodowego handlu usługami. Zainteresowanie tą tematyką zrodziło się na gruncie badań nad przepływami BIZ, których znacząca część, jak pokazują dane statystyczne, jest lokowana w sektorze usług. Obecność podmiotów zagranicznych w tym sektorze ma istotny wpływ na efektywność jego funkcjonowania, co – w odniesieniu do gospodarki Polski – stanowiło przedmiot podjętych przeze mnie badań [3.1]. Rozwijając je skoncentrowałam się na analizie roli, jaką odgrywają podmioty zagraniczne w rozwoju międzynarodowych obrotów usługami w Polsce, a uzyskane wyniki wskazały na przeważający udział tej grupy przedsiębiorstw w polskim handlu usługowym oraz wysoki poziom konkurencyjności ich eksportu [3.3]. W początkowym okresie w moich badaniach nie uwzględniałam zróżnicowanych modeli świadczenia usług w handlu międzynarodowym i wykorzystywałam jako źródło danych wyłącznie statystyki bilansu płatniczego. Poszerzałam natomiast zakres geograficzny prowadzonych analiz, obejmując nimi również grupę krajów rozwijających się, w szczególności państwa azjatyckie, których pozycja w światowym handlu usługami uległa bardzo dużej poprawie w pierwszej dekadzie XXI w [3.2]. Na kolejnym etapie moich badań nad handlem usługami został uwzględniony model obecności handlowej (trzeci model świadczenia usług wyróżniony w GATS). Opierając się na statystykach zagranicznych jednostek zależnych (FATS) podjęłam próbę oceny jego znaczenia w międzynarodowych obrotach usługami krajów znajdujących się na różnym poziomie rozwoju gospodarczego i posiadających zróżnicowany udział w światowych przepływach usług [3.4, 3.5 i 3.6]. Wyniki prowadzonych badań jednoznacznie wskazywały, że ten model świadczenia usług – którego obroty są całkowicie pomijane w statystykach bilansu płatniczego – dominuje w międzynarodowym handlu usługami, choć jego znaczenie w eksporcie usług poszczególnych krajów jest zróżnicowane i powiązane z poziomem ich rozwoju gospodarczego. Ostatnim tematem badawczym w omawianym obszarze moich badań była prezentacja koncepcji i próba oszacowania obrotów piątego modelu świadczenia usług [3.7 i 3.8].

Obszar badawczy 4: Współczesne problemy handlu międzynarodowego

Wśród moich osiągnięć w ramach czwartego obszaru badawczego można wymienić m.in. następujące publikacje:

4.1. Bombińska E. (2012), *Wpływ kryzysu finansowego i ekonomicznego na bilans płatniczy krajów rozwijających się w latach 2008-2010*, "Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego", 31/1, 30-49.

4.2. Bombińska E. (2014), *Możliwości wspierania eksportu w świetle międzynarodowych zobowiązań Polski*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", 6 (930), 87-100.

4.3. Bombińska E. (2015), *System wspierania eksportu w Polsce w okresie poakcesyjnym* (w:) *Polska - 10 lat członkostwa w Unii Europejskiej, Materiały Międzynarodowej Konferencji Naukowej „UE – 10 lat po największym rozszerzeniu”*, red. E. Małuszyńska, G. Mazur, I. Musiałkowska, Katedra Europeistyki Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu i Instytut Zachodni w Poznaniu, Poznań, 427-440.

4.4. Bombińska E. (2016), *Unia Europejska wobec zagrożeń współczesnym piractwem morskim*, "Przedsiębiorczość i Zarządzanie", 17(8/2), 197-211.

4.5. Bombińska E. (2017), *Kierunki rozwoju światowego transportu morskiego na początku XXI wieku - wybrane aspekty*, "Studia i Prace WNEiZ US", 49(2), 281-296.

4.6. Bombińska E. (2017), *Konsekwencje wdrożenia Unijnego Kodeksu Celnego dla podmiotów prowadzących wymianę handlową z zagranicą* (w:) *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce : księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Wydymusowi*, red. M. Maciejewski, K. Wach, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków, 313-321.

