

**MIĘDZYNARODOWA
KONKURENCYJNOŚĆ
POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW**
W OKRESIE GLOBALNEGO
KRYZYSU GOSPODARCZEGO
I PO JEGO WYSTĄPIENIU

Differ

Redakcja naukowa

Marlena Dzikowska Marian Gorynia
Barbara Jankowska

**MIĘDZYNARODOWA
KONKURENCYJNOŚĆ
POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW**
W OKRESIE GLOBALNEGO
KRYZYSU GOSPODARCZEGO
I PO JEGO WYSTĄPIENIU

Difin

Copyright © Difin SA
Warszawa 2016

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości
lub fragmentów niniejszej pracy bez zgody wydawcy zabronione.

Książka ta jest dziełem twórcy i wydawcy.

Prosimy, abyś przestrzegał praw, jakie im przysługują.

Jej zawartość możesz udostępnić nieodpłatnie osobom bliskim
lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie.

Jeśli cytujesz jej fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie
zaznacz, czyje to dzieło. A kopiując jej część, rób to jedynie
na użytek osobisty. Szanujmy cudzą własność i prawo.

Monografia powstała w wyniku realizacji projektu badawczego NCN
nr 2012/07/B/HS4/03050 „Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw
w okresie prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego”.

Recenzent

dr hab. Krzysztof Wach, prof. nadzw. UEK

Redaktor prowadząca

Maria Adamska

Korekta

Joanna Dzik

Projekt okładki

Mikołaj Miodowski

ISBN 978-83-8085-237-2

Difin SA

Warszawa 2016

ul. F. Kostrzewskiego 1, 00-768 Warszawa

tel.: 22 851 45 61, 22 851 45 62

faks: 22 841 98 91

Księgarnie internetowe Difin:

www.ksiegarnia.difin.pl, www.ksiegarniasgh.pl

Skład i łamanie: Poligrafia, tel. 605 105 574

Wydrukowano w Polsce

Spis treści

Wstęp	11

1

Cykle koniunkturalne

Marian Gorynia, Katarzyna Mroczek-Dąbrowska	19

1.1. Definicja cyklu koniunkturalnego	19
1.2. Rodzaje wahań cyklicznych	23
1.3. Fazy i morfologia cyklu koniunkturalnego	24
1.3.1. Podział cyklu koniunkturalnego	24
1.3.2. Stylizowane fakty dotyczące cykli koniunkturalnych	26
1.4. Wybrane teorie cyklu koniunkturalnego	27
1.4.1. Endogeniczne teorie cyklu koniunkturalnego	28
1.4.2. Egzogeniczne teorie cyklu koniunkturalnego	29
1.4.3. Teorie zrównoważonego cyklu koniunkturalnego	30
1.5. Polityka stabilizacyjna państwa	33
1.6. Badania empiryczne cykli koniunkturalnych – przegląd literatury	36
Podsumowanie	40

2

Kryzysy gospodarcze – aspekty teoretyczne i empiryczne

Marlena Dzikowska, Piotr Trąpczyński	42

2.1. Kryzysy gospodarcze – aspekty teoretyczne	42
2.1.1. Delimitacja pojęcia „kryzys gospodarczy”	43
2.1.2. Geneza występowania zjawiska kryzysów gospodarczych	47
2.1.3. Przejawy kryzysów gospodarczych	50
2.2. Kryzysy gospodarcze – perspektywa historyczna	53

2.3. Kryzysy gospodarcze – przegląd dotychczasowych badań empirycznych	56
2.3.1. Perspektywa makroekonomiczna	56
2.3.2. Perspektywa mezoekonomiczna	59
2.3.3. Perspektywa mikroekonomiczna	62
2.3.3.1. Kryzys a wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw	63
2.3.3.2. Wpływ kryzysu gospodarczego na międzynarodową strategię przedsiębiorstwa	70
Podsumowanie	71

3

Branże jako uczestnicy i receptory kryzysu

Barbara Jankowska, Aleksandra Kania	73
3.1. Branża – delimitacja pojęcia	73
3.2. Kryzys branżowy – próba konceptualizacji	76
3.2.1. Kryzys branżowy jako zakłócenie w cyklu życia branży	77
3.2.1.1. Przyczyny kryzysów ograniczonych do konkretnej branży – zakłócenia w cyklu życia branży	78
3.2.1.2. Przejawy kryzysów ograniczonych do konkretnej branży	82
3.2.2. Bańki spekulacyjne – od kryzysu branżowego do kryzysu gospodarczego	83
3.2.2.1. Przyczyny powstawania baniek spekulacyjnych	84
3.2.2.2. Mechanizm i przejawy bańki spekulacyjnej	86
3.2.2.3. Bańki spekulacyjne – ujęcie historyczne	89
3.3. Efekty międzybranżowe – związki z efektem zarażania się kryzysem – wyniki wybranych badań	91
3.4. Rodzaje kryzysów branżowych	95
Podsumowanie	97

4

Teoretyczne, empiryczne i metodologiczne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstw

Marlena Dzikowska, Marian Gorynia, Barbara Jankowska	98
4.1. Konkurencja	99
4.2. Konkurencyjność przedsiębiorstwa – definicje	101
4.2.1. Potencjał konkurencyjny	105
4.2.2. Strategia konkurencji	111
4.2.3. Pozycja konkurencyjna	119
4.2.4. Relacje pomiędzy wymiarami konkurencyjności	126
4.3. Konkurencyjność międzynarodowa	127
Podsumowanie	131

5**Globalny kryzys gospodarczy pierwszej dekady XXI wieku**

Marlena Dzikowska, Piotr Trąpczyński 132

5.1. Ramy czasowe globalnego kryzysu ekonomicznego 132

5.2. Geneza globalnego kryzysu gospodarczego 136

5.3. Przegląd badań dotyczących mikroekonomicznych przejawów globalnego kryzysu gospodarczego 138

Podsumowanie 141

6**Zmiany gospodarcze w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu – rankingi gospodarek i branż**

Marlena Dzikowska, Marian Gorynia, Barbara Jankowska 143

6.1. Metody porządkowania liniowego obiektów 144

6.2. Budowa wskaźnika syntetycznego dla rankingów gospodarek 146

6.3. Ranking gospodarek 150

6.4. Budowa wskaźnika syntetycznego dla rankingów branż 156

6.5. Ranking branż 159

Podsumowanie 165

7**Globalny kryzys gospodarczy w wybranych gospodarkach narodowych**

Aleksandra Kania, Katarzyna Mroczek-Dąbrowska, Piotr Trąpczyński 167

7.1. Estonia 167

7.2. Litwa 171

7.3. Irlandia 175

7.4. Hiszpania 178

7.5. Wielka Brytania 182

7.6. Finlandia 185

7.7. Włochy 190

7.8. Grecja 194

7.9. Polska 198

Podsumowanie 204

8**Metodyka badań empirycznych**

Marlena Dzikowska, Marian Gorynia, Barbara Jankowska 207

8.1. Problem badawczy i uzasadnienie podjęcia tematu 207

8.2. Hipotezy badawcze 209

8.2.1. Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa 210

8.2.2. Porównanie między okresem prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego 214

8.3. Próba badawcza i narzędzia badawcze 217

Podsumowanie 222

9

**Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw
w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu
– wyniki badań ilościowych**

Marlena Dzikowska, Marian Gorynia, Barbara Jankowska 224

9.1. Charakterystyka próby badawczej 224

9.2. Wskaźniki pozycji konkurencyjnej analizowanych przedsiębiorstw 232

9.3. Wskaźniki konkurencyjności czynnikowej analizowanych przedsiębiorstw 235

9.4. Poziom internacjonalizacji analizowanych przedsiębiorstw 239

9.5. Zewnętrzne uwarunkowania działalności analizowanych przedsiębiorstw 240

9.6. Wewnętrzne uwarunkowania działalności analizowanych przedsiębiorstw 245

9.7. Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu – model regresji wielorakiej 252

Podsumowanie 273

10

**Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego
na działalność polskich firm – studia przypadków**

Katarzyna Mroczek-Dąbrowska, Piotr Trąpczyński 275

10.1. Wpływ kryzysu na działalność firmy z branży usługowej – przykład F-Secure 276

10.1.1. Sytuacja branży w Polsce 276

10.1.2. Internacjonalizacja działalności przedsiębiorstwa 278

10.1.3. Otoczenie w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa 278

10.1.4. Wpływ globalnego kryzysu na działalność przedsiębiorstwa 279

10.2. Wpływ kryzysu na działalność firmy z branży handlowej – przykład CDRL S.A. 281

10.2.1. Sytuacja branży odzieżowej w warunkach kryzysu 281

10.2.2. Internacjonalizacja działalności CDRL S.A.	284
10.2.3. Otoczenie a funkcjonowanie CDRL S.A. w warunkach kryzysu	286
Podsumowanie	288
Zakończenie	289
Spis tabel, rysunków i wykresów	296
Bibliografia	300

Differ

Wstęp

Książka oddawana do rąk Czytelnika powstała w wyniku realizacji projektu badawczego „Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w okresie prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego”. Projekt był realizowany w latach 2013–2016. W skład zespołu badawczego wchodził: dr Marlena Dziukowska (główny wykonawca), prof. Marian Gorynia (kierownik projektu), dr hab. Barbara Jankowska (główny wykonawca), mgr Aleksandra Kania, dr Katarzyna Mroczek-Dąbrowska i dr Piotr Trapezyński.

Problemem naukowym podejmowanym w projekcie była międzynarodowa konkurencyjność firm polskich oraz wywołane globalnym kryzysem ekonomicznym zmiany wpływu endogenicznych i egzogenicznych determinant na kształtowanie się konkurencyjności przedsiębiorstw. Polska jest często postrzegana jako kraj relatywnie dobrze radzący sobie z globalnym kryzysem gospodarczym ostatnich lat. Po pierwsze, wzrost PKB nawet w 2009 roku wynosił 2,63%, podczas gdy średnia wartość tej samej zmiennej dla krajów OECD sięgała –3,94%. Po drugie, mimo że eksport dóbr i usług w 2009 roku spadł o 6,81%, towarzyszył mu spadek importu dóbr i usług o 12,43%. W tym samym okresie omawiane zmienne dla krajów OECD wynosiły ok. –12%. Po trzecie, podczas gdy spadek napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto w wypadku krajów OECD wynosił 29,64%, w wypadku Polski było to tylko 13,06%. Ponadto nawet w 2009 roku wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto wychodzących z Polski w 2009 roku wzrosła o 21,51%, podczas gdy w wypadku krajów OECD spadła ona o 32,85%¹. Zmiany dotyczące handlu zagranicznego Polski mogą być częściowo wyjaśniane poprzez zmiany kursów wymiany walut i w związku z tym

¹ Dane zostały pobrane z elektronicznych baz danych Banku Światowego World Development Indicators and Global Development Finance [dostęp: grudzień 2012].

niekonieczne odzwierciedlają korzystną sytuację polskich przedsiębiorstw. Niemniej jednak dane dotyczące wychodzących zagranicznych inwestycji bezpośrednich mogą służyć jako wskaźnik dobrej sytuacji polskich przedsiębiorstw, które zdecydowały się na zakup przecenionych aktywów i przedsiębiorstw zagranicznych.

Głównym (poznawczym) celem projektu była identyfikacja oraz interpretacja zależności, jakie wystąpiły pomiędzy obserwowanym w gospodarce światowej zjawiskiem kryzysowym a zachowaniami polskich firm. W szczególności chodziło o ustalenie związków między międzynarodową pozycją konkurencyjną polskich przedsiębiorstw a jej endogenicznymi i egzogenicznymi determinantami w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i ujawniania się jego konsekwencji (w latach 2009–2010), relatywnej prosperity (w roku 2011) oraz spowolnienia gospodarczego (w latach 2012–2013). Ponieważ pierwsze oznaki globalnego kryzysu były widoczne w polskiej gospodarce dopiero w drugiej połowie 2008 roku, rok ten nie będzie uwzględniany w analizie.

Realizacji zasadniczego celu projektu podporządkowano dodatkowo osiągnięcie następujących celów szczegółowych:

1. Krytyczny przegląd literatury w zakresie dorobku teoretycznego dotyczącego cykli koniunkturalnych z uwzględnieniem ich faz, przyczyn ich występowania, przejawów i efektów oraz badań empirycznych dotyczących tych zagadnień.
2. Wskazanie zmiennych obrazujących skalę kryzysu gospodarczego w ujęciu makro-, mezo- i mikroekonomicznym.
3. Omówienie zagadnienia kryzysu gospodarczego z perspektywy branży.
4. Przygotowanie rankingu krajów najsilniej i najsłabiej dotkniętych przez kryzys gospodarczy ze wskazaniem pozycji gospodarki polskiej.
5. Wskazanie branż najbardziej negatywnie i najbardziej pozytywnie dotkniętych przez kryzys ekonomiczny w Polsce.
6. Krytyczny przegląd literatury w zakresie dorobku teoretycznego dotyczącego konkurencyjności przedsiębiorstwa, przyjęcie ram definicyjnych konkurencyjności firmy i próba określenia determinant międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa.
7. Pomiar poziomu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw oraz kształtujących go czynników wewnętrznych i zewnętrznych dla okresu globalnego kryzysu gospodarczego i czasu prosperity.
8. Przeprowadzenie porównania determinant międzynarodowej konkurencyjności wynikowej przedsiębiorstw dla badanych okresów.
9. Pogłębienie wyników analizy ilościowej o wyniki analizy jakościowej skoncentrowanej na dwóch przykładach przedsiębiorstw, które wykorzystały okres globalnego kryzysu gospodarczego jako szansę na poprawę swojej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej.

Sformułowanie hipotez badawczych nastąpiło w wyniku syntezy wybranych aspektów teoretycznych rozwijanych w ramach koncepcji łańcucha wartości [Porter 1985], teorii zasobowej [Wernerfelt 1984, 1995; Prahalad, Hamel 1990; Barney 1991, 2002; Barney, Clark 2009], ekonomii branży [Bain 1958; Porter 1990] i biznesu międzynarodowego. Hipotezy badawcze zostały podzielone na dwie grupy. Pierwsza z nich odnosi się do determinant międzynarodowej pozycji konkurencyjnej w ogóle, podczas gdy w drugiej grupie uwzględniono hipotezy nawiązujące do porównania pomiędzy okresem prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego.

Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej:

H1: Im wyższa konkurencyjność czynnikowa przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

H2: Im bardziej intensywna jest walka konkurencyjna w branży, tym gorszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

H3: Im korzystniejsze są czynniki popytowe przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

H4: Im bardziej korzystne są zewnętrzne czynniki zasobowe przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

H5: Im wyższy poziom internacjonalizacji przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

Porównanie między okresem prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego:

H6: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego wzmocni pozytywny związek pomiędzy konkurencyjnością czynnikową przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

H7: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabi pozytywny związek pomiędzy zewnętrznymi czynnikami popytowymi przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

H8: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabi pozytywny związek pomiędzy zewnętrznymi warunkami zasobowymi przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

H9: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabi pozytywny związek pomiędzy poziomem internacjonalizacji przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Związki uwzględnione w powyższych hipotezach zostały przedstawione na rysunku 1.

Rysunek 1. Schemat analityczny badanych związków

Źródło: opracowanie własne.

Jeśli chodzi o wybór orientacji filozoficznej przyjętej w niniejszym projekcie, to autorzy stanęli przed dylematem, który z trzech dominujących w naukach społecznych paradygmatów wykorzystać – pozytywizm, interpretywizm czy realizm. Dokonanie tego wyboru ma bowiem daleko idące konsekwencje odnoszące się zarówno do założeń/dyrektyw ontologicznych (Czym jest badana rzeczywistość? Jaka jest jej natura?), epistemologicznych (Co można badać? Co poddaje się badaniu?), jak i metodologicznych (Jakie są pożądane sposoby/metody badania rzeczywistości?). W tym badaniu autorzy opowiedzieli się za realizmem filozoficznym ze względu na przyjmowane założenie o realności zewnętrznego świata, czyli niezależności świata obserwowanego od poznającego go podmiotu, oraz kierując się także jego pragmatycznym podejściem do kwestii równoległego korzystania z różnych metod badawczych – zarówno ilościowych, jak i jakościowych².

W przeprowadzonych badaniach duży nacisk położono na zagadnienie interdyscyplinarności dokonywanych analiz, na prowadzenie analizy wielopoziomowej oraz na uwzględnienie w możliwie szerokim zakresie podejścia dynamicznego. Wymienione cechy strategii badawczej były zorientowane na oddanie złożoności badanych zależności. W projekcie korzystano z dorobku większości dyscyplin zaliczanych do dziedziny nauk ekonomicznych (ekonomia, finanse, nauki o zarządzaniu), a szczególnie w szerokim zakresie czerpano z osiągnięć wybranych subdyscyplin zajmujących się omawianym obszarem badawczym, do których należy zaliczyć przede wszystkim: zarządzanie strategiczne, biznes międzynarodowy, teorie przedsiębiorstwa, ekonomię branży, mikroekonomię i makroekonomię. Dodatkowo należy zaznaczyć, że tam, gdzie było to uzasadnione, odwoływano się także do zmiennych i argumentów wykorzystywanych w innych dyscyplinach z obszaru nauk społecznych, takich jak psychologia, socjologia, prawo itp.

² Por. Hardt [2013, s. 11–16]; Bunge [1967, s. 291].

Badania empiryczne dotyczące występujących w gospodarkach kryzysów można klasyfikować z uwagi na przyjęty w nich pryzmat analizy ekonomicznej. W pracach o charakterze makroekonomicznym uwaga autorów skupia się na przyczynach, przejawach i efektach występowania kryzysów. Wśród wyznaczników siły kryzysu gospodarczego wymienia się m.in. [Urbanek 2010; Marek, Wieczorek-Szymańska 2011, s. 232–233]: spadek produkcji przemysłowej, spadek dochodu narodowego, spadek zatrudnienia, spadek popytu rynkowego, obniżenie cen, obniżanie się dochodów realnych i poziomu życia, spadek indeksów giełdowych, spadek liczby funkcjonujących firm, wystąpienie psychologicznego efektu ubożenia spowodowanego znaczącym spadkiem cen papierów wartościowych oraz cen nieruchomości. W odróżnieniu od większości badań problematyka zrealizowanego projektu badawczego nie odnosiła się do jednego wybranego poziomu analizy (nie była monopoziomowa). Przeciwnie, autorzy uznali, że kompleksowe zbadanie złożonych zjawisk kryzysowych wymaga jednoczesnego uwzględnienia co najmniej trzech jednostek analizy. W efekcie przeprowadzone badania nawiązują do trzech poziomów analizy ekonomicznej – poziomu makroekonomicznego, mezoekonomicznego oraz mikroekonomicznego. Uzasadnieniem takiego podejścia jest to, że tendencje zidentyfikowane na poziomie gospodarki narodowej mogą w bardzo zróżnicowany sposób przekładać się na prawidłowości zarysowujące się w skali poszczególnych branż, a tym bardziej trendy te w zróżnicowany sposób odnoszą się zazwyczaj do indywidualnych przedsiębiorstw. W projekcie przyjęto, że gospodarka narodowa jako system posiada cechy, które można określić jako holistyczne. Oznacza to, że system gospodarczy jakiegoś kraju nie jest prostą sumą elementów składowych (branż i przedsiębiorstw), a także że wielkości średnie ujawniające się w skali makro mogą mieć bardzo zróżnicowane przełożenia na subsystemy. Patrząc z drugiej strony, od poziomu mikro, należy zauważyć, że efekt złożenia wielkości mikro i mezo może być zaskakujący. Jeszcze inaczej rzecz ujmując, można skonstatować, że za identycznymi wielkościami makro dla dwóch podobnych gospodarek narodowych może kryć się zupełnie inny rozkład wskaźników gospodarczych w przekroju branż i firm. Tylko jednoczesne poznanie procesów gospodarczych na co najmniej trzech wyszczególnionych poziomach może dać wiarygodny obraz całości gospodarki.

Kolejnym dążeniem autorów było położenie nacisku na dynamiczny charakter badanych procesów. Dlatego właśnie w przeprowadzonych badaniach odwołano się do danych opisujących poszczególne lata światowego kryzysu gospodarczego. W pracy wykazano, że wpływ czasu w bardzo zróżnicowany sposób oddziaływał na poszczególne gospodarki krajowe, branże i pojedyncze przedsiębiorstwa.

Prowadzenie rozważań w ramach przeprowadzonych badań oparto głównie na metodzie dedukcji, a więc rozumowaniu od racji do następstwa. W ramach toku rozumowania wyprowadzono wnioski ze sformułowanych zdań uniwersalnych

i poszukiwano ich empirycznych potwierdzeń [Bogdanienko 2008, s. 131]. Ponadto wykorzystano następujące metody badawcze: analizę przyczynowo-skutkową, analizę logiczną, ilościowe i jakościowe ujęcia problemów. Z racji charakteru podjętego problemu badawczego konieczne było szczegółowe odwołanie się do wcześniej zgromadzonego dorobku, zarówno teoretycznego, jak i empirycznego, co uczyniono, przede wszystkim posługując się w szerokim zakresie metodą analizy literatury.

Przedstawiany projekt badawczy objął przeprowadzenie badań literaturowych oraz badań empirycznych. Wykonanie badań empirycznych zostało poprzedzone dokonaniem dogłębnej, krytycznej analizy literatury odnoszącej się do omawianych zagadnień. W badaniach empirycznych zastosowano zarówno podejście ilościowe, jak i jakościowe, a więc wykorzystana została mieszana metodologia badań (*mixed methods study*) [Tashakkori i Teddlie 1998]. Zastosowano planowy, dominujący, sekwencyjny model badań ILOŚCIOWYCH → jakościowych. Badania empiryczne o charakterze ilościowym przyjęły makro-, mezo- i mikroekonomiczny poziom analizy, przy czym badania makro- i mezoekonomiczne pełniły funkcję wprowadzająco-uzupełniającą. Zastosowane w projekcie narzędzia statystyczne obejmowały statystykę opisową oraz metody wielowymiarowej analizy danych ze szczególnym uwzględnieniem regresji wielorakiej.

Badania przyjmujące perspektywę makro- i mezoekonomiczną bazują na materiałach wtórnych zgromadzonych z elektronicznych baz danych. Badania odnoszące się do poziomu gospodarek narodowych przy wykorzystaniu metod analizy wielowymiarowej doprowadziły do identyfikacji krajów, na które kryzys gospodarczy wpłynął najbardziej negatywnie, oraz do określenia pozycji Polski w przygotowanym rankingu. Z kolei wnioski wynikające z mezoekonomicznych badań pozwoliły na wskazanie branż, na które kryzys gospodarczy miał najbardziej negatywny i najbardziej pozytywny wpływ, co docelowo pozwoliło na selekcję branż objętych badaniem przyjmującym perspektywę mikroekonomiczną.

Badanie mikroekonomiczne, kontekstualnie przyjmujące perspektywę branży, bazowało na materiałach pierwotnych zgromadzonych z wykorzystaniem ankiety przeprowadzonej wśród polskich przedsiębiorstw działających w wybranych branżach. O objęciu przedsiębiorstw badaniem decydowała przynależność do celowo wybranych branż oraz zarejestrowanie działalności gospodarczej w Polsce niezależnie od źródła pochodzenia kapitału. O przynależności przedsiębiorstwa do określonej branży decydował przypisany kod PKD. Dodatkowo przedsiębiorstwa podzielono ze względu na liczbę zatrudnionych pracowników. Dane kontaktowe i finansowe przedsiębiorstw reprezentujących uwzględnione w badaniu branże zostały zaczerpnięte z elektronicznych baz danych. Pierwsza wersja kwestionariusza została przetestowana w ramach badań pilotażowych, a po wprowadzeniu stosownych poprawek stanowiła podstawę do przygotowania kwestionariusza

ankiety. Minimalna wielkość próby badawczej, która miała pozwolić na uwzględnienie w jednym równaniu regresji wszystkich planowanych zmiennych, to ok. 250 przedsiębiorstw. Jednakże ostateczna wielkość próby została określona jako 750 podmiotów. Po zgromadzeniu danych zostały one skontrolowane, zredukowane, zakodowane i wprowadzone do programu Statistica w celu przeprowadzenia analiz.

Badania jakościowe oparto na materiałach pierwotnych oraz wtórnych i docelowo stanowią one próbę egzemplifikacji wyników uzyskanych w trakcie badań ilościowych (komplementarność – *complementarity*), a także rozszerzenia zakresu zgromadzonych w nich informacji (rozszerzenie – *expansion*) [Greene i in. 1989].

Generalnie rzecz ujmując, w projekcie podjęto próbę oceny, jak daleko idące konsekwencje dla międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw wynikają z czynników popytowych, intensywności rywalizacji w sektorze, zewnętrznych czynników zasobowych, poziomu internacjonalizacji przedsiębiorstwa oraz jego konkurencyjności czynnikowej i jak ich znaczenie zmieniło się w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego. Zrozumienie, jak kryzys gospodarczy wpływa na zdolność przedsiębiorstwa do kształtowania swojej konkurencyjności, rywalizacji, przetrwania i rozwoju, poszerza stan wiedzy w zakresie teorii przedsiębiorstwa. Jednocześnie zrealizowany projekt stwarza możliwość konfrontacji wyników badań przeprowadzonych na dużej liczbie polskich przedsiębiorstw z wynikami badań przeprowadzonych w innych krajach i/lub dotyczących innych kryzysów.

W rozdziale pierwszym przybliżono uwarunkowania i prawidłowości w występowaniu wahań koniunkturalnych oraz charakterystykę cykli występujących we współczesnej gospodarce rynkowej. W rozdziale drugim przedstawiono aspekty teoretyczne i empiryczne zagadnień związanych z tematyką kryzysów gospodarczych. W szczególności omówiono przyczyny występowania kryzysów gospodarczych, a także wskazano przejawy tego zjawiska ekonomicznego, przyjmując perspektywę gospodarek narodowych, podmiotów gospodarczych oraz konsumentów. W rozdziale trzecim przedstawiono branżowy wymiar kryzysów gospodarczych, to znaczy podjęto próbę wyjaśnienia, czym jest kryzys branżowy, pokazując jego przyczyny i przejawy. W kolejnym rozdziale omówiono teoretyczne, empiryczne i metodologiczne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstwa. W rozdziale piątym określono okres występowania globalnego kryzysu gospodarczego, omówiono jego genezę oraz zasygnalizowano różnorodność podejść stosowanych w zakresie analizy tego zjawiska. W rozdziale szóstym przedstawiono badania empiryczne o charakterze ilościowym, które miały na celu identyfikację krajów, na które globalny kryzys gospodarczy wpłynął najbardziej i najmniej negatywnie, a także krajów, które miały największe i najmniejsze trudności w powrocie przynajmniej do przedkryzysowego poziomu rozwoju gospodarczego. Dodatkowo

wnioski wynikające z badań o charakterze mezoekonomicznym pozwoliły na wskazanie branż, na które kryzys gospodarczy miał najbardziej i najmniej negatywny wpływ, oraz tych działów, które miały największe i najmniejsze trudności w powrocie przynajmniej do przedkryzysowego poziomu rozwoju. W rozdziale siódmym dokonano przeglądu przyczyn, przebiegu i konsekwencji kryzysu gospodarczego w przekroju poszczególnych krajów zidentyfikowanych jako najsilniej dotknięte negatywnym wpływem globalnego kryzysu gospodarczego i mające trudności w powrocie do przedkryzysowego tempa rozwoju. W rozdziale ósmym przedstawiono metodykę zrealizowanych w projekcie badań empirycznych bazujących na źródłach pierwotnych. W szczególności omówiono problem badawczy i sformułowano hipotezy, scharakteryzowano populację generalną badanych podmiotów i przedstawiono wykorzystane narzędzie badawcze. W rozdziale dziewiątym przedstawiono wyniki badań ilościowych i odniesiono się do hipotez badawczych, natomiast w rozdziale dziesiątym pogłębiono wyniki analizy ilościowej o wyniki analizy jakościowej skoncentrowanej na dwóch przedsiębiorstwach.

Marlena Dzikowska, Marian Gorynia, Barbara Jankowska

1

Cykle koniunkturalne

Funkcjonowanie gospodarki rynkowej jest nierozzerwalnie związane z wahaniami aktywności gospodarczej. Od połowy XIX wieku prowadzone są badania nad złożonością tego zjawiska. Wyjaśnienie zależności pomiędzy falami dobrej i złej koniunktury jest o tyle trudne, że wahania obejmują praktycznie wszystkie sfery życia społeczno-gospodarczego. Problem stanowi zarówno wyjaśnienie genezy tego zjawiska, jak i metodyka wyodrębniania poszczególnych cykli. Rzadko natomiast kwestionuje się tezę, że występowanie okresów recesji i prosperity jest nieuniknione.

Celem niniejszego rozdziału jest przybliżenie uwarunkowań i prawidłowości w występowaniu wahań koniunkturalnych oraz charakterystyka cykli występujących we współczesnej gospodarce rynkowej. Zrozumienie zależności w kształtowaniu się różnych mierników ekonomicznych zachęca do przyjrzenia się teoriom wyjaśniającym występowanie wahań cyklicznych i dokonania przeglądu badań nad cyklami koniunkturalnymi.

1.1. Definicja cyklu koniunkturalnego

Zjawisko cykliczności gospodarek jest jedną z kluczowych charakterystyk gospodarek wolnorynkowych. Cykle przebiegają według różnych wzorców, od krótkich wahań związanych ze zmianami sezonowymi po długie – wywołane zmianami polityczno-społecznymi. Różna jest także siła, z jaką wahania oddziałują na poszczególne elementy systemu gospodarczego, w tym na poziom produkcji, stopę inflacji czy też poziom zatrudnienia. Niezmiennie jednak cykle te występują i podlegają zmianom.

Pomimo sporów dotyczących przyczyn występowania cykli koniunkturalnych naukowcy zgadzają się z poglądem, że znajomość ich genezy i przebiegu jest niezbędna do prawidłowego kształtowania polityki gospodarczej i formułowania prognoz makroekonomicznych [Skrzypczyński 2010, s. 11]. Jedną z pierwszych definicji cyklu koniunkturalnego zaproponowali Burns i Mitchell [1946], twierdząc, że przez zjawisko to należy rozumieć cykliczne i zarazem nieregularne wahania aktywności gospodarczej przejawiające się w zmianach różnorodnych mierników gospodarczych krajów, które organizują swoją produkcję głównie w przedsiębiorstwach. Definicja ta jest obecnie znana jako definicja klasycznego cyklu koniunkturalnego (*classical business cycle*) i odnosi się do cykli występujących przed II wojną światową. Jednocześnie cykle koniunkturalne, których występowanie można obserwować po II wojnie światowej, znane są jako współczesne cykle koniunkturalne. Istotną różnicą między nimi jest skrócenie i złagodzenie fazy spadkowej cyklu.

W cyklu klasycznym zwyczajowo wyróżnia się cztery fazy: ożywienie, ekspansję, recesję i depresję [Altug 2010, s. 9]. We współczesnym cyklu koniunkturalnym można natomiast wyróżnić dwie fazy: spadku oraz ekspansji. Cykliczność wahań koniunkturalnych może być nieco myląca, gdyż nie mają one stałej, regularnej częstotliwości [Skrzypczyński 2010, s. 12]. W USA badaniami nad cyklami koniunkturalnymi zajmuje się instytut NBER, który gromadzi dane od 1857 roku [Altug 2010, s. 10]. Na ich podstawie można stwierdzić, że od początku prowadzenia rejestrów do 2001 roku odnotowano 32 cykle koniunkturalne o różnej długości trwania. Powszechnie się uważa, że klasyczne cykle koniunkturalne trwały średnio od 8 do 12 lat, natomiast współczesne są krótsze i trwają od 3,5 roku do 5 lat.

Sam przebieg cyklu ma także odmienny charakter. Do cech morfologicznych¹ fluktuacji koniunkturalnych zalicza się przede wszystkim amplitudę faz i cyklu, częstotliwość i intensywność cyklu, a także jego symetryczność i przebieg punktów zwrotnych. Przez amplitudę rozumie się różnicę między dwoma skrajnymi wartościami danego zjawiska badanego w określonym czasie². Jako jej miara używane jest przeważnie odchylenie standardowe od trendu [Kydländ i Prescott 1982; Altug 2010]. W klasycznym cyklu koniunkturalnym amplitudy faz są do siebie zbliżone, natomiast we współczesnym amplituda fazy ekspansji jest zazwyczaj większa od amplitudy fazy spadku. W konsekwencji amplituda klasycznego cyklu koniunkturalnego oscyluje w granicach zera, natomiast w wypadku współczesnego cyklu jest ona zazwyczaj dodatnia.

¹ Właściwości charakteryzujące wahania koniunkturalne.

² Amplitudą cyklu nazywamy największą bezwzględną wartość odchylenia punktów zwrotnych od przyjętej linii odniesienia, a amplitudą fazy cyklu koniunkturalnego „sumę modułu wartości odchylenia górnego punktu zwrotnego i modułu wartości odchylenia dolnego punktu zwrotnego w danej fazie cyklu” [Skrzypczyński 2010, s. 15].

Częstotliwość cykli, czyli liczba cykli występująca w danym przedziale czasowym, jest relatywnie niska w przypadku klasycznych cykli koniunkturalnych i względnie wysoka w przypadku współczesnych. Natomiast ich intensywność, czyli siła tendencji wzrostowych lub spadkowych, ma odwrotny charakter. Z fluktuacjami koniunkturalnymi związane jest także zjawisko symetryczności lub asymetryczności³ ich przebiegu mierzone jako relacja między amplitudą fazy i czasem jej trwania [Barczyk i in. 2006, s. 142]. Wymienione kategorie cykli koniunkturalnych nazywane są cyklami asymetrycznymi.

Pomiędzy kolejnymi etapami kształtowania się wartości ekonomicznych występują dwa dość wyraźne momenty nazywane punktami zwrotnymi⁴. Są to granice, po których przekroczeniu malejąca do tej pory wartość zaczyna rosnąć lub też odwrotnie – zjawisko, które do tej pory rosło, zaczyna maleć. Wyróżniamy górny punkt zwrotny, czyli maksymalny poziom danego wskaźnika w określonej jednostce czasu, oraz dolny punkt zwrotny obrazujący jego wartość minimalną [Lubiński 2004]. Cechą charakterystyczną klasycznych cykli koniunkturalnych był gwałtowny przebieg punktów zwrotnych. Współczesne cykle koniunkturalne mają łagodniejsze punkty zwrotne.

Porównanie wybranych cech morfologicznych klasycznego i współczesnego cyklu koniunkturalnego przedstawiono w tabeli 1.1.

Definicja cyklu koniunkturalnego wyjaśnia zjawisko wahań w gospodarce, ale jednocześnie sama jest początkiem pojawiania się następujących pytań [Altug 2010, s. 8]:

- Jakie są powody różnic występujących w cyklach koniunkturalnych w poszczególnych regionach i czy są one zagrożeniem dla gospodarki światowej?
- Jak cykle koniunkturalne będą ewoluowały w czasie?
- W jakich nowych obszarach życia społecznego powinniśmy poszukiwać zmian wywołanych poszczególnymi fazami cyklu?
- Jak odróżnić zmiany sezonowe i przypadkowe zaburzenia w gospodarce od cykli koniunkturalnych?
- Czy postępująca globalizacja doprowadziła do powstania międzynarodowych cykli gospodarczych?

³ Gdy różnica przejawia się w czasie trwania faz, mamy do czynienia z cyklem asymetrycznym względem czasu trwania faz, a gdy różnica dotyczy amplitud – cyklem asymetrycznym względem amplitud faz [Skrzypczyński 2010, s. 15].

