

II. PRZEGLĄD PIŚMIENICTWA

International Competitiveness of Polish Companies during and after the Global Economic Crisis,
red. Marlena Dzikowska, Marian Gorynia, Barbara Jankowska, Difin, Warszawa 2017, ss. 292.

Wizerunek polskiej gospodarki na początku XXI w. nie jest spójny. Z jednej strony, patrząc na różnorodnie analizy konkurencyjności, innowacyjności, łatwości prowadzenia biznesu itp., dostrzegamy wiele jej mankamentów. W rankingach dotyczących wymienionych wyżej aspektów działalności gospodarczej Polska nie zajmuje wysokich miejsc. Jawi się raczej jako gospodarka mało nowoczesna, krępowana nadal wieloma ograniczeniami regulacyjnymi. Z drugiej strony, odrzucając nawet propagandową etykietkę „zielonej wyspy”, na podstawie wielu analiz makroekonomicznych widzimy, że naprawdę nieźle poradziłyśmy sobie z kryzysem, który dotknął świat w końcu 2007 r. W istocie, w odróżnieniu od większości krajów wysoko i średnio rozwiniętych, mieliśmy w Polsce do czynienia nie z recesją, ale ze spowolnieniem wzrostu gospodarczego.

Ta dwoistość obrazu i ocen polskiej gospodarki zachęcać powinna do pogłębionych badań. Jest ich sporo, ale z reguły dotyczą jednej perspektywy (makro, mezo lub mikro) lub krótkiego okresu. Książka *International Competitiveness of Polish Companies during and after the Global Economic Crisis* napisana pod redakcją Marleny Dzikowskiej, Mariana Gorynia i Barbary Jankowskiej stanowi próbę bardziej kompleksowego podejścia do problem. Autorzy bowiem pokazują bardzo szeroki kontekst, w jakim polskim firmom przyszło funkcjonować, choć centralnym tematem opracowania jest zachowanie polskich przedsiębiorstw, ich sytuacja i ich reakcje na kryzys światowy. To bardzo istotny walor tej pracy. Przedstawiono w niej wyniki badań zespołu z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu: studiów empirycznych prowadzonych na świecie, metodologii badań dotyczących konkurencyjności, analizy wyników badań ilościowych przeprowadzonych w ramach projektu oraz wyniki badań przeprowadzonych metodą studiów przypadków. Projekt realizowany był w latach 2013–2016, a analizą objęto lata 2009–2013.

Autorzy przyjęli dziewięć hipotez badawczych. Pięć z nich dotyczyło determinant międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, takich jak: poziom konkurencyjności czynnikowej (*input competitiveness*), poziom konkurencji wewnątrz danej branży, charakter czynników popytowych, dostępność zasobów zewnętrznych, poziom internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Cztery kolejne hipotezy odnosiły się do relacji pomiędzy stanem koniunktury a pozycją konkurencyjną. Dążąc do weryfikacji przyjętych hipotez, autorzy nie zamknęli swych analiz w ramach jednej dyscypliny ekonomicznej, ale starali się (z sukcesem) przekraczać nieco sztuczne bariery pomiędzy ekonomią, naukami o zarządzaniu i finansami. Sięgnęli również do innych nauk społecznych – socjologii, psychologii i prawa. Na podkreślenie zasługuje również podejście wielopoziomowe obejmujące poziom makroekonomiczny, mezoekonomiczny (sektorowy) i mikroekonomiczny. Autorzy wykorzystali zarówno różnorodne metody ilościowe (choć bez skomplikowanych metod statystycznych i ekonometrycznych, co w tym przypadku jest raczej zaletą niż wadą), jak i jakościowe. Pozwoliło to na stworzenie całościowego, wszechstronnego obrazu badanego problemu.