4.7. Bombińska E. (2018), *How Secure Are International Trade Supply Chains : the Threat of Modern Maritime Piracy* (w:) *Trade Perspectives in the Context of Safety, Security, Privacy and Loyalty*, red. S. Renko, B. Knežević, Cambridge Scholars Publishing, Newcastle upon Tyne, 88-110.

Problematyka badań naukowych wykładowcy wyższej uczelni często nie jest ściśle powiązana z tematyką prowadzonych przez niego zajęć dydaktycznych. Dynamika zjawisk ekonomicznych w naturalny sposób skłania jednak do podejmowania badań nad zagadnieniami będącymi przedmiotem prowadzonych wykładów, ćwiczeń czy seminariów. W moim przypadku badania takie były podejmowane kilkakrotnie, w różnych okresach mojej pracy dydaktyczno-naukowej. Dotyczyły one bardzo zróżnicowanych tematów, wpisując się jednak w problematykę szeroko rozumianego handlu międzynarodowego. W ramach opisywanego obszaru badawczego można wyróżnić trzy nurty prowadzonych przeze mnie badań. Pierwszy z nich, powiązany z problematyką BIZ, dotyczył skutków, jakie wywołał kryzys gospodarczy 2008 r. w bilansie płatniczym krajów rozwijających się, w szczególności w przepływach ujmowanych na rachunku finansowym [4.1]. Wyniki badań wykazały, iż najbardziej niestabilnym komponentem składowym przepływów kapitału w tych krajach w okresie kryzysu nie były inwestycje portfelowe, lecz tzw. pozostałe przepływy, obejmujące m.in. pożyczki i kredyty. Drugi nurt badawczy w omawianym obszarze badań stanowią zagadnienia związane z instrumentami polityki handlowej i regulacjami prawnymi handlu zagranicznego w Polsce. W ramach tego nurtu podjęłam próbę oceny zmian, jakie nastąpiły w systemie wspierania eksportu

w okresie poakcesyjnym; analizowałam także ograniczenia dopuszczalnych form i zakresu wsparcia polskich eksporterów, będące konsekwencją przyjętych przez nasz kraj zobowiązań międzynarodowych [4.2 i 4.3]. Przedmiotem moich badań były także skutki zmian uregulowań prawa celnego dla podmiotów zaangażowanych w wymianę towarową z zagranicą [4.6]. W ramach trzeciego nurtu badawczego skoncentrowałam się na problemach funkcjonowania transportu morskiego – gałęzi transportu, która posiada dominujący udział w przewozach towarów w światowym handlu. Badałam tendencje rozwojowe światowego handlu morskiego, a także analizowałam konsekwencje ekonomiczne współczesnego piractwa morskiego [4.4, 4.5 i 4.7].

5.2. Dorobek publikacyjny – syntetyczna charakterystyka

Główną formę mojej aktywności naukowej po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych stanowiła działalność publikacyjna. Mój dorobek naukowy po doktoracie obejmuje 61 recenzowanych prac naukowych, na które składają się: monografia habilitacyjna, 36 artykułów w czasopiśmie naukowych (w tym 25 publikacji z listy B MNiSW i jedna z listy 2021 r.), 17 rozdziałów w monografiach, 2 redakcje monografii naukowych oraz 5 rozdziałów w materiałach konferencyjnych. Łączna liczba punktów za prace opublikowane w okresie po uzyskaniu stopnia doktora wynosi 537. Wykaz publikacji znajduje się w Załączniku nr 4, a zestawienie mojej aktywności publikacyjnej w ujęciu ilościowym prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Ilościowe zestawienie dorobku publikacyjnego po uzyskaniu stopnia doktora (stan na dzień 6.12.2021)