⁴ Pełen cykl zawiera trzy punkty zwrotne, natomiast jedna faza dwa punkty zwrotne.

Tabela 1.1. Porównanie klasycznego i współczesnego cyklu koniunkturalnego

Kryterium	Klasyczny cykl koniunkturalny	Współczesny cykl koniunkturalny
Liczba faz	4 fazy: ożywienie, ekspansja, recesja i depresja	2 fazy: spadek i ekspansja
Długość trwania faz	Ożywienie i ekspansja: 4–6 lat Recesja i depresja: 4–6 lat	Spadek: 1,5–2 lata Ekspansja: 2–3 lata
Przebieg cyklu	Asymetryczny	Asymetryczny
Przebieg punktów zwrotnych	Gwałtowny	Łagodny
Intensywność cyklu	Wysoka	Niska
Częstotliwość cykli	Niska	Wysoka
Amplituda faz	Amplitudy okresu wzrostu i spadku aktywności gospodarczej są zbliżone	Amplituda fazy ekspansji jest wyższa od amplitudy fazy spadku
Amplituda cyklu	Zbliżona do zera	Dodatnia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Barczyk [1997]; Barczyk i Kowalczyk [1993]; Hübner i in. [1994, s. 12]; Skrzypczyński [2010].

Na wiele z tych pytań udało się znaleźć odpowiedzi, chociaż nie wszystkie zagadnienia zostały w pełni wyjaśnione. Znaczącą rolę w kształtowaniu współczesnych cykli koniunkturalnych przypisuje się procesowi globalizacji [Skrzypczyński 2010, s. 12]. W efekcie jednym z popularniejszych kierunków badań stało się dążenie do wyjaśnienia, czy w wyniku synchronizacji cykli pomiędzy krajami można mówić o światowym cyklu koniunkturalnym [Köse, Otrók i Whiteman 2003]. Stawiane są dalsze pytania [Barczyk i in. 2010, s. 7]:

- Jak szybko i pod wpływem jakich czynników przebiega proces synchronizacji wahań koniunkturalnych?
- Czy i w jakim stopniu wahania koniunkturalne w Polsce są podobne do obserwowanych w nowych i starych krajach członkowskich Unii Europejskiej?
- Jakie są konsekwencje stopnia synchronizacji oscylacji koniunkturalnych w skali międzynarodowej dla polityki stabilizacji, zwłaszcza w warunkach kryzysowych?

1.2. Rodzaje wahań cyklicznych

Wahania aktywności gospodarczej były niejednokrotnie klasyfikowane, a jednym z pierwszych opracowań jest klasyfikacja Esteya [1959], która wyróżnia zmiany długookresowe, wahania sezonowe, cykliczne i wreszcie przypadkowe. Wśród wahań cyklicznych, które są tematem niniejszych rozważań, można dokonać podobnych klasyfikacji, kierując się czasem trwania i siłą oddziaływania cykli. Najczęściej wymieniane są trzy typy wahań koniunkturalnych [Pałaszewski 2009, s. 161]:

- cykle Juglara,
- cykle Kitchina,
- cykle Kondratiewa.

Juglar w swoich badaniach nad zmianami w gospodarce badał czas, jaki upływa pomiędzy zauważalnymi kryzysami gospodarczymi. Cykle Juglara, trwające od 6 do 10 lat⁵, nazywane są także cyklami większymi [Pałaszewski 2009, s. 161]. W swoich badaniach koncentrował się on przede wszystkim na wpływie, jaki na aktywność gospodarczą wywierają działalność banku centralnego, zmiany stopy procentowej, ceny dóbr, inwestycje itp. [Maddison 1991]. W cyklach tych punkty zwrotne są gwałtowne. W sposób dość syntetyczny występowanie cykli Juglara klasyfikuje ponownie Estey [1959, s. 166]:

- przyczyny rzeczowe, czyli nowe metody produkcji, zmiany w strukturze popytu,
- przyczyny psychologiczne, czyli zmiany przewidywania sytuacji gospodarczej w przyszłości,
- przyczyny pieniężne, czyli wahania na rynku podaży pieniądza,
- przyczyny inwestycyjne, czyli stopa inwestycji lub oszczędzania.

Drugim typem cykli są cykle Kitchina zwane także mniejszymi ze względu na czas trwania (ok. 40 miesięcy) i zdecydowanie mniejszą siłę oddziaływania [Pałaszewski 2009, s. 162]. Kitchin [1923] wyodrębnił je w wyniku analizy mierników ekonomicznych (m.in. stopy procentowej oraz cen dóbr) Wielkiej Brytanii oraz Stanów Zjednoczonych, a jako główną przyczynę ich występowania podaje zmiany w zapasach.

Ostatnim z analizowanych typów wahań koniunkturalnych jest cykl Kondratiewa, którego długość trwania wynosi od ok. 50 do 60 lat [Pałaszewski 2009, s. 162]. W swojej analizie wziął on pod uwagę takie wskaźniki, jak: poziom cen, płace, konsumpcję, produkcję przemysłową, a także zużycie paliw mineralnych

⁵ Niektóre źródła podają przedział 7–11 lat (np. Maddison [1991]). Juglar badał synchronizację cykli koniunkturalnych we Francji, w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych. We Francji średnia długość cyklu wynosiła 7 lat, natomiast w Wielkiej Brytanii 6 lat.

i obroty handlu zagranicznego (oba wskaźniki w przeliczeniu na jednego mieszkańca). Pozwoliło mu to zaobserwować trzy cykle o dwóch fazach: wzrostowej i spadkowej. Cykle Kondratiewa ze względu na okres trwania nazywane są także cyklami długimi, a ich przyczyn można doszukiwać się w [Lubiński 2004, s. 33]:

- innowacjach technologicznych,
- zmianach politycznych i działaniach wojennych,
- długookresowej zmianie podaży złota i surowców,
- efektywności rolnej.

Wymienione typy cykli koniunkturalnych spotykają się w literaturze przedmiotu z dość szeroką krytyką, która dotyczy przede wszystkim sposobu wyodrębniania szeregów statystycznych stanowiących punkt odniesienia dla cykli.

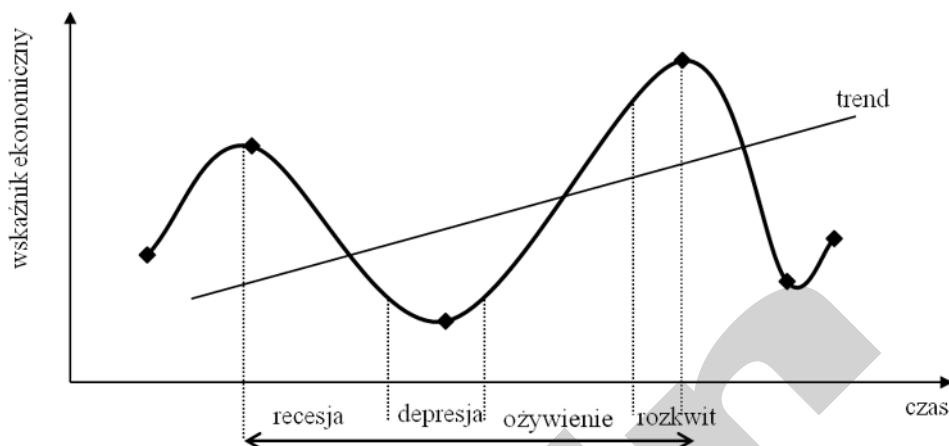
1.3. Fazy i morfologia cyklu koniunkturalnego

Wyznaczanie cykli koniunkturalnych wiąże się z koniecznością podziału zaobserwowanych szeregów czasowych na przedziały, które reprezentują fazy cyklu. W literaturze przedmiotu wykorzystuje się w tym celu szereg metod ekonometrycznych, w tym analizę spektralną. Istnieje wiele podejść do wyznaczania wahań koniunkturalnych, stąd różne badania podają różną liczbę cykli występujących w jednej gospodarce w danej jednostce czasu.

Wyodrębnianie poszczególnych faz cykli koniunkturalnych pozwala nie tylko zorientować się, czy w danym momencie możemy spodziewać się wzrostu aktywności podmiotów gospodarczych, ale także stwarza możliwość porównywania synchronizacji cykli pomiędzy krajami, a nawet regionami. Dekompozycja pozwala również na obserwację, czy we współczesnej gospodarce mamy do czynienia z wydłużaniem czy też ze skracaniem poszczególnych faz, a co za tym idzie, całych cykli koniunkturalnych.

1.3.1. Podział cyklu koniunkturalnego

Wahania cykliczne tym różnią się od wahań sezonowych, że nie występują w ściśle określonych przedziałach czasowych i oscylują wokół pewnych trendów. Jednocześnie ich siła oddziaływania jest na tyle znacząca, że odczuwają ją podmioty w całej gospodarce. W podrozdziale 1.1. wprowadzone zostały pojęcia klasycznego i współczesnego cyklu koniunkturalnego. Jak wspomniano, jedną z głównych różnic pomiędzy tymi cyklami jest liczba faz, które w nich występują. W klasycznym cyklu koniunkturalnym wyróżnia się cztery fazy, które zaznaczono na rysunku 1.1.

Rysunek 1.1. Przebieg klasycznego cyklu koniunkturalnego

Źródło: opracowano własne na podstawie: Altug [2010, s. 9].

Cztery fazy różnią się od siebie m.in. tym, jak kształtują się w nich poszczególne mierniki gospodarcze. W fazie recesji można zauważyć ostrożne zachowania konsumentów, które przejawiają się w nadwyżce podaży nad popytem. Powoduje to znaczny wzrost zapasów u producentów, którzy nie mogą znaleźć rynków zbytu dla swoich produktów. To z kolei doprowadza do spadku produkcji, a zatem też do spadku przychodów ze sprzedaży, zysków i w konsekwencji zatrudnienia. Charakterystyczny dla tego okresu był także spadek cen, jednak obecnie mówi się raczej o zahamowaniu inflacji.

W fazie depresji powoli ustępują tendencje spadkowe, jakie można było zauważyć w produkcji, konsumpcji, płacach czy zatrudnieniu. Na rynku zostaje przywrócona równowaga, ale mierniki rozwoju gospodarczego pozostają na niższym niż wcześniej poziomie. Ze względu na stosunkowo niskie ceny firmy są zmuszone do rozpoczęcia działań, które spowodują wzrost rentowności.

Faza ożywienia jest przeciwieństwem recesji. Zaczyna rosnąć popyt, w pierwszej kolejności inwestycyjny, następnie konsumpcyjny. Ze względu na oczekiwania rynkowe zwiększają się produkcja i przychody firm, a tym samym zapotrzebowanie na pracowników. W tym okresie mamy do czynienia z rosnącą inflacją.

Ostatnią fazą cyklu jest rozkwit, podczas której aktywność gospodarcza jest najwyższa. Faza ta zaczyna się w momencie, kiedy aktywność jest wyższa od szczytu poprzedniego cyklu. Ponownie w gospodarce dochodzi do stabilizacji, jednak tym razem poziom zatrudnienia, produkcji i rentowności jest wysoki. Wysoki jest także poziom cen.

Niekoniecznie faza recesji musi być utożsamiana wyłącznie z negatywnymi zdarzeniami. W tym czasie likwidacji ulegają nierentowne podmioty, które nie

potrafiły na tyle efektywnie zarządzać swoimi zasobami, aby sprostać wymaganiom rynku. Stosowanie publicznych środków do ratowania takich jednostek groziłoby upowszechnieniem tzw. pokusy nadużycia (*moral hazard*), czyli stworzenia wrażenia bezkarności firmom, które podjęły błędne decyzje menedżerskie [Jarmołowicz 2011, s. 37].

1.3.2. Stylizowane fakty dotyczące cykli koniunkturalnych

Niezależnie od lokalizacji, w której występują, wahania koniunkturalne charakteryzują się pewnymi zdarzeniami, które w literaturze przedmiotu znane są jako stylizowane fakty (*stylized facts*). Fakty te są nieustannie konfrontowane z bieżącymi badaniami empirycznymi w tej sferze, które pokazują, że niektóre z przyjętych założeń muszą zostać zmodyfikowane. To z kolei pokazuje, że cykle koniunkturalne podlegają ewolucji i są w dużej mierze zależne od innych czynników ekonomicznych.

Do najważniejszych stylizowanych faktów na temat wahań aktywności gospodarczej należą następujące spostrzeżenia [Skrzypczyński 2010, s. 16; Altug 2010, s. 15–18]:

- w gospodarkach rozwiniętych przeciętna długość cyklu wynosi 5–8 lat, przy czym badania empiryczne wskazują na okres od 1,5–2 do 8–10 lat,
- wahania długookresowe PKB w stosunku do trendu rozwojowego są niewielkie,
- występują zmienne o różnej cykliczności względem PKB⁶,
- występują zmienne opóźnione, wyprzedzające lub zbieżne względem PKB⁷,
- inwestycje są bardziej zmienne niż konsumpcja,
- zmiany w konsumpcji są najbardziej zauważalne w przypadku dóbr trwałego użytku,
- fluktuacje dotyczą wszystkich branż w gospodarce.

Przedstawione stylizowane fakty odnoszą się ogólnie do fluktuacji aktywności gospodarczej. Istnieją jednak badania, które biorą pod uwagę cykle koniunkturalne pojedynczych państw i na ich podstawie tworzą stylizowane fakty w odniesieniu do cykli koniunkturalnych danego kraju. Fakty te mogą różnić się od tych przedstawionych powyżej. W Polsce podobne badania przeprowadzono na podstawie szeregów czasowych z lat 1996–2009 i wskaźników, takich jak [Gradzewicz i in. 2010]: PKB, wartość dodana wytworzona w sektorze przemysłowym,

⁶ Kwestia cykliczności lub acykliczności mierników zostanie szerzej omówiona w podrozdziale 1.5.

⁷ Kwestia zbieżności mierników zostanie szerzej omówiona w podrozdziale 1.5.

budowlanym oraz w sektorze usług rynkowych, spożycie indywidualne, spożycie publiczne, import, eksport, akumulacja, nakłady na środki trwałe, przeciętne miesięczne wynagrodzenie na jednego zatrudnionego oraz liczba osób zatrudnionych w gospodarce narodowej.

Jako najważniejsze spostrzeżenia dotyczące polskich cykli koniunkturalnych podaje się następujące fakty [Gradzewicz i in. 2010, s. 50]:

- usługi rynkowe przejawiają o wiele mniejszą zmienność niż wartość dodana w przemyśle i budownictwie,
- cykle koniunkturalne są dłuższe w przemyśle, natomiast krótsze w sektorach budowlanym i usługowym,
- nakłady na środki trwałe, import i eksport przejawiają większą wariancję niż PKB,
- dynamika wartości dodanej w rolnictwie jest antycykliczna względem dynamiki PKB,
- mimo stylizowanego faktu o słabej procykliczności wynagrodzeń na świecie w Polsce jest ona silna,
- dostępne dane nie pozwalają jednoznacznie rozstrzygnąć kwestii opóźnień/wyprzedzeń poszczególnych zmiennych względem PKB, ale wydają się wykazywać tendencje zgodne z ogólnie przyjętymi stylizowanymi faktami.

1.4. Wybrane teorie cyklu koniunkturalnego

Występowanie i cechy charakterystyczne cykli koniunkturalnych nie są szczególnie dyskusyjne, ale przyczyny ich występowania budzą sporo emocji, sporów i kontrowersji. Istnieje dość duża liczba teorii wyjaśniających to zjawisko. Teorie te dzieli się zazwyczaj na dwie lub trzy grupy: teorie endogeniczne, teorie egzogeniczne i teorie quasi-endogeniczne [Hübner i in. 1994, s. 63]. W teoriach endogenicznych upatruje się przyczyn występowania wahań koniunkturalnych w ograniczeniach systemu gospodarczego. W teoriach egzogenicznych szczególne znaczenie odgrywają czynniki pozagospodarcze, a w teoriach quasi-endogenicznych wahania są wynikiem uruchomienia procesu adaptacyjnego naruszonej równowagi gospodarczej. Podział ten jest podziałem umownym i w dużym stopniu zależy od sposobu postrzegania funkcjonowania gospodarki. Współcześnie często mówi się także o teoriach zrównoważonego cyklu koniunkturalnego, do których zalicza się m.in. teorię realnego cyklu koniunkturalnego.

1.4.1. Endogeniczne teorie cyklu koniunkturalnego

W teoriach endogenicznych nie odrzuca się znaczenia czynników pozagospodarczych w funkcjonowaniu systemu gospodarczego, jednak przypisuje się im mniejsze znaczenie. Przyczyn wahań koniunkturalnych upatruje się przede wszystkim w wewnętrznej specyfice i dynamice systemu. Do tej grupy teorii zaliczamy np. teorie: pieniężną, popytowe i inwestycyjne.

Jedną z bardziej znanych teorii cyklu koniunkturalnego jest teoria mnożnika-akceleratora. Jest ona oparta na działaniu mnożnika inwestycyjnego oraz zasadzie akceleracji. Wzrost popytu inwestycyjnego przekłada się na wzrost, często wielokrotniony dochodu narodowego. Dysponowanie większymi środkami z kolei powoduje wzrost popytu konsumpcyjnego, a w efekcie ponowny wzrost popytu inwestycyjnego. Zmiany w cyklu następują w dwóch momentach – pierwszym, gdy konsumpcja nie rośnie równie szybko jak dochód narodowy (koniec fazy ekspansji), lub drugim, gdy konsumpcja nie spada równie szybko jak dochód narodowy [Westerhoff 2006, s. 89]. Bazując na modelu mnożnika-akceleratora zaproponowanym przez Samuelsona [1939], powstała znaczna liczba rozwinięć tej teorii.

Drugą z teorii endogenicznych jest teoria innowacji zaproponowana przez Schumpetera [1939]. Jego zdaniem występowanie cykli koniunkturalnych jest związane z okresowym wprowadzaniem i upowszechnianiem innowacji, które stają się przełomowe dla rozwoju gospodarczego krajów. Wprowadzenie innowacji kreuje dla przedsiębiorcy nadzwyczajne zyski, które są jednak szybko niwelowane poprzez dyfuzję technologii. Wzrost podaży jest większy niż wzrost popytu na nowe produkty, co w konsekwencji doprowadza do recesji i kryzysu. Wprowadzenie kolejnych innowacji prowadzi do ponownego ożywienia gospodarczego. Zmiany o mniejszym znaczeniu mogą wyznaczać cykle krótsze (Juglars), natomiast innowacje przełomowe dłuższe (Kondratiewa). W XIX wieku za najważniejsze epokowe osiągnięcia wyznaczające poszczególne cykle długie uznaje się wynalezienie silników parowych oraz kolei, w XX wieku wprowadzenie elektryczności, wykorzystanie petrochemii i produkcję samochodów, a w XXI wieku przewiduje się, że mogą nimi być szeroko rozumiane technologie informatyczne [Maddison 1991]. Schumpeterowi zarzuca się jednak przyjęcie założenia, że innowacje przychodzą cyklicznymi falami, podczas gdy w rzeczywistości mogą mieć nieregularny charakter. Ponadto nie czyni on rozróżnienia między krajami innowatorami a pozostałymi gospodarkami, traktując je jednakowo [Maddison 1991].

W teoriach monetarnych jako przyczynę występowania cykli koniunkturalnych podaje się błędną politykę pieniężną. Regulacja podaży pieniądza na rynku prowadzi do zmian w realnej stopie procentowej i stopie inwestycyjnej. Gdy na rynku pieniądź jest trudno dostępny, następuje wzrost realnej stopy procentowej,

a koszty związane z udzielaniem pożyczek rosną. To z kolei prowadzi do zmniejszenia popytu inwestycyjnego i w konsekwencji do recesji spowodowanej mniejszą produkcją i dochodem narodowym. W odwrotnej sytuacji, gdy podaż pieniądza na rynku jest nadmierna, mamy do czynienia ze spadkiem realnej stopy procentowej i niższymi kosztami kredytowymi. Inwestorzy chętnie korzystają z dogodnych warunków kredytów inwestycyjnych, co prowadzi do szybkiego wzrostu cen w gospodarce i „przegrzania się” gospodarki [Barczyk 2012, s. 12–13].

Osobny, ale znaczący i szeroko rozwijany nurt w teoriach cykli koniunkturalnych stanowią teoretycy przeinwestowania, do których zalicza się m.in. przedstawicieli szkoły austriackiej. Hayek upatruje przyczyn wahań koniunktury w monetarnych szokach podaźowych, które są wynikiem działalności państwa. Kapitał dostępny w wyniku nadmiernej ekspansji kredytowej prowadzi do finansowania nierentownych projektów, które są gwałtownie likwidowane przy zaostrzeniu polityki monetarnej i w konsekwencji prowadzą do spadku aktywności gospodarczej przedsiębiorców.

Ponadto wyróżnia się także inne teorie będące często rozwinięciem omówionych koncepcji (np. teorię ogólnego przesycenia, teorię tzw. cykli zapasów, teorię dochodu relatywnego itd.) [Pałaszewski 2009].

1.4.2. Egzogeniczne teorie cyklu koniunkturalnego

W teoriach egzogenicznych występowanie cykli koniunkturalnych tłumaczy się jako wynik działania czynników zewnętrznych. Wśród najbardziej znanych wymienia się teorię plam na słońcu (meteorologiczną) oraz teorię polityczną.

Teoria plam na słońcu łączy występowanie okresów nieurodzaju z okresowym pojawianiem się na słońcu większej liczby plam. W konsekwencji zmiany w produkcji rolnej przekładały się na zmiany w produkcji przemysłowej, co powodowało wahania koniunkturalne. Koncepcja ta wywodzi się od Jevonsa, który twierdził, że cykliczności aktywności gospodarczej upatrywać należy w prawach przyrody.

Podążając za rozważaniami nad egzogenicznymi czynnikami wpływającymi na koniunkturę, Kalecki jako determinantę wahań gospodarczych podaje politykę gospodarczą rządu. Na podstawie obserwacji polityki prowadzonej przez kolejne rządy stwierdzono, że ulegając różnym grupom nacisku, politycy „manipulują” instrumentami fiskalnymi i monetarnymi w celu uzyskania poparcia wyborczego. W okresie przedwyborczym prowadzi się ekspansywną politykę fiskalną i monetarną w celu zmniejszenia stopy bezrobocia. Po wyborach natomiast strategia opiera się na stosowaniu restrykcyjnej polityki, aby zmniejszyć deficyt budżetowy, ograniczyć dług publiczny i zahamować inflację [Lubiński 2004, s. 93].

1.4.3. Teorie zrównoważonego cyklu koniunkturalnego

Teorie zrównoważonego cyklu koniunkturalnego obejmują monetarystyczny model dochodu nominalnego oraz teorię realnego cyklu koniunkturalnego.

W monetarystycznym modelu dochodu nominalnego bada się wpływ zewnętrznych szoków pieniężnych na cykliczne zmiany dochodu nominalnego [Friedman 1970]. W koncepcji tej uważa się, że źródłem fluktuacji jest zetknięcie ze sobą stabilnej funkcji popytu i niestabilnej podaży. Badania empiryczne nie pozwoliły jednak na wyjaśnienie kształtowania się dochodu nominalnego bez przyjęcia dodatkowych założeń [Barczyk 2012, s. 17]. Friedman przyznawał, że wahania dochodu narodowego widoczne są częściowo w sferze realnej i częściowo w zmianach cen. Jego rozważania rozwijał Laidler [1976], który wprowadził teorię cyklu koniunkturalnego opartą na trzech elementach: wielkościach realnych, monetarnych i krzywej Phillipsa.

Mimo że teoria realnego cyklu koniunkturalnego należy także do teorii zrównoważonego cyklu koniunkturalnego, to jednak różni się od koncepcji monetarystycznego dochodu nominalnego. Występowanie fluktuacji przypisuje się w niej głównie szokom realnym po stronie podażowej, które znacząco wpływają na produktywność. Do takich szoków zalicza się przede wszystkim zmiany w tempie postępu technologicznego, ale także wahania produkcji rolnej, znaczące zmiany cen energii, konflikty i przewroty polityczne, zmiany polityki gospodarczej [Lubiński 2004, s. 104–105]. Szoki realne (zwłaszcza technologiczne) prowadzą do zmian w produktywności i wielkości podaży dostępnej na rynku, a to w konsekwencji przekłada się na zachowania konsumpcyjne. W rozumieniu teorii realnego cyklu koniunkturalnego wahania w aktywności gospodarczej pojawiają się w wyniku oddziaływania nieregularnych wstrząsów technologicznych, które zmieniają trend wzrostowy.

Podział teorii na endo- i egzogeniczne jest umowny, gdyż w bardzo wielu z nich przyczyny wewnętrzne i zewnętrzne występowania cykli koniunkturalnych współistnieją. Klasyfikacja cykli koniunkturalnych ze względu na oddziaływanie czynników endo- i egzogenicznych nie jest ani prosta, ani oczywista. Przykładowo, większość opracowań (np. Lubiński [2004]; Skrzypczyński [2010]) traktuje teorię realnego cyklu koniunkturalnego jako osobną kategorię, której bardzo charakterystyczną cechą jest założenie o utrzymywaniu równowagi gospodarki w każdym jej momencie. Jednocześnie można znaleźć także publikacje (np. Barczyk i in. [2010]), gdzie teoria ta zaliczana jest do modeli egzogenicznych. Wynika to ze złożoności tych teorii i przeplatania się różnych elementów, które są wspólne dla wielu modeli. Samo przyporządkowanie nie stanowi jednak najistotniejszej kwestii, dopóki się pamięta, jakie są najważniejsze tezy stojące za każdą z nich.

Tabela 1.2. Porównanie wybranych endogenicznych i egzogenicznych teorii cyklu koniunkturalnego

Rodzaj teorii	Nazwa teorii	Główni przedstawiciele	Założenia wstępne	Przyczyna występowania cyklu
Teorie endogeniczne	Teorie monetarne	Mill, Marshall, Hawtrey, Wicksell	Niestabilność systemu gospodarczego. Gospodarka podlega wzrostowi cyklicznemu. Akceptacja postulatu racjonalnych oczekiwań.	Nieprawidłowa polityka pieniężna.
	Teorie inwestycyjne	Siełhoff, Schumpeter, Kalecki, Cassel, Afanion, Clark, Harrod, Iljajew		Zmiany poziomu inwestycji wynikające z wahań w stopie procentowej, ryzyku i sprawności kapitału.
	Teoria mnożnika-akceleratora	Keynes, Samuelson		Zmiany w rozmiarach inwestycji powodujące wielokrotnie zmiany dochodu narodowego.
	Teorie popytowe	Lauderdale, Malthus		Niedostateczny popyt konsumpcyjny, który powoduje nadprodukcję.
	Teorie innowacji	Schumpeter		Zmiany technologiczne w postaci przemowych innowacji.
	Psychologiczna teoria postępowania konsumenta	Katona		Zmiany w sposobie konsumpcji i inwestycji.
Teorie egzogeniczne	Teoria planu na skłonu	Jevons, Moore, Akerman	Stabilność systemu gospodarczego. Gospodarka wykazuje tendencje do szybkiego wzrostu. Gospodarka często wystawiana jest na działania szoków. Akceptacja postulatu racjonalnych oczekiwań.	Zmiany meteorologiczne przekładające się na zmiany w produkcji rolniej i przemysłowej.
	Teoria cyklu politycznego	Kalecki		Zmiany w polityce gospodarczej kraju w zależności od potrzeb rządu (polityka przed wyborami vs polityka po wyborach).

Teorie zrównoważonego cyklu koniunkturalnego	Monetarystyczny model dochodu nominalnego	Friedman	Stabilność systemu gospodarczego. Równowaga gospodarki w każdym momencie cyklu. Akceptacja postulatu racjonalnych oczekiwań.	Zmiana podaż pieniądza. Zmiana realnych czynników w gospodarce w wyniku szoków realnych (głównie podażowych – np. mekaryzyczne warunki klimatyczne, wahania produkcji rolnej, zmiany cen energii, wojny, przewroty polityczne, zmiany polityki gospodarczej, rewolucje technologiczne).

Źródło: opracowanie własne.

W wielu koncepcjach pojawiają się także wspólne elementy, które warunkują przechodzenie z jednej fazy cyklu do drugiej. Zarówno Kalecki, jak i klasycy tacy jak Smith i Ricardo, a nawet fizjokraci upatrywali przyczyn kryzysów w nadmiernej ingerencji państwa w gospodarkę. Merkantyści tak samo jak Marshall podkreślali istotę ilości pieniądza w obiegu, a przedstawiciele szkoły austriackiej tak samo jak neoklasycy widzieli problemy w polityce pieniężnej. To pozwala zauważyć, jak mocno różne podejścia bazowały na dotychczasowym dorobku w sferze występowania cykli koniunkturalnych i jak złożona jest ich klasyfikacja.

Trudno jest także określić, które z teorii w sposób bardziej pełny i rzetelny wyjaśniają występowanie kryzysów gospodarczych. Przykładem tego są chociażby próby wyjaśnienia przyczyn Wielkiego Kryzysu lat 30. XX wieku. Badania empiryczne pozwoliły na wyróżnienie czterech głównych hipotez, w których upatruje się determinant w różnych obszarach [Snowdon i Vane 2003, s. 24–38]:

- niestabilności globalnego popytu (hipoteza niepieniężna i niefinansowa),
- redukcji podaży pieniądza (hipoteza pieniężna),
- nieoczekiwanej deflacji (hipoteza finansowa),
- wadliwego systemu waluty złotej (hipoteza systemowa).

Żadna z przedstawionych teorii cykli koniunkturalnych nie wydaje się wyczerpująca, gdyż w rzeczywistości przyczyny wahań aktywności gospodarczej mogą współwystępować. Część badaczy podkreśla także, że we współczesnym stadium badań nad cyklami teoretyczne modele są bardzo abstrakcyjne i trudne do zweryfikowania, natomiast typowo empiryczne badania ilościowe podchodzą do nich w sposób mechaniczny [Polszakiewicz 2009, s. 115]. W konsekwencji bardzo często porzuca się wątek determinizmu cykli koniunkturalnych, skupiając się na samym ich przebiegu – wyodrębnianiu poszczególnych faz cykli i sprawdzaniu stopnia ich synchronizacji z wahaniami innych gospodarek. W tabeli 1.2. dokonano porównania wybranych endogenicznych i egzogenicznych teorii cyklu koniunkturalnego.

1.5. Polityka stabilizacyjna państwa

W literaturze oraz w gospodarce trwa spór o to, czy państwo w postaci rządu i banku centralnego może skutecznie przeciwdziałać nadmiernym spadkom i wzrostom aktywności gospodarczej. Istnieją instrumenty fiskalne i pieniężne służące wprowadzaniu polityki antycyklicznej zwanej też polityką stabilizacyjną. Użycie tych instrumentów jest zgodne z nurtem keynesowskim, w którym postuluje się interwencjonizm państwowy [Keynes 1936]. W postrzeganiu neoklasycznym natomiast skuteczność takich działań wydaje się ograniczona, gdyż mogą one

doprowadzić do jeszcze większych odchyień od trendu. Przegląd instrumentów polityki antycyklicznej wraz ze skutkami ich stosowania przedstawia tabela 1.3.

Tabela 1.3. Skutki stosowania instrumentów polityki antycyklicznej państwa

Polityka	Instrument	Kierunek	Efekty					
			rynkowa stopa procentowa	podaż pieniądza	popyt	inflacja	dyspozycyjny dochód osobisty	produkcja
Monetarna	Stopa redyskontowa	wzrost	wzrost	spadek	spadek	spadek	–	–
		spadek	spadek	wzrost	wzrost	wzrost	–	–
	Stopa rezerw obowiązkowych	wzrost	wzrost	spadek	spadek	spadek	–	–
		spadek	spadek	wzrost	wzrost	wzrost	–	–
Fiskalna	Wydatki rządowe	wzrost	–	–	wzrost	–	wzrost	wzrost
		spadek	–	–	spadek	spadek	spadek	–
	Stopa podatkowa	wzrost	–	–	spadek	spadek	spadek	–
		spadek	–	–	wzrost	–	wzrost	wzrost
	Transfery	wzrost	–	–	wzrost	–	wzrost	wzrost
		spadek	–	–	spadek	spadek	spadek	–

Źródło: opracowanie własne.

Stosowanie polityki monetarnej przejawia się w wykorzystywaniu polityki dyskontowej i kontroli rezerw obowiązkowych, a także w stosowaniu operacji otwartego rynku. Ma to wpływ na kształtowanie się podaży pieniądza na rynku oraz na wysokość stopy procentowej, co w zależności od celów zachęca lub zniechęca do dokonywania nowych inwestycji.

Polityka fiskalna państwa przejawia się w wykorzystywaniu takich instrumentów, jak: poziom wydatków rządowych, stopa podatkowa czy transfer pieniężny. Ich stosowanie kształtuje poziom popytu, a co z tym związane – także poziom cen. Gdy zwiększa się dyspozycyjny dochód osobisty, firmy otrzymują także impuls do zwiększenia swojej produkcji.

Jednak, jak pokazują teorie cykli koniunkturalnych, przyczyn występowania kryzysów gospodarczych upatruje się także w niewłaściwej polityce sektora finansowego, a w szczególności sektora bankowego. Cykliczność rynku bankowego jest bardzo często wymieniana jako jeden z elementów, który wywołał kryzys globalny (końca I dekady XXI wieku), najpierw finansowy, a później ogólnogospodarczy. Cykliczny rozwój banków przejawia się w szybkim tempie wzrostu ich aktywów w okresie prosperity i zdecydowanie niższym (lub nawet zahamowaniu

wzrostu) w przypadku spowolnienia gospodarczego. Te zmiany przekładają się natomiast w sposób zauważalny na rozwój całej gospodarki [Zygierewicz 2011, s. 81–82].

Biorąc pod uwagę istotę oddziaływania sektora bankowego na pozostałe sektory gospodarki, poszukuje się rozwiązań, które mogłyby łagodzić cykliczność rozwoju sektora bankowego. W tym celu podkreśla się konieczność aktywizacji szeroko rozumianego sektora publicznego, który miałby dostosowywać regulacje rynku finansowego i poprawiać zdolność banków do absorpcji szoków zewnętrznych. Dyskutowana jest m.in. zasadność (a raczej sposób) tworzenia wymogów kapitałowych, które mają uchronić banki przed podejmowaniem w swoich działaniach nadmiernego ryzyka [Zygierewicz 2011, s. 93–99].

Jak wspomniano, cykliczność gospodarki nie oznacza, że przechodzenie do poszczególnych faz cyklu odbywa się w ustalonych odstępach czasu. Istnieją jednak wskaźniki, które mogą stanowić pierwszy z sygnałów o zmieniających się warunkach ekonomicznych. Są to tak zwane wskaźniki wyprzedzające (wiodące, pilotujące). Należą do nich m.in. wskaźniki związane z infrastrukturą trwałą (np. pozwolenia budowlane, zamówienia środków trwałych), a ponadto podaż pieniądza, wskaźniki giełdowe i polityka kadrowa firm.

Drugą grupą wskaźników informującą o zmianach w gospodarce są mierniki zbieżne z przebiegiem koniunktury (współbieżne, jednoczesne). Ich cechą charakterystyczną jest to, że zmieniają się względnie równo z fazami cyklu koniunkturalnego. Do tej grupy należą m.in. stopa bezrobocia i zatrudniania, zyski przedsiębiorstw, produkcja przemysłowa, poziom PKB, dochody osobiste i ogólny poziom cen.