Pierwsze dwa rozdziały książki: „Cykle koniunkturalne” (M. Gorynia, K. Mroczek-Dąbrowska) i „Kryzysy gospodarcze – aspekty teoretyczne i empiryczne (M. Dzikowska, P. Trapezyński) nie zawierają nowych elementów, ale porządkują problemy oraz spotykana w literaturze naukowej terminologię. Są dobrym punktem wyjścia dalszych rozważań, gdyż przypominają podstawowe, szerokie ramy teoretyczne. Jedynym mankamentem jest tu (ale także w niektórych innych

partiach książki) zbyt duża liczba odwołań do polskojęzycznych publikacji, co w przypadku pozycji wydanej w języku angielskim nie wydaje się zbyt przydatne dla czytelnika. Tym bardziej że niektóre z nich opierają się głównie na źródłowych pozycjach anglojęzycznych.

W rozdziale 3: „Branże jako uczestnicy i receptory kryzysu” autorzy (B. Jankowska, A. Kania) wprowadzają odbiorcę w zagadnienia ujęcia mezoekonomicznego, ograniczonego w tej pracy do perspektywy branży/sektora. Słusznie podkreślają, że w rozważaniach ekonomicznych dotyczących koniunktury przeważają ujęcia makro- i mikroekonomiczne. Poziom pośredni jest uwzględniany rzadziej, a przecież odmienność poszczególnych branż (charakter i tempo postępu technologicznego, rodzaje inwestycji B+R, charakter innowacji) rzutują bardzo silnie na zachowania przedsiębiorstw i na ich odporność/wrażliwość na zmiany koniunktury. Liczne historyczne przykłady przytaczane w tej części potwierdzają to bardzo dobitnie.

Bardzo cenny, na wysokim poziomie merytorycznym, jest rozdział 4: „The theoretical, empirical, and methodological aspects of company competitiveness” (M. Dzikowska, M. Gorynia, B. Jankowska). W wielu pracach poświęconych konkurencyjności ich autorzy tworzą *ad hoc* własne definicje tej kategorii, przykrojone na potrzeby ich własnych wycinkowych, nierzadko jednostronnych badań. Oczywiście w literaturze światowej jest wiele publikacji poświęconych istocie konkurencyjności, jej różnorodnym aspektom i wymiarom. W omawianym rozdziale przywołano wiele z nich, koncentrując się na konkurencyjności przedsiębiorstw. Autorzy podkreślili, co bywa niekiedy zapomniane lub pomijane, że konkurencyjność jest pojęciem relatywnym (co m.in. uwytknął w swoich wcześniejszych pracach M. Gorynia) i wielowymiarową cechą, którą posiadają tylko niektóre podmioty gospodarcze. Teoretyczny koncept konkurencyjności przyjęty przez autorów recenzowanej książki obejmuje trzy wymiary konkurencyjności przedsiębiorstwa: potencjał konkurencyjny, strategie konkurencyjne i pozycję konkurencyjną, co łączą z często spotykaną w literaturze klasyfikacją konkurencyjności, w której wyróżnia się konkurencyjność czynnikową (*input competitiveness*) i konkurencyjność wynikową (*output competitiveness*). Klarowne relacje pomiędzy tymi elementami pozwalają odbiorcy na pełne zrozumienie przyjętej w pracy koncepcji badań (podrozdział 4.2.4). Przywołanie, oprócz pozycji teoretycznych, wielu studiów empirycznych poświęconych każdemu z tych wymiarów konkurencyjności pokazuje światowy (w tym polski) dorobek w tym zakresie.

W krótkim rozdziale 5: „The global economic crisis” (M. Dzikowska, P. Trapczyński) scharakteryzowano zwięźle przyczyny i istotę kryzysu, który ogarnął niemal cały świat po 2007 r. Przedstawiono tu również syntetyczny przegląd badań na temat tego kryzysu z perspektywy mikroekonomicznej.

Rozdział 6 poświęcony jest ilościowej analizie (makro- i mezoekonomicznej) zmiennych charakteryzujących gospodarki narodowe i branże/sektory w czasie globalnego kryzysu i tuż po nim. Zaproponowano w nim dwa typy syntetycznego wskaźnika zmian podstawowych wielkości ekonomicznych – na szczeblu gospodarek narodowych i na szczeblu branż/sektorów. W przypadku ujęcia makro wskaźnik syntetyczny składa się z odpowiednio zważonych wskaźników cząstkowych (PKB *per capita*, wartości eksportu, stopy bezrobocia, kapitalizacji spółek giełdowych i wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w danym kraju). Wskaźniki syntetyczne policzono dla 52 krajów, konstruując ranking zaczynający się od gospodarek, w których zmiany cząstkowych wskaźników były największe. Polska znalazła się w tym rankingu na 45 miejscu.