Lp.	Rodzaj publikacji	Liczba publikacji			Liczba punktów
		W języku polskim	W języku angielskim	Razem	
1	Monografie naukowe	1	-	1	120
2	Redakcja monografii naukowych	2	-	2	-
3	Rozdziały w monografiach naukowych	15	2	17	85
4	Rozdziały w materiałach konferencyjnych	3	2	5	5
5	Artykuły naukowe	33	3	36	327
6	Ogółem liczba publikacji/punktów	54	7	61	537

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy Dorobek Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Wśród wydawców moich publikacji znajdują się krajowe renomowane wydawnictwa naukowe i instytucje badawcze (Difin, CeDeWu, Instytut Badań Rynku Konsumpcji i Koniunktur), wydawnictwa uniwersyteckie (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet Gdański, Uniwersytet Szczeciński, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Społeczna

Akademia Nauk w Warszawie, Akademia Ignatianum w Krakowie), a także wydawnictwa zagraniczne (Cambridge Scholars Publishing, Uniwersytet w Zagrzebiu, Uniwersytet w Żylinie).

Moją aktywność naukową można również wykazać w ujęciu ilościowym, poprzez zestawienie sumarycznej parametryzacji cytowań mojego dorobku publikacyjnego. Jego charakterystykę bibliometryczną, zgodnie z raportem przygotowanym przez Bibliotekę Główną Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz według Google Scholar, pokazuje tabela 4.

Tabela 4. Ilościowe zestawienie cytawalności dorobku publikacyjnego według bazy UEK i Google Scholar (stan na dzień 6.12.2021), bez autocytowań

Lp.	Źródło	Liczba cytowań	Liczba cytowanych publikacji	h-indeks
1	Web of Science	0	0	0
2	Web of Science B*	2	1	-
3	Scopus	0	0	0
4	Scopus B*	1	1	-
5	BazEkon	18	14	2
6	Inne źródła	10	7	2
7	Statystyka całościowa UEK (bez powtórzeń)	30	16	3
8	Statystyka według Google Scholar	60	16	5

B* uwzględnia cytowania referencji nieindeksowanych w tych bazach (Scopus, WoS), ale cytowanych w publikacjach indeksowanych w tych bazach

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy cytowań pracowników Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie: raport bez autocytowań [<https://bazybg.uek.krakow.pl/cytowania/pracownik/103/1>] i Google Scholar [https://scholar.google.pl/citations?view_op=list_works&hl=pl&user=wEYfQSUA AAAAJ, 6.12.2021]

5.3. Inne formy aktywności badawczo-naukowej

Oprócz działalności publikacyjnej moja aktywność badawczo-naukowa po uzyskaniu stopnia doktora przyjmowała również inne formy (ich szczegółowy wykaz znajduje się w załączniku nr 4 do wniosku o przeprowadzenie postępowania habilitacyjnego).

Na forum krajowym i zagranicznym popularyzowałam wyniki prowadzonych badań naukowych poprzez udział w *konferencjach naukowych*. Przygotowałam referaty na 29 konferencji organizowanych zarówno w kraju (20 konferencji), jak i za granicą (9 konferencji). Ponadto uczestniczyłam w 17 konferencjach ogólnopolskich organizowanych cyklicznie przez moją macierzystą katedrę – Katedrę Handlu Zagranicznego, pełniąc rolę współgospodarza i biorąc udział w dyskusjach plenarnych i panelowych.

Wzięłam udział w 17 *projektach badawczych* realizowanych w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (wcześniej Akademii Ekonomicznej w Krakowie) w ramach utrzymania potencjału badawczego uczelni. Tematyka badawcza tych projektów była związana

z problemami handlu międzynarodowego i wymiany handlowej Polski, a mój udział w nich polegał na opracowaniu części badań dotyczącej, na ogół, przepływów kapitału lub międzynarodowej wymiany usług.