Ostatnią grupą wskaźników są wskaźniki opóźnione względem koniunktury, czyli te, które zmieniają się w opóźnieniu do mierników zbieżnych. Wśród nich wyróżnić można np. poziom zapasów, oprocentowanie kredytów hipotecznych, dochody z tytułu pracy, koszty roboczogodziny czy poziom zaciągania kredytów konsumpcyjnych. Syntetyczna charakterystyka wskaźników koniunktury znajduje się w tabeli 1.4.

Istotne jest także stwierdzenie, czy pomiędzy badanymi wskaźnikami występują korelacje. Jeżeli korelacja jest istotna, a zmienne wykazują ten sam kierunek zmian, mówi się o zmiennych procyklicznych, w przypadku różnych kierunków o zmiennych antycyklicznych.

Kierowanie się wskaźnikami gospodarczymi i stosowanie polityki antycyklicznej państwa ma za zadanie korygować niesprawności rynku (*market-failure*), które mogą prowadzić do powstawania lub pogłębiania faz kryzysowych. Jednak stosowanie niewłaściwej polityki może prowadzić do błędów po stronie państwa (*government-failure*). Coraz częściej wspomina się także, że w wyniku procesów globalizacyjnych cykle koniunkturalne przestają mieć charakter krajowy, ale są przenoszone na skalę międzynarodową [Piech 2002].

Tabela 1.4. Cykliczność wybranych wskaźników koniunktury

Miernik	Procykliczność	Acykliczność	Antycykliczność
Wyprzedzające	Podaż pieniądza Ceny akcji	Wydatki rządowe Płace realne	
Zbieżne	Stopa procentowa Zatrudnienie Produkcja		Bezrobocie
Opóźnione	Inflacja Konsumpcja		

Źródło: opracowanie własne.

1.6. Badania empiryczne cykli koniunkturalnych – przegląd literatury

Procesy zachodzące na arenie międzynarodowej mogą doprowadzić do powstania tzw. światowego cyklu koniunkturalnego, który stanowi „wypadkową cykli koniunkturalnych różnych krajów świata” [Marczak i Piech 2009, s. 19]. Wkład w kształtowanie się tego cyklu mają przede wszystkim te gospodarki, których aktywność i udział w międzynarodowej wymianie są największe. Przykładem takiego kraju są oczywiście Stany Zjednoczone, które od lat 70. XX wieku znacząco kształtują koniunkturę światową [Marczak i Piech 2009, s. 19; Piech 2003]. Proces ten umacnia integracja regionalna, której przykładem może być Unia Europejska. W obrębie tej wspólnoty można zauważyć także synchronizację cykli koniunkturalnych poszczególnych państw, która jest wynikiem prowadzenia zbliżonej polityki gospodarczej. Istnieje wiele badań, które służą wyodrębnianiu cykli koniunkturalnych w poszczególnych gospodarkach oraz sprawdzaniu, na ile cykle w poszczególnych krajach są ze sobą zsynchronizowane. Badania te w znakomitej większości opierają się na danych wtórnych, gdyż przedmiot analizy dotyczy skali całego państwa. Najczęstszymi źródłami danych są ogólnodostępne bazy krajowych lub regionalnych urzędów statystycznych, a także międzynarodowych instytucji, takich jak Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy też Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. O ile zakres analizowanych aspektów jest zbliżony, o tyle stosowana metodyka dynamicznie się zmienia. W większości badań nad synchronizacją cykli koniunkturalnych przeważają metody ekonometryczne, a stosowane modele są bardzo różne. Krótkie porównanie wybranych badań w tej dziedzinie przedstawia tabela 1.5.

Tabela 1.5. Wybrane badania nad istotą cyklu koniunkturalnego

Badanie	Analizowane aspekty	Okres poddany analizie	Kraj/Region poddany analizie	Rodzaj danych*	Wykorzystane wskaźniki	Narzędzia analityczne
Analiza skoncentrowana na danej gospodarce						
Skrzypczak [2010]	Cechy charakterystyczne wahań koniunkturalnych w Polsce oraz dopasowanie poniędy cyklem koniunkturalnym w Polsce i strefie euro.	1995–2007	Polska	W	PKB (konsumpcja prywatna, inwestycje, wydatki rządowe, eksport, import), deflator PKB, CPI, przetwórstwo przemysłowe, stopa bezrobocia, zatrudnienie, nominalna podaż pieniądza M3, realna podaż pieniądza M3, nominalna stopa procentowa 3M WIBOR, realna stopa procentowa 3M WIBOR, indeks giełdowy WIG20.	Pięć metod estymacji składowej cyklicznej realnego PKB: filtr Hodricka-Prezscotta, zmodyfikowany filtr Hodricka-Prezscotta, filtr Christiano-Fitzgeralda, model SVAR typu Blancharda-Quaha, model UCA-KIMA zgodny ze specyfikacją Watsona.
Kijek [2013]	Cykliczność zmian kondycji branż przetwórstwa przemysłowego (chemiczna, drzewno-papiernicza, elektromaszynowa, lekka, spożywcza i przetwórstwo przemysłowe).	1998–2011	Polska	W	Pięć grup wskaźników: wskaźniki płynności finansowej przedsiębiorstw, wskaźniki zdolności do obsługi długu, wskaźniki obrotowości, wskaźniki rentowności, wskaźniki uzupełniające (stopa inwestycji, indeks dynamiki sprzedaży i udziału w przeliczeniach w zysku netto w całkowitej liczbie przedsiębiorstw w branży).	Analiza harmoniczna indeksów kondycji branż, analiza spektralna i cross-spektralna kondycji branż.

Analiza porównawcza między krajami						
Alug i Bıldırci [2012]	Tary cyklu koniunktural- nego wybranych gospo- dark oraz ich dopasowanie.	1960–2009	Australia, Kanada, USA, Japonia, Wielka Brytania, Austria, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Włochy, Holandia, Hiszpania, Szwecja, Hongkong, Malezja, Singapur, Korea Pół., Tajwan, Argentyna, Brazylia, Chile, Meksyk, Irlandia, Izrael, Turcja, RPA	W	Kwartalne PKB w cenach stałych mierzone w jednostkach waluty krajowej.	Model przłączeniowy Mar- kowa.
Barczyk i in. [2010]	Rola procesów integracyj- nych w synchronizacji cy- kli koniunkturalnych.	1995–2008	Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Włochy, Dania, UK, Hiszpania, Portuga- lia, Austria, Finlandia, Szwecja, Czechy, Polska, Słowacja, Węgry, Słowenia, USA, Japonia	W	Kwartalne PKB w cenach stałych.	Filtr pasmowo-przepustowy Christiano-Fitzgeralda.
Konstantako- poulou i Tsionas [2011]	Dopasowanie pomiędzy cyklem koniunkturalnym w wybranych gospodar- kach.	1960–2009	Niemcy, Francja, Belgia, Irlandia, Austria, Hiszpania, Grecja, Irlandia, Luksemburg, Włochy, Finlandia, Portugalia	W	PKB.	Korelacja, model autoregr- esyjny o opóźnieniach rozłożo- nych.

Artis, Choularakis i Harischandra [2011]	Znaczenie szoków w kształtowaniu międzynarodowego cyklu koniunkturalnego.	1880–2006	Argentyna, Australia, Austria, Belgia, Brazylia, Kanada, Chile, Dania, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Indie, Włochy, Japonia, Holandia, Norwegia, Portugalia, Hiszpania, Sri Lanka, Szwecja, Szwajcaria, UK, USA, Urugwaj.	W	Realny PKB <i>per capita</i> .	Metoda strukturalnego wektora autoregresji.
Xioshan [2007]	Synchronizacja cykli koniunkturalnych w strefie euro.	1970–2006	Niemcy, Włochy, Francja, Austria, Belgia, Holandia, Hiszpania, Portugalia, Finlandia, UK, Kanada, USA.	W	Realny PKB Nakłady brutto na środki trwałe Produkcja przemysłowa Całkowity wolumen handlu detalicznego Zatrudnienie	Algorytm datowania cykli, model przełącznikowy Markowa.
Artis i Zhang [1997]	Wpływ funkcjonowania mechanizmu kursu wymiany walut (LRM) Europejskiego Systemu Walutowego (EMS) na między narodową koniunkturę w zakresie powiązań i synchronizacji cyklicznej fluktuacji między krajami.	1961–1993	USA, Japonia, Kanada, UK, Finlandia, Norwegia, Szwecja, Niemcy, Francja, Włochy, Holandia, Belgia, Hiszpania, Portugalia, Irlandia.	W	Miesięczna produkcja przemysłowa skorygowana sezonowo.	Estymacja średniej fazy trendu (<i>phase-average-trend estimation</i>).

* W – dane wtórne.

Źródło: opracowanie własne.

Liczne badania nad synchronizacją cykli koniunkturalnych (np. Berge [2012]; Altug i Bildirici [2012]) wykazały, że w ciągu ostatniej dekady XX wieku i pierwszej dekady XXI wieku cykle koniunkturalne poszczególnych gospodarek wykazują coraz większą tendencję do synchronizacji. Szczególną uwagę poświęcono w tych badaniach przyczynom synchronizacji wahań koniunkturalnych, których upatrywano w procesie globalizacji. Badania empiryczne potwierdziły, że kraje, które prowadzą ze sobą intensywną wymianę dóbr i usług, mają tendencję do synchronizacji swoich cykli. Hipoteza ta jednak nie znalazła potwierdzenia w przypadku powiązań transakcji finansowych [Berge 2012, s. 26].

Podjmując próbę sformułowania kilku stylizowanych faktów dotyczących synchronizacji cykli koniunkturalnych krajów Europy, można powiedzieć, że [Barczyk i in. 2010, s. 153–154]:

- stałą korelację cyklu koniunkturalnego z krajami strefy euro wykazują Niemcy, Francja, Włochy, Belgia, Austria, a także w niektórych opracowaniach Holandia,
- stosunkowo niższy stopień synchronizacji zauważalny jest w przypadku krajów, które przystąpiły do Unii w późniejszych latach, tj. Grecji, Portugalii, Irlandii i Finlandii,
- wśród tzw. nowych państw członkowskich najwyższy stopień synchronizacji cykli z krajami unii monetarnej wykazują Polska, Węgry i Słowenia,
- najniższy stopień synchronizacji, a wręcz desynchronizację można zauważyć w przypadku krajów bałtyckich, tj. Litwy, Łotwy i Estonii,
- większość badań wskazuje integrację monetarną jako przyczynę konwergencji cykli koniunkturalnych.

Podsumowanie

Chociaż badania nad cyklami koniunkturalnymi prowadzone są już kilkadziesiąt lat, nadal istnieją różnice w interpretacji przyczyn ich występowania czy też nawet samego przebiegu [Polszakiewicz 2009]. Fakt ten, a także dynamiczne zmiany na mapie polityczno-gospodarczej świata powodują powstawanie coraz to nowych obszarów badań nad wahaniami koniunkturalnymi. Badania te mają nie tylko znaczenie poznawcze, ale przede wszystkim praktyczne [Barczyk i in. 2010, s. 7]. W wyniku nasilonych działań globalizacyjnych powstała teza, że przyczyn i mechanizmu samych cykli, a także ich synchronizacji pomiędzy krajami należy upatrywać w międzynarodowej polityce gospodarczej, wspólnych szokach (monetarnych lub realnych, popytowych i podażowych), a także w coraz większym stopniu integracji poszczególnych państw. Pytanie o determinizm występowania

cykli koniunkturalnych zdaje się ciągle aktualne, a teorie, które służą jego wyjaśnieniu, są bardzo złożone i obejmujące wiele czynników.

Dążenie do poszerzenia unii monetarnej i możliwość poszukiwania źródeł finansowania poza granicami własnego kraju spowodowały znaczny wzrost znaczenia instytucji międzynarodowych (zwłaszcza banków i innych instytucji finansowych). Ostatni kryzys gospodarczy pokazał, że otwartość gospodarek może doprowadzić do przenoszenia się tendencji rynkowych między krajami, a co z tym związane do coraz szybszej konwergencji cyklicznej gospodarek. Aktualne wydaje się zatem pytanie, czy można mówić o istnieniu światowego (lub ewentualnie regionalnego) cyklu koniunkturalnego.

2

Kryzysy gospodarcze – aspekty teoretyczne i empiryczne

Celem rozdziału jest przedstawienie aspektów teoretycznych i empirycznych związanych z tematyką kryzysów gospodarczych. W części poświęconej aspektom teoretycznym dokonano delimitacji pojęcia „kryzys gospodarczy” i ustalono ramy definicyjne, które będą stosowane w tym zakresie w dalszej części opracowania. Ponadto omówiono przyczyny występowania kryzysów gospodarczych, a także wskazano przejawy tego zjawiska ekonomicznego, przyjmując perspektywę gospodarek narodowych, podmiotów gospodarczych oraz konsumentów. W drugiej części rozdziału, którą otwiera historyczne ujęcie głównych kryzysów gospodarczych, przedstawiono wyniki badań empirycznych odnoszących się do oddziaływania kryzysu na poziomie makro-, mezo- i mikroekonomicznym. Uwagę skupiono przy tym na uzyskanych w dotychczasowym dorobku wynikach badań i operacjonalizacji zmiennych wykorzystywanych do analizy poszczególnych aspektów omawianych zagadnień.

2.1. Kryzysy gospodarcze – aspekty teoretyczne

Słowo „kryzys” pochodzi od greckiego słowa *krisis* – decyzja, rozstrzygnięcie. Współczesna encyklopedia PWN [<http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/4011371/kryzys.html>] definiuje hasło „kryzys” jako „okres załamania, przesilenia i potencjalnego przełomu w funkcjonowaniu danego systemu społecznego lub politycznego”. Definicja ta mocno uwypukla współczesne powiązania omawianego pojęcia z wymiarem społecznym i politycznym. Bezpośrednio z naukami społecznymi

jest związany termin „kryzys gospodarczy”, który ściśle nawiązuje do tematyki cykli koniunkturalnych (szerzej zobacz rozdział 1.). W literaturze przedmiotu można również spotkać hasło „kryzys ekonomiczny”. Warto tutaj podkreślić, że z semantycznego punktu widzenia termin ten ma szersze znaczenie od pojęcia kryzysu gospodarczego, ponieważ odwołuje się do aspektów ekonomicznych, które mogą obejmować m.in. kryzys gospodarczy, kryzys finansowy, kryzys walutowy, kryzys bankowy itd. Bywa również, że pojęcie „kryzys gospodarczy” jest łączone, a niekiedy zamiennie stosowane z hasłami: „recesja gospodarcza”, „krach gospodarczy”, „depresja gospodarcza” czy „spowolnienie gospodarcze”. W związku z tym w pierwszym podrozdziale tej części opracowania określono ramy definicyjne przyjęte w dalszej części monografii w odniesieniu do terminu „kryzys gospodarczy” oraz przeanalizowano jego relacje względem takich pojęć, jak: „recesja gospodarcza”, „krach gospodarczy” („załamanie gospodarcze”), „depresja gospodarcza” i „spowolnienie gospodarcze”.

Tematyka przyczyn występowania oraz przejawów kryzysów gospodarczych ściśle wiąże się z teoriami cykli koniunkturalnych. Ponieważ teorie te zostały przedstawione i omówione w podrozdziale 1.3., w drugim podrozdziale tej części opracowania zostaną jedynie zestawione główne przyczyny powstawania kryzysów w odniesieniu do teorii cykli koniunkturalnych, a także przytoczone zostaną objawy występowania kryzysów gospodarczych w odniesieniu do różnych aspektów życia gospodarczego o charakterze makro-, mikro- i mikro-mikroekonomicznym.

2.1.1. Delimitacja pojęcia „kryzys gospodarczy”

Bezsprzecznie można przyjąć, że kryzys gospodarczy, recesja gospodarcza, krach gospodarczy, depresja gospodarcza i spowolnienie gospodarcze znajdują swoje odzwierciedlenie w sferze realnej gospodarki i wiążą się z pogorszeniem jej wyników. Wśród wymienionych terminów najprostsza i budząca najmniej kontrowersji jest definicja spowolnienia gospodarczego, przez którą należy rozumieć spowolnienie tempa wzrostu gospodarki. Z kolei zgodnie z teorią cykli koniunkturalnych recesja jest jedną z faz klasycznego cyklu koniunkturalnego (szerzej zobacz podrozdział 1.3.1.). W praktyce recesja gospodarcza najczęściej uznawana jest za okres, w którym przez co najmniej dwa następujące po sobie kwartały ma miejsce obniżenie aktywności gospodarczej w kraju¹ odzwierciedlone przez spadek wartości produktu krajowego brutto w ujęciu realnym, tj. wartości wszystkich dóbr i usług wyprodukowanych w danym kraju, skorygowanej o stopę inflacji [Claessens, Kose i Terrones 2012; Krzak 2013]. Coraz częściej kontrowersje

¹ W monografii dopuszczamy także możliwość odnoszenia tego terminu do regionu kraju albo grupy państw (np. ugrupowania integracyjnego).

w odniesieniu do tej definicji budzi jednak uwzględnienie poziomu realnego PKB jako jedyne kryterium zastosowanego podczas wyznaczania okresów recesji gospodarczej [The Economist 2008; Krzak 2013]. Stąd też na przykład wspomniana już wcześniej organizacja zajmująca się badaniem koniunktury w Stanach Zjednoczonych (The National Bureau of Economic Research) przyjęła, że spadek aktywności gospodarczej wyznaczający okresy recesji gospodarczej jest odzwierciedlany w wartościach realnego PKB, realnych dochodów, poziomu zatrudnienia, wskaźnika produkcji przemysłowej oraz wielkości sprzedaży hurtowej i detalicznej [<http://www.nber.org/cycles/recessions.html>; dostęp: sierpień 2013]. W literaturze przedmiotu można również spotkać się z nieco bardziej liberalnym podejściem, zgodnie z którym za recesję gospodarczą uważa się okres, w którym gospodarka krajowa rozwija się wolniej niż jej długoterminowy trend wzrostu wyznaczający dostępny potencjał [The Economist 2008]. Znaczenie zastosowania tego rodzaju wskaźnika jest podkreślane szczególnie w odniesieniu do krajów dynamicznie się rozwijających. Niemniej jednak niewątpliwie podejście to może wiązać się z trudnościami i potencjalnym subiektywizmem przy wyznaczaniu perspektywicznego tempa wzrostu. Co ważne, recesję gospodarczą uważa się za zakończoną, gdy poziom uwzględnionych podczas jej wyznaczania kryteriów nie ulega dalszemu pogorszeniu [<http://www.nber.org/cycles/recessions.html>, dostęp: sierpień 2013; Claessens, Kose i Terrones 2012].

Jasiński [2009, s. 271] stoi na stanowisku, że nie tylko recesja gospodarcza, ale również krach gospodarczy i depresja gospodarcza polegają na zmniejszeniu się poziomu PKB w ujęciu realnym w dwóch kolejnych kwartałach. Przy czym zaznacza on, że recesję, krach i depresję gospodarcze odróżnia długość ich trwania i głębokość spadków. W odniesieniu do krachu gospodarczego ma bowiem miejsce nagłe i gwałtowne² zmniejszenie tempa wzrostu PKB. Z kolei zgodnie z teorią cykli koniunkturalnych depresja jest jedną z faz klasycznego cyklu koniunkturalnego (szerzej zobacz 1.3.1.), w której ma miejsce dno kryzysu i która charakteryzuje się zahamowaniem spadku produkcji, a także stabilizacją zatrudnienia, cen i stopy zysku. Powszechnie jednak przyjmuje się, że depresja gospodarcza to długotrwała, a także głęboka recesja gospodarcza [Jasiński 2009] i definicja ta nie wzbudza większych kontrowersji. Jak zatem należy rozumieć termin „kryzys gospodarczy” i jakie relacje łączą ten termin z pozostałymi wymienionymi hasłami?

Mimo że termin „kryzys gospodarczy” jest od wielu lat wykorzystywany w literaturze z zakresu ekonomii i politologii czy w ogóle nauk społecznych, bardzo często nie jest dokonywana delimitacja tego pojęcia. *De facto* faktyczna deklaracja przyjętych w danym opracowaniu ram definicyjnych w odniesieniu do pojęcia „kryzys gospodarczy” jest raczej rzadka, a w bardzo wielu opracowaniach

² Umownie wyznaczana granica wynosi wartość powyżej 10%.

termin ten jest niewyjaśniany i stosowany intuicyjnie³. Jest to o tyle istotne, że w zależności od przyjętej definicji oraz wynikających z niej kryteriów można mówić o występowaniu tego zjawiska gospodarczego w danym kraju i okresie bądź niewystępowaniu.

Jasiński [2009, s. 272] reprezentuje stanowisko, że pojęcie „kryzys gospodarczy” warto odróżnić od „recesji gospodarczej”. Zgodnie z przytoczoną przez niego definicją kryzys gospodarczy oznacza niezdolność systemu gospodarczego do dalszego rozwoju lub nawet istnienia w obecnej postaci. Semantycznie definicja ta nie wydaje się jednak rozłączna względem powszechnej, i przyjętej również przez Jasińskiego [2009, s. 271], definicji recesji gospodarczej. Trudno bowiem uznać, że gospodarka, która w ujęciu realnym kurczy się przez dwa następujące po sobie kwartały, jest w tym okresie w pełni sprawnym i zdolnym do rozwoju systemem gospodarczym, choć niewątpliwie nie zawsze recesja gospodarcza łączy się z niezdolnością systemu gospodarczego do istnienia w dotychczasowej postaci. Piech [2012, s. 36–37] z kolei rozróżnia recesję gospodarczą od kryzysu gospodarczego na podstawie kryterium czasu, a dokładnie okresu trwania zjawiska kurczenia się wartości PKB w ujęciu realnym. Mianowicie o ile, jak wspomniano wcześniej, recesja gospodarcza obejmuje okres co najmniej dwóch następujących po sobie kwartałów, zgodnie z definicją proponowaną przez Piecha, o tyle kryzys gospodarczy dotyczy minimum dwuletniego okresu spadku wartości realnego PKB, przy czym spadek ten będzie rozliczany w ujęciu rocznym, a nie kwartalnym. Przyjęcie takiej definicji również nie pozwala na całkowitą rozłączność terminów recesji i kryzysu gospodarczego, bowiem każda recesja gospodarcza o długości co najmniej ośmiu kwartałów będzie uznana za kryzys gospodarczy. Jednocześnie może mieć miejsce sytuacja, dla której w trakcie trwania jednego kryzysu gospodarczego ma miejsce więcej niż jedna recesja gospodarcza.

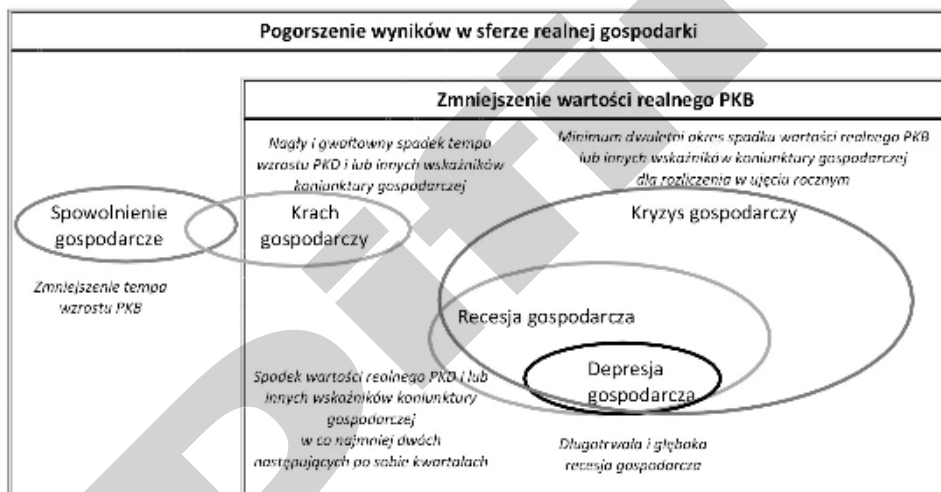
W literaturze przedmiotu można również spotkać się z innymi definicjami kryzysu przyjętymi z uwagi na cel realizowanych badań. I tak Pei oraz Adesnik [2000, s. 139] na potrzeby swoich badań przyjęli, że kryzys gospodarczy to okres, w którym roczna stopa inflacji danej gospodarki przekracza 15% lub roczne tempo wzrostu PKB nie jest dodatnie, przy czym drugi z wymienionych warunków stosowany jest w odniesieniu do krajów, w których występuje chronicznie wysoki poziom inflacji. Z kolei Wague [2009, s. 82], uwypuklając międzynarodowy wymiar kryzysu gospodarczego, definiuje go jako gwałtowne załamanie się gospodarki w skali światowej odczuwalne poprzez zahamowanie inwestycji, ograniczenie dostępu do kredytów, ogłaszanie upadłości firm, zwiększenie bezrobocia, zniszczenie części sektora bankowego oraz spowolnienie wymiany międzynarodowej. Natomiast Nosek i Pietrzak [2009, s. 83] kryzys gospodarczy postrzegają

³ Zobacz np.: Koryś [2010]; Allal-Chérif, Maira [2011]; Filippov, Kalotay [2011]; Makovec Brenčič, Pfajfar, Rašković [2012].

jako zdarzenie narastające lub gwałtowne, zagrażające różnym sferom życia gospodarczego i odnoszące się często do okresowego spadku aktywności życia gospodarczego.

Jak wynika z powyższych rozważań, różnice w zakresie przyjmowanych definicji pojęcia „kryzys gospodarczy” koncentrują się w głównej mierze wokół minimalnej długości okresu jego występowania oraz potencjalnych wskaźników, których obserwacja pozwala na jego identyfikację. Większe kontrowersje występują w odniesieniu do relacji pojęcia „kryzys gospodarczy” z pozostałymi omawianymi terminami. Wynikające z powyższych rozważań konkluzje dotyczące relacji tych pojęć zostały przedstawione graficznie na rysunku 2.1.

Rysunek 2.1. Relacje pojęcia kryzys gospodarczy z wybraną terminologią ekonomiczną



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, w opracowaniu przyjmuje się, że termin „kryzys gospodarczy” jest pojęciem rozłącznym względem terminów „spowolnienie gospodarcze” oraz „krach gospodarczy” oraz zawiera w sobie termin „depresja gospodarcza”. W szczególności długość trwania kryzysu gospodarczego może wykraczać poza okres trwania jednej recesji gospodarczej rozumianej jako minimum dwa następujące po sobie kwartały, w których następuje spadek PKB w ujęciu realnym. Ponadto na potrzeby niniejszego opracowania przyjmuje się, że kryzys gospodarczy występuje w wypadku minimum rocznego okresu spadku wartości realnego PKB i innych wskaźników koniunktury gospodarczej dla rozliczenia w ujęciu rocznym.

2.1.2. Geneza występowania zjawiska kryzysów gospodarczych

Recesja gospodarcza jest okresem zmniejszenia się aktywności gospodarczej przedsiębiorstw, co łączy się ze wzrostem bezrobocia, zmniejszeniem dochodów rozporządzalnych ludności i ograniczeniem zakupów, zmniejszeniem wpływów do budżetu państwa przy jednoczesnym wzroście zapotrzebowania na wsparcie socjalne obywateli ze strony władz. Jak wynika z ustaleń przedstawionych w poprzednim podrozdziale, recesja gospodarcza może przerodzić się w kryzys gospodarczy, którego objawy są dotkliwsze ze względu na ich występowanie w dłuższym okresie. Recesje gospodarcze i związane z nimi kryzysy gospodarcze są częścią cykli koniunkturalnych. Chęć ograniczenia występowania oraz neutralizacji przejawów kryzysów gospodarczych od lat przyciąga uwagę wielu ekonomistów oraz polityków koncentrujących się na analizie cykli koniunkturalnych oraz przyczyn ich występowania (szerzej zobacz podrozdział 1.4.). Od lat nie ustają również spory dotyczące faktycznej genezy kryzysów, a także właściwego zestawu środków zaradczych oraz naprawczych, choć intensyfikacja tych dyskusji niewątpliwie uwidacznia się szczególnie w okresach pogorszenia koniunktury. Dlatego też istnieją liczne koncepcje teoretyczne omawiające genezę występowania wahań koniunkturalnych (w tym również występowania kryzysów gospodarczych), które ściśle wiążą się z rozwojem ekonomii jako dyscypliny naukowej, a w ramach niej z historią myśli ekonomicznej i teorią cykli koniunkturalnych. Ponieważ wspomniane koncepcje zostały szerzej omówione w podrozdziale 1.4., w tej części opracowania zostaną one jedynie pogrupowane z uwagi na trzy obszary, w ramach których upatruje się głównych przyczyn występowania kryzysów gospodarczych. Wśród zidentyfikowanych obszarów należy wymienić rynek finansowy/finanse (pieniądz), państwo (działania władzy), rynek dóbr i usług (podaż/popyt) oraz aspekty z nimi związane. W tabeli 2.1. przedstawiono podział wynikający z zastosowania wspomnianego kryterium obszaru. Warto w tym miejscu podkreślić, że nie wszystkie uwzględnione w tym miejscu koncepcje i teorie odwoływały się bezpośrednio do przyczyn występowania kryzysów gospodarczych. Niemniej jednak dotyczyły one kwestii związanych z wahaniami koniunkturalnymi, a w związku z tym odnoszą się również do zagadnienia genezy kryzysów gospodarczych.

Tabela 2.1. Podział koncepcji ekonomicznych z uwagi na źródło genezy kryzysów gospodarczych

Rynek dóbr i usług	Finanse	Państwo
<i>Malthus</i> – niedostateczna konsumpcja	<i>Merkantyliści</i> – ilość pieniądza	<i>Fizjokraci</i> – regulacje handlu
<i>Mill</i> – nadmierna podaż z powodu ograniczenia kredytu		<i>Klasycy</i> – interwencja państwa
<i>Marks</i> – niewydolność rynku kapitalistycznego	<i>Kalecki</i> – polityka fiskalna i monetarna	
<i>Schumpeter</i> – wprowadzanie innowacji	<i>Marshall</i> – nadmierna ekspansja kredytowa	<i>Szkola politycznego cyklu koniunkturalnego</i> – wybory ogólnonarodowe
<i>Keynes</i> – szoki popytowe	<i>Monetaryści</i> – zakłócenia pieniężne	
<i>Postkeynesiści</i> – zmiany wielkości nakładów inwestycyjnych	<i>Neoklasycy</i> – polityka pieniężna	
<i>Szkola realnego cyklu koniunkturalnego</i> – wstrząsy podażowe	<i>Szkola austriacka</i> – działania państwa prowadzące do nadmiernej ekspansji kredytowej	
<i>Nowa szkoła keynesowska</i> – szoki podażowe i popytowe		

Źródło: opracowanie własne.

W rzeczywistości gospodarczej poszczególne obszary uwzględnione w tabeli 2.1. (rynek finansowy, państwo oraz rynek dóbr i usług) są ze sobą wzajemnie powiązane. W ramach poszczególnych ustrojów politycznych i gospodarczych siła tych powiązań może się różnić. W gospodarkach wolnorynkowych powiązania pomiędzy działaniami władzy a rynkiem dóbr i usług oraz rynkiem finansowym mają za zadanie zapewnić sprawne funkcjonowanie rynków, zabezpieczyć przed nadużyciami i spekulacjami oraz umożliwić realizację szeroko rozumianych celów społecznych. W związku z tym władze państwowe odpowiadają za ustanowienie ram prawnych regulujących te rynki oraz organy sprawujące kontrolę nad ich przestrzeganiem. Dodatkowo poprzez realizację polityki monetarnej władze państwowe oddziałują bezpośrednio na rynek finansowy oraz pośrednio na rynek dóbr i usług. Z kolei realizacja polityki fiskalnej oddziałuje bezpośrednio na rynek dóbr i usług oraz pośrednio na rynek finansowy. Ponadto sam rynek finansowy jest bezpośrednio mocno powiązany z rynkiem dóbr i usług. Istotnym

aspektem jest również możliwość przenoszenia zakłóceń występujących w jednym z obszarów lub jego części⁴ na całą gospodarkę. Ponieważ koncepcje teoretyczne omawiające genezę występowania wahań koniunkturalnych mają za zadanie odzwierciedlać rzeczywistość gospodarczą, w ramach niektórych z nich uwzględniono powiązania pomiędzy wyznaczonymi obszarami, co w tabeli 2.1. przedstawione zostało poprzez połączenie komórek przypisanych poszczególnym obszarom.

Wśród zestawionych w tabeli 2.1. koncepcji trudno jednoznacznie wskazać jedną, która w pełni wyjaśnia genezę występowania kryzysów gospodarczych. Przynajmniej w wypadku części z nich zasadne wydaje się postrzeganie ich jako komplementarnych względem siebie. Zgodnie z informacjami przedstawionymi w tabeli 2.1. wśród przyczyn występowania kryzysów gospodarczych wymienić należy: niewydolność wolnego rynku, szoki i wstrząsy popytowe i podażowe, zakłócenia pieniężne obejmujące nadmierne wahania ilości pieniądza na rynku oraz nadmierną ekspansję kredytową, które mogą być spowodowane lub wzmacniane nieodpowiednią polityką monetarną władz państwa, a także nieodpowiednie interwencje władz państwa. Wymienione powyżej przyczyny występowania kryzysów ograniczają się jednak wyłącznie do bodźców o charakterze endogenicznym względem danego kraju. Tymczasem współcześnie większość gospodarek narodowych jest ekonomicznie (np. handlowo, inwestycyjnie itd.) powiązana z innymi krajami, przy czym intensywność tych powiązań jest z rozmaitych przyczyn zróżnicowana względem poszczególnych partnerów. Dlatego też możliwe jest wystąpienie bodźców o charakterze egzogenicznym względem danego kraju, wynikających z transmisji zakłóceń koniunktury gospodarczej występujących w kraju partnerskim. W takim wypadku można mówić o zewnętrznym przenoszeniu kryzysu gospodarczego lub zarażaniu nim⁵ [Piech 2012, s. 47]. Z uwagi na współczesny charakter powiązań gospodarczych występujących pomiędzy krajami głównymi kanałami przekazu wspomnianych zakłóceń są przepływy kapitału oraz przepływy towarów i usług zarówno w odniesieniu do ich wolumenu, jak i cen⁶. W wypadku przepływów kapitału impulsy mogą być przenoszone poprzez inwestycje portfelowe, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, kredyty zagraniczne oraz transfery, choć w przypadku tych ostatnich skala oddziaływania jest dla wielu

⁴ Np. szoków popytowych/podażowych dotyczących określonego surowca lub kryzysu obejmującego określoną branżę (szerzej zobacz rozdział 3.), kryzysu walutowego itd.

⁵ Stosowanie terminów „przenoszenie” oraz „zarażanie” w odniesieniu do kryzysu gospodarczego często jest rozróżniane z uwagi na tempo transmisji impulsów. Przyjmuje się, że zarażanie dotyczy ich szybszego przekazu. Zobacz Piech [2012, s. 59].

⁶ Ponieważ masowe migracje są ograniczone systemem prawnym wielu krajów, współcześnie przepływy ludności uznawane są za mniej istotny czynnik przenoszący wahania koniunkturalne. Przy czym może on się okazać szczególnie ważny dla krajów, w których gospodarka pozostaje silnie uzależniona od turystyki.

krajów bardzo ograniczona. Według danych Banku Światowego oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego w 2007 roku wartość kapitalizacji spółek giełdowych na świecie wynosiła ok. 64,5 bld USD, wartość inwestycji portfelowych w aktywa na świecie wynosiła ok. 901 mld USD, natomiast wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich dokonanych na świecie wynosiła niemal 2,5 bld USD [<http://databank.worldbank.org>; <http://www.imf.org>; ostatni dostęp marzec 2011]. Wielkości te obrazują skalę powiązań finansowych występujących na świecie oraz potencjalne możliwości przekazywania impulsów koniunkturalnych tymi kanałami.

