

## 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 różnorodne 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 Goryni 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, strategię konkurencyjną 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 kryzysu z perspektywy mikroekonomicznej.

Rozdział 6 poświęcony jest ilościowej analizie (makro- i mezoekonomicznej) zmiennych charakteryzujących gospodarkę narodową i branżę/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*