Jedną z istotnych form mojej aktywności naukowej stanowi praca redakcyjna. Od 2016 r. jestem *członkiem komitetu redakcyjnego* oraz pełnię funkcję *redaktora technicznego* czasopisma „International Entrepreneurship Review” (IER), kwartalnika wydawanego przez Centrum Przedsiębiorczości Strategicznej i Międzynarodowej w ścisłej współpracy z Katedrą Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Zgodnie z decyzją Ministra Edukacji i Nauki z 1 grudnia 2021 r. czasopismo „International Entrepreneurship Review” otrzymało 100 punktów za publikację naukową. W 2018 r. byłam *redaktorem wniosku*, a w latach 2019-2020 *koordynatorem realizacji projektu*, który został zgłoszony przez czasopismo „International Entrepreneurship Review” (wcześniej „Przedsiębiorczość Międzynarodową”) do pierwszego konkursu MNiSW w ramach programu „Wsparcie dla czasopism naukowych” (WCN 2019-2020).

Pełniłam także funkcję *recenzenta* dla czasopism naukowych: „Horyzonty Polityki” (Akademia Ignatianum w Krakowie, lista MEiN 2021, 100 pkt.) i „Horyzonty Wychowania” (Akademia Ignatianum w Krakowie, lista MEiN 2021, 70 pkt.), oraz „Zarządzanie i Przedsiębiorczość” (2 recenzje), jak również recenzowałam artykuły zgłoszone na konferencje międzynarodowe (5th AIB-CEE Chapter Annual Conference 2018, Second International Scientific Conference on Economics and Management EMAN 2018).

Moja działalność naukowo-badawcza została wyróżniona dziewięcioma *nagrodami Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*: trzykrotnie za indywidualne osiągnięcia naukowe (w 2002 r., 2014 r. i 2016 r.) i sześciokrotnie za zespołowe osiągnięcia naukowe (za osiągnięcia w 2012 r. – dwie nagrody, 2013 r., 2014 r., 2015 r., 2016 r.).

W dotychczasowym przebiegu kariery zawodowej działalność naukową prowadziłam również poza moją macierzystą uczelnią. W okresie mojego zatrudnienia w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie, oprócz działalności dydaktycznej prowadziłam również badania naukowe oraz uczestniczyłam w konferencjach naukowych organizowanych przez tę uczelnię. Efektem moich badań prowadzonych w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie są publikacje wydawane przez tę uczelnię: (1) Bombińska E. (2008), *Procedury celne w świetle regulacji wspólnotowego kodeksu celnego* (w:) *Współczesne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw*, red. P. Kawa, Oficyna Wydawnicza Text, Kraków, 37-58; (2) Bombińska E. (2010), *Swoboda przepływu kapitału a działalność przedsiębiorstw na jednolitym rynku wewnętrznym Unii Europejskiej*, "Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie", 15/16, 63-77; (3) Bombińska E. (2010), *Konkurencyjność*

gospodarki Polski w świetle międzynarodowych rankingów (w:) *Wybrane problemy i aspekty zarządzania : teoria i praktyka*, red. P. Kawa, Oficyna Wydawnicza Text, Kraków, 201-215; (4) Bombińska E. (2011), *Skutki liberalizacji międzynarodowych przepływów kapitału*, "Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie", 18, 21-34; (5) Bombińska E. (2011), *Makroekonomiczne teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, "Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie", 21, 38-53; (6) Bombińska E. (2012), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Unii Europejskiej w Polsce w okresie poakcesyjnym*, "Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie", 25, 7-21; (7) Bombińska E. (2013), *Tendencje rozwojowe międzynarodowej wymiany usług w latach 2000-2011*, "Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie", 30, 1-18; (8) Bombińska E. (2014), *Równowaga zewnętrzna krajów rozwijających się w latach 2007-2012 na przykładzie państw Azji i Europy Środkowo-Wschodniej* (w:) *Krajowe i międzynarodowe aspekty funkcjonowania gospodarek - perspektywa pokryzysowa*, red. P. Kawa, Oficyna Wydawnicza Text, Kraków, 107-123.