Z kolei bodźce przekazywane przez przepływy towarów i usług odnoszą się do drastycznych zmian wolumenów podlegających obrotowi w ramach handlu zagranicznego danego kraju oraz gwałtownych zmian cen towarów i usług podlegających tej wymianie handlowej. Wpływ ostatniego z wymienionych czynników jest szczególnie widoczny dla surowców, których ceny są wyznaczone na światowych giełdach, zwłaszcza ropy, węgla oraz rud i stopów metali. Wartość realizowanego na świecie eksportu towarów i usług w 2014 roku wyniosła nieco ponad 19 bld USD⁷, z czego ok. 21% tej wartości osiągnęła sprzedaż usług za granicę [<http://databank.worldbank.org>; dostęp: marzec 2016]. Warto również podkreślić, że w 2014 roku wartość światowego eksportu towarów i usług była niemal ośmiokrotnie wyższa od wielkości odpowiadającej tej z 1975 roku⁸. Wzrost skali realizowanych obrotów handlowych znacząco ułatwił przekazywanie impulsów koniunkturalnych w ramach określonych regionów, a w niektórych wypadkach również pomiędzy nimi.

2.1.3. Przejawy kryzysów gospodarczych

Mimo że kryzysy gospodarcze postrzegane są jako zjawiska dotyczące całą gospodarkę, siła ich wpływu na poszczególne podmioty jest zróżnicowana. Określenie wpływu danego kryzysu gospodarczego na konkretne firmy, branże bądź gospodarki zawsze wymaga przeprowadzenia badań empirycznych w warunkach swojego naturalnego eksperymentu gospodarczego lub też wykorzystania danych mu odpowiadających. Przedstawienie potencjalnych przejawów występowania kryzysów gospodarczych jest możliwe na podstawie danych historycznych i zgromadzonych dotychczas doświadczeń. Przejawy te mogą być obserwowane z różnych perspektyw – całej gospodarki, branż, przedsiębiorstw i konsumentów.

⁷ Dla zachowania porównywalności w omawianych okresach wartości zostały wyrażone w cenach stałych USD z 2005.

⁸ Jest to rok, w którym Bank Światowy zaczął raportować dane dotyczące wartości światowego eksportu usług. Porównanie zostało wykonane dla danych wyrażonych w cenach stałych (USD z 2005).

W dalszej części rozdziału przedstawiono przegląd potencjalnych objawów występowania kryzysów gospodarczych z uwzględnieniem obszarów, dla których możliwa jest ich obserwacja. W zestawieniu uwzględniono perspektywę całej gospodarki narodowej, przedsiębiorstwa oraz konsumentów⁹.

Zgodnie z przytaczanymi w podrozdziale 2.1.1. definicjami z perspektywy makroekonomicznej zjawisko kryzysu gospodarczego przejawia się obniżeniem: wartości realnego PKB, poziomu realnych dochodów, poziomu zatrudnienia, wskaźnika produkcji przemysłowej oraz wielkości sprzedaży hurtowej i detalicznej [<http://www.nber.org/cycles/recessions.html>, dostęp: sierpień 2013], a także wartości zamówień. Wskaźniki te, odnosząc się do całej gospodarki, odzwierciedlają aspekty związane z przedsiębiorstwami oraz konsumentami. Poziom zatrudnienia, poziom realnych dochodów oraz wielkość sprzedaży detalicznej odzwierciedla aktywność zawodową, siłę nabywczą oraz poziom konsumpcji społeczeństwa. Jednocześnie wartość realnego PKB, poziom zatrudnienia, wielkość sprzedaży hurtowej, wskaźnik produkcji przemysłowej oraz wartości zamówień reprezentują poziom aktywności podmiotów gospodarczych.

Jednym z przejawów kryzysu gospodarczego może być również wzrost liczby niespłacanych kredytów zarówno korporacyjnych, jak i konsumenckich. Ponadto, ponieważ stan gospodarki zależy w dużej mierze od decyzji podejmowanych przez przedsiębiorców i konsumentów, sytuacja gospodarcza kraju może znajdować swoje odzwierciedlenie w ich nastrojach i oczekiwaniach. Dlatego też wśród wskaźników określających stan gospodarki wymienia się również indeksy nastrojów i oczekiwań przedsiębiorców oraz konsumentów¹⁰. Dodatkowo, z uwagi na powszechne współcześnie ekonomiczne powiązania międzynarodowe, przejawem występowania kryzysu gospodarczego mogą być także znaczące zmiany w zakresie wielkości napływających lub odpływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich, napływających i/lub odpływających zagranicznych inwestycji portfelowych oraz wolumenów i wartości eksportowanych i/lub importowanych towarów i usług. Warto w tym miejscu podkreślić, że skala i kierunek zmian będą w tych wypadkach zależne nie tylko od stanu koniunktury danego kraju, ale również od sytuacji gospodarczej krajów partnerskich.

W ujęciu najbardziej ogólnym z perspektywy mikroekonomicznej kryzys gospodarczy może spowodować spadek obrotów, utratę udziałów w rynku i pogorszenie zyskowności przedsiębiorstwa [Claessens, Kose, Terrones 2010]. Ponadto

⁹ Przejawy występowania kryzysów gospodarczych w odniesieniu do branż nie zostały osobno wskazane w zestawieniu, ponieważ w całości stanowiłyby one powtórzenie określonych objawów wymienionych zarówno dla sfer makroekonomicznej, jak i mikroekonomicznej.

¹⁰ W Niemczech ogłaszane są informacje dotyczące kształtowania się indeksu klimatu gospodarczego instytutu IFO oraz indeksu nastroju konsumentów GfK. W Stanach publikowany jest indeks zaufania konsumentów Conference Board oraz indeks nastrojów małych przedsiębiorców NFIB. Z kolei Unia Europejska ogłasza indeks zaufania konsumentów.

zjawiska kryzysowe wywierają wpływ na wartość majątku przedsiębiorstwa poprzez kształtowanie się stóp procentowych, jak również na dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania z uwagi na zaostrzone sposoby kwantyfikacji zdolności kredytowej, odmienne zasady kredytowania, mniejszą skłonność do udzielania kolejnych kredytów czy nacisk na ich terminową obsługę [Zieliński 2009, s. 114–118]. W wypadku spółek giełdowych możliwe jest również wystąpienie gwałtownych obniżek wartości kapitalizacji przedsiębiorstw, co z jednej strony może wiązać się z występowaniem zagrożenia w postaci przejęcia przez zewnętrzny kapitał, a z drugiej może stwarzać szanse na przejęcie interesujących podmiotów. Zdarza się również, że wywołane kryzysem silne ograniczenie popytu prowadzi do wzrostu konkurencji, pogorszenia kondycji finansowej przedsiębiorstwa, a ostatecznie doprowadza do bankructwa. W związku z tym w danej gospodarce w okresach kryzysów gospodarczych może być obserwowany wzrost liczby upadków przedsiębiorstw lub spadek nowo rejestrowanych działalności gospodarczych [Królak 2013].

W ramach reakcji na wspomniane zjawiska przedsiębiorstwa decydują się m.in. na obniżkę kosztów, zmniejszenie produkcji, redukcję lub wstrzymanie inwestycji, wejście na rynki zagraniczne lub wycofanie się z nich, zwiększenie udziału kapitału własnego w źródłach finansowania, restrukturyzację długów, ograniczenie zatrudnienia i obniżenie pensji pracownikom [Akhter, Choudry 1993; Pearce, Michael 1997; Beaver, Ross 1999; Uslu 1999; Laitinen 2000; Zehir, Savi 2004; Zehir 2005; Spence, Crick 2009].

Wśród przejawów występowania kryzysu gospodarczego z perspektywy mikro-mikro poza przytoczonymi wcześniej obniżeniem siły nabywczej oraz konsumpcji, wzrostem bezrobocia¹¹, pogorszeniem nastrojów i oczekiwań można także wymienić objawy mniej oczywiste. W okresach kryzysów gospodarczych mogą mieć miejsce między innymi zauważalne zmiany w zakresie kryteriów oceny produktów i usług [Pricop i Niculescu 2009] oraz różnic w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn [European Commission 2013], zmiany elastyczności czasu pracy [Curran i Zignago 2010], zmiany liczby rozwodów [Blekesaune 2008] oraz liczby narodzin [Ahn i Mira 2002], a w wypadku niektórych krajów wzrost śmiertelności wśród społeczeństwa [Cutler i in. 2000]. W badaniach naukowych wskazuje się również na związki występujące pomiędzy różnymi problemami zdrowotnymi i społecznymi a długotrwałym bezrobociem [Bartley 2003; Blane, Netuveli i Stone 2007; Cable, Sacker i Bartley 2008], choć w tym wypadku mowa raczej o konsekwencjach kryzysów gospodarczych, a nie jego przejawach.

Wymienione powyżej objawy kryzysów gospodarczych w większości dotyczą pogorszenia sytuacji gospodarki, przedsiębiorstw i konsumentów. Jednakże o ile

¹¹ Warto podkreślić, że najczęściej grupą w największym stopniu dotkniętą bezrobociem wywołanym kryzysem są grupy niskow kwalifikowanych pracowników oraz osoby nieposiadające doświadczenia zawodowego (zobacz np.: Vaitilingam [2012]).

okres kryzysu jest tożsamy z osłabieniem gospodarki, o tyle zarówno z perspektywy branży, jak i pojedynczych przedsiębiorstw czy konsumentów wpływ kryzysu nie jest jednorodny. Podobnie jak można zidentyfikować branże bardziej lub mniej podatne na zmiany koniunkturalne, tak można wskazać przedsiębiorstwa czy ludzi lepiej lub gorzej radzących sobie z zagrożeniami, które przynosi kryzys gospodarczy. Zdarza się, że podmioty gospodarcze z uwagi na zmiany (np. restrukturyzację), których wprowadzenie było niejako wymuszone przez kryzys, stają się sprawniejsze, silniejsze i w rezultacie osiągają lepszą pozycję konkurencyjną niż przed jego wystąpieniem lub wykorzystują ten okres do agresywnego obniżania kosztów. Niektóre przedsiębiorstwa wykorzystują również okres recesji jako szansę na wzrost lub rozwój poprzez przejęcia czy bodziec do nawiązania nowych kontraktów handlowych. A zatem okres kryzysu gospodarczego nie powinien być postrzegany wyłącznie jako zagrożenie, choć niewątpliwie jest to czas dynamicznych zmian i przeobrażeń.

2.2. Kryzysy gospodarcze – perspektywa historyczna

Celem niniejszego podrozdziału jest osadzenie problematyki kryzysu gospodarczego w kontekście historycznym. Realizacji tego zadania służy przegląd wybranych kryzysów gospodarczych występujących w historii światowej gospodarki. W ciągu ostatnich 450 lat historii światowej gospodarki zjawisko globalnego kryzysu gospodarczego zaobserwowano ponad 70 razy [Bochenek 2009, s. 54]. W istocie, kryzys gospodarczy można uznać za immanentną cechę światowej gospodarki [Plumpe 2011, s. 8]. W tabeli 2.2. przedstawiono największe kryzysy gospodarcze, ich przyczyny i konsekwencje, nie tylko zwracając uwagę na to, że sięgają one swoimi korzeniami XVI wieku, lecz również wskazując na ich wzajemne podobieństwa i różnice.

Rozwój gospodarczy przesunął punkt ciężkości analiz z czynników egzogenicznych względem gospodarki (jak np. konflikty zbrojne czy katastrofy naturalne) na przyczyny związane z postępującą industrializacją. Większość kryzysów gospodarczych w XIX wieku wiąże się z dynamicznym rozwojem przemysłu, którego ekspansja terytorialna stanowiła również kanał transmisyjny załamań koniunktury. Pod koniec XIX wieku wiodącą rolę w rozwoju koniunkturalnym zyskały Stany Zjednoczone, stąd źródła kolejnych istotnych okresów dekonunktury można upatrywać w problemach gospodarki amerykańskiej [Zelek 2011a, s. 28]. I tak Wielki Kryzys z lat 1929–1933, zapoczątkowany na nowojorskiej giełdzie, przyczynił się do spadków produkcji przemysłowej na całym świecie, uwidaczniając jednocześnie nasilenie powiązań pomiędzy rynkiem kapitałowym a gospodarką realną.

Tabela 2.2. Przegląd wybranych kryzysów gospodarczych

Kryzys gospodarczy	Rok	Region	Przyczyny	Konsekwencje
Bankructwo Hiszpanii	1557	Hiszpania	Zadłużenie dynastii Habsburgów w niemieckich i włoskich bankach	Upadek banków kredytujących, spadek poziomu życia niektórych klas społecznych
Krach na giełdzie holenderskiej	1636-1637	Holandia	Spekulacje akcjami cebulek tulipanów	Spadek produkcji przemysłowej Holandii o ok. 20%
„System finansowy” Johna Lawa	1720	Francja, Wielka Brytania	Spekulacje Johna Lawa we Francji i Wielkiej Brytanii (emisja akcji South Sea Company)	Spadek kursu akcji i bankructwo inwestorów, spadek produkcji przemysłowej we Francji i Wielkiej Brytanii o ok. 7%
Brytyjski kryzys przemysłowy	1825	Wielka Brytania	Spekulacje cenami bawełny w Stanach Zjednoczonych oraz przeliczowanie inwestycji w Ameryce Łacińskiej	Spadek produkcji przemysłowej Wielkiej Brytanii o ok. 10%
Wielki Kryzys	1929-1933	Zasięg globalny (głównie USA)	Spekulacje giełdowe, wzrost cen akcji ponad realną wartość i wzrost zadłużenia inwestorów, spadek notowań i wyprzedzanie akcji na giełdzie nowojorskiej w październiku 1929 r.	Spadek produkcji przemysłowej na świecie o ok. 38%, handlu zagranicznego o 34%, 40 mln osób bezrobotnych w skali świata
Kryzys naftowy	1973-1976	Kraje wysoko rozwinięte, w wysokim stopniu mocno zależne od cen surowców energetycznych	Embargo państw zizoszonych w OPEC wobec USA (jako odpowiedź na zaangażowanie w konflikt izraelsko-arabski), czterokrotny wzrost cen ropy naftowej w ciągu kilku miesięcy od października 1973 r.	Spadek światowego PKB o ok. 5%; spadek notowań giełdy w Londynie o 76% w ciągu 2 lat, inflacja
Japoński krach giełdowy i recesja	1990-1991	Japonia	Wieloletnia spekulacja, a w 1990 r. drastyczne spadki cen akcji nieruchomości, uzależnienie japońskich banków od sytuacji w gospodarkach krajów rozwijających się, zwłaszcza w Azji	Spadek tempa wzrostu PKB z 6% rocznie w latach 80. do 0% po 1990 r., rozpoczęcie procesów deflacyjnych

Kryzys azjatycki	1997–1998	Azja Południowo-Wschodnia (początek w Tajlandii, następnie transmisja m.in. do Filipin, Hongkongu, Indonezji, Malezji)	Wycofanie zagranicznych inwestorów z uwagi na utratę kontroli nad boomem inwestycyjnym, deficyt na rachunku bieżącym, wysoki stopień zadłużenia w walutach obcych, zbyt szybka liberalizacja narodowych rynków finansowych	Spadek PKB krajów Azji Południowo-Wschodniej o ok. 5% w latach 1997-1998; spadki na azjatyckich giełdach (ok. 75% w Tajlandii, ok. 23% w Hongkongu i ok. 60% w Singapurze)
Kryzys koreański	1998	Korea Południowa	Napięty zagranicznych inwestycji i wzrost popytu na lokalną walutę, ślad zwiększenia podaży pieniądza i ekspansja kredytowa, spadek jakości realizowanych projektów inwestycyjnych i ich rentowności, wycofanie się zagranicznych inwestorów	Spadek PKB Korei o ok. 5% w 1998 r., podwojenie stopy inflacji i potrójne bezrobocie w porównaniu z 1997 r.
Meksykański kryzys zadłużeniowy	1994–1995	Meksyk	Nieoczekiwana dewaluacja peso w grudniu 1994 r., po zamieszkach związanych z nadmierną korupcją	Spadek PKB Meksyku o 6% między 1994 r. a 1995 r., wzrost inflacji, wycofanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich
Rosyjski kryzys zadłużeniowy	1998	Rosja, następnie transmisja kryzysu do sąsiednich krajów (m.in. Ukrainy i Czech)	Brak efektywnych reform gospodarczych, dewaluacja rubla i niestabilność polityczna, ciekły spadek cen gazu	Spadek PKB Rosji o 2% w 1998 r.
Kryzys argentyński	1999	Argentyna	Fiasko na Falklandach, wzrost zadłużenia państwa w latach 90., wysoki poziom korupcji; w 1999 r. wyprzedził akcje banków i decyzja rządu o zamrożeniu kapitału na rachunkach (z wyłączeniem niewielkich wypłat)	Zamieszki, upadek rządu Fernando de la Rúa, galopująca inflacja
Światowy kryzys finansowy	2007–2010	Zasięg globalny	Spekulacje na rynku nieruchomości, niedostateczne regulacje udzielania kredytu pod nieruchomości, liberalna polityka monetarna w USA po kryzysie z 2000 r.	Spadek światowego PKB o 0,8% w 2009 r., wzrost bankructw (w tym w sektorze finansowym), wzrost zadłużenia krajów (w szczególności Grecji, Irlandii, Portugalii i Hiszpanii)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Baran 2011, s. [1078–1081], Braunberger [2008], Grossman i Meissner [2010, s. 320–328], Lee i Makhija [2009, s. 554–555], IMF 2009, s. 155–158], Plumpe [2011, s. 6–11], Puls Biznesu 2009, Zelek [2011a, s. 28–38], Zelek [2011b, s. 39–43].

2.3. Kryzysy gospodarcze – przegląd dotychczasowych badań empirycznych

Badania empiryczne, w których podejmuje się zagadnienia związane z kryzysami gospodarczymi, mogą być sklasyfikowane z uwagi na przyjęty w nich poziom analizy ekonomicznej¹². W podrozdziale omówiono wyniki badań empirycznych, które podzielono z uwagi na przyjęte w naukach ekonomicznych poziomy analizy: makro-, mezo- i mikroekonomiczny [Gorynia, Jankowska i Tarka 2013, s. 22]. Zgodnie z przyjętym podejściem przedstawione zostały badania poświęcone wpływowi kryzysu na poszczególne kraje, sektory gospodarki, a następnie przedsiębiorstwa. Zadaniem realizowanym w podrozdziale nie jest kompleksowe i wyczerpujące omówienie poszczególnych badań, lecz jedynie ich selekcja i omówienie w kontekście zasygnalizowanego celu.

2.3.1. Perspektywa makroekonomiczna

W badaniach empirycznych dotyczących kryzysów gospodarczych oraz przyjmujących perspektywę makroekonomiczną uwaga badaczy najczęściej koncentruje się na przyczynach, objawach i efektach wystąpienia określonego spowolnienia gospodarczego. W ramach badań empirycznych przedstawionych w tabeli 2.3. problematyka ta wiąże się w głównej mierze z aspektami ekonomicznymi, a w szczególności rozwojem gospodarczym danych krajów¹³ lub aspektami politycznymi¹⁴. Dominacja tych zagadnień wydaje się zrozumiała w kontekście przyjętego makroekonomicznego poziomu analizy.

Przedstawiony w tabeli 2.3. przegląd badań dotyczących kryzysów gospodarczych w kontekście gospodarek narodowych można pogrupować z uwagi na poziom rozwoju krajów poddanych analizie (np. skoncentrowane w głównej mierze na krajach rozwijających się¹⁵, rozwiniętych¹⁶ i podlegających transformacji¹⁷) lub podejmowaną tematykę (np. badania skoncentrowane w głównej mierze na tematyce ekonomicznej lub politycznej). Niezależnie jednak od przyjętego kryterium

¹² Więcej zobacz: Gorynia [1993, s. 505].

¹³ Zobacz np.: Changyong, Jun i Chen [2012]; Filippov i Kalotay [2011]; Ene, Gheorghiu i Cristea [2011]; Devarajan i Kasekende [2011]; Julian [2000]; Olowu [1991].

¹⁴ Zobacz np.: Devarajan i Kasekende [2011]; Julian [2000]; Pei i Adesnik [2000]; Olowu [1991].

¹⁵ Zobacz np.: Ene, Gheorghiu i Cristea [2011]; Devarajan i Kasekende [2011]; Pei i Adesnik [2000]; Olowu [1991].

¹⁶ Zobacz np.: Changyong, Jun i Chen [2012]; Julian [2000].

¹⁷ Zobacz np.: Filippov i Kalotay [2011]; Ene, Gheorghiu i Cristea [2011].

Tabela 2.3. Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących kryzysów gospodarczych w kontekście gospodarek narodowych

Badanie	Analizowane aspekty	Okres poddany analizie	Kraj/region poddany analizie	Rodzaj danych*	Wykorzystane wskaźniki	Narzędzia analityczne
Changyong, Jun i Chen [2012]	Analiza związków pomiędzy zadłużeniem zagranicznym, wzrostem gospodarczym i kryzysem gospodarczym.	2003–2008	USA	W	Wskaźniki zadłużenia kraju i konsumentów (wartości: rynkowych instrumentów pieniężnych, kredytów hipotecyjnych, kredytów konsumentów, krótko- i długookresowych pożyczek, krótko- i długookresowych oszczędności i wartości pieniężnych, krótko- i długookresowych pożyczek handlowych, krótko- i długookresowych zadłużeń innego rodzaju).	Studium przypadku, model teoretyczny
Filippov i Kalotay [2011]	Analiza wpływu kryzysu gospodarczego na napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do wybranych krajów oraz opis przejawów reakcji zagranicznych spółek wobec przedsiębiorstw międzynarodowych.	2008–2009	Nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej (Republika Czeska, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Polska, Słowacja, Słowenia, Bułgaria, Rumunia)	W	Wartość i dynamika napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, dynamika produkcji przemysłowej, dynamika eksportu, liczba stworzonych miejsc pracy, wartości inwestycji, liczbę zredukowanych miejsc pracy.	Statystyka opisowa
Fene, Gheorghiu i Cristea [2011]	Identyfikacja wpływu kryzysu na gospodarkę narodową w zakresie: zdolności do przyciągania inwestycji zagranicznych, krajowego sektora bankowego, wzrostu gospodarczego, rynku pracy, budżetu państwa, rynku kapitałowego.	2008–2010	Rumunia	W	Wartość napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, realna stopa wzrostu gospodarczego, stopa bezrobocia, poziom deficytu budżetu państwa, wartość długu publicznego, wartość kapitałizacji rynku, wskaźnik płynności rynku.	Studium przypadku

Devarajan i Kasekende [2011]	Określenie wpływu kryzysu gospodarczego na kraje afrykańskie, w szczególności na ich poziom i tempo rozwoju, a także przedstawienie i wyjaśnienie reakcji na kryzys w zakresie realizowanych narodowych polityk.	Lata 2000 2010 z głównym naciskiem na okres 2008 2010	Afryka, kraje afrykańskie	W	Stopa wzrostu realnego PKB, realne PKB <i>per capita</i> , udział handlu zagranicznego w PKB, bilans handlu zagranicznego, saldo zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wartość rezerw walutowych, wskaźniki oceny politycznej i instytucjonalnej krajów.	Statystyka opisowa
Julian [2000]	Wpływ kryzysu gospodarczego na kształtowanie się rachunku obrotów bieżących, eksportu, poziom zadłużenia, zapasę rynku nieruchomości oraz niestabilność polityczną.	1995-1998	Tajwan	W	Wartość i dynamika eksportu oraz importu, kształtowanie się bilansów handlu zagranicznego i płatniczego oraz rachunku obrotów bieżących i wartości rezerw walutowych, wartość i dynamika wskaźników pieniężnych, depozytów i kredytów bankowych, wartość i dynamika PKB, deficytu budżetowego, produkcji przemysłowej, inflacji i bezrobocia.	Studium przypadku
Pei i Adesnik [2000]	Analiza wpływu kryzysów ekonomicznych na zmiany polityczne krajów rozwijających się, w szczególności na zmiany ustrojów politycznych oraz rządów.	1945 1998	Wybrane kraje latynoamerykańskie (Argentyna, Brazylia, Boliwia, Chile, Kolumbia, Ekwador, Meksyk, Paragwaj, Urugwaj, Wenezuela) oraz azjatyckie (Indie, Indonezja, Iran, Malezja, Pakistan, Filipiny, Singapur, Korea Południowa, Tajwan, Tajlandia, Turcja)	W	Poziom PKB, poziom inflacji, systemy polityczne krajów, przypadki zmiany ustrojów politycznych, zmiany rządów i partii rządzących.	Studia przypadków
Olowu [1991]	Analiza reakcji krajów afrykańskich na kryzys oraz przygotowania modelu reakcji/odpowiedzi administracyjnej na kryzys gospodarczy w Afryce.	1981 1989	Ghana, Nigeria, Zimbabwe, Tanzania	W	Poziom PKB, przypadki i rodzaje reform administracyjnych i instytucjonalnych, dane dotyczące produkcji wybranych towarów, stopa bezrobocia, poziom inflacji.	Studia przypadków

* W – dane wtórne.

Źródło: opracowanie własne.

grupowania wśród analizowanych studiów empirycznych wyraźne jest uwzględnienie jednakowych bądź bardzo podobnych wskaźników w odniesieniu do różnych gospodarek narodowych i okresów kryzysów gospodarczych. W związku z tym wydaje się zasadne uwzględnienie podobnych wskaźników odzwierciedlających przejawy wystąpienia kryzysu gospodarczego w odniesieniu do większej grupy gospodarek narodowych w celu określenia siły danego spowolnienia gospodarczego w poszczególnych krajach (szerzej zobacz rozdział 6.). W tym kontekście zastosowanie w zidentyfikowanych, dotychczasowych badaniach wyłącznie analiz jakościowych, wykorzystujących studia przypadków i statystykę opisową, pozwala na identyfikację możliwej do zagospodarowania luki badawczej.

2.3.2. Perspektywa mezoekonomiczna

Przyczyny, objawy i efekty kryzysów gospodarczych w ramach danych gospodarek narodowych mogą w istotny sposób różnić się pomiędzy różnymi sektorami¹⁸. Przedstawiony w tabeli 2.4. przegląd badań poświęconych kryzysom gospodarczym z perspektywy wybranej branży pozwala wyjaśnić różnice pomiędzy zróżnicowaną podatnością na wpływ kryzysu gospodarczego w zależności od uwarunkowań specyficznych dla sektora. I tak wśród istotnych czynników badania wskazują na: stopień zadłużenia przedsiębiorstw funkcjonujących w danej branży¹⁹, stopień uzależnienia od importu²⁰, stopień uzależnienia od cen surowców²¹, niedoskonałość regulacji prawnych²² czy zakres spadku popytu na dobra produkowane w branży²³. Jednocześnie przyjęcie perspektywy mezoekonomicznej umożliwia określenie wpływu kryzysu gospodarczego poprzez analizę jego szczegółowych symptomów. W dotychczasowych badaniach, opierających się wyłącznie na danych wtórnych i wykorzystujących przeważnie statystykę opisową, można zidentyfikować szereg mierników, których zmiany pozwalają określić występowanie kryzysu. Należą do nich m.in.: wartość aktywów, wskaźniki płynności czy rentowności przedsiębiorstw w branży, wolumen produkcji, tempo wzrostu sektora, liczba firm rentownych lub liczba upadłości w sektorze, a także specyficzne dla danego sektora wielkości, jak np. wskaźnik wykorzystania miejsc w samolotach czy udźwigu handlowego w branży transportu lotniczego²⁴.

¹⁸ Więcej zobacz: Alber [2013]; Huang i Kuo [2012].

¹⁹ Zobacz np. Ioan, Ulici i Schiau [2010]; Kildienė, Kaklauskas, Zavadskas [2011]; Suárez [2010].

²⁰ Zobacz np. Sato [2000].

²¹ Zobacz np. Marciszewska [2010].

²² Zobacz np. Suárez [2010].

²³ Zobacz np. Czapliński [2011], Sato [2010].

²⁴ Zobacz np. Marciszewska [2010].

Tabela 2.4. Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących kryzysów gospodarczych w kontekście wybranych branż

Badanie	Analizowane aspekty	Okres poddany analizie	Branża/kraj poddany analizie	Rodzaj danych*	Wykorzystane wskaźniki	Narzędzia analityczne
Sato [2000]	Analiza wpływu kryzysu gospodarczego na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw; identyfikacja działań dostosowawczych; m.in. reorientacji produkcji na rynek części zamiennych i surowców zamiast produktów gotowych oraz redukcji kosztów pracy dzięki elastycznemu formom pracy; określenie perspektyw dalszego rozwoju.	1997–1998	Branża metalurgiczna, Indonezja	W	Wartość aktywów; wolumen produkcji; przychody ze sprzedaży; zysk; wielkość zatrudnienia; tempo wzrostu branży.	Statystyka opisowa, analiza korelacji
Ioan, Ulci i Schiau [2010]	Analiza wpływu kryzysu na koszty kapitału; analiza przyczyn, przejawów i implikacji kryzysu dla rumuńskiej branży budowlanej.	2007–2009	Branża budowlana, Rumunia	W	Wycena przedsiębiorstw według modelu CAPM; średni koszt kapitału WACC przedsiębiorstw notowanych na giełdzie w Bukareszcie.	Statystyka opisowa
Marciszewska [2010]	Analiza rozwoju wybranych wskaźników kondycji linii lotniczych w okresie kryzysu gospodarczego; analiza przyczyn po stronie cen surowców i popytu; identyfikacja trendów w zakresie strategii dostosowawczych przedsiębiorstw.	2007–2009	Branża transportu lotniczego na świecie	W	Ogólna liczba pasażerów w ruchu lotniczym; przewóz towarów w tonokilotrach; wskaźnik wykorzystania miejsc w samolotach i udziału handlowego; liczba bankructw w branży.	Statystyka opisowa, studia przypadku
Czapliński [2011]	Analiza wpływu kryzysu gospodarczego na wybrane wskaźniki na poziomie przedsiębiorstw sektora; identyfikacja przyczyn podatności przedsiębiorstw sektora na wpływ kryzysu.	2007–2009	Branża przetwórstwa rybnego, Polska	W	Wartość produkcji; wielkość inwestycji; wysokość kosztów finansowych; udział firm rentownych w ogólnej liczbie firm w sektorze.	Statystyka opisowa, studia przypadku

Suárez [2010]	Analiza wybranych wskaźników finansowych banków i kas oszczędnościowych z uwzględnieniem okresu kryzysu gospodarczego, identyfikacja niezbędnych reform na poziomie uregulowań branżowych.	1996–2009	Bankowość, Hiszpania	W	Wskaźnik płynności finansowej, wartość aktywów trwałych kredytowanych przez banki (rynek nieruchomości).	Statystyka opisowa
Kildienė, Kaklauskas, Žavadska [2011]	Analiza skutków kryzysu dla sektora bankowego oraz propozycje reform systemowych.	2007–2009	Branża budowlana, Europa.	W	Wolumen produkcji w sektorze, liczba pozwoleń budowlanych, zmiana kosztów budowlanych, zatrudnienie w sektorze.	Statystyka opisowa

* W dane własne.

Źródło: opracowanie własne.

Istniejący dorobek wykazuje przy tym wiele ograniczeń, które powinny zostać uwzględnione w przyszłych badaniach. Po pierwsze, dominacja studiów przypadku pozwala na pogłębioną dyskusję przyczyn, przejawów i możliwych rozwiązań w kontekście kryzysu gospodarczego z perspektywy konkretnej branży, jednak uniemożliwia sformułowanie wniosków pozwalających na ich odniesienie do innych kontekstów. Po drugie, zastosowana metodyka, oparta najczęściej na statystyce opisowej, nie pozwala na jednoznaczną identyfikację wpływu kryzysu gospodarczego na badane zmienne po stronie przedsiębiorstw danego sektora. Po trzecie, należy podkreślić, że nawet w ramach jednej branży przedsiębiorstwa mogą charakteryzować się zróżnicowaną podatnością i reakcjami na kryzys gospodarczy [Dubrovski 2007, s. 345], co wymaga uwzględnienia zmiennych na poziomie przedsiębiorstw.

2.3.3. Perspektywa mikroekonomiczna

Z perspektywy mikroekonomicznej kryzys można rozpatrywać jako nieunikniony etap cyklu życia przedsiębiorstwa [Barczak i Bartusik 2011, s. 14]. Można go przy tym scharakteryzować jako sytuację zakłócającą normalne funkcjonowanie organizacji i charakteryzującą się ambiwalencją możliwości rozwojowych [Wawrzyniak 1999, s. 10]. Wskutek spiętrzenia trudności zagrożona jest realizacja podstawowych funkcji przedsiębiorstwa w wypadku niezdolności organizacji do usunięcia zaistniałej sytuacji [Gierszewska 2002, s. 15]. Podczas gdy kryzys w przedsiębiorstwie może nastąpić z przyczyn endogenicznych²⁵, wyniki badań wskazują na istotną rolę zmiennych egzogenicznych, w szczególności recesji lub kryzysów gospodarczych [Grądzki i Zakrzewska-Bielawska 2009, s. 17; Zelek 2002, s. 67–68]. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera zdolność przedsiębiorstwa do właściwej reakcji na nagłe i niekorzystne zmiany środowiskowe²⁶. Mimo że skutki kryzysu gospodarczego dla wielu przedsiębiorstw są w istocie negatywne, istnieją zarazem takie, które zachowują bądź zwiększają swoją konkurencyjność również w niesprzyjających warunkach zewnętrznych [Tushman i Anderson 1986, s. 449]. Wpływ kryzysu na przedsiębiorstwo może być również uzależniony od kraju pochodzenia [Berrill i Kearney 2011], wieku przedsiębiorstw [Burlita i in. 2011; Latham 2009; Shama 1993], branży [Vissak 2011; Zelek i Maniak 2011], realizowanej strategii konkurencyjnej [Latham i Braun 2010], wielkości przedsiębiorstwa i stopnia umiędzynarodowienia [Antonioli i in. 2011] czy posiadanych zasobów i zdolności [Teece, Pisano i Shuen 1997; Türel, Türel i Needles 2012; Wu 2010]. Jednocześnie wyniki niektórych dotychczasowych badań są ze sobą sprzeczne.

²⁵ Np. błędów w strategii i strukturze organizacyjnej, deficytu zasobów czy niewłaściwych mechanizmów nadzoru.

²⁶ Adaptacja do nieoczekiwanych zmian w otoczeniu może jednak być szczególnie trudna z uwagi na zjawisko tzw. inercji organizacyjnej; zobacz np. Ruef [1997].

W tabelach 2.5. i 2.6. przedstawiono przegląd wyselekcjonowanych badań empirycznych dotyczących wpływu kryzysu gospodarczego na sytuację podmiotów gospodarczych. Badania te zostały podzielone na dwa nurty – dotyczące wpływu kryzysu gospodarczego na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw (tabela 2.5.) oraz międzynarodową strategię przedsiębiorstwa (tabela 2.6.).