Syntetyczny wskaźnik sektorowy obejmuje liczbę aktywnych przedsiębiorstw, przychody z ich działalności, wartość netto majątku trwałego, wydatki kapitałowe i wynik finansowy netto. Tą analizą objęto 24 branże przemysłu przetwórczego w Polsce. Wynika z niej m.in., że w 2012 r. największe problemy z powrotem do poziomu z 2007 miały przemysły metalowy, odzieżowy i skórzany.

W rozdziale 7: „The global economic crisis in selected national economies” (A. Kania, K. Mroczek-Dąbrowska, P. Trapczyński) przedstawione zostały studia przypadków dziewięciu gospodarek narodowych. Osiem z nich to te, które kryzys dotknął najsilniej (wybrano je na podstawie rankingu prezentowanego w poprzednim rozdziale), dziewiątą jest Polska. Konkluzje z tej analizy potwierdzają hipotezy o dużym zróżnicowaniu przyczyn, przebiegu kryzysu, o różnorodności sytuacji przedsiębiorstw w tych gospodarkach. Na tym tle gospodarka Polski rzeczywiście okazuje się unikatowa i znacznie lepsza niż w pozostałych krajach, spośród których były zarówno gospodarki małe (republiki bałtyckie i Irlandia), jak i duże (Wielka Brytania czy Hiszpania); zarówno o dość tradycyjnej strukturze (Grecja), jak i uważane za bardzo innowacyjne (Finlandia).

Trzy ostatnie rozdziały książki dotyczą badań empirycznych przeprowadzonych przez autorów. Ich celem była weryfikacja wcześniej sformułowanych dziewięciu hipotez dotyczących determinant konkurencyjnej pozycji polskich przedsiębiorstw w czasie światowego kryzysu i zaraz po nim. Badania ilościowe przeprowadzono metodą kwestionariuszową na grupie 701 przedsiębiorstw z 7 sektorów przemysłu przetwórczego (3 – które poradziły sobie z kryzysem stosunkowo najlepiej i 4 – które radziły sobie najslabiej). Porównano działania firm z obu tych grup. Następnie zastosowano model regresji wielorakiej do weryfikacji hipotez. Na tej podstawie część z nich odrzucono. Ciekawe, że na podstawie analizy ilościowej nie można było potwierdzić pozytywnego wpływu unikatowych zasobów posiadanych przez przedsiębiorstwa i wysokiego poziomu internacjonalizacji działalności na ich konkurencyjność wynikową. Warte odnotowania jest także, że $\frac{2}{3}$ badanych firm uznało, że globalny kryzys miał neutralny wpływ na ich działania. A nieco ponad połowa przedsiębiorstw oceniła wyżej swoją konkurencyjność wynikową niż swoich rynkowych rywali. Takie oceny nie odbiegają od wyników innych badań prowadzonych w tym czasie w Polsce (np. w ramach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego).

W ostatnim rozdziale (10) „The impact of the global economic crisis on Polish companies’ activities – case studies” (K. Mroczek-Dąbrowska, P. Trapczyński) zanalizowane są dwa przedsiębiorstwa: jedno z branży IT, drugie – z branży handlu odzieżą. Wnioski ze studiów przypadków są generalnie spójne z wnioskami z poprzedniego rozdziału. Książkę kończy bardzo dobrze napisane, zwięzłe podsumowanie zawierające wnioski z wszystkich etapów przeprowadzonych analiz.

Całość jest cenną, wartą uważnej lektury pozycją, pogłębiającą wiedzę o wpływie zmian koniunktury na zachowania i wyniki działalności gospodarek narodowych i przede wszystkim – przedsiębiorstw. Z przekonaniem rekomenduję książkę poznańskich autorów wszystkim interesującym się zagadnieniami konkurencyjności, w szczególności determinantami konkurencyjności międzynarodowej przedsiębiorstw.

Piotr Dominiak