6. Informacja o osiągnięciach dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzujących naukę

Bardzo ważnym obszarem mojej aktywności zawodowej jest działalność dydaktyczna. W trakcie mojej dotychczasowej pracy w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (wcześniej: Akademii Ekonomicznej w Krakowie) opracowałam programy autorskie i poprowadziłam wykłady, ćwiczenia i konwersatoria na różnych poziomach studiów (studia licencjackie i magisterskie), głównie na kierunku Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Opracowałam 50 kart przedmiotów (według systemu UEK – Polska Rama Kwalifikacji, stan na dzień 27.11.2021), w tym karty dla sześciu różnych przedmiotów na studiach pierwszego i drugiego stopnia.

W okresie mojego zatrudnienia w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie prowadziłam zajęcia z następujących przedmiotów: *Podstawy marketingu, Ekonomika i organizacja handlu zagranicznego, Handel międzynarodowy, Międzynarodowe przepływy kapitału, Międzynarodowy transport i spedycja, Ubezpieczenia w obrocie międzynarodowym, Procedury i instrumenty handlu zagranicznego w Polsce, International Transactions* (przedmiot w języku angielskim). Z kolei w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego (wcześniej Krakowskiej Szkole Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego) oraz w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie prowadziłam wykłady i ćwiczenia z przedmiotów *Handel międzynarodowy* oraz *Ekonomika handlu zagranicznego*.

Odzwierciedleniem mojego zaangażowania w dydaktykę jest fakt, iż moje roczne obciążenia dydaktyczne w okresie zatrudnienia na stanowisku adiunkta (pensum 210 godzin) w

Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie kształtowały się pomiędzy 320 a 500 godzin; w roku akademickim 2020/2021 poprowadziłam 400 godzin zajęć. Szczególnym źródłem mojej satysfakcji zawodowej w obszarze dydaktyki i motywacją do ciągłego podnoszenia jakości moich zajęć są wysokie oceny, które uzyskuję w wynikach ankiet studenckich przeprowadzanych co semestr w ramach Wewnętrznego Systemu Zapewnienia Jakości Kształcenia w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (w najnowszym badaniu ogólnouczelnianym wykonanym w czerwcu 2021 r. uzyskałam ogólną ocenę zajęć dydaktycznych 5,35, gdzie 5,0 oznacza ocenę bardzo dobrą, a 5,5 ocenę celującą). Zajęcia dydaktyczne wzbogacam wykorzystując do tego celu platformę e-learningową Moodle, na której uruchomione są kursy z wszystkich prowadzonych przeze mnie przedmiotów.

Sprawując opiekę naukową nad studentami Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie przygotowującymi prace dyplomowe na kierunku Międzynarodowe stosunki gospodarcze byłam promotorem 180 prac licencjackich i 213 prac magisterskich. Byłam również recenzentem 89 prac magisterskich i licencjackich. Funkcje promotora i recenzenta pełniłam również w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie, gdzie występowałam w roli promotora prac magisterskich 86 studentów oraz recenzenta prac 49 studentów. Łącznie pod moim kierunkiem powstało 479 prac dyplomowych.

Za moje szczególne osiągnięcie dydaktyczne uważam promotorstwo pracy licencjackiej pt. „Wpływ postępu technicznego na nierówności ekonomiczne na przykładzie Stanów Zjednoczonych”, autorstwa Pana Mateusza Maruszewskiego; praca zajęła 1. miejsce w grupie prac licencjackich w V edycji Konkursu na najlepszą pracę z zakresu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, odbywającego się pod patronatem Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii.

Jako formę wyróżnienia prowadzonych przeze mnie prac dyplomowych traktuję również publikację przygotowanych na ich podstawie pod moim kierunkiem trzech artykułów naukowych, które w 2018 r. zostały opublikowane w czasopiśmie „International Entrepreneurship Review | Przedsiębiorczość Międzynarodowa” (Vol.4, Nr 1 i 2) w ramach debiutów studenckich.

Moja działalność dydaktyczna została wyróżniona w 2017 r. i 2018 r. **nagrodami Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie** za indywidualne osiągnięcia dydaktyczne.