2.3.3.1. Kryzys a wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw

Zjawiska kryzysowe wywierają wpływ na wartość majątku przedsiębiorstwa poprzez kształtowanie się stóp procentowych, jak również na dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania z uwagi na zaostrzone sposoby kwantyfikacji zdolności kredytowej, odmienne zasady kredytowania, mniejszą skłonność do udzielania kolejnych kredytów czy nacisk na ich terminową obsługę [Zieliński 2009, s. 114–118]. Wpływ sytuacji gospodarczej uwidacznia się także w wynikach finansowych przedsiębiorstw [Michoń 2011, s. 25]²⁷. W skrajnych przypadkach pogorszenie kondycji finansowej doprowadza do bankructw przedsiębiorstw²⁸. Na podstawie wyników badań empirycznych można wskazać, że wywołany kryzysem spadek przychodów operacyjnych dotyka przedsiębiorstwa niezależnie od ich wielkości (mierzonej liczbą zatrudnionych przedsiębiorstw). Niemniej jednak w poszczególnych grupach wielkości może on być częstszy [Burlita i in. 2011, s. 81]. Jednocześnie w tych samych badaniach wykazano, że kadra kierownicza przedsiębiorstw mniejszej wielkości postrzega wpływ kryzysu na kondycję firmy jako silniejszy. Badania polskich przedsiębiorstw wskazują jednak na dominację negatywnego wpływu kryzysu gospodarczego na finansowe i niefinansowe wyniki przedsiębiorstw. Wyniki dotychczasowych badań zwracają w szczególności uwagę na spadek liczby zleceń, sprzedaży i opóźnionych lub wstrzymanych płatności [Orłowski i in. 2010, s. 35], spadek wartości firmy [Wójciak 2011], wzrost kosztów [Grądzki i Zakrzewska-Bielawska 2009, s. 19], pogorszenie płynności czy wzrost zadłużenia [Brojak-Trzaskowska i Porada-Rochoń 2012, s. 61]²⁹. Z drugiej strony Berrill i Kearney [2011, s. 374–375] zaobserwowali poprawę wyników ekonomicznych w okresie pokryzysowym, przy czym zależność ta była silniejsza dla przedsiębiorstw z krajów rozwijających się.

²⁷ Według danych NBP zyski polskich przedsiębiorstw spadły w 2008 r. o 19,5% w porównaniu z rokiem poprzednim [NBP 2009, s. 21].

²⁸ I tak w USA przyrost upadłości w 2008 r. względem roku poprzedniego wyniósł 41,1%, w Europie 10,9%, Japonii 15,7% [Credit Reform 2009, s. 2, 15, 23]. W Polsce przyrost upadłości w I kwartale 2009 r. wyniósł 11% względem roku poprzedniego [Adamiec i Russel 2009, s. 16].

²⁹ Podobnie badania czeskich przedsiębiorstw wskazują zarówno na dominację spadku zysku, sprzedaży, jak i wzrost kosztów badań i rozwoju w okresie największego oddziaływania kryzysu gospodarczego [Nečadová i Breňová 2010, s. 135–137; Scholleova 2012, s. 86–87].

Tabela 2.5. Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących wpływu kryzysu gospodarczego na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw

Badanie	Analizowane aspekty	Okres poddany analizie	Opis próby badawczej	Rodzaj danych*	Wykorzystane wskaźniki	Narzędzia analityczne
Brojak-Uraskowska i Porada-Rochon [2012]	Identyfikacja symptomów kryzysu gospodarczego w małych i średnich przedsiębiorstwach.	2008-2010	58 małych i średnich przedsiębiorstw w województwie zachodniopomorskim.	P	Subiektywne oceny spadku popytu, spadku sprzedaży, pogorszenia płynności finansowej, wzrostu kosztów i wzrostu zadłużenia.	Statystyka opisowa
Scholleova [2012]	Analiza postępowania przedsiębiorstwa zmian podstawowych kategorii efektywności w okresie kryzysu gospodarczego.	2008-2009	Reprezentatywna próba średnich i dużych czeskich przedsiębiorstw (b.d. o liczebności) z różnych branż.	P	Zmiany wolumenu sprzedaży, EBIT, kosztów badań i rozwoju oraz wielkości zatrudnienia.	Statystyka opisowa
Turel, Turel i Needles [2012]	Porównanie wpływu kryzysu na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw w okresie przed wystąpieniem kryzysu gospodarczego i po nim.	2005-2007 2007-2009	182 firmy tureckie z sektorów niefinansowych notowane na Istanbul Stock Exchange (ISE).	W	Przepływy pieniężne z inwestycji, wzrost aktywów, zysk akcjonariuszy.	Statystyka opisowa
Bernill i Kearney [2011]	Porównanie wpływu kryzysu na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw z krajów rozwiniętych oraz rozwijających się.	2000-2009	500 przedsiębiorstw z listy Global Fortune z 39 krajów rozwiniętych oraz rozwijających się.	W	Zysk z akcji (na podstawie indeksów MSCI, FTSE i Datastream), zmienność zysku.	Statystyka opisowa
Camargo i in. [2011]	Porównanie wpływu kryzysu na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw z krajów rozwiniętych oraz rozwijających się.	2001-2007	Brazylijska firma z branży dystrybucji podzespołów chłodniczych.	W	Zmiany wolumenu sprzedaży.	Studium przypadku

Michon [2011]	Identyfikacja wpływu kryzysu na działalność przedsiębiorstw wielkopolskich.	2008–2010	1 000 przedsiębiorstw wielkopolskich w badaniu ilościowym, 40 w badaniu jakościowym, obejmujących wszystkie sekcje PKD (z wyłączeniem U).	P	Zmiany w poziomie zatrudnienia, planowana wielkość zatrudnienia (według działów przedsiębiorstwa), źródła finansowania działalności, oczekiwane zmiany zamówień krajowych i zagranicznych.	Statystyka opisowa, studia przypadku
Wójciak [2011]	Wpływ kryzysu gospodarczego na wartość rynkową przedsiębiorstw.	2005–2010	6 polskich spółek giełdowych z branży budowlanej.	W	Wartość rynkowa (obliczana według modelu opcyjnego).	Studium przypadku, statystyka opisowa
Zioto [2011]	Analiza związków pomiędzy kryzysem gospodarczym a wynikami ekonomicznymi największych przedsiębiorstw międzynarodowych.	2008–2009	87 największych światowych przedsiębiorstw z 20 branż.	W	Wartość sprzedaży, zysk, majątek przedsiębiorstwa, wartość rynkowa.	Statystyka opisowa

* W – dane wtórne, P – dane pierwotne.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2.6. Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących wpływu kryzysu gospodarczego na międzynarodową strategię przedsiębiorstw

Badanie	Analizowane aspekty	Okres poddany analizie	Opis próby badawczej	Rodzaj danych*	Wykorzystane wskaźniki	Narzędzia analityczne
Kinkel [2012]	Analiza współczesnych trendów i zmian w zakresie relokacji produkcji w okresie kryzysu gospodarczego.	1999-2009	1484 niemieckie przedsiębiorstwa produkcyjne.	W	Rozmiar przedsiębiorstwa (logarytm liczby pracowników), sektor, zmienna binarna określająca lokalizację geograficzną (region), rodzaj produktu (standaryzowany/dostosowany do potrzeb konsumenta), złożoność produktu, wielkość produkcji/zamówień, rodzaj strategii konkurencyjnej, zmienna binarna określająca rolę producenta (dostawcy półproduktów/produktów gotowych), pracochłonność produkcji (udział kosztów pracy w kosztach ogółem oraz udział pracowników nisko wykwalifikowanych w zatrudnieniu ogółem), wielkość eksportu.	Statystyka opisowa, testy nieparametryczne, regresja wieloraka
Obłój i Wąsowska [2012]	Analiza determinant polskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w okresie przed kryzysem gospodarczym i w jego trakcie.	2007-2010	Zagraniczne inwestycje bezpośrednie wychodzące z Polski w 53 krajach.	W	Wielkość polskich ZIB w danym kraju, wielkość rynku, wzrost rynku, wyposażenie w zasoby naturalne i w zasoby technologiczne, koszty pracy, dystans geograficzny, dystans kulturowy.	Regresja wieloraka
Williams i Martinez [2012]	Analiza wpływu kryzysu gospodarczego na strukturę własnościową zagranicznych filii.	2004-2009	624 holenderskich inwestorów bezpośrednich w 66 krajach goszczących (76 obserwacji w 2004 r., 86 w 2005 r., 137 w 2006 r., 136 w 2007 r., 134 w 2008 r., 55 w 2009 r.).	W	Zmniejsza binarna określająca strukturę własności zagranicznej filii (większościowa/mniejszościowa), efektywność władz kraju goszczącego, wystąpienie kryzysu gospodarczego (zmienna binarna), dystans kulturowy, wielkość rynku kraju goszczącego, reformy/ustawy kraju goszczącego przyciągające ZIB, wielkość przedsiębiorstwa macierzystego, branża (zmienna binarna – 1 – branża wydobywcza, 0 – inne).	Regresja wieloraka

De Temois i Hadjikhani [2011]	Analiza roli międzynarodowego doświadczenia, stopnia umiędzynarodowienia i wcześniejszych wyników na wyniki w okresie pokryzysowym.	1998–2010	2 portugalskie banki.	W	Międzynarodowe doświadczenie, stopień umiędzynarodowienia, wyniki ekonomiczne z wcześniejszego okresu.	Studia przypadku, regresja wieloraka.
Vissak [2011]	Analiza wpływu kryzysu gospodarczego na umiędzynarodowienie estońskich przedsiębiorstw.	do 2009	Estonia, 2 przedsiębiorstwa z branży tekstylnej, 2 przedsiębiorstwa z branży kasyn.	W	Wartość sprzedaży, wielkość zatrudnienia, dane jakościowe odnośnie do podjętych działań sanacyjnych.	Studia przypadku
Amendola i in. [2012]	Wpływ działalności eksportowej na zdolność do przetrwania w okresie kryzysu.	2002–2007, 2008–2010	4066 włoskich przedsiębiorstw (b.d. nt. branży i wielkości przedsiębiorstw).	W	Wielkość firmy, wiek firmy, produktywność firmy, zysk przed opodatkowaniem, płynność, stopień zadłużenia, udział kapitału zagranicznego, obecność spółek zagranicznych w budowanej firmie, obecność eksportu, relacja nakładów na badania i rozwój do sprzedaży, zmiana nominalna określająca branżę, zmiana binarna określająca region.	Regresja wieloraka
Chung i in. [2010]	Determinanty zmian strategii zagranicznych filii międzynarodowych przedsiębiorstw w okresie kryzysu azjatyckiego w 1997 r.	1997–2001	1519 filii produkcyjnych, 471 przedsiębiorstw japońskich z 52 branż, w 5 azjatyckich krajach goszczących.	W	Ekspansja/ograniczenie działalności filii (zmienność ciągła obejmująca zmianę sprzedaży filii i zmianę zatrudnienia filii), relatywna ważność elastyczności operacyjnej względem koncentracji na rynku kraju goszczącego, rentowność sprzedaży filii, zmiana otoczenia instytucjonalnego kraju goszczącego, zmiana udziału eksportu w sprzedaży filii w innych krajach, zmiana liczby filii przedsiębiorstwa i przedsiębiorstwa macierzystego, lokalne i międzynarodowe doświadczenie przedsiębiorstwa macierzystego, wiek filii, zmienne nominalne dla: roku, kraju, branży, przedsiębiorstwa macierzystego.	Statystyka opisowa, regresja wieloraka

Hryckiewicz i Kowalewski [2010]	Determinanty wyboru formy wejścia na zagraniczny rynek w okresie kryzysu gospodarczego w porównaniu z okresem przedkryzysowym.	1995–2008	129 banków z krajów OECD posiadających filie w Polsce, Szwajcarii, Węgrzech i Czechach.	W	Forma wejścia na rynek (przejęcie, własna filia, oddział, handel pomiędzy krajem goszczącym a krajem pochodzenia inwestycji, dochód <i>per capita</i> w kraju goszczącym, różnica we wzroście gospodarczym pomiędzy krajem goszczącym a pochodzenia, stopa inflacji, dystans geograficzny, stopa procentowa, wskaźnik koncentracji przedsiębiorstw w branży, ryzyko kraju goszczącego, stopień regulacji branżowych, stopa podatku od przedsiębiorstw	Statystyka opisowa, regresja wieloraka
Jansson, Nilner i Sandberg [2010]	Wpływ kryzysu gospodarczego na konkurencyjność eksporterów.	2007–2008	203 małych i średnich przedsiębiorstw z południowej Szwecji, podejmujących działalność eksportową.	P	Obroty, wielkość zatrudnienia, liczba rynków zagranicznych, stopień internacjonalizacji (20 pytań na 7-stopniowej skali typu Likerta), informacje na temat danego rynku zagranicznego (5 pytań otwartych), przestrzegane doświadczenie międzynarodowe, zdolność organizacji do uczucia się, powiązania relacyjne, dystans instytucjonalny i wyniki (kolejne 124 pytania na 7-stopniowej skali typu Likerta).	Statystyka opisowa, analiza czynnikowa
Włodkiewicz-Dominicki [2010]	Wpływ kryzysu gospodarczego na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw eksportujących oraz wyspecjalizowanych w eksporcie (z udziałem eksportu w przychodach większym niż 50%).	I połowa 2008 r., I połowa 2009 r.	14 897 polskich eksporterów (przetwórstwo przemysłowe, handel, transport, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna)	W	Wynik finansowy brutto (z wyszczególnieniem wyniku ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, wyniku z pozostałej działalności operacyjnej, wyniku z działalności finansowej, wyniku zdarzeń nadzwyczajnych), rentowność obrotu brutto, rentowność na sprzedaży produktów, towarów i materiałów.	Statystyka opisowa
Isa i in. [2009]	Wpływ kryzysu gospodarczego na efektywność eksportu w okresie przed kryzysem gospodarczym i po nim.	1994–1997, 1997–2000	Koreańskie przedsiębiorstwa produkcyjne, 283 w próbie przed kryzysem, 292 w próbie po kryzysie	P	Udział eksportu w całkowitej sprzedaży, pozycja na rynku krajowym, inwestycje w badania i rozwój, inwestycje w reklamę, wielkość firmy, wyniki ekonomiczne firmy, kurs wymiany walut, liczba konkurentów, liczba zagranicznych inwestorów.	Regresja wieloraka

Lee i Makhlaja [2009]	Analiza wartości elastyczności strategicznej przedsiębiorstw międzynarodowych w okresie kryzysu gospodarczego.	1996–1997, 1997–1998	455 przedsiębiorstw zbadanych w okresie 1996–1997 oraz 459 zbadanych w okresie 1997–1998	W	Wartość przedsiębiorstwa (wyróżniona przez q Tobina), elastyczność inwestycji eksportowej, elastyczność związana z ZII, interakcja pomiędzy oboma rodzajami elastyczności, wielkość firmy, wartość firmy z poprzedniego okresu, branża, intensywność kapitałowa branży.	Regresja wieloraka
Wan i Yiu [2009]	Analiza wpływu kryzysu gospodarczego na relację pomiędzy przebiegiem a wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstwa.	1994–1996, 1997–1999, 2000–2002	234 przedsiębiorstwa (78 z każdego okresu) z Hongkongu i Singapuru	W	Efektowność przedsiębiorstwa macierzystego, wolne zasoby do dyspozycji przedsiębiorstwa, wielkość przedsiębiorstwa, wzrost sprzedaży, udział przejęć w branżach powiązanych, wzrost PKB, miejsce w rankingu World Competitiveness, liczba i wielkość przejęć, zmiana dywersyfikacji produkcyjnej.	Modele o efektach losowych
Chung i Beamish [2005]	Analiza wpływu formy wejścia na zagraniczny rynek i obecności menedżerów z przedsiębiorstwa macierzystego na przeżywalność zagranicznej filii w okresie kryzysu gospodarczego.	1997–2001	3625 (w próbie z okresu kryzysu) i 3295 filii (w próbie z okresu stabilności) filii japońskich przedsiębiorstw w Indonezji, Tajlandii, Korei, Malesji i Filipinach	W	Przetwarzanie zagranicznej filii (zmiana binarna), forma wejścia na rynek (własna filia, joint venture lub przejęcie), liczba menedżerów wysłanych z przedsiębiorstwa macierzystego, wielkość i potencjał rynku zagranicznego, ryzyko polityczne, stawki podatkowe dla eksportu i importu, przepływy handlowe jako procent PKB, branża przedsiębiorstwa, wielkość i wiek przedsiębiorstwa, wydatki na badania i rozwój w relacji do sprzedaży, wydatki na reklamę w relacji do sprzedaży, udział eksportu w sprzedaży, doświadczenie na zagranicznym rynku, wiek i wielkość zagranicznej filii.	Regresja wieloraka

* W – dane wtórne, P – dane pierwotne.

Źródło: opracowanie własne.

2.3.3.2. Wpływ kryzysu gospodarczego na międzynarodową strategię przedsiębiorstwa

Kolejna kategoria badań na poziomie mikroekonomicznym odnosi się do wzajemnej współzależności pomiędzy wpływem kryzysu gospodarczego a międzynarodową strategią przedsiębiorstwa³⁰.

Zarówno recesja na zagranicznych rynkach, jak i wahania kursów walutowych przyczyniają się do ograniczania działalności eksportowej [Kowalczyk 2012]. Skłonność do eksportu w warunkach kryzysu gospodarczego wzrasta jednak wraz z poprawą pozycji konkurencyjnej na rynku krajowym, jak również posiadaniem lepszych od konkurencji zdolności badawczo-rozwojowych [Lee i in. 2009, s. 11–12]. Z drugiej strony badania zwracają uwagę na istotną rolę ekspansji eksportowej w minimalizacji efektów kryzysu finansowego³¹. Badanie włoskich eksporterów wykazało, że przedsiębiorstwa eksportujące wykazują większe szanse na przetrwanie kryzysu, przy czym na zależność tę miały wpływ poziom zadłużenia i płynność [Amendola i in. 2012, s. 318]. Ponadto eksporterzy o lepszej znajomości rynków docelowych i relacjach biznesowych w krajach goszczących lepiej radzą sobie z niepewnością związaną z kryzysem gospodarczym, osiągając zarazem lepszą pozycję konkurencyjną w kraju pochodzenia [Jansson, Hilmersson i Sandberg 2010, s. 17–19]. Kryzys gospodarczy wpływa na zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako bardziej zaawansowaną, a zarazem ryzykowną formę umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. W okresach kryzysów można zaobserwować m.in. zmniejszenie wartości światowych ZIB [UNCTAD 2012]³². Przy czym warto zauważyć, że choć kierunek zmian dla gospodarki światowej jest w tym wypadku trudny do kwestionowania, to w ujęciu krajowym w tym zakresie mogą występować odstępstwa [UNCTAD 2009, s. 14; Filippov i Kalotay 2011, s. 321]. Kryzys gospodarczy może również przyczynić się do intensyfikacji zjawiska dezinvestycji [Filippov 2011, s. 12], w szczególności w najsilniej dotkniętych recesją

³⁰ Strategia międzynarodowa uwzględnia takie decyzje strategiczne, jak: wybór zagranicznego rynku, wybór formy wejścia, wybór momentu wejścia, wybór strategii konkurowania, międzynarodową alokację i modułów łańcucha wartości oraz koordynację pomiędzy jednostkami przedsiębiorstwa międzynarodowego [Kutschker i Schmid 2008, s. 822].

³¹ I tak wyniki finansowe polskich podmiotów eksportujących zmalały z 44,4 mld PLN w I półroczu 2008 r. do 34 mld PLN w I półroczu 2009 r., przy czym przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w eksporcie (których udział eksportu w całkowitych przychodach przekracza 50%) zwiększyły swoje wyniki finansowe w tym samym okresie z 9,2 mld PLN do 12,2 mld PLN [Wołodkiewicz-Donimirski 2010, s. 42–44].

³² Tylko w nowych krajach członkowskich UE odpływ ZIB zmalał w latach 2008–2009 aż o 93% [Kępka 2011, s. 25]. W okresie kryzysu przedsiębiorstwa ograniczają bowiem inwestycje w lokalizacjach cechujących się wyższą niepewnością otoczenia i unikają bardziej ryzykownych form wejścia [Hryckiewicz i Kowalewski 2010, s. 225].

sektorach produkcyjnych. W świetle istniejących badań istotną zmienną moderującą wpływ kryzysu gospodarczego na zakres zagranicznej działalności jest rola zagranicznych filii przedsiębiorstwa międzynarodowego. W wypadku filii zagranicznych zorientowanych bardziej na działalność eksportową niż na rozwój lokalnego rynku częściej miało miejsce ograniczenie ich działalności i przeniesienie tychże funkcji do innych filii [Chung i in. 2010, s. 511–512]. Podobnie inwestycje produkcyjne i wspierające eksport mogą zwiększać elastyczność operacyjną przedsiębiorstwa macierzystego w warunkach kryzysu [Lee i Makhija 2009, s. 551]. Kolejną zmienną na poziomie zagranicznej filii jest udział własnościowy przedsiębiorstwa macierzystego, który wiąże się z zakresem kontroli sprawowanej nad filią. W świetle istniejących badań można wskazać, że w okresie kryzysu gospodarczego rośnie skłonność do wyższego udziału własnościowego w inwestycjach zagranicznych [Williams i Martinez 2012, s. 71–73]³³. Własne filie wykazują większą zdolność do przetrwania niż przedsiębiorstwa typu joint venture czy przejęcia [Chung i Beamish 2005, s. 350–352]. Na powodzenie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa w warunkach kryzysu gospodarczego wpływa jednak szereg innych zmiennych, do których należą kooperacja z lokalnymi i zagranicznymi partnerami [Vissak 2011], dotychczasowe doświadczenie międzynarodowe [Figueira de Lemos i Hadjikhani 2011], pozycja konkurencyjna sprzed kryzysu gospodarczego [Filippov i Kalotay 2011] czy wsparcie ze strony władz kraju pochodzenia [Filippov 2011]³⁴.

Podsumowanie

W rozdziale zaprezentowano teoretyczne oraz empiryczne aspekty związane z tematyką kryzysów gospodarczych. Powyższy rozdział jest wprowadzeniem do analizowanego w opracowaniu problemu badawczego. Przede wszystkim w rozdziale określono stosowane w dalszej części opracowania ramy definicyjne terminu „kryzys gospodarczy”, omówiono przejawy występowania kryzysów gospodarczych oraz przedstawiono przegląd wybranych badań empirycznych, w których uwaga badaczy niezależnie od przyjętego poziomu analizy ekonomicznej skoncentrowana była na zjawisku kryzysu gospodarczego. Z perspektywy projektowania badań empirycznych dotyczących wpływu kryzysu gospodarczego na gospodarkę

³³ Ponadto kontekst kryzysu zmniejszał znaczenie ryzyka związanego z efektywnością instytucji kraju goszczącego, która w czasie przedkryzysowym stanowiła motyw ograniczania własności w zagranicznych filiach.

³⁴ Wsparcie to w szczególności sposób odnosi się do przedsiębiorstw w branżach kluczowych z punktu widzenia państwa [Filippov 2011, s. 11].

narodowe, przedsiębiorstwa lub konsumentów szczególnie istotne są dotychczas stosowane sposoby operacjonalizacji zmiennych oraz wykorzystywane narzędzia analityczne. Warto jednak podkreślić, że dotychczasowy dorobek literaturowy w tym zakresie charakteryzuje mocna sytuacyjność, która często uniemożliwia uogólnienie wynikających z badań wniosków na inne konteksty.



3

Branże jako uczestnicy i receptory kryzysu

Celem rozdziału jest przedstawienie branżowego wymiaru kryzysów gospodarczych. Najpierw zdefiniowano pojęcie branży i podjęto próbę wyjaśnienia, czym jest kryzys branżowy, pokazując jego przyczyny i przejawy. Następnie scharakteryzowano bańki spekulacyjne jako zjawisko, które od kryzysu w skali branży może prowadzić do kryzysu gospodarczego. W odniesieniu do baniek spekulacyjnych zaprezentowano ich przyczyny, mechanizm i przejawy. Zagadnienie baniek spekulacyjnych pokazano w ujęciu konceptualnym oraz historycznym. W rozdziale zasygnalizowano również, na czym polegają efekty międzybranżowe i osadzono je w specyfice wybranych branż. Na zakończenie wskazano rodzaje kryzysów branżowych.

3.1. Branża – delimitacja pojęcia

Studia branżowe są podejmowane na gruncie ekonomii branży [Jankowska 2003, s. 29–30]. W tradycji amerykańskiej mówi się o *industrial organization*, *theory of industrial organization*, a w tradycji brytyjskiej o *industrial economics*, co należy rozumieć jako „teorię organizacji branży” lub „ekonomię branży”. Określenie *industrial* jest jednakże często błędnie utożsamiane z przemysłem. *Industrial* to określenie, które należy tłumaczyć na język polski jako „branżowy”, co oznacza, że nurt *industrial organization* odnosi się do różnych branż, niekoniecznie przemysłowych, a *industrial policy* to nie polityka przemysłowa sensu stricto, ale skierowana do poszczególnych branż, czyli branżowa.

Problem wyodrębniania branży określa się w literaturze mianem delimitacji branży [Gorynia 1993]. W wymiarze pionowym branżą umieszcza się pomiędzy gospodarką (poziom makro) a przedsiębiorstwem (poziom mikro), a więc na poziomie mezo. Natomiast odnośnie do wymiaru poziomego, którego zdefiniowanie oznacza przyjęcie kryterium, na podstawie którego dane przedsiębiorstwo trafi do określonej branży, można znaleźć w literaturze kilka propozycji (tabela 3.1.). Pokazane w tabeli 3.1. ujęcia branży określa się mianem tradycyjnych.

Definiując branżę, można posługiwać się jednym z trzech kryteriów nakreślania ich granic. Może to być homogeniczność produktów, homogeniczność technologii produkcji czy wreszcie potrzeb. Jedni twierdzą, że branża to pewien zbiór firm oferujących identyczne produkty, inni pojmują branżę jako rynek branżowy [Devine i in. 1979, s. 31–32]. Koncepcja Marshalla koresponduje z pierwszym stanowiskiem, natomiast koncepcje pozostałe, kładące nacisk na stronę popytową, należy zaliczyć do podejścia drugiego. Branża będzie wobec tego składać się z przedstawicieli strony podażowej gospodarki. Natomiast rynek branżowy będzie obejmował zarówno reprezentantów strony podażowej, jak i popytowej. W tym momencie warto jeszcze zwrócić uwagę na pojęcie sektora. Sektor może być tożsamy z branżą, ale nie musi. Według M. Portera sektor obejmuje grupę firm oferujących substytuty [Porter 1999, s. 21–22], aczkolwiek w literaturze na gruncie ekonomii branży pokazuje się również, że sektor to grupa przedsiębiorstw wydzielonych według dowolnego kryterium [Gorynia 1993]. Jak pokazano w tabeli 3.1., każde z ujęć ma pewne słabe punkty i dlatego też można je traktować jako wzajemnie uzupełniające się.

Niektórzy badacze zwracają uwagę na fakt, że sposób definiowania branży będzie różny w zależności od horyzontu czasowego decyzji, która musi zostać podjęta przez przedsiębiorstwo [Otta 1987, s. 37]. Kluczowe znaczenie dla poprawnego zdefiniowania branży ma więc horyzont czasowy decyzji podejmowanej przez firmę:

- wybór perspektywicznych kierunków specjalizacji (wykraczających poza cykl inwestycyjny – decyzje strategiczne) wymaga definiowania branży w układzie potrzeba/technologia,
- wybór konkretnych kierunków specjalizacji (decyzje krótkookresowe – operacyjne) dyktuje wyjście od określenia technologii, a następnie produktów możliwych do uzyskania dzięki tej technologii; układ technologia/produkt.

Wśród współczesnych autorów podejmujących problem definicji branży znajdują się również Abell i Garamond [Curran i Goodfellow 1986], którzy zaproponowali trójwymiarową koncepcję biznesu:

- wymiar grupy klientów, czyli kto ma być obsługiwany, można wykorzystać różne kryteria klasyfikacyjne: demograficzne, zachowania klientów itd.,

- wymiar spełnianej funkcji dla klienta, czyli jaka potrzeba ma być zaspokojona,
- wymiar technologiczny, czyli w jaki sposób potrzeba klienta może być zaspokojona.

Tabela 3.1. „Tradycyjne” koncepcje branży

Autor	Kryterium delimitacji	Definicja branży	Zarzuty po adresem teorii
Marshall [1972]	Homogeniczność technologii produkcji	Przedsiębiorstwa wytwarzające produkty o takich samych charakterystykach technicznych [Marshall 1972, s. 69].	Dobra mogą być w stosunku do siebie substytutami i jednakowe produkty mogą być wytwarzane przy użyciu różnych technologii.
Chamberlin [1933]	Substytucyjność produktów	Grupy konkurujących ze sobą firm (<i>competing group of firms</i>) – producentów bliskich substytutów [Hay, Morris 1979, s. 10].	Brak obiektywnych kryteriów umożliwiających wydzielenie bliskich/dalszych substytutów.
Robinson [1969]	Homogeniczność potrzeb	Przedsiębiorstwa oferujące produkty występujące w nieprzerwanym łańcuchu substytucyjnym. W jednym łańcuchu znajdują się produkty zaspokajające tę samą potrzebę, abstrahuje się od zastosowanej technologii i charakterystyk produktu [Robinson 1969, s. 17].	Nierealność tezy o istnieniu nieprzerwanego łańcucha substytucyjnego i występowaniu luk substytucyjnych tylko w punktach określających granice branży ¹ .
von Stackelberg [1934], Abbott [1958]		Branża to rynek doskonały, charakteryzujący się homogenicznym popytem. Suma takich elementarnych rynków tworzy rynek całościowy, który jest rynkiem niedoskonałym [von Stackelberg 1934, s. 29; Abbott 1958, s. 96].	Brak obiektywnych kryteriów umożliwiających wydzielenie bliskich/dalszych substytutów.

¹ Można tutaj przytoczyć twierdzenia Triffin, który wskazuje, że np. gaz, węgiel i elektryczność są substytutami jako źródła energii, ale decyzja o wyborze pieca centralnego ogrzewania powoduje powstanie luki substytucyjnej i przerwanie łańcucha substytucyjnego. Czy więc oferentów tych produktów zaliczać do różnych branż? Innym przykładem przywoływanym przez Triffin są sklepikarze w Stanach Zjednoczonych, których można traktować jako grupę, ale substytucyjność ich produktów jest zawężona do określonego obszaru geograficznego [Triffin 1940].

Bain [1959], Porter [1999]	Substytu- cyjność produktów	Określoną branżą tworzą producenci substytutów [Porter 1999]. Bain stwierdził, że granice rynku branżowego wyznacza wysoki współczynnik elastyczności krzyżowej [Bain 1959, s. 6–7].	Brak obiektywnych kryteriów umożliwiających wydzielenie bliskich/dalszych substytutów, zastrzeżenia pod adresem pojęcia elastyczności krzyżowej popytu [Needham 1978].

Źródło: opracowanie własne.

W podejściu Abella charakterystyczne jest rozróżnienie między rynkiem, branżą i biznesem:

- biznes jest definiowany przez wybór grupy klientów, funkcji spełnianych przez produkowane wyroby lub usługi oraz wykorzystywane technologie,
- branża obejmuje zwykle granice kilku biznesów opierających się na tej samej technologii,
- rynek jest określany przez funkcje spełniane dla określonej grupy klientów z wykorzystaniem do tego celu wszystkich dostępnych technologii.

W ujęciu Abella pojęcie branży jest szersze od pojęcia biznesu, ale węższe od pojęcia rynku. Kay, zmierzając do zdefiniowania branży, również nawiązuje do pojęcia rynku [Kay 1996, s. 178]. Otóż według niego branża jest określona przez warunki podaży, oparta na technologii produkcji i definiują ją rynki wybrane przez firmy. Branża, w której firma prowadzi działalność, jest definiowana przez sposób organizowania produkcji i wiąże się z grupą wyrobów połączonych wspólną technologią, podażą lub kanałami dystrybucji. Grupy strategiczne obejmują firmy – bezpośrednich konkurentów danego przedsiębiorstwa i są określane na podstawie sposobu, w jaki przedsiębiorstwa ze sobą konkurują. W przypadku branż globalnych możliwe jest występowanie wielu rynków lokalnych i wielu grup strategicznych. Zdaniem Kaya najważniejszym zadaniem dla firmy jest wybór rynku ze względu na wyrób i położenie geograficzne. Wybór ten implikuje przynależność sektorową przedsiębiorstwa i dalej uczestnictwo w określonej grupie strategicznej.

3.2. Kryzys branżowy – próba konceptualizacji

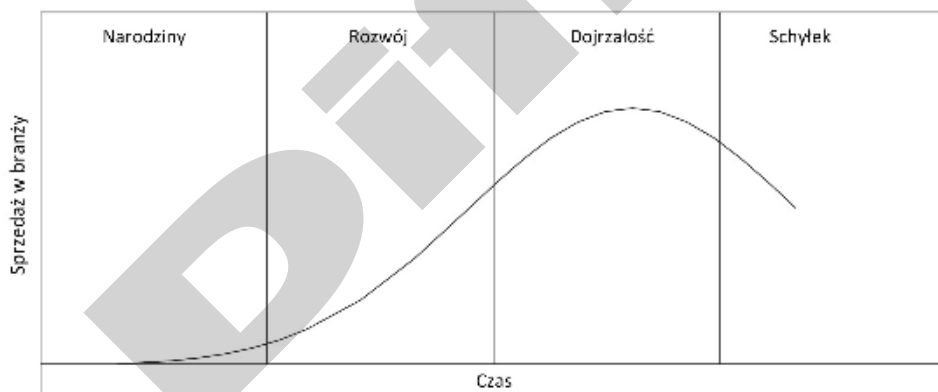
Na kryzys branżowy można patrzeć z dwóch perspektyw. Jedna z nich będzie traktować kryzys jako zakłócenie w cyklu życia branży. Tego typu kryzysy ograniczają swoje oddziaływanie do danej, jednej branży bądź do sieci branż pokrewnych i wspierających, ale nie paraliżują całej gospodarki. Kryzysy te obejmują krótkie okresy, w których liczne, konkurujące ze sobą firmy opuszczają daną branżę, a pozostają tylko nieliczni liderzy branżowi (*shakeout*) [Klepper, Miller 1995].

Kryzys branżowy może też mieć szersze pole oddziaływania niż nawet sieć branż pokrewnych oraz wspierających i z poziomu mezoekonomicznego przechodzić na poziom makroekonomiczny, negatywnie wpływając na działanie całej gospodarki. Do tego typu kryzysów branżowych można zaliczyć bańki spekulacyjne, kryzysy walutowe oraz bankowe.

3.2.1. Kryzys branżowy jako zakłócenie w cyklu życia branży

Funkcjonowanie branż opisuje się, wykorzystując teorię cyklu życia branży. Teoria ta, korzystając z ustaleń na temat cyklu życia produktu, posługując się określonymi wskaźnikami, pokazuje, jak wraz z upływem czasu zmieniają się branże. Zmiany te mają z założenia charakter ewolucyjny. W sposób syntetyczny i modelowy scharakteryzował cykl życia branży Porter [1999, s. 167–168]. Branże podobnie jak produkty przechodzą przez kilka faz – narodziny, rozwój, dojrzałość, schyłek, którym odpowiada określone tempo wzrostu sprzedaży (rysunek 3.1.).

Rysunek 3.1. Cykl życia branży



Źródło: Porter [1980, s. 156].

Ewolucyjne spojrzenie na funkcjonowanie branży nie zostało jednakże zapoczątkowane przez Portera. Czerpał on z dorobku innych przedstawicieli ekonomii branży (*industrial economics*). Obserwacja cyklu życia branży rozpoczęła się od studiów nad branżą producentów samochodów w Stanach Zjednoczonych [Abernathy 1978; Abernathy, Clark 1985; Abernathy i Utterback 1978].