Jestem zaangażowana w pracę na rzecz studentów, zwłaszcza studentów kierunku Międzynarodowe stosunki gospodarcze UEK Kraków, poprzez organizację i współudział w licznych projektach realizowanych z ich udziałem. Od 2016 r. pełnię funkcję redaktora naczelnego czasopisma studenckiego „Trade-in. Newsletter Handlu Zagranicznego”. Czasopismo, stworzone przez Koło Naukowe oraz Katedrę Handlu Zagranicznego

Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, poświęcone jest problematyce handlu zagranicznego. Publikowane są w nim zarówno artykuły o charakterze popularno-naukowym, jak również wywiady z praktykami życia gospodarczego, w tym, w szczególności z absolwentami specjalności Handel Zagraniczny, która funkcjonuje na kierunku Międzynarodowe stosunki gospodarcze.

Moja aktywność organizacyjna i popularyzująca naukę obejmowała również:

- Aktywny udział (prowadzenie panelu, udział w charakterze eksperta) w cyklicznych imprezach organizowanych przez Katedrę Handlu Zagranicznego i Koło Naukowe Handlu Zagranicznego, m. in. w:
 - Forum Handlu Zagranicznego – którego celem jest stworzenie możliwości wymiany poglądów między środowiskiem biznesu, nauki a studentami na temat funkcjonowania współczesnego handlu zagranicznego i międzynarodowego;
 - turnieju wiedzy o handlu międzynarodowym „Awantura o handel”.
- Regularny udział w organizowanych corocznie Dniach Otwartych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, podczas których prezentowałam kierunek Międzynarodowe stosunki gospodarcze;
- Udział w uroczystych pożegnaniach absolwentów kierunku Międzynarodowe stosunki gospodarcze;
- Pełnienie funkcji współgospodarza w 17, cyklicznie odbywających się ogólnopolskich konferencjach naukowych organizowanych przez Katedrę Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie; dwukrotnie byłam członkiem komitetów organizacyjnych tych konferencji;
- Działalność organizacyjną w czasopiśmie „International Entrepreneurship Review”(wcześniej „Przedsiębiorczość Międzynarodową”); w 2018 r. byłam redaktorem wniosku, a w latach 2019-2020 koordynatorem realizacji projektu, który został zgłoszony przez czasopismo „International Entrepreneurship Review” do pierwszego konkursu MNiSW w ramach programu „Wsparcie dla czasopism naukowych.Celem programu jest wsparcie wydawców polskich czasopism naukowych nieujętych w międzynarodowych bazach czasopism naukowych o największym zasięgu, lecz publikujących artykuły naukowe o wysokim poziomie naukowym.

Moje działania organizacyjne zostały docenione w 2019 r. w formie nagrody II stopnia Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie za zespołowe osiągnięcia w dziedzinie organizacyjnej w 2018 r.

Swoją wiedzę w dziedzinie handlu zagranicznego wykorzystywałam również współpracując z otoczeniem gospodarczym. W 2007 roku rozpoczęłam współpracę z przedsiębiorstwem *Magalie*. Firma ta, należąca do sektora MŚP, prowadzi działalność w branży meblarskiej sprzedając swoje produkty na rynku polskim; prowadzi również ich eksport do Niemiec i Austrii. Moja współpraca z *Magalie* obejmowała: przygotowanie biznes planu, szkolenia dla pracowników nt. organizacji transakcji eksportowych, a także usługi doradcze związane z ich realizacją. Współpraca z firmą *Magalie* zaowocowała nawiązaniem kontaktów z trzema kolejnymi firmami działającymi w małopolskiej branży meblarskiej (ich wykaz znajduje się w załączniku nr 5). W ich przypadku współpraca ograniczyła się do przeprowadzenia szkoleń pracowników dotyczących regulacji polskiego prawa celnego i sposobów rozliczeń stosowanych w handlu zagranicznym. Ostatecznie w 2015 roku podjęłam decyzję o rezygnacji z tej formy mojej aktywności zawodowej, koncentrując się na działalności badawczo-naukowej.