W ramach teorii cyklu życia branży można wskazać dwa nurty, które próbują wyjaśniać ewolucję branży. Jednym z nich jest ekologia organizacji (np. Hannan i Freeman [1977, 1989]; Lomi, Larsen i Freeman [2005]). Nurt drugi skupia się

na umiejętnościach (np. Teece, Pisano i Shuen [1997]; Wang i Ahmed [2007]; Zollo i Winter [2002]). Teoria cyklu życia branży wyjaśnia przede wszystkim zmiany w liczbie przedsiębiorstw w branży, odwołując się do czynników technologicznych związanych ze zmniejszeniem różnorodności produktów i występowaniem korzyści skali. Ekologia organizacji pokazuje zmianę liczby przedsiębiorstw w branżach jako efekty legitymizacji i nasycenia (*legitimation and density effects*). Natomiast nurt badań skupiony na umiejętnościach (np. Teece, Pisano i Shuen [1997]; Wang i Ahmed [2007]; Zollo i Winter [2002]) podejmuje zagadnienie doświadczenia firmy z okresu przed wejściem do branży i komplementarne umiejętności jako czynniki wyjaśniające przetrwanie przedsiębiorstwa. Umiejętności mogą być rozwinięte, zanim firma wejdzie do danej branży poprzez wchodzenie w zawiązki z podmiotami już aktywnymi w branży, poprzez tworzenie firm odpryskowych przez pracowników lub dzięki doświadczeniom przenoszonym z branż powiązanych (np. Bayus i Agarwal [2007]; Helfat i Lieberman [2002]; Klepper [2002a]). Teoria cyklu życia branży podejmuje temat umiejętności specyficznych dla branży.

Porter zauważa, że nie tyle istotne jest wyznaczenie ścieżki ewolucji branży czy sektora, ile stawianie pytań o to, co tę ewolucję napędza [Porter 1999, s. 169], co nadaje jej określony charakter, a także rozpoznanie wskaźników informujących o klimacie konkurencji w branży. Zagadnienie ewolucji branży wiąże się z problemem kryzysu w branży, gdyż w grupie czynników napędzających ewolucję branż można wskazać też takie, które poza przeobrażeniami ewolucyjnymi mogą wywoływać gwałtowne zmiany w warunkach konkurowania przedsiębiorstw branżowych i zasługują na miano czynników prokryzysowych.

3.2.1.1. Przyczyny kryzysów ograniczonych do konkretnej branży – zakłócenia w cyklu życia branży

W literaturze przedmiotu pojawia się wiele uzasadnień występowania kryzysów branży. Można je podzielić na dwie podstawowe grupy. Jedna grupa wyjaśnień zakłada, że tego rodzaju kryzys zostaje wywołany przez innowacje. Poszukując wyjaśnień dla zakłóceń w cyklu życia branży, można więc odwołać się do tez Schumpetera i wskazać na innowacje jako czynnik odpowiedzialny za nieciągłości w cyklu życia branż i zmieniające się warunki, w jakich konkurują firmy. Czynnikiem pierwotnym w stosunku do innowacji są często zachodzące w otoczeniu przedsiębiorstw zmiany technologiczne [Utterback i Suárez 1993], które indukują masowe wejścia do branży. Do masowego wchodzenia do branży zachęca perspektywa wysokich zysków, która jednakże może okazać się zwodnicza. Rosnąca liczba graczy prowadzi do intensywniej rywalizacji [Aaker i Day 1986; Bertomeu 2009] i spadku rentowności.

Zgodnie z założeniami teorii radykalnych innowacji Jovanovica i McDonalda [1994] nowa branża powstaje na skutek wprowadzenia przełomowego wynalazku.

Firmy dołączają do branży do momentu, kiedy nie mogą już oczekiwać zysków. Następnie pojawia się nowy wynalazek i branżę zasilają znowu nowe innowacyjne firmy. Innowatorzy zwiększają skalę produkcji i się rozwijają. W tym samym czasie firmy, którym nie udało się efektywnie wcielić innowacyjnych wynalazków w życie, zostają wypchnięte z branży. Powoduje to załamanie branży, które kończy się w momencie, gdy wszystkie nieinnowacyjne firmy są zmuszone do przebranżowienia [Klepper, Simons 2004, s. 6–7].

Inne podejście reprezentuje Klepper, którego zdaniem struktura rynku danej branży i innowacje wspólnie ewoluują. W swojej teorii zakłada on, iż wzrost zysków firmy zależy w dużej mierze od nakładów na badania i rozwój (B+R). W miarę upływu czasu w branży pojawiają się nowe firmy skłonne przeznaczyć znaczne środki na B+R. Zwiększa się moc produkcyjna branży, a ceny produktów/usług spadają. Nowe przedsiębiorstwa, aby zapewnić sobie zyskową działalność, muszą dodatkowo zwiększyć nakłady na B+R. Kolejne firmy włączające się do branży nie są w stanie dogonić poprzedników. Wciąż spadające ceny zmuszają najmniej skutecznych innowatorów do opuszczenia branży. Powoduje to kryzys w branży, który trwa do momentu przejęcia całej produkcji przez najbardziej zdolnych wczesnych innowatorów [Klepper, Simons 2004, s. 6].

Przedsiębiorstwa, które nie są zdolne do standaryzowania produktów lub wprowadzania innowacji procesowych, przegrywają z firmami potrafiącymi dostosować się do nowych wyzwań. Nadażenie za zmianami technologicznymi wymaga od uczestników branży dysponowania umiejętnościami technologicznymi. Jovanovic i McDonald [1994] pokazują, że dzięki nim wcześnie innowatorzy zyskują przewagę pierwszego ruchu i pozostali gracze są zmuszeni do wyjścia. Klepper [2002b] kładzie nacisk nie na same umiejętności, ale na korzyści skali w badaniach i rozwoju jako czynnik wywołujący wyjścia z branży. Zwykle duże firmy z uwagi na realizowanie produkcji na dużą skalę podejmują badania i rozwój także na dużą skalę.

Z kolei inna grupa teorii wyjaśniających przyczyny kryzysów w branży podkreśla znaczenie czynników niezwiązanych z nowymi technologiami, ale z procesem uczenia się poprzez działanie (*learning by doing*) [Klepper, Simons 2004, s. 5]. Przedstawicielami drugiego podejścia dotyczącego przyczyn kryzysu branży są Carree i Thurik [2000]. Ich zdaniem liczba firm w branży zależy od procesu uczenia się poprzez praktyczne działania, który prowadzi do obniżenia kosztów marginalnych. Przyciąga to nowych przedsiębiorców do branży. Z czasem proces ten jednak powoduje, że stopa zysku spada, zmniejszając tym samym prawdopodobieństwo przyciągnięcia nowych firm do branży. Nasilona konkurencja cenowa sprawia, że działalność w danej branży przestaje być zyskowa i część firm opuszcza branżę [Carree, Thurik 2000, s. 255–256].

Przyczyną turbulencji w funkcjonowaniu branży może być jej deregulacja. Proces deregulacji branży bankowej w latach 80. XX wieku najpierw doprowadził

do ożywienia konkurencji, a potem do wzrostu stopnia koncentracji branży [Tóth 2012, s. 359]. Liberalizacja rynku bankowego w Stanach Zjednoczonych wywołała wyjścia niektórych graczy z branży – jedni musieli ogłosić upadłość, inni wchodzili w fuzje i byli przejmowani, co przejawiało się spadkiem liczby banków w okresie 1984–2003 o 48%. Szacunków tych nie zmienił fakt, że branża odnotowała 3 tys. nowych wejść [Jones i Critchfield 2008]. Badania prowadzone w odniesieniu do branży bankowej pokazują, że koncentracja tej branży jest związana z niższym ryzykiem jej funkcjonowania [Brewer i Jackson 2006; Beck, Demirguc-Kunt i Levine 2006], co można wiązać z niższym prawdopodobieństwem kryzysu po stronie podażowej rynku branżowego. Podobną tezę można odnaleźć w artykule Tótha [2012, s. 359], który wykazuje, że stwierdzenie to odnosi się także do innych branż charakteryzujących się wysoką pokusą nadużycia (*moral hazard*), jak na przykład branża firm audytorskich. W takich branżach koncentracja idzie w parze z mniej ryzykownymi zachowaniami uczestników branży i bardziej stabilnym rynkiem [Tóth 2012, s. 359].

Na razie wskazano na czynniki technologiczne oraz z zakresu polityki gospodarczej – deregulacja branży jako zmienne mogące wywołać zakłócenia w funkcjonowaniu branży. Nawiązując do ujęcia kryzysu jako zakłócenia w cyklu życia branży, można przyjąć, że czynniki wywołujące kryzys w branży częściowo pokrywają się z katalizatorami ewolucji branży, a więc zmiennymi wywołującymi zmiany w tempie i charakterze rozwoju branży [Porter 1999, s. 170]. W zestawie tychże katalizatorów można wskazać czynniki zewnętrzne i wewnętrzne w stosunku do branż (tabela 3.2.).

Tabela 3.2. Przyczyny kryzysu w branży w ramach czynników odpowiedzialnych za ewolucję branży

Katalizatory zewnętrzne	Katalizatory wewnętrzne
Czynniki demograficzne istotne z punktu widzenia popytu na produkty branży i branż jej dostawców.	Penetracja grupy nabywców przez firmy z branży.
Czynniki kulturowe związane ze stylem życia nabywców, wartościami, zmianami gustów, a więc szeroko pojęte tendencje w potrzebach nabywców.	Rozszerzanie skali działania.
Zmiany w pozycji wyrobów substytucyjnych i komplementarnych.	
Czynniki kosztowe związane z surowcami, komponentami, kursami walutowymi.	
Czynniki z obszaru polityki gospodarczej.	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Porter [1999, s. 171–189].

Czynniki demograficzne mają duży wpływ na długookresowe tempo rozwoju branży. Spadek liczby ludności w sposób oczywisty może negatywnie przełożyć się na liczbę klientów branży. Negatywne oddziaływanie demografii jest silniejsze albo słabsze w zależności od elastyczności dochodowej popytu na produkty branży. Ogromne znaczenie mają też czynniki kulturowe. Zmiany w stylu życia, systemie wartości, moda przekładają się na potrzeby potencjalnych klientów, wygaśnięcie niektórych potrzeb stawia pod znakiem zapytania dalsze funkcjonowanie branży lub przynajmniej wymusza określone działania po stronie przedsiębiorstw, zwykle są to działania związane z innowacjami. Osłabienie pozycji rynkowej wyrobów komplementarnych w stosunku do produktu firm z określonej branży może przenosić negatywne tendencje na tę branżę. Wzajemne zarażanie się branż będzie tym silniejsze, im więcej relacji łączy podmioty aktywne w obu mezosystemach. Rozchodzenie się zjawisk kryzysowych jest z założenia podobne do pozytywnych efektów międzybranżowych, które charakteryzują sieci branż pokrewnych. Podobnie można wyjaśniać katalizowanie utrudnień w funkcjonowaniu określonej branży przez zmiany w branżach wspierających, a więc w branżach dostawców surowców, komponentów itd. Efekt ten jest oczywisty w przypadku branż powiązanych w systemie tworzenia wartości.

Kondycja branży podlega wpływom polityki gospodarczej. Regulacje polityki gospodarczej mogą chronić podmioty w branży przed np. substytutami. Może też dojść do sytuacji, w której zniesienie pewnych regulacji bądź wprowadzenie innych wyraźnie utrudni funkcjonowanie, podnosząc koszty firm w branży. Niekiedy wymogi jakościowe, konieczność uzyskiwania specjalnych zezwoleń na prowadzenie działalności mogą w ogóle udaremnić zamiar kontynuowania działalności firm w branży.

Penetracja grupy nabywców przez firmy z branży oznacza, że nie jest możliwe dalsze zwiększanie popytu. Jest to charakterystyczne dla branż dóbr trwałego użytku. Groźba zatrzymania wzrostu branży wymaga od przedsiębiorstw wprowadzania innowacji i świadomego skracania cyklu życia produktów.

Rozszerzanie skali działania przez przedsiębiorstwa w branży może prowadzić do podnoszenia stopnia koncentracji branży, co w ujęciu skrajnym może tworzyć sytuację oligopolu. Podniesienie stopnia koncentracji w powiązaniu ze spadkiem popytu na produkty branży może ochronić tych, którzy jeszcze funkcjonują w branży przed utratą zysków. Dużo zależy od tego, czy wejście do branży jest łatwe, czy też trudne. Jeśli bariery mobilności są niskie, to firmy, które pozostały w branży, nie będą jednak osiągać ponadprzeciętnych zysków.

Ponadto w literaturze [Fein 1999; Jovanovic i Tse 2006] wymienia się także następujące przyczyny występowania kryzysów branżowych spowodowane czynnikami zewnętrznymi obejmującymi:

- konsolidację wśród dostawców,
- zmiany w łańcuchu wartości,

- wyeliminowanie pośredników z łańcucha dostaw i świadczonych usług,
- spadek popytu na produkt w jego fazie dojrzałości,
- odmowę finansowania działalności przez zewnętrznych interesariuszy.

3.2.1.2. Przejawy kryzysów ograniczonych do konkretnej branży

Wskaźniki diagnozujące sytuację konkurencyjną w branżach można traktować jako barometr kryzysów branżowych. Kryzys stanowi wyraźne i głębokie zakłócenie w funkcjonowaniu branży, w dynamice jej rozwoju. Wystąpienie zjawisk, zdarzeń, czynników, które określa się mianem kryzysowych, oddziałuje na długość cyklu życia branży i odbija się w zmiennych charakteryzujących środowisko branżowe niezależnie od jego specyfiki produktowej. Zmienne te to liczba i rozmiar przedsiębiorstw branżowych, wielkość/wartość sprzedaży, wielkość/wartość produkcji, wysokość barier wejścia i wyjścia z branży, kształtowanie się średniej rentowności w branży.

Kryzys, który rozpoczyna się i kończy w skali określonej branży, a więc jest kryzysem niezaraźliwym, nieupośledzającym funkcjonowania całej gospodarki, przejawia się zmniejszeniem zróżnicowania produktów i stopniowym przechodzeniem od innowacji produktowych do procesowych, co wiąże się z rozbudową zdolności wytwórczych przedsiębiorstw. W czasie kryzysu sprzedaż nie rośnie, rynek jest rozdzielony pomiędzy najbardziej wydajnych producentów, a inni opuszczają branżę. Niekiedy mówi się nawet o masowym wymieraniu firm – wyraźny jest spadek liczby firm przy jednoczesnym wzroście produkcji. W teorii cyklu życia branży zwykle pokazywano, że takie doświadczenia są udziałem branż młodych, choć wykazano ich występowanie także w branżach dojrzałych [Bergek i in. 2008], jak np. w branży producentów pieluszek dla dzieci [Elzinga i Mills 1996], oferentów produktów ropopochodnych [Arora 1997] oraz producentów silników lotniczych turbośmigłowych [Bonaccorsi i Giuri 2001].

Przejawem zaburzeń w funkcjonowaniu branży może być jej konsolidacja. Na przykład w branży elektromaszynowej oferującej technologie układów gazowo-parowych z turbinami gazowymi (*combined cycle gas turbine technology* – CCGT) w latach 80. XX w. można było dostrzec narodowych liderów. W latach 1970–1980 produkty w branży oferowało kilkanaście firm, które eksperymentowały w zakresie rozwoju technologii – w Ameryce Północnej General Electric i Westinghouse, Siemens, ASEA, Brown Boveri, Alsthom w Europie; Toshiba, Mitsubishi i Hitachi w Azji [Bergek i in. 2008, s. 336]. Radykalne zmiany w stosowanej technologii wprowadzane przez uczestników tej dojrzałej branży, w szczególności przez General Electric, doprowadziły do zmian w jej strukturze i wyłonienia się czterech wiodących graczy spośród już aktywnych firm na tym rynku – w Ameryce Północnej to General Electric, w Europie ABB, które powstało z połączenia

szwajcarskiego ABB i szwedzkiego ASEA, obok trzeba wymienić Alstom i z Azji japońską korporację Mitsubishi. Zmiany wywołane przez czynniki technologiczne mocno zróżnicowały pozycje już działających w branży i co ciekawe, nie wiązały się z wejściem do niej nowych uczestników [Bergek i in. 2008, s. 370].

3.2.2. Bańki spekulacyjne – od kryzysu branżowego do kryzysu gospodarczego

Określenie „bańka” spekulacyjna pojawiło się w latach 1711–1720, gdy ceny akcji Kompanii Mórz Południowych – angielskiej spółki posiadającej monopol na handel z Ameryką Południową – zaczęły mocno rosnąć i osiągnęły najwyższy poziom w 1720 roku. W literaturze definiuje się bańki spekulacyjne jako masowe realizowanie transakcji po cenach niemających dużo wspólnego z faktyczną wartością dóbr będących ich przedmiotem [Garber 1990; Levine i Zajac 2007]. Wartość dobra oferowanego przez spółkę notowaną na giełdzie istotnie oddziałuje na wartość spółki, którą szacuje się na podstawie przewidywanych nadwyżek finansowych. Kindleberger [1999] wskazuje, że bańki spekulacyjne to „gwałtowny i ciągły wzrost cen aktywów, który kreuje oczekiwania dalszego ich wzrostu, przyciągając tym samym nowych inwestorów zainteresowanych zyskami kapitałowymi”.

Poszukując istoty bańki spekulacyjnej, warto zajrzeć do artykułu O’Hara [2008]. Autorka buduje wyjaśnienia dla powstawania baniek, odwołując się do racjonalności/nieracjonalności inwestorów i rynków. Jej rozważania można przedstawić graficznie w postaci macierzy (rysunek 3.2.). Zestawiając ze sobą podane dwa kryteria w dwóch wariantach, otrzymujemy cztery możliwe ujęcia.

- **I** – racjonalny inwestor i racjonalny rynek – ujęcie zgodne z tezami ekonomii neoklasycznej, rynek postrzegany jako agregat uczestników, którzy postępują w pełni racjonalnie; racjonalne oczekiwania inwestorów posiadających takie same informacje wykluczają pojawianie się baniek. Każda transakcja, która stawiałaby w lepszej sytuacji sprzedawcę kosztem kupującego, przy założeniu, że obie strony mają takie same informacje, nie ma szans na realizację;
- **II** – racjonalny inwestor, nieracjonalny rynek – poszczególne osoby zachowują się racjonalnie, zakładając, że kupują po to, aby drożej sprzedać. Jednakże nie każdy na rynku może tak postąpić, dlatego w ujęciu zagregowanym rynek jako suma zachowań inwestorów jest nieracjonalny. Sytuację tego typu określa Keynes [1964, s. 156] mianem konkursu piękności – inwestorzy kupują akcje spółek, kierując się nie własną oceną, ale tym, jak wartość danych akcji oceniają inni uczestnicy rynku;

- **III** – nieracjonalny inwestor, racjonalny rynek – rynek będzie działał racjonalnie, jeśli liczba irracjonalnych inwestorów będzie niewielka, wówczas nie dojdzie do baniek spekulacyjnych;
- **IV** – nieracjonalny inwestor, nieracjonalny rynek – to sytuacja, w której inwestorzy zostają ogarnięci manią zakupów akcji spółek z określonej branży i choć dalszy wzrost cen jest mało prawdopodobny, zakupy są dalej realizowane.

Bańki spekulacyjne wystąpią przede wszystkim w wariancie IV i II oraz ewentualnie w III.

Rysunek 3.2. Bańka spekulacyjna w kategoriach racjonalności inwestora i rynku

		Inwestor	
		racjonalny	nieracjonalny
Rynek	racjonalny	I	III
	nieracjonalny	II	IV

Źródło: opracowanie na podstawie O'Hara [2008, s. 3–6].

Bańki spekulacyjne, a więc sytuacje na rynku, gdy cena określonych dóbr znacząco przekracza ich wartość, są charakterystyczne dla niektórych wybranych branż, jak np. branża nieruchomości, rynek papierów wartościowych, branża surowcowa. Bańki w zależności od powiązań danej branży z resztą gospodarki mogą przenosić się na całą gospodarkę. Zanim zostaną krótko scharakteryzowane najbardziej znane bańki spekulacyjne, warto postawić pytanie o ich przyczyny i mechanizm występowania.

3.2.2.1. Przyczyny powstawania baniek spekulacyjnych

Bańki spekulacyjne mogą pojawiać się w sposób naturalny, niezamierzony, ale także być efektem zachowań uczestników niektórych branż, a te znow mogą być kształtowane przez pewne czynniki zewnętrzne. Johnson i in. [2002, s. 24–36] wskazują na trzy kategorie czynników, które mogą wywoływać bańki spekulacyjne: czynniki strukturalne, czynniki kulturowe i czynniki psychologiczne. Bazując na ich zestawieniu, Vasile i in. [2012] rozbudowali zestaw czynników psychologicznych (tabela 3.3.).

Tabela 3.3. Czynniki wywołujące bańki spekulacyjne

Czynniki strukturalne	– Rozwój nowych technologii. – Prestiż płynący z sukcesu w biznesie. – Wzrost liczby przekazywanych informacji na temat tendencji rynkowych i biznesowych. – Optymistyczne komunikaty przekazywane przez analityków biznesowych – Wzrost liczby ludności – „<i>baby boom</i>”. – Rozwój branży funduszy emerytalnych i inwestycyjnych. – Spadek inflacji oraz efekt iluzji pieniądza. – Rosnąca popularność transakcji elektronicznych i łatwiejszy dostęp do brokerów i maklerów. – Popularność i dostępność hazardu.
Czynniki demograficzne	– Rozwój branży medialnej i duża rola mediów w kształtowaniu tendencji na rynku. – Rozwój nowej ekonomii – niższa inflacja, globalizacja, spadające stopy procentowe, prywatyzacja, „odchudzenie” organizacji, rozwój sektora usług oraz boom w branży technologii teleinformatycznych. – Wzrost zainteresowania opinii publicznej rynkiem papierów wartościowych.
Czynniki psychologiczne	– Przekonania – ludzie mają tendencję do zaprzeczania wszystkiemu, co nie zgadza się z ich przekonaniami, a wierzenia w to, co potwierdza ich przekonania. – Ignorancja – ludzie łatwiej zainwestują 1000 USD w papiery wartościowe niż w zakup dóbr materialnych. – To, co znamy, traktujemy jako mniej ryzykowne. – Zachowania stadne – ludzie naśladują siebie nawzajem.

Źródło: opracowanie na podstawie Johnson i in. [2002, s. 24–37] i Vasile i in. [2012].

Przyczyną powstawania baniek spekulacyjnych mogą być też niskie stopy procentowe, które zniechęcają inwestorów to oszczędzania, a raczej zachęcają do pożyczania i inwestowania w papiery wartościowe skojarzone z określoną branżą lub w nieruchomości. Pojawienie się baniek jest wywoływane przez zachowania inwestorów, a te mogą wywoływać tendencje inflacyjne, stąd niekiedy pokazuje się inflację jako czynnik odpowiedzialny za tworzenie się baniek. Tezę tę demontuje White [2006], pokazując, że kryzys w latach 1920–1990 w Stanach Zjednoczonych miał miejsce w warunkach niskich i stabilnych cen. Niekiedy wskazuje się, że przyczyną tworzenia się baniek są zachowania określonych uczestników rynku podejmujących decyzje na podstawie informacji z krótkiego okresu, gdy zwrot z inwestycji w dane dobro jest bardzo wysoki, z pominięciem perspektywy długookresowej, bądź podmioty te sądzą, że zakup danego dobra po wysokiej cenie pozwoli im potem odsprzedać dane dobro po jeszcze wyższej cenie. Ostatnie wyjaśnienie koresponduje z tzw. teorią większego głupca (*greater fools' theory*).

Mając na uwadze wszystkie zasygnalizowanych czynników, można jednakże stwierdzić, że czynnikiem pierwotnym są jednak określone zachowania ludzi. Kluczowe są wobec tego aspekty psychologiczne i behawioralne. Bardzo ważna jest percepcja rzeczywistości, a więc odbieranie oraz interpretowanie bodźców. Interpretowanie świata jest zdeterminowane przez doświadczenia, posiadaną wiedzę i odczucia. Każdy człowiek doświadcza w mniejszym lub większym stopniu dysonansu poznawczego, a więc posiada dwie opinie, które z psychologicznego punktu widzenia są ze sobą sprzeczne [Aronson 1969], co jest źródłem dyskomfortu. Chcąc go ograniczyć, ludzie mogą unikać nowych sytuacji lub świadomie poszukiwać potwierdzenia dla już posiadanych przekonań. W zestawie czynników psychologicznych i behawioralnych można jeszcze wskazać na konformizm normatywny i informacyjny [Asch 1956]. Ludzie, unikając odrzucenia przez innych i konfrontacji z innymi, będą przyjmować sposób myślenia charakterystyczny dla grupy. Konformizm informacyjny oznacza, że osoba, nie wiedząc, jak ma się zachować, dopasowuje się do grupy, jest w stanie nawet głosić tezy sprzeczne z własnymi przekonaniem. Tego typu czynniki mogą uruchamiać mechanizm bańki spekulacyjnej. Niekiedy jako przyczynę powstawania baniek spekulacyjnych podaje się interwencję państwa w określone rynki branżowe, jak chociażby rynek nieruchomości w Stanach Zjednoczonych i związaną z nim liberalizację przepisów dotyczących zaciągania pożyczek. Próbując zrozumieć przyczyny bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości w USA, która poprzedziła wybuch kryzysu 2008 roku, warto zwrócić uwagę na kształtowanie się stóp procentowych dla kredytów hipotecznych [Firlej 2011, s. 183]. Od 2001 roku wyraźny był wzrost liczby udzielanych kredytów hipotecznych na zakup nieruchomości mieszkalnych, co przełożyło się na wzrost ich cen. Wzmożony popyt na nieruchomości w USA był dynamizowany przez wspomnianą liberalizację przepisów dotyczących zaciągania pożyczek. Doprowadziło to do sytuacji udzielania kredytów osobom o niskiej zdolności kredytowej. Do zaciągania kredytów hipotecznych zachęcały również niskie wstępne stopy procentowe. Po zakończeniu okresu początkowego stopy te wzrastały, a więc ustanawianie nowej hipoteki było zdecydowanie bardziej atrakcyjne. Doszło do wzrostu rynku kredytów o podwyższonym ryzyku. To znów uruchomiło zjawisko sekurytyzacji kredytów hipotecznych, a więc proces polegający na przenoszeniu odpowiedzialności za ryzyko kredytowe z kredytodawców na inwestorów. Doszło do sytuacji, w której znaczna część kredytobiorców o podwyższonym ryzyku nie była w stanie spłacać zaciągniętych kredytów z powodu wzrostu stóp procentowych w latach 2006–2007. Jednocześnie wystąpił spadek cen nieruchomości.

3.2.2.2. Mechanizm i przejawy bańki spekulacyjnej

Według Georga Sorosa każda bańka składa się z trendu i błędnego przekonania, które wchodzi ze sobą w interakcję [Soros 2008, s. XI]. Ludzie nie posiadają

pełnej informacji i nie zachowują się w pełni racjonalnie. Zachowania ludzi można opisać za pomocą funkcji kognitywnej i funkcji manipulacji, które są ze sobą powiązane – oczekiwania ludzi są zależne od percepcji, a sytuacja jest kształtowana przez oczekiwania inwestorów. Postrzeganie świata i jego zmiany w czasie generowane przez inwestorów dokonują się równolegle, co utrudnia planowanie.

Ludzkie postrzeganie rzeczywistości obarczone jest błędem. W 1949 roku Robert King Merton pisał o samospełniającej się przepowiedni, która wiąże się z tym, że ludzie, posiadając błędne wyobrażenie o rzeczywistości, komunikując się ze sobą, wpływają na swoje decyzje [Tyszka, Zaleśkiewicz 2001]. Pewna grupa ludzi może np. być przekonana, że przed określoną branżą stoją perspektywy wzrostu, będą więc realizować zakupy akcji spółek z danej branży. Zachowania tej grupy ludzi mogą zachęcić do podobnego postępowania inne osoby. Wówczas dojdzie do wzrostu popytu na akcje spółek z danej branży i przepowiednia zacznie się spełniać. Jeśli takie zachowania inwestorów będą się utrzymywać na rynku odpowiednio długo, to powstanie bańka spekulacyjna. George Soros posługuje się także określeniem manii spekulacyjnej, którą utożsamia ze samowzmacniającą i samowygaszającą się falą [Soros 2008, s. 83–84]. Najpierw trend nie jest w ogóle dostrzegany, potem zachowania inwestorów, którzy go zauważyli, wzmacniają trend. W miarę upływu czasu trend albo się wzmacnia, albo wycisza, a na rynku utrwała się sytuacja nierównowagi. Oczekiwania inwestorów odbiegają od rzeczywistości. Uczestnicy rynku tracą wiarę w trend, choć jeszcze przez jakiś czas go podtrzymują. Wreszcie odrzucają mylne przekonania i dochodzi do gwałtownego spadku cen akcji spółek z danej branży.

Rodrigue [http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch7en/conc7en/stages_in_a_bubble.html] charakteryzuje mechanizm bańki spekulacyjnej, pokazując jej kolejne fazy (tabela 3.4.).

Mechanizm bańki spekulacyjnej powoduje, że może ona przemieszczać się między branżami, a globalizacja sprzyja jej rozprzestrzenianiu się nie tylko ponad granicami systemów branżowych, ale także poszczególnych gospodarek narodowych. Bańki na rynku finansowym wiążą się ze wzrostem cen akcji firm z realnej sfery gospodarki, a więc przenoszą się do konkretnych branż poprzez zachowania inwestorów przewidujących wzrost cen określonych dóbr. Pęknięcie bańki prowadzi do drastycznej obniżki cen akcji lub ceny dóbr oferowanych przez przedsiębiorstwa reprezentujące określoną branżę, co znowu przejawia się falą upadłości przedsiębiorstw. Można to było zaobserwować w późnych latach 90. XX wieku oraz w 2000 roku podczas kryzysu dotcomów [Cochrane 2002], o czym więcej w punkcie 3.2.2.3. Bańki w branży nieruchomości przejawiają się dużym i szybkim wzrostem cen nieruchomości, który znacznie przekracza wzrost cen na innych rynkach dokonujący się w granicach stopy inflacji. Gdy ceny wzrosną zbyt mocno, dochodzi do pęknięcia bańki i drastycznego spadku cen, który różni się od cyklicznego spadku cen występującego po okresie boomu, wówczas korekta

dokonyuje się w sposób spokojniejszy. Mechanizm rozprzestrzeniania się skutków bańki spekulacyjnej skojarzonej z określoną branżą na całą gospodarkę przedstawił bardzo prosto Latocha [2009, s. 6]. Masowe zakupy prowadzą do zmniejszenia zasobów finansowych będących w dyspozycji ludzi, co wywołuje zmniejszenie zagregowanego popytu na dobra i usługi i przejawia się zmniejszeniem konsumpcji dóbr i usług, przekładając się na wzrost zapasów w magazynach przedsiębiorstw. W obliczu zalegającej podaży określonych dóbr dochodzi do obniżenia wielkości produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach, co wywołuje zmniejszenie zagregowanej podaży na rynku. Przedsiębiorstwa redukują rozmiar zatrudnienia i dochodzi do wzrostu bezrobocia w gospodarce, a to znów odbija się na rozmiarze konsumpcji.

Tabela 3.4. Fazy w cyklu rozwoju bańki spekulacyjnej

Faza	Charakterystyka
Ostrożność	Nieliczni inwestorzy zainteresowani zakupem akcji spółek powiązanych z określoną branżą. Inwestowanie postrzegane jako odmiana hazardu.
Świadomość	Przylącznie się nowych inwestorów, którzy przewidują zyski. Uruchomienie wyraźnego trendu wzrostowego.
Mania	Kolejne osoby decydują się na inwestycje. Akcje promujące inwestowanie na giełdzie uruchamiane są w mediach. Inwestują nawet ludzie nieposiadający wiedzy i doświadczenia. Priorytetem są krótkookresowe zyski możliwe do zrealizowania tu i teraz. Inwestycje tym bardziej się nasilają, im wyższa jest cena, a inwestorzy formułują irracjonalne uzasadnienia dla swoich decyzji, zakładając dalszy trend wzrostowy. Pod koniec tej fazy inwestorzy bardziej racjonalni zaczynają sprzedawać swoje papiery wartościowe. Tradycyjne metody wyceny i kalkulacji są odrzućane na rzecz uzasadnień dla szybkich zysków. Na rynku panuje euforia.
Pęknięcie	Inwestorzy zauważają, że nie jest możliwy dalszy wzrost cen akcji, mają także trudności z ich zbytem. Nadchodzi moment „objawienia”. Ceny zaczynają mocno spadać.

Źródło: opracowanie na podstawie: http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch7en/conc7en/stages_in_a_bubble.html

Mechanizm bańki spekulacyjnej i jej rozprzestrzeniania się na większe niż branżowe systemy gospodarcze jest prosty. Trudne jest natomiast przewidywanie, kiedy określona bańka pęknie. Wskaźniki cena/zysk, cena/wartość księgową mają ograniczoną przydatność predykcyjną, gdyż nie definiują wartości granicznej, po przekroczeniu której pęknięcie staje się bardziej prawdopodobne. Wcześniejsze zaniechanie zakupów określonych dóbr czy akcji spółek z określonej branży może być co prawda środkiem zaradczym, ale jednocześnie może za szybko wyciszać hossę w branży i niweczyć korzyści w obszarze wzrostu gospodarczego.

3.2.2.3. Bańki spekulacyjne – ujęcie historyczne²

Tulipomania

Tulipany sprowadzono do Europy Zachodniej w XVI wieku z Turcji. Początkowo cebulki tulipanów były sprzedawane po niskich cenach. Gdy jednak nastała na nie moda, ich ceny znacznie wzrosły. Do 1623 roku za odmianę *Semper Augustus* za 1 cebulkę płacono równowartość 2 tys. brytyjskich szylingów, co stanowiło sześciokrotność średniego rocznego wynagrodzenia. W ciągu kolejnych 10 lat cena wzrosła więcej niż pięciokrotnie i osiągnęła punkt szczytowy – 20 tys. brytyjskich szylingów. Za taką sumę można było wówczas nabyć dom w centrum Amsterdamu. W 1637 roku bańka pękła, gdyż nikt nie był zainteresowany nabywaniem tulipanów po tak wysokiej cenie, a raczej spekulowaniem. W ciągu kilku miesięcy rynek się załamał i wielu inwestorów poniosło poważne straty.

Kompania Missisipi

W 1716 roku John Law, szkocki biznesmen, który w 1714 roku przybył do Francji, przekonał rząd francuski, aby ten założył bank. Bank miał emitować papierowe pieniądze, aby ułatwić wyjście rządowi francuskiemu z trudności finansowych. W tym okresie Francja kontrolowała kolonię w Luizjanie, która była większa niż obszar całej Francji. W 1717 roku John Law zakupił pakiet kontrolny w upadającej Kompanii Missisipi i udzielono mu 25-letniego monopolu na handel z Indianami i Ameryką Północną. Kompania Lawa wykupiła inne francuskie przedsiębiorstwa handlowe, tworząc w ten sposób jedną wielką kompanię, która kontrolowała cały handel prowadzony przez Francję poza Europą. Powstała Stała Kompania Indyjska. Law, chcąc pozyskać środki na rozwój swojego biznesu, wyemitował akcje dające udział w kapitale Kompanii. Można było za nie płacić m.in. obligacjami wydawanymi przez rząd francuski. Zadłużenie państwa francuskiego zostało w ten sposób przetransferowane do instytucji prywatnej. Popyt na akcje Kompanii rósł i bank emitował kolejne banknoty, aby sfinansować zakupy realizowane przez obywateli. Do końca 1719 roku cena akcji wzrosła 20-krotnie w porównaniu ze stanem z dnia emisji.

Uruchomił się mechanizm, który – jak dziś by to określono – wywołuje bańkę spekulacyjną:

- wzrost popytu na akcje prowadził do wzrostu ich cen,
- wzrost cen akcji wywoływał wzrost popytu na pieniądź,
- wzrost popytu na pieniądź wywoływał wzrost podaży pieniądza,
- wzrost podaży pieniądza sprzyjał wzrostowi popytu na akcje.

² Informacje na temat tulipomanii, Kompanii Missisipi, Kompanii Mórz Południowych opracowano na podstawie: Mackay [1848], <http://www.econlib.org/library/Mackay/macEx4.html>, dostęp: listopad 2013.

Niektórzy z inwestorów zauważyli, że wzrost cen akcji nie ma pokrycia w rzeczywistych zyskach generowanych przez Kompanię. Zaczęto wywozić pieniądze w postaci kruszcu z kraju. Ceny akcji Kompanii drastycznie spadły. W 1721 roku osiągnęły wartość początkową z momentu emisji.

Kompania Mórz Południowych

Historia Kompanii Mórz Południowych jest bardzo podobna do historii Kompanii Missisipi. Powołana do życia w 1711 roku Kompania przejęła dług rządu angielskiego, zyskując w zamian monopol na handel z Ameryką Południową. Od 1720 roku ceny akcji Spółki zaczęły znacznie rosnąć. Duży popyt na akcje skłonił zarząd Kompanii do kolejnych emisji. W 1720 roku w styczniu cena akcji wynosiła 100 funtów, a w sierpniu 1000 funtów. Latem tego samego roku zarząd Kompanii rozpoczął sprzedaż swoich udziałów, i to wywołało gwałtowny spadek cen akcji. Dodatkowo ucierpiał wizerunek rządu angielskiego, który chcąc zapobiec podobnym wydarzeniom w przyszłości, wydał Bubble Act – ustawę zakazującą emisji akcji bez zgody rządu.

Mania kolejowa

Określenie „mania kolejowa” przysługuje bańce, która miała miejsce w 1840 roku w Wielkiej Brytanii. Wówczas duża rzesza inwestorów zafascynowana perspektywami rozwoju transportu kolejowego nabywała akcje przedsiębiorstw – towarzystw kolejowych zaangażowanych w budowę linii kolejowych. Przedsiębiorcy zaangażowani w budowę linii kolejowych potrzebowali dużych sum pieniędzy, które pozyskiwali z rynku papierów wartościowych. Przeinwestowanie doprowadziło do nadwyżek zdolności produkcyjnych, spadających zysków i licznych bankructw. Mania kolejowa w Wielkiej Brytanii wykazuje liczne podobieństwa do sytuacji w Stanach Zjednoczonych w 1873 roku. 80 przedsiębiorstw zajmujących się budową linii kolejowych otrzymało grunty pod budowę tychże linii, przy czym na połowie z nich nie wybudowano połączeń. W 1873 roku doszło do pęknięcia bańki.

Bańka internetowa³

Rozwój technologii na przełomie XX i XXI wieku napędził bańkę spekulacyjną, którą określa się mianem internetowej – *dotcom bubble*. Ekspansja technologii internetowych od 1995 roku, kiedy rozpoczęła swoją aktywność pierwsza przeglądarka internetowa Netscape, przyciągnęła uwagę wielu inwestorów. Rozwój sektora spółek internetowych był mocno napędzany przez venture kapitał i niskie stopy procentowe, które w latach 1998–1999 charakteryzowały rynek

³ Opracowano na podstawie: Galbraith i Hale [2004]. Więcej: Ofek i Richardson [2003], Ljungqvist i Wilhelm [2003].

Stanów Zjednoczonych i zachęcały inwestorów do zaciągania kredytów na rozwój spółek w branży teleinformatycznej. Banki były skłonne udzielać tychże kredytów nawet przedsiębiorcom, którzy nie posiadali przygotowanych biznesplanów. Inwestorzy nabywali akcje spółek, które przynosiły straty, licząc na zyski w niedalekiej przyszłości. Przyczyn powstania tej bańki można więc upatrywać w czynnikach technologicznych, ekonomicznych, ale także w obawach korzystających z komputerów, że 2000 rok przyniesie poważne zagrożenia, co sprzyjało wzrostowi popytu na nowe komputery i oprogramowanie. Splot tych czynników wywoływał wzrost cen akcji spółek informatycznych. Od stycznia 1994 roku do lutego 2000 indeks giełdowy NASDAQ (NASDAQ composite index) wzrósł z 776,80 do 4696,68, czyli o 605%, a za ten wzrost były odpowiedzialne wzrosty cen akcji spółek wysokich technologii [Galbraith, Hale 2004, s. 2].

W 2000 roku wielu inwestorów zaczęło wątpić w przewidywany wzrost spółek internetowych i zaczęło pozbywać się akcji. Trend umocnił się na tyle, że wspomniany indeks giełdowy NASDAQ z poziomu niemalże 5 tys. spadł do poziomu ok. 2 tys. Wiele spółek zaprzestało swojej aktywności [http://www.cnet.com/1990-11136_1-6278387-1.html?tag=cnetfd.sd]. W zestawie najbardziej spektakularnych upadków można wymienić: Webvan – internetowy sklep spożywczy, Pets.com – sprzedawcę artykułów dla zwierząt czy eToys.com – sprzedawcę zabawek, który po przejściu przez inną spółkę wrócił do gry. Te spółki, które przeżywały falę upadłości, rozwinęły się i wyszły z branżowego kryzysu silniejsze, jak np. e-Bay, Google czy Amazon.

3.3. Efekty międzybranżowe

- związki z efektem zarażania się kryzysem**
- wyniki wybranych badań**

Studia nad efektami międzybranżowymi, a więc zjawiskami, które pojawiają się z racji powiązań między branżami, najczęściej podejmowano z perspektywy nowych branż i czerpania przez nie z doświadczeń branż dojrzałych. Jednakże w ramach efektów międzybranżowych można umieścić również zjawisko wzajemnego zarażania się od siebie branż w okresie kryzysu. Zjawisko to będzie tym silniejsze, im bardziej są branże ze sobą powiązane. Mocne więzi między branżami są charakterystyczne dla tych z nich, które tworzą sieć branż pokrewnych i wspierających, o których szeroko mówi Porter w swoim diamencie [Porter 1990].

Branżami, które mają duże zdolności zarażania innych mezosystemów gospodarczych zjawiskami kryzysowymi, są branże surowcowe. Wśród nich można wskazać na branżę skoncentrowaną na wydobyciu ropy naftowej. Turbulencje

w tej branży dotknęły całą gospodarkę światową. Największy dotychczas kryzys naftowy w powojennej historii świata miał miejsce w latach 1974–1975. W literaturze przedmiotu dominuje pogląd, że załóżkiem kryzysu stało się w 1973 roku czterokrotne podniesienie cen ropy naftowej przez mało wówczas znaczącą organizację zrzeszającą kraje eksportujące ropę naftową z regionu Bliskiego Wschodu, Ameryki Południowej, Afryki Północnej i Azji Południowo-Wschodniej (Organisation of Petroleum Exporting Countries – OPEC). Przyczyną kryzysu były więc decyzje w ramach międzynarodowej polityki gospodarczej. W ciągu krótkiego czasu cena ropy za baryłkę wzrosła z 3 USD do 12 USD. Co więcej, zmniejszone zostało wydobycie ropy z 20,8 mln baryłek dziennie do 15,8 mln baryłek [IEA 2007, s. 18]. Dodatkowo wprowadzono także embargo na dostawy do Stanów Zjednoczonych, Europy Zachodniej, Japonii, RPA, Portugalii i Rodezji (obecnie Zimbabwe). Zgodnie z oficjalnym stanowiskiem krajów OPEC była to reakcja na zbrojne zaangażowanie państw OECD po stronie Izraela w wojnie arabsko-izraelskiej Jom Kippur [Piech 2000, s. 165–166].

Decyzje OPEC odbiły się na sytuacji firm z branży energetycznej w państwach OECD, które zostały zmuszone do szybkiego poszukiwania nowych źródeł ropy naftowej. W Stanach Zjednoczonych zostały wprowadzone odgórne ceny ropy – niskie za ropę pozyskiwaną ze starych źródeł i wysokie za ropę z nowo odkrytych źródeł. W japońskiej gospodarce nacisk został przeniesiony z inwestycji w przemysł energochłonny na elektronikę.

Kryzys naftowy w latach siedemdziesiątych znacząco wpłynął także na przemysł motoryzacyjny w Europie i Stanach Zjednoczonych. Popyt na samochody z dużą pojemnością silnika zaczął drastycznie spadać na korzyść niewielkich, kompaktowych aut. Wzrosła sprzedaż wśród japońskich, niemieckich i francuskich marek. Zmusiło to Wielką Trójkę (Chrysler, Ford, General Motors) do rozpoczęcia produkcji amerykańskich modeli małych samochodów. Skutki kryzysu naftowego dotknęły nie tylko poszczególne branże, ale również rozprzestrzeniły się na całe gospodarki narodowe, co zasygnalizowano w podrozdziale 2.2. W ciągu dwóch lat kryzysu wskaźnik inflacji na świecie wzrósł o 300%. PKB Stanów Zjednoczonych spadł o 0,64%, Japonii o 2,23%, a Wielkiej Brytanii o 1,7%. Największe spadki PKB zanotowały Cypr – 16,91% i Liban – 30,3%. Rosnąca inflacja wśród państw OECD spowodowała spadek koniunktury, wzrost bezrobocia i zmniejszone obroty w handlu zagranicznym. Z kolei sytuacja gospodarcza państw OPEC uległa znaczącej poprawie. Zwiększone przychody ze sprzedaży ropy w postaci tzw. petrodolarów umożliwiły krajom Bliskiego Wschodu wejście na ścieżkę przyspieszonego rozwoju [Piech 2000, s. 167–169]. Pomimo dominującej teorii przypisującej początek kryzysu embargu wprowadzonemu przez OPEC wśród badaczy nie ma w tym zakresie jednoznacznej zgody. Ku teorii, że do szoku naftowego doprowadziły czynniki geopolityczne, skłania się Hamilton [2003, 2013].

W swoich pracach podkreśla, że jeśli przyczyną byłyby czynniki ekonomiczne, to nie wyjaśniałoby to podjęcia decyzji o embargu jedynie przez arabskich producentów ropy naftowej zrzeszonych w OPEC. Ponadto embargo zostało zainicjowane nie przez największych eksporterów ropy, którzy mogliby najwięcej na tym zyskać, ale przez kraje arabskie z niewielkimi zasobami i wydobywaniem ropy. Zdaniem Hamiltona szok naftowy lat 70. XX wieku miał tak dotkliwe skutki, ponieważ doprowadził do znaczącego zmniejszenia konsumpcji i inwestycji. Z kolei Barsky i Kilian [2001] podkreślają istotność czynników ekonomicznych, a wojnie Jom Kippur przyznają niewielkie znaczenie. Stagflacja w Stanach Zjednoczonych w latach 1974–1976 została, ich zdaniem, spowodowana przez ekspansywną politykę monetarną w latach 1971–1972. Z ich prac wynika więc, że nie można przypisywać decydującej roli czynnikom geopolitycznym w doprowadzeniu do kryzysu. Bliskowschodni producenci ropy zastanawiali się nad ewentualnością wprowadzenia embargo przed wybuchem wojny, a samo embargo zostało zniesione, mimo że planowane cele polityczne nie zostały osiągnięte.

Inną branżą surowcową, która ma duże znaczenie dla gospodarek i z uwagi na szerokie zastosowanie surowca może przyczyniać się do rozprzestrzeniania się zaburzeń w gospodarce, jest branża miedzi. Miedź to surowiec niezbędny w telekomunikacji, energetyce, transporcie, ochronie zdrowia i w budownictwie. Perturbacje na tym rynku promieniają na inne branże i mogą mieć duży wpływ na sytuację makroekonomiczną. Niemniej jednak możliwe też są interakcje między zjawiskami kryzysowymi na poziomie makro a sytuacją w branży miedzi. Już w 2008 roku w związku z kryzysem, potem w 2011 roku w związku ze spowolnieniem gospodarczym w Chinach, które są głównym konsumentem oraz importerem miedzi w gospodarce światowej, nastąpił wyraźny spadek cen tego surowca. Przecena surowca była kontynuowana w kolejnych latach i cena miedzi w 2015 roku stanowiła połowę ceny sprzed pięciu lat. Jednym z liczących się graczy w tej branży jest podmiot polski – KGHM Polska Miedź SA. Wspomniana obniżka cen miedzi wpłynęła negatywnie na sytuację KGHM Polska Miedź SA, w szczególności za przyczyną trudności doświadczanych przez KGHM International. KGHM International Ltd. to podmiot, który wcześniej funkcjonował jako Quadra FNX Mining Ltd. W 2012 roku KGHM przejął kanadyjskie przedsiębiorstwo Quadra FNX Mining Ltd., zyskując dostęp do pól miedzionośnych Sierra Gorda w Chile. Strategiczne, bo zabezpieczające bazę surowcową posunięcie KGHM okazało się jednak potężnym obciążeniem dla finansów Spółki, w szczególności w obliczu postępującej obniżki cen miedzi. Rok 2015 dla KGHM Polska Miedź SA zamyka strata o wartości 5 mld 12 mln PLN na poziomie skonsolidowanym [http://www.polskieradio.pl/42/1701/Artykul/1596179,KGHM-tłumaczy...]. Jednakże wydaje się, że stawianie diagnozy, iż inwestycja w Chile oraz przyjazne

przejęcie Quadry w Kanadzie było nietrafioną decyzją, jest przedwczesne. Niemniej jednak poważne pogorszenie się wyników ekonomicznych KGHM sygnalizuje, jak bardzo branża miedzi jest powiązana z sytuacją makroekonomiczną na rynkach kluczowych konsumentów surowca. Przykład ten pozwala zauważyć, że nie tylko kryzysy branżowe zagrażają gospodarce, ale również zjawiska kryzysowe na szczeblu makroekonomicznym mogą porażać funkcjonowanie podmiotów o określonym rodowodzie branżowym.

Innym przykładem branży, której perturbacje promieniują na całą gospodarkę, może być branża nieruchomości. Mechanizm rozprzestrzeniania się kryzysu związany jest z bańką spekulacyjną. Šliupas i Simanavičienė [2010] przeprowadzili badania nad oddziaływaniem bańki spekulacyjnej w branży nieruchomości na całą gospodarkę w krajach transformacji. Swoje dociekania osadzili w realiach gospodarki litewskiej, eksponując, że podmiotami uruchamiającymi tworzenie się bańki są dwie kategorie uczestników rynku: deweloperzy oraz klienci firm deweloperskich. Pierwsi dysponują lepszą informacją od tych drugich i dyktują ceny na rynku zarówno dla tych, którzy kupują nieruchomości, aby z nich korzystać, jak i dla tych, którzy je nabywają jako inwestycję. Za tworzenie się bańki są odpowiedzialne krótkowzroczne zachowania inwestorów, którzy pożyczając kapitał na zrealizowanie inwestycji, doprowadzają do sytuacji boomu w branży nieruchomości i niespotykanego wzrostu cen. Okres wzrostu cen jest dłuższy niż czas potrzebny na to, aby ceny spadły poniżej wartości danej nieruchomości. Šliupas i Simanavičienė [2010] przeprowadzili logiczną analizę i posłużyli się równaniem regresji pokazującym, jak cena nieruchomości kształtuje się w powiązaniu ze zmiennymi takimi, jak m.in. PKB *per capita*, realna stopa procentowa, stopa bezrobocia, wskaźnik pokazujący udział kredytów sektora prywatnego w PKB. Ich badanie potwierdza, że wskaźnik ten wykazuje silną, dodatnią korelację z ceną nieruchomości. Natomiast między realną stopą procentową a ceną nieruchomości zależność jest statystycznie istotna i ujemna. Autorzy ci pokazali, że zaostrzenie warunków kredytowych doprowadziło do osłabienia aktywności w branży budowlanej i branży nieruchomości, co negatywnie odbiło się na aktywności w innych branżach, wywołując w powiązaniu z globalnym spowolnieniem głęboką recesję na Litwie. Badania nad tą samą branżą, ale w kontekście gospodarki Nowej Zelandii przeprowadził Herring [2006] i wysunął hipotezę o krótkowzroczności zarówno pożyczających, jak i udzielających pożyczek na zakup nieruchomości, która może wywołać szok na rynku. W swoim opracowaniu wyjaśnia on, dlaczego branża nieruchomości jest tak podatna na mechanizm bańki spekulacyjnej [Herring 2006, s. 7–14]. Nieruchomości są dobrem o niskiej płynności, ich podaż w ujęciu krótko- i średniookresowym jest sztywna, ceny nieruchomości są wrażliwe na kształtowanie się PKB *per capita*, którego wzrost nie tylko zwiększa siłę nabywczą, ale także możliwości pozyskania kredytu. Nie bez znaczenia są też

procesy imigracyjne, które mogą napędzać popyt na nieruchomości w określonych lokalizacjach, oraz kształtowanie się kosztów w budownictwie i ceny gruntów, które w obliczu wzrostu popytu na nieruchomości również wzrosną, znów podnosząc ceny nieruchomości. Wreszcie, jak zauważa autor, oczekiwany wzrost cen nieruchomości jest samospełniającą się przepowiednią.

3.4. Rodzaje kryzysów branżowych

Kryzysy mogą się pojawiać w różnych branżach, w mniejszych lub większych obszarach, różne są też przyczyny ich powstawania. Ze względu na te kryteria można dokonać podziału kryzysów na różne rodzaje (zob. tabela 3.5.).

Tabela 3.5. Rodzaje kryzysów branżowych

Kryterium podziału	Rodzaje kryzysów
Branża, której kryzys dotyczy	– bankowy, – naftowy, – nieruchomości, – motoryzacyjny, – branży farmaceutycznej, – branży oponiarskiej, – komputerowy itd.
Sposób powstania	– kryzys jako rezultat „przeludnienia” – wstrząs w otoczeniu powoduje niedostatek zasobów. Rynek może wspierać tylko określoną liczbę firm w danej branży. Przekroczenie tej liczby prowadzi do kryzysu, – kryzys jako efekt rewolucji technologicznej – pojawienie się nowego dominującego projektu danego produktu wymusza standaryzację wśród firm w branży. Zredukowana niepewność odnośnie do formy produktu przesuwaa zainteresowanie producentów z innowacji produktowych na innowacje procesowe. Dzięki temu pojawiają się korzyści skali. Firmy, które nie skupiły się na standaryzacji produktu i nie zwiększyły produkcji, są zmuszone do wyjścia z branży.
Przebieg	– <i>shakeout</i> – duże firmy, które są z reguły bardziej efektywne i mają większą skalę produkcji wypierają z rynku mniejszych producentów przy spadku cen w fazie depresji, – <i>stakeout</i> – małe i średnie przedsiębiorstwa mają większą zdolność obserwacji rynku i dostosowywania się do panujących warunków. Z tego względu mniejsze firmy mogą pozostać dłużej rentowne przy obniżającym się popycie. Z kolei większe przedsiębiorstwa w przypadku załamania albo wybiorą wcześniejsze wyjście z rynku, albo będą imitować mniejszych rywali przez drastyczne cięcia zdolności produkcyjnych.

Poziom dojrzałości branży	– <i>boom and bust</i> – z reguły dotyczy rynków wschodzących i szybko rozwijających się branż. Przykładem tego typu kryzysu jest załamanie się sektora firm internetowych w latach dziewięćdziesiątych. Podczas fazy rozkwitu powstało wiele nowych przedsiębiorstw i pojawiła się znaczna nadwyżka mocy produkcyjnych. Rosnąca konkurencja i spadek cen doprowadziły do upadku wiele firm. Przetrwanie nielicznym przedsiębiorstwom zapewniło jedynie bezlitosne cięcie kosztów, – <i>seismic shift</i> – odnosi się do dojrzałych branż, które przez dłuższy okres cieszą się dużą zyskownością, minimalną konkurencją i przyzwoitymi marżami. Deregulacja, globalizacja, pojawienie się technologicznych nieciągłości mogą spowodować, że sprzyjające warunki znikną i rozpocznie się kryzys. Jednym z przykładów jest kryzys branży farmaceutycznej po wprowadzeniu w Stanach Zjednoczonych skoordynowanego systemu opieki zdrowotnej (<i>managed health care</i>). Wcześniej ze względu na brak nadzoru jakości leczenia i odpowiedzialności za finansowe skutki decyzji terapeutycznych lekarze nie kierowali się ceną, przepisując pacjentom leki. Pojawienie się kryterium cenowego obniżyło znacząco zyski firm farmaceutycznych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury.

Zdaniem części badaczy (m.in. Rosier, Dockès [1987, s. 136–137]) kryzys branżowy może mieć pozytywne skutki dla poszczególnych sektorów i całej gospodarki. Spełnia on mianowicie dwie funkcje: regulacji ekonomicznej oraz dynamizacji systemu produkcyjnego. Pierwsza z nich polega na wyeliminowaniu zbytecznego nagromadzenia kapitału, prowadzącego do nadmiernej produkcji. Druga funkcja reaktywuje nowy porządek systemu gospodarczego, usuwa z systemu nieprzystosowane firmy i branże oraz zmienia zaangażowany kapitał. Morawski [2003, s. 14] zauważa także, że kryzys może eliminować tzw. bąble spekulacyjne. Występująca w czasie kryzysu korekta wyceny akcji zaniża te wartości, które zostały przeszacowane w fazie rozkwitu.

Branże, które wychodzą obronną ręką z kryzysów, można podzielić na dwa typy:

- dopasowani ocaleni (*adaptive survivors*) – branże, w których firmy wprowadziły dyscyplinę do swoich procesów operacyjnych i potrafią elastycznie dopasowywać się do zmieniających się potrzeb klientów i działań konkurencji,
- agresywni specjaliści od fuzji (*aggressive amalgamators*) – zaliczają się do nich te branże, w których przedsiębiorcy rozwinęli odpowiednie modele biznesowe w nowym środowisku, przejęli pojawiających się rywali, obciąli koszty operacyjne oraz zainwestowali w nowe technologie zapewniające im korzyści skali [Day 1997].

Podsumowanie

Przedstawienie branżowego wymiaru kryzysu gospodarczego jest dużym wyzwaniem. Szczególnie trudne jest ujęcie conceptualne tego zagadnienia z uwagi na specyfikę poziomu mezoekonomicznego. Branże jako systemy gospodarcze skupiające pojedyncze podmioty gospodarcze przejmują wiele cech przedsiębiorstw, co powoduje, że niektóre z przyczyn, przejawów i skutków kryzysu w branżach są tożsame z przyczynami, przejawami i skutkami kryzysu gospodarczego z perspektywy pojedynczego przedsiębiorstwa. Trudność tę potwierdzają także przeprowadzone przez autorów studia literaturowe, które pokazują, że zagadnienie kryzysu z perspektywy mikroekonomicznej czy makroekonomicznej jest znacznie częściej i szerzej dyskutowane. Z perspektywy branż w odniesieniu do zjawisk kryzysowych szczególnie ważna jest rola odgrywana przez nakłady na badania i rozwój, zmiany technologiczne i pojawiające się w ich efekcie innowacje. Mogą one diametralnie zmieniać warunki konkurencji w poszczególnych branżach, prowadząc albo do ich zdecydowanego wzrostu, albo do zanikania w strukturze gospodarki.

Marlena Dzikowska
Marian Gorynia
Barbara Jankowska

4

Teoretyczne, empiryczne i metodologiczne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstw

Celem realizowanym w rozdziale jest omówienie teoretycznych, empirycznych i metodologicznych aspektów konkurencyjności przedsiębiorstwa. Analiza zagadnień teoretycznych ma za zadanie delimitację pojęcia konkurencyjności przedsiębiorstwa, określenie jego wymiarów oraz wzajemnych relacji tych wymiarów. Z kolei krytyczna analiza dotychczasowego dorobku literaturowego w zakresie empirycznych i metodologicznych aspektów konkurencyjności przedsiębiorstwa ma na celu wskazanie istotnych aspektów, które powinny być uwzględnione w badaniu dotyczącym konkurencyjności firmy oraz potencjalnych sposobów przeprowadzenia takich analiz. W związku z tym rozdział ma charakter porządkujący w stosunku do analizowanego w opracowaniu problemu badawczego. W pierwszym podrozdziale tej części książki omówiono zagadnienie konkurencji z perspektywy poszczególnych nurtów ekonomii. Następnie przedstawiono istniejące w literaturze przedmiotu definicje konkurencyjności przedsiębiorstwa, określono przyjęty w dalszej części opracowania sposób rozumienia tego terminu i omówiono jego wymiary. W ostatnim podrozdziale wskazano najistotniejsze kwestie związane z zagadnieniem międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw.

4.1. Konkurencja¹

Przyjmuje się, że konkurowanie oznacza rywalizację, która ma na celu pokonanie lub osiągnięcie przewagi nad podmiotami zmierzającymi do realizacji podobnych lub identycznych dążeń. W sferze ekonomicznej mogą konkurować ze sobą kraje, regiony, miasta, sektory, przedsiębiorstwa, grupy ludzi i pojedyncze osoby. Rywalizacja ta może dotyczyć dostępu do szeroko rozumianych zasobów, dóbr i usług, kapitału, władzy, uznania, pozycji i prestiżu.

Rywalizacja, którą często utożsamia się z procesami konkurowania, stanowi centrum zainteresowania teorii konkurencji. Teoria ta zaczęła się kształtować już w okresie ekonomii klasycznej i doświadczała przeobrażeń w miarę, jak zmieniały się warunki gospodarowania i próbujący nadążać za tymi zmianami paradygmat ekonomii. Na gruncie ekonomii klasycznej koncentrowano się na zachowaniach przedstawicieli strony popytowej i podażowej gospodarki, a więc kupujących i sprzedających. Obszar analizy ograniczono do sfery wymiany rynkowej, pomijając jej powiązania ze sferą produkcji i organizacji przedsiębiorstwa. Wkład klasyków w teorię konkurencji to przede wszystkim eksponowanie znaczenia zachowań przedsiębiorstw na rynku. Konieczność badania posunięć przedsiębiorstw zauważona przez klasyków stała się inspiracją dla Marksa, który podobnie jak Smith utożsamiał konkurencję z rywalizacją między przedsiębiorcami [Smith 1954, s. 80], oraz dla neoklasyków, którzy kontynuowali dociekania ekonomistów klasycznych z tą jednak różnicą, że w centrum ich zainteresowania znalazła się konkurencja jako pewien stan, struktura rynku [McNulty 1968, s. 399].

W odróżnieniu od klasyków i neoklasyków parających się głównie statyczną analizą konkurencji przedstawiciele nurtów heterodoksyjnych w teorii ekonomii, w tym zwłaszcza reprezentanci szkoły austriackiej i ekonomii ewolucyjnej [Landreth, Colander 1998, s. 589; Mikosik 1993; Nelson, Winter 1982, s. 144], analizują konkurencję w ujęciu procesowym. Koncentrują się na mechanizmach funkcjonowania systemów gospodarczych (przedsiębiorstw, branż i całych gospodarek narodowych). W centrum ich uwagi znajdują się zachowania uczestników rynku prowadzące do ukształtowania się konkretnych sposobów walki konkurencyjnej, będące wynikiem dostosowywania się do szans i ograniczeń generowanych przez otoczenie rynkowe oraz zastosowania w tej walce określonych źródeł potencjalnej przewagi nad rywalami.

Wspomniane powyżej ujęcia konkurencji prezentowane w poszczególnych nurtach ekonomii przedstawiono w tabeli 4.1.

¹ W rozdziale wykorzystano fragmenty opracowania Dzikowska [2012] oraz artykułu Jankowska, Sulimowska-Formowicz [2010].

Tabela 4.1. Ujęcie konkurencji w nurtach ekonomii

Nurt	Konkurencja – interpretacja
Teoria klasyczna	– „siła regulująca” (<i>ordering force</i>) poczynania uczestników procesów wymiany – przedsiębiorców i konsumentów, dzięki jej działaniu zasoby trafiają do najbardziej produktywnych zastosowań, a egoistyczne działania jednostek służą wzrostowi dobrobytu w skali całej gospodarki, – rywalizacja określonych uczestników życia gospodarczego.
Teoria K. Marksa	– rywalizacja między kapitalistami-uczestnikami tej samej branży prowadzi do ustalenia się ceny rynkowej określonego dobra, – rywalizacja między kapitałami ulokowanymi w różnych branżach kształtuje poziom rentowności tychże branż, – proces prowadzący do koncentracji poszczególnych branż, których struktura przyjmuje cechy rynku oligopolistycznego i monopolu.
Teoria neoklasyczna	– stan na rynku – sytuacja idealna, charakteryzująca się atomizmem po stronie podaży, – przeciwieństwo monopolu.
Teoria gier	– konflikt, kooperacja i zmony między uczestnikami życia gospodarczego, – współzawodnictwo między graczami rynkowymi, – struktura rynku – kontekst dla wyjaśniania rzeczywistych zachowań firm.
J.M. Keynes/ postkeynesiści	– nie jest „siłą regulującą”, wykazującą optymalizujące działanie z punktu widzenia dobrobytu społecznego, – jej działaniu musi towarzyszyć aktywność państwa, – może prowadzić do umacniania się silnych, dużych przedsiębiorstw i monopolizowania branż.
Koncepcje zachowań strategicznych	– nie tylko struktura branży, ale przede wszystkim zachowania przedsiębiorstw, – zaangażowanie firm w walkę konkurencyjną dla jednych oznacza przetrwanie, a dla innych, słabszych „wyginięcie”, wyparcie z rynku.
Szkoła austriacka	– proces odchodzenia od równowagi w wyniku dążenia firm (a więc ludzi, którzy je tworzą) do osiągania coraz lepszej od dotychczasowej pozycji rynkowej, a co za tym idzie, finansowej, – w zależności od poziomu umiejętności dopasowania oferty do nie zawsze precyzyjnie określonych i wyartykułowanych potrzeb firma wygrywa bądź przegrywa walkę konkurencyjną.
Ekonomia ewolucyjna:	– podstawowy mechanizm selekcji w środowisku rynkowym,
Nurt schumpeteriański	– proces selekcji, w którym podmioty – przedsiębiorstwa rywalizują między sobą za pomocą innowacji,

Nurt instytucjonalny	– mechanizm selekcji – firmy podejmują różnorodne działania, ale tylko te bardziej skuteczne mają szanse na przetrwanie, – przetrwają nie tyle najlepiej przystosowani, ile przynajmniej przystosowani lepiej niż inni.
Subiektywiści austriaccy	– proces przyczyniający się do dyfuzji wiedzy, a tym samym do rozwoju gospodarczego przedsiębiorstw i krajów.

Źródło: opracowanie na podstawie Jankowska, Sulimowska-Formowicz [2010].

To, co można obserwować na rynku, a co stanowi sedno gry konkurencyjnej, należy traktować jako punkt wyjścia w dyskusji nad konkurencyjnością firmy. Bez konkurencji nie ma problemu konkurencyjności. Rozwój koncepcji konkurencyjności dokonuje się na bazie procesu „ewolucji”, którą można zaobserwować w zakresie teorii konkurencji w ogóle.

4.2. Konkurencyjność przedsiębiorstwa – definicje²

Konkurencyjność firmy jest definiowana w rozmaity sposób. Szeroko rozumiana konkurencyjność może być rozumiana jako umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu [Gorynia (red.) 2002, s. 48]. Ponadto termin „konkurencyjność” oznacza umiejętność osiągania lub utrzymania przewagi konkurencyjnej i tak rozumiana może być traktowana jako synonim zdolności konkurencyjnej firmy [Gorynia 2010, s. 77]. Konkurencyjność jest zatem atrybutem tylko niektórych podmiotów biorących udział w walce konkurencyjnej, a dokładniej podmiotów, które są w tej rywalizacji skuteczne. Ponadto cecha ta ma charakter relatywny o własnościach porównawczych³, co oznacza, że zawsze występuje odniesienie cech podmiotu, którego konkurencyjność jest analizowana, do cech innego podmiotu [Gorynia (red.) 2002, s. 49].

Część z obecnych w literaturze definicji konkurencyjności przedsiębiorstwa koncentruje się na oferowanych przez podmioty gospodarcze produktach i usługach. W tym ujęciu konkurencyjność przedsiębiorstwa jest przedstawiona jako zdolność firmy do zaprojektowania, wytworzenia i sprzedaży produktów oraz usług lepszych niż te oferowane przez konkurentów, uwzględniając w ocenie kryteria cenowe i pozacenowe kryteria jakościowe [Ambastha i Momaya 2004]. Podobne podejście reprezentują Pace i Stephan [1996], których zdaniem konkurencyjność przedsiębiorstwa oznacza zdolność do dostarczania produktów i usług, za

² W podrozdziale wykorzystano fragmenty opracowania Dzikowska [2012] i artykułu Dzikowska [2014].

³ Szerzej o kategoriach cech relatywnych zobacz Nowak [1985, s. 98].

które klienci bądź konsumenci są gotowi zapłacić cenę uwzględniającą godziwy zysk producenta.

Inni badacze wskazują, że przedsiębiorstwa, które są konkurencyjne, to te podmioty gospodarcze, które osiągają większą niż przeciętnie poprawę jakości dóbr i usług oraz/lub redukcję relatywnych kosztów, co pozwala im na wzrost poziomu osiąganych zysków i/lub wzrost udziału w rynku [Dunford, Louri i Rosenstock 2001, s. 109–110]. Podobnie Gittus [1996] uzależnia konkurencyjność firmy od umiejętności redukcji przez nią kosztów jednostkowych do poziomu, przy którym przedsiębiorstwo osiąga wysoki zysk i wyprzedza konkurentów na rynku.

Wymienione powyżej definicje konkurencyjności przedsiębiorstwa koncentrują się na popytowej stronie rywalizacji zachodzącej pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Innymi słowy, ogniskują one uwagę na rywalizacji o popyt konsumentów zgłaszany na dostarczane przez przedsiębiorstwo na rynek dobra i usługi.

Według Flaka i Głoda [2009, s. 38] konkurencyjność przedsiębiorstwa to wielowymiarowa cecha firmy wynikająca zarówno z jej wewnętrznych właściwości, jak i umiejętności radzenia sobie z uwarunkowaniami zewnętrznymi pochodzącymi z otoczenia. Ponadto podkreślają oni, że konkurencyjność ma charakter względny i może być wykorzystywana do opisanie wzajemnych relacji przedsiębiorstw w sektorze. Znaczenie zdolności przedsiębiorstwa do antycypowania i reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu zewnętrznym podkreślane jest również w innych definicjach konkurencyjności firmy. Zdaniem Chikána [2008] konkurencyjność oznacza zdolność firmy do postrzegania zmian zarówno w otoczeniu zewnętrznym, jak i wewnętrznym, a także dostosowania się do nich w sposób, który zapewnia generowanie zysku gwarantującego długoterminowe przetrwanie firmy.

Moon i Newman [1995, s. 37] wskazują, że konkurencyjność organizacji odnosi się do jej relatywnej pozycji względem rywali. Aspekt ten jest również istotny z perspektywy sugerowanej przez Jantoń-Drozdowską [1994, s. 18], dla której konkurencyjność firmy oznacza zdolność do podnoszenia przez przedsiębiorstwo efektywności wewnętrznego funkcjonowania poprzez umocnienie i poprawę swojej pozycji na rynku. Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa jest również podkreślana w ujęciu zaproponowanym przez Feurera i Chaharbaghia [1994, s. 49], których zdaniem poprawa konkurencyjności przedsiębiorstwa oznacza przesunięcie się podmiotu gospodarczego na lepszą, korzystniejszą pozycję konkurencyjną.

W bardzo szerokim ujęciu Burnewicz definiuje konkurencyjność firmy jako zdolność do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji [1993, s. 23]. Podobnie szeroką interpretację tego problemu przyjmuje Stankiewicz [2005, s. 36] – zdolność do skutecznego, korzystnego i ekonomicznego realizowania celów na rynkowej arenie konkurencji. Wreszcie wspomnianą wcześniej szeroką definicję konkurencyjności w ogóle można odnieść również do podmiotów gospodarczych. W takim ujęciu przedsiębiorstwa są konkurencyjne, jeśli posiadają zdolność do

przetrwania i rozwoju na konkurencyjnym rynku [Gorynia (red.) 2002, s. 48]. Podobne podejście prezentują Pace i Stephan [1996, s. 8], którzy podkreślają, że zdolność do dostarczania produktów i usług, za które konsumenci lub klienci są gotowi płacić wyznaczoną cenę, oznacza konkurencyjność przedsiębiorstwa w krótkim czasie. W długim okresie, w systemie wolnorynkowym, konkurencyjność przedsiębiorstwa oznacza jego zdolność do ciągłego prowadzenia biznesu, ochrony inwestycji organizacji, osiągania z nich stopy zwrotu i zapewnienia pracy w przyszłości. Możliwości rozwoju firmy są również podkreślane w definicji konkurencyjności przedsiębiorstwa prezentowanej przez Zahra [2000, s. 1]. Przyjął on, że konkurencyjność oznacza kreowanie przez firmę nowych możliwości wzrostu, które kreują wartość dla akcjonariuszy. Zdolność przedsiębiorstwa do sprostania konkurencji ze strony rywali, utrzymywania oraz powiększania udziałów rynkowych, a także osiągania w związku z tym odpowiednich zysków to z kolei propozycja definicji konkurencyjności firmy zaproponowana przez Nowakowskiego [2000, s. 32].

Tabela 4.2. Wybrane definicje konkurencyjności przedsiębiorstwa

Koncentracja uwagi	Przedstawiciele	Definicja
Oferta	Ambasth i Momay [2004]	Zdolność firmy do zaprojektowania, wytworzenia i sprzedaży produktów oraz usług lepszych niż te oferowane przez konkurentów, uwzględniając w ocenie kryteria cenowe i pozacenowe kryteria jakościowe.
	Pace i Stephan [1996]	Zdolność do dostarczania produktów i usług, za które klienci bądź konsumenci są gotowi zapłacić cenę uwzględniającą godziwy zysk producenta.
Koszty	Dunford, Louri i Rosenstock [2001]	Umiejętność osiągania większej niż przeciętnej poprawy jakości dóbr i usług lub redukcji relatywnych kosztów, co pozwala na wzrost poziomu osiąganych zysków i/lub wzrost udziału w rynku.
	Gittus [1996]	Umiejętność redukcji kosztów jednostkowych do poziomu, przy którym przedsiębiorstwo osiąga wysoki zysk i wypiera konkurentów na rynku.
Wnętrze i otoczenie	Flak i Głód [2009]	Wielowymiarowa cecha firmy wynikająca zarówno z jej wewnętrznych właściwości, jak i umiejętności radzenia sobie z uwarunkowaniami zewnętrznymi pochodzącymi z otoczenia.
	Chikán [2008]	Zdolność firmy do postrzegania zmian zarówno w otoczeniu zewnętrznym, jak i wewnętrznym, a także dostosowania się do nich w sposób, który zapewnia generowanie zysku gwarantującego długoterminowe przetrwanie firmy.

Wyniki	Moon i Newman [1995]	Zdolność do zajmowania przez organizację korzystnej relatywnej pozycji względem rywali.
	Jantoń-Drozdowska [1994]	Zdolność do podnoszenia przez przedsiębiorstwo efektywności wewnętrznego funkcjonowania poprzez umocnienie i poprawę swojej pozycji na rynku.
	Feurer i Chaharbaghi [1994]	Zdolność do przesunięcia się podmiotu gospodarczego na lepszą, korzystniejszą pozycję konkurencyjną.
Przetrwanie i rozwój	Burnewicz [1993]	Zdolność do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji.
	Stankiewicz [2005]	Zdolność do skutecznego, korzystnego i ekonomicznego realizowania celów na rynkowej arenie konkurencji.
	Gorynia [2002]	Zdolność do przetrwania i rozwoju na konkurencyjnym rynku.
	Pace i Stephan [1996]	Zdolność do ciągłego prowadzenia biznesu, ochrony inwestycji organizacji, osiągnięcia z nich stopy zwrotu i zapewnienia pracy w przyszłości.
	Zahra [2000]	Kreowanie przez firmę nowych możliwości wzrostu, które tworzą wartość dla akcjonariuszy.
	Nowakowski [2000]	Zdolność przedsiębiorstwa do sprostania konkurencji ze strony rywali, utrzymywania oraz powiększania udziałów rynkowych, a także osiągnięcia w związku z tym odpowiednich zysków.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dzikowska [2014].

Uniwersalna i powszechnie przyjęta definicja konkurencyjności firmy nie istnieje. Dlatego też pojęcie to może mieć różne znaczenie dla rozmaitych badaczy lub interesariuszy podmiotów gospodarczych. Przedstawione w tabeli 4.2. definicje konkurencyjności przedsiębiorstwa obrazują różnorodność ujęć tego zagadnienia. Ponieważ, jak wspomniano wcześniej, konkurencyjność jest pojęciem teoretycznym, przeprowadzenie pomiaru tej cechy w odniesieniu do innych przedsiębiorstw wymaga dekompozycji omawianego terminu na pojęcia podlegające operacjonalizacji [Gorynia (red.) 2002, s. 60–61]. Jedną z przyczyn istnienia tak dużej liczby rozmaitych definicji konkurencyjności jest fakt, że przyjęte rozumienie tego pojęcia rzutuje na zbiór wskaźników służących jego pomiarowi. Zbiór tych wskaźników jest z kolei ściśle powiązany z celem badań i przyjętą w badaniu perspektywą. W niniejszym opracowaniu przyjmuje się, że wymiarami konkurencyjności przedsiębiorstwa są [Gorynia (red.) 2002, s. 68]:

- potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa,
- strategia konkurencji przedsiębiorstwa,
- pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa.

Obok tychże trzech wymiarów konkurencyjności niekiedy w literaturze wyróżnia się jeszcze wymiar czwarty – przewagę konkurencyjną [Wach 2015, s. 108]. Przewagę konkurencyjną można definiować jako sytuację bycia lepszym od rywali rynkowych. Jeśli przyjąć takie ujęcie, można stwierdzić, że przewaga jest zawsze przywiązana do jednego z podanych wyżej trzech wymiarów konkurencyjności. Przedsiębiorstwo może więc posiadać przewagę w zakresie własnego potencjału konkurencyjnego, stosowanych strategii konkurencji czy wreszcie zajmowanej pozycji konkurencyjnej. Stankiewicz [2005, s. 172] ujmując przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa jako „zdolność do takiego wykorzystania potencjału konkurencyjności, jakie umożliwia na tyle efektywne generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurowania, że zapewnia to powstawanie wartości dodanej”. Porter podkreśla, że „źródłem przewagi konkurencyjnej jest wartość, jaką firma jest w stanie wypracować dla swoich klientów”, i wskazuje na dwa podstawowe rodzaje przewag konkurencyjnych, a mianowicie przewagę kosztową oraz przewagę wyróżniania się. Tym samym wyraźnie nawiązuje on do zaproponowanej przez siebie typologii strategii konkurowania. Pojęcie przewagi konkurencyjnej można przeciwstawiać pojęciu luki konkurencyjnej, która również może się ujawniać w zakresie potencjału konkurencyjnego, strategii konkurowania czy pozycji konkurencyjnej [Gorynia (red.) 2002], tym samym zarówno przewaga, jak i luka nie stanowią autonomicznego wymiaru konkurencyjności. Mówienie o przewadze bądź luce będzie zawsze osadzone w jednym z trzech podanych wymiarów. Dlatego też dalej autorzy bliżej charakteryzują potencjał konkurencyjny, strategię konkurencyjną i pozycję konkurencyjną, traktując przewagę bądź lukę jako cechę tychże wymiarów.

Wypunktowanie powyższych trzech wymiarów konkurencyjności bezpośrednio nawiązuje do jednej z klasyfikacji konkurencyjności, a mianowicie do konkurencyjności czynnikowej i konkurencyjności wynikowej (szerzej zobacz podrozdział 4.2.4.).

4.2.1. Potencjał konkurencyjny⁴

Potencjał konkurencyjny to ogół zasobów materialnych i niematerialnych potrzebnych do funkcjonowania i konkurowania na danym rynku [Stankiewicz 2005, s. 93]. Jest on podstawowym czynnikiem determinującym możliwości uzyskania, podtrzymania lub wzmocnienia przewagi konkurencyjnej względem rywali. O ile przedstawiona powyżej definicja jest relatywnie powszechna w literaturze przedmiotu, o tyle w zakresie klasyfikacji zasobów przedsiębiorstwa występują duże

⁴ W podrozdziale wykorzystano fragmenty opracowania Dzikowska [2012].

różnice nawet w ramach tych samych nurtów rozumienia konkurencyjności przedsiębiorstwa. Szczególnie intensywny rozwój wspomnianych klasyfikacji towarzyszył powstawaniu nurtu zasobowego w ramach zarządzania strategicznego.

Wernerfelt [1984, s. 172] opisał zasoby przedsiębiorstwa jako wszystko, co może być postrzegane jako silna lub słaba strona danej organizacji, i sklasyfikował je jako zasoby materialne oraz niematerialne, na które składają się między innymi marka, wewnętrzna wiedza na temat technologii, umiejętności pracowników, kontrakty handlowe, maszyny, procedury, kapitał itp. Stankiewicz [2005, s. 105] proponuje również przyjęcie klasyfikacji zasobów na zasoby materialne i niematerialne, gdzie na zasoby materialne składają się aktywa trwałe, finanse oraz zapasy, a na zasoby niematerialne kompetencje, relacje, systemy funkcjonalne, postawy i możliwości. Z kolei Barney [1991, s. 101] zdefiniował zasoby przedsiębiorstwa jako wszystkie aktywa, zdolności, procesy organizacyjne, atrybuty firmy, informacje, wiedzę itp., kontrolowane przez firmę i umożliwiające jej stworzenie i wdrożenie strategii poprawiającej jej efektywność i wydajność. W swoim opracowaniu sklasyfikował on zasoby w trzy grupy:

- 1) zasoby kapitału fizycznego,
- 2) zasoby kapitału ludzkiego,
- 3) zasoby kapitału organizacyjnego.

Abstrahując od przyjętej przez Barneya definicji zasobów, efekty zaproponowanej klasyfikacji są identyczne z zastosowaniem klasyfikacji na zasoby materialne, niematerialne i ludzkie. Z kolei Grabowski [1994, s. 171–183] zaklasyfikował zasoby przedsiębiorstwa do następujących grup:

- 1) zasoby pierwotne,
- 2) zasoby wtórne,
- 3) zasoby wynikowe.

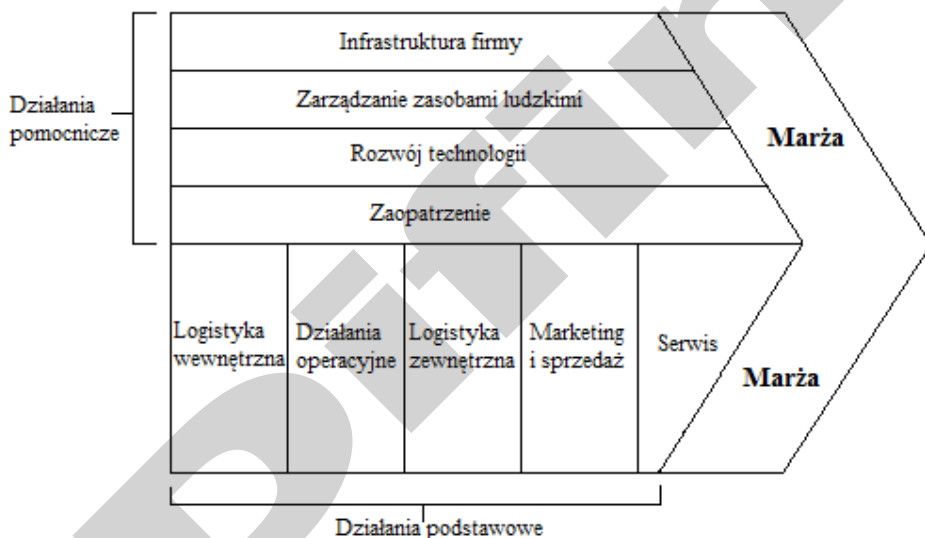
Zasoby pierwotne to filozofia przedsiębiorcy oraz możliwości zgromadzenia w organizacji przedsiębiorstwa know-how i innych zasobów. Na zasoby wtórne składają się: materialne czynniki produkcji (środki trwałe, materiały, surowce i półprodukty oraz środki eksploatacyjne), zasoby kadrowe, innowacje, kanały dystrybucji, sposób zorganizowania przedsiębiorstwa i zasoby informacyjne. Natomiast zasoby wynikowe obejmują: image (wizerunek, a w szczególności znajomość marki) przedsiębiorstwa, stosunek (przywiązanie) nabywcy do produktu oraz bariery przedstawienia się odbiorców na innych dostawców. Klasyfikacja tego rodzaju podkreśla źródło i naturę ich kreowania, niemniej jednak przedmiotowo pokrywa się z pozostałymi przedstawionymi powyżej klasyfikacjami.

Niezależnie od zastosowanej klasyfikacji zasobów firmy, przyjmując, że potencjał konkurencyjny jest źródłem potencjalnej wartości dostarczanej klientom, można powiedzieć, iż jego definicja podlega rozszerzeniu poza ogół zasobów przedsiębiorstwa, również na działania przez nie podejmowane. W takim ujęciu potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa może być postrzegany jako działania

określonej firmy. Działania rozumiane jako potencjał konkurencyjny dotyczą wszystkich stref funkcjonowania przedsiębiorstwa, obejmują zatem cały łańcuch wartości danego podmiotu. Rysunek 4.1. przedstawia łańcuch wartości przedsiębiorstwa. Działania firmy są podzielone na dwie grupy [Porter 2006a, s. 66]:

- 1) działania podstawowe – obejmujące działania związane bezpośrednio z procesem wytwarzania produktu i/lub usługi, ich sprzedaży, dostarczania do nabywców oraz serwisu,
- 2) działania pomocnicze – obejmujące działania o charakterze wspierającym względem działań podstawowych.

Rysunek 4.1. Łańcuch wartości przedsiębiorstwa



Źródło: Porter [2006a, s. 65].

W ramach każdego z wymienionych obszarów przedsiębiorstwa można wymienić elementy (składniki) potencjału konkurencyjnego, w obrębie których może być kreowana wartość [Porter 2006a, s. 68–73]:

- logistyka wewnętrzna – odbiór, przechowywanie i rozprowadzanie czynników wytwórczych,
- działania operacyjne – przekształcanie czynników wytwórczych w produkt i/lub usługę finalną,
- logistyka zewnętrzna – gromadzenie, przechowywanie i przekazywanie produktu klientom,

- marketing i sprzedaż – przygotowywanie środków mających na celu przekonanie potencjalnego nabywcy do zakupu produktu i/lub usługi oraz umożliwienie dokonania zakupu,
- serwis – realizacja usług serwisowych zmierzających do podwyższenia lub utrzymania wartości produktu i/lub usługi,
- zaopatrzenie – nabywanie czynników wytwórczych wymaganych do realizacji wszystkich zadań wykonywanych przez przedsiębiorstwo,
- rozwój technologii – *know-how*, procedury, technologie i ich rozwój,
- zarządzanie zasobami ludzkimi – rekrutacja, zatrudnianie, szkolenie i rozwój pracowników, system wynagrodzeń,
- infrastruktura firmy – zarządzanie, planowanie, finanse, księgowość, realizacja przepisów prawa i wytycznych rządowych,
- kontrola jakości – monitoring, kontrola, przeprowadzanie testów, dokonywanie oceny, weryfikacja, modyfikacje jakości pracy.

Nie wszystkie elementy potencjału konkurencyjnego są jednakowo istotne, a w dodatku nawet w ramach tych samych elementów w przekroju branżowym mogą występować różnice w zakresie poziomu ich istotności. Badania przeprowadzone przez Dyera i Hatcha [2006] w ramach amerykańskiej branży motoryzacyjnej wskazują, że rodzaj relacji z dostawcami oraz sposób zarządzania nimi wpływa na wyniki osiągane przez przedsiębiorstwa. Kusa podkreśla, że dla przedsiębiorstw turystycznych kompetencje kierownicze, jakość oferowanych produktów i świadczonych usług oraz innowacyjność są szczególnie istotnymi elementami potencjału konkurencyjnego, ponieważ mają największy wpływ na ich pozycję konkurencyjną [Kusa 2007]. Z kolei Mandal, Thomas i Antunes [2009] wskazują, że w branży ubezpieczeniowej w długim okresie nawet różnice w przyjętych w danym przedsiębiorstwie modelach myślowych prowadzą do różnic w osiągniętych wynikach.

W tabeli 4.3. przedstawiono przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących potencjału konkurencyjnego z uwzględnieniem analizowanych w nim aspektów, wykorzystanych wskaźników oraz zastosowanych narzędzi analitycznych. W zestawieniu wyraźnie widoczne jest, że o ile badane elementy potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw obejmują bardzo szerokie spektrum i są silnie zróżnicowane, o tyle dominującym sposobem operacjonalizacji wskaźników dotyczących potencjału konkurencyjnego jest zastosowanie skali porządkowej. Takie rozwiązanie pozwala na dostosowanie wykorzystywanego narzędzia badawczego do dowolnego zagadnienia, niemniej jednak wiąże się również z ryzykiem obciążenia wyników badania subiektywnością opinii respondentów.

Tabela 4.3. Przegląd badań empirycznych dotyczących potencjału konkurencyjnego

Badanie	Analizowane aspekty	Wykorzystane wskaźniki	Operacjonalizacja wskaźników	Narzędzia analityczne
Gorynia [2002]	Zidentyfikowanie luki konkurencyjnej w obszarze konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w związku przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.	39 wskaźników z obszaru potencjału konkurencyjnego obrazujących rozmiar, jakość oraz inne cechy poszczególnych kategorii: zasobów finansowych, materialnych, niematerialnych, technologicznych (technologie produkcyjne oraz zarządzania) oraz ludzkich.	7-stopniowa skala oceny pozwalająca na ocenę w porównaniu z kluczowym konkurentem wskazanych w badaniu elementów potencjału konkurencyjnego (0 – jesteśmy (bądźmy) najgorsi), 6 – jesteśmy (bądźmy) najlepsi).	Statystyka opisowa
George [2005]	Związek pomiędzy posiadaniem wolnych zasobów a wynikami prywatnych przedsiębiorstw.	Rezerwa gotówki, stosunek zadłużenia do wartości aktywów.	Dane nominalne	Regresja wieloraka
Schneider i in. [2005]	Związek pomiędzy przywództwem i jakością usług a wynikami jednostek biznesowych.	Przywództwo.	5-stopniowa skala odzwierciedlająca stanowisko respondentów: odnośnie do wskazanych w badaniu opinii dotyczących poszczególnych elementów potencjału konkurencyjnego (1 – w bardzo małym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu).	Model strukturalny
Tanriverdi i Venkatraman [2005]	Związek pomiędzy połączeniem i komplementarnością wiedzy pomiędzy jednostkami biznesowymi a wynikami grup kapitałowych.	Wiedza w zakresie produktów, klientów oraz zarządzania.	5-stopniowa skala odzwierciedlająca stanowisko respondentów: odnośnie do wskazanych w badaniu elementów potencjału konkurencyjnego (1 – umiarkowana we wszystkich lub prawie wszystkich jednostkach biznesowych, 5 – wspólna we wszystkich lub prawie wszystkich jednostkach biznesowych).	Model strukturalny
Kaczmar i in. [2006]	Wpływ rotacji pracowników na wyniki jednostki biznesowej.	Półroczna stopa rotacji pracowników, półroczna stopa rotacji kierownictwa.	Dane nominalne	Model strukturalny

Collins i Smith [2006]	Związek pomiędzy praktykami HR oraz klimatem społecznym a kreacją wiedzy i wynikami przedsiębiorstw.	System rekrutacji, system motywujący, kooperacja pracownicza i dyfuzja wiedzy.	5-stopniowa skala odzwierciedlająca zgodność respondentów odnośnie do wskazywanych w badaniu opinii dotyczących poszczególnych elementów potencjału konkurencyjnego (1 – całkowicie się nie zgadzam, 5 – całkowicie się zgadzam).	Regresja wieloraka
Collman, Devinney i Midgley [2011]	Wpływ systemu zarządzania klientami (<i>customer relationship management, CRM</i>) na wyniki przedsiębiorstwa.	Umiejętności i doświadczenie w zakresie przekazywania informacji w wielość klientów, infrastruktura informacyjna, architektura organizacyjna. Umiejętności w zakresie analizy dotyczącej CRM, zdolności infrastruktury IT do wspierania CRM, zdolności organizacyjne do wspierania CRM.	7-stopniowa skala odzwierciedlająca ocenę poszczególnych elementów potencjału konkurencyjnego w porównaniu z bezpośrednim konkurentem (1 – dużo słabszy, 7 – dużo lepszy). 5-stopniowa skala odzwierciedlająca zgodność respondentów odnośnie do wskazywanych w badaniu opinii dotyczących poszczególnych elementów potencjału konkurencyjnego (1 – całkowicie się nie zgadzam, 5 – całkowicie się zgadzam).	Model strukturalny
Gorynia, Jankowska [2011]	Analiza potencjalnego wpływu przystąpienia Polski do strefy euro na konkurencyjność i internacjonalizację polskich przedsiębiorstw.	9 elementów potencjału konkurencyjnego ze sfery zasobów finansowo-księgowych	5-stopniowa skala pozwalająca na ocenę poszczególnych elementów potencjału konkurencyjnego w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorszy od konkurentów, 5 – dużo lepszy od konkurentów)	Statystyka opisowa
Dzikowska [2014]	Analiza wpływu relokacji na konkurencyjność zlokalizowanych w Polsce przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej i odzieżowej.	Zasoby materialne, zasoby ludzkie, zasoby niematerialne, zasoby finansowe, logistyka wewnętrzna, logistyka zewnętrzna, działania operacyjne, marketing i sprzedaż, serwis, zapotrzebowanie, rozwój technologii, zarządzanie zasobami ludzkimi, infrastruktura firmy, kontrola jakości.	5-stopniowa skala pozwalająca na ocenę poszczególnych elementów potencjału konkurencyjnego w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorszy od konkurentów, 5 – dużo lepszy od konkurentów).	Regresja wieloraka

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań literaturowych.

4.2.2. Strategia konkurencji⁵

Strategia konkurencji (*business-level strategy/competitive strategy*) to zintegrowany i skoordynowany zespół działań i zobowiązań, który przedsiębiorstwo podejmuje w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej na określonym rynku [Johnson, Scholes, Whittington 2008]. Inna definicja strategii konkurencji przedstawia ją jako odpowiedź na pytania dotyczące obszarów, na których firma ma konkurować (rynków i segmentów), produktów, które ma oferować, oraz sposobu osiągania trwałej przewagi konkurencyjnej na określonych rynkach [Gorynia 2007, s. 34]. Z kolei Wheelen i Hunger definiują to pojęcie jako strategię skupiającą się na poprawie pozycji konkurencyjnej produktów/usług oferowanych przez przedsiębiorstwo lub jednostkę biznesową w ramach obsługiwanego segmentu rynku [Wheelen i Hunger 2008, s. 145]. Natomiast Porter [2006b, s. 60] definiuje strategię konkurencji jako podejmowanie przez firmę działań zaczepnych lub obronnych, mających na celu utrzymanie pozycji w danym sektorze, skuteczne radzenie sobie z pięcioma siłami konkurencyjnymi oraz uzyskanie przez firmę wyższej stopy zysku.

Każda firma rywalizująca w danym sektorze posiada strategię konkurencji. Strategia ta może być sformułowana świadomie (w toku procesu planowania) lub wynikowo (w efekcie działalności różnych działów funkcjonalnych przedsiębiorstwa) [Porter 2006b, s. 13] i ma na celu nie tylko odpowiadać panującym w branży warunkom, ale również na nie oddziaływać i kształtować na korzyść firmy [Porter 2006b, s. 28]. Porter przedstawia trzy zasadnicze rodzaje wewnętrznie zgodnych strategii konkurencji, za pomocą których przedsiębiorstwo może osiągnąć przewagę konkurencyjną [Porter 2006b, s. 60]: strategię przywództwa kosztowego (strategię niskich kosztów), strategię zróżnicowania (strategię dyferencjacji), strategię koncentracji (strategia niszy rynkowej).

Przedsiębiorstwo stosujące strategię przywództwa kosztowego dąży do uzyskania trwałej przewagi kosztów nad konkurentami, co umożliwia mu oferowanie niższych cen niż konkurencja lub osiąganie wyższych marż przy podobnym poziomie cen. Oferowane produkty i/lub usługi skierowane są do szerokiej grupy nabywców i charakteryzują się akceptowalnym przez nich poziomem jakości. Strategia ta wiąże się z podejmowaniem przez przedsiębiorstwo działań nastawionych na obniżkę kosztów [Porter 2006b, s. 61]. Zdobywanie przewagi kosztowej nad konkurentami może wynikać z [Gorynia 2000, s. 15]:

- przyczyn zewnętrznych związanych z pozycją przedsiębiorstwa w otoczeniu,
- przyczyn wewnętrznych związanych ze sposobem alokacji zasobów,
- czynnika czasu.

⁵ W podrozdziale wykorzystano fragmenty opracowania Dzikowska [2012].

Dzięki korzystnej pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu firma może sobie zapewnić przede wszystkim dostęp do tańszych czynników produkcji – pracy, kapitału, ziemi. Istotnym czynnikiem warunkującym uzyskanie przewagi kosztów nad konkurentami jest alokacja zasobów przedsiębiorstwa. Ważne są możliwości osiągania korzyści skali poprzez koncentrację zasobów na wytwarzaniu i/lub oferowaniu określonego produktu. Skala działania pozwala również na korzystniejsze warunki umów z dostawcami i przewoźnikami. Odpowiednia alokacja zasobów może również pozwolić na osiągnięcie korzyści koordynacji wynikających z różnic w opłacalności różnego zastosowania zasobów [Gorynia 2000, s. 17]. Ostatnim źródłem przewagi kosztowej nad konkurentami może być czas, a właściwie tzw. efekt doświadczenia (uczenia się). Dzięki doświadczeniu procesy produkcji stają się wydajniejsze, rośnie sprawność zarządzania i kontroli w przedsiębiorstwie, zwiększa się specjalizacja, a urządzenia, surowce i materiały są efektywniej wykorzystywane. Czynnik czasu jest niezwykle istotny w przypadku branż, które cechuje sezonowość popytu.

Stosowanie strategii zróżnicowania oznacza, że w jednym lub wielu aspektach oferta danej firmy w ocenie nabywców różni się korzystnie od oferty rywali i można ją uznać za unikalną. Produkty/usługi oferowane przez podmioty wykorzystujące tę strategię skierowane są do szerokiej grupy nabywców i pozytywnie wyróżniają się na tle oferty konkurentów, co uzasadnia ich wyższą cenę. Poziom generowanych kosztów nie jest podstawowym celem strategicznym tych przedsiębiorstw, jednak nie może on być pomijany [Porter 2006b, s. 64]. Zróżnicowanie wymaga od firmy wyboru jednej lub kilku cech uważanych przez nabywców za istotne i konsekwentnego zaspokajania potrzeb klientów, mając na uwadze określone cechy produktu, np. jego wartość użytkową (wyższa jakość, efektywność i trwałość, niezawodność, lepsze osiągi, większe bezpieczeństwo eksploatacji itp.), charakter systemu sprzedaży (np. powszechny i łatwy dostęp, zróżnicowane formy nabycia, korzystne warunki płatności), usługi posprzedażowe (np. profesjonalny serwis, dostępność części zamiennych) czy nawet wartość symboliczną produktu/usługi.

Strategia koncentracji oznacza, że przedsiębiorstwo świadomie koncentruje się na określonym segmencie (grupie nabywców, wycinku asortymentu wyrobów albo rynku geograficznym), dzięki czemu jest w stanie oferować nabywcom produkty lub usługi w sposób szczególny dostosowane do ich potrzeb. Firmy stosujące tę strategię koncentrują się na wąskiej grupie docelowej, wychodząc z założenia, że w ten sposób mogą one obsłużyć ją sprawniej i skuteczniej niż konkurenci [Porter 2006b, s. 65]. Adekwatność i skuteczność tej strategii wymaga, aby istniały znaczące różnice między wybranym przez firmę segmentem branży a innymi segmentami. Mogą to być np. niestandardowe potrzeby nabywców lub niespotykany system produkcji i dystrybucji. W ramach wąskiego segmentu przedsiębiorstwo może zdecydować się na koncentrację na niskich kosztach

w ramach swojej oferty, jej wyróżnianie lub na obu tych rozwiązaniach jednocześnie.

Ze względu na rosnący poziom konkurencji wiele przedsiębiorstw stosuje także strategię hybrydową, która łączy w sobie elementy strategii przywództwa kosztowego oraz strategii różnicowania zarówno w ramach kierowania oferty do szerokiej, jak i wąskiej grupy nabywców. Zdaniem Portera niektóre podmioty gospodarcze potrafią skutecznie stosować więcej niż jeden rodzaj wymienionych przez niego strategii, niemniej jednak podkreśla on, że rzadko kiedy jest to możliwe i przynosi oczekiwane rezultaty [Porter 2006b, s. 60, 68–71].

Badania empiryczne potwierdzają, że przedsiębiorstwa decydujące się na czystą (niehybrydową) strategię konkurencji osiągają lepsze wyniki, jednakże występują w tym zakresie pewne różnice w ujęciu branżowym [Thornhill i White 2007]. Z kolei badania empiryczne przeprowadzone przez Nandakumara, Ghobadiana i O'Regana [2010] wskazują, że w otoczeniach o określonym poziomie dynamiki i wrogości pewne rodzaje strategii konkurencji prowadzą do osiągania relatywnie lepszych wyników od konkurencji. Mianowicie w otoczeniu o niskim poziomie wrogości strategię przywództwa kosztowego, a w otoczeniu o wysokim poziomie wrogości strategię różnicowania prowadzą do osiągania lepszych wyników w porównaniu z rywalami. Tymczasem w otoczeniu wysoce dynamicznym lepsze efekty przynoszą strategię przywództwa kosztowego, podczas gdy w otoczeniu o niskiej dynamice zmian strategię różnicowania w większym stopniu pozwalają na poprawienie wyników finansowych [Nandakumar, Ghobadian i O'Regan 2010]. Na powiązania pomiędzy stosowaną strategią konkurencji, strategią łańcucha dostaw, niepewnością środowiskową oraz wynikami firmy wskazują również wyniki badań Qi, Zhao, Sheu [2011]. Z kolei strategia koncentracji jest szczególnie atrakcyjna dla małych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ pozwala ona na skuteczne sprostanie konkurencji w ramach wybranych segmentów nawet w wypadku rywalizacji z większymi podmiotami [Porter i Caves 1977]. Ponadto przedsiębiorstwa decydujące się na stosowanie tego rodzaju strategii konkurencji częściej wybierają segmenty opierające się na rywalizacji pozacenowej [Ward, Bickford i Keong Leong 1996]. Dodatkowo badania empiryczne wskazują, że występuje dodatni związek pomiędzy stosowaniem strategii koncentracji a wysoką wydajnością działań dotyczących zasięgu, szybkości i intensywności działalności eksportowej [Zucchella i Palamara 2007].

Zaproponowana przez Portera [2001, 2006b] klasyfikacja strategii konkurencji została skrytykowana między innymi przez Koguta [1985, s. 16] za brak wskazania konkretnych rekomendacji dotyczących ich wdrożenia w realnym przedsiębiorstwie. Niemniej jednak pozostaje ona dominującym w literaturze rodzajem klasyfikacji strategii konkurencji, a na przestrzeni lat powstawały jej rozwinięcia. Jednym z nich jest koncepcja zegara strategicznego Bowmana [Bowman i Faulkner

1996], która mimo że stanowi krytykę klasyfikacji Portera [Bowman 2008, s. 2–4], jednocześnie częściowo ją wykorzystuje.

W ujęciu Bowmana konkurencyjne przedsiębiorstwo dostarcza klientom produkt i/lub usługę, które są im potrzebne albo pożądane, w sposób lepszy lub bardziej wydajny, niż robią to konkurenci. Klienci podejmują swoje decyzje na podstawie oceny poziomu wartości oferowanej przez dany produkt i/lub usługę. Wartość ta jest wypadkową stosunku korzyści uzyskiwanych z posiadania i wykorzystywania dobra/usługi oraz ceny. Na tej podstawie, bazując na dwóch zmiennych (oferowanych korzyściach i cenie), Bowman wyznacza osiem możliwych opcji strategii konkurencji:

- 1) strategię *no frills* – niska cena produktów i/lub usług oraz niski poziom oferowanych korzyści; odpowiednią dla segmentów wrażliwych na cenę;
- 2) strategię niskiej ceny – cena niższa od konkurentów oferujących produkty i/lub usługi o zbliżonym poziomie korzyści;
- 3) strategię hybrydową – oferowanie innych od konkurencji, cennych korzyści proponowanych produktów i/lub usług w niższej cenie;
- 4) strategię różnicowania – oferowanie innych od konkurencji, cennych korzyści proponowanych produktów i/lub usług w podobnej lub w nieco wyższej cenie;
- 5) strategię skoncentrowanego różnicowania – oferowanie cennych korzyści proponowanych produktów i/lub usług skierowanych do wybranej grupy docelowej po cenie wyższej niż u konkurencji;
- 6) trzy strategie prowadzące do ostatecznej porażki przedsiębiorstwa – oferowanie korzyści proponowanych produktów i/lub usług porównywalnych do konkurencji, ale w wyższej cenie; oferowanie mniejszych korzyści produktów i/lub usług niż konkurencji, ale w wyższej cenie; oferowanie mniejszych korzyści proponowanych produktów i/lub usług od konkurencji, ale w podobnej cenie.

Koncepcja Bowmana, odnosząc się do oferowanych przez produkt i/lub usługę korzyści oraz ich ceny, również nie pozwala na wskazanie konkretnych rekomendacji dotyczących wdrożenia określonej strategii w realnym przedsiębiorstwie. Stąd też jej wykorzystanie do celów innych niż klasyfikacja lub opis strategii konkurencji przedsiębiorstwa jest dość ograniczone. Ponadto korzystanie z omawianego ujęcia strategii konkurencji jest szczególnie trudne w sytuacji, gdy klienci i/lub producenci nie potrafią zidentyfikować cech determinujących korzyści wynikające z produktów i/lub usług i w związku z tym odpowiedniego poziomu cen. Zgodnie z wynikami badań empirycznych przeprowadzonych w 2004 roku w USA większość amerykańskich klientów nie była w stanie zidentyfikować cech produktów i/lub usług determinujących cenę, którą byli oni w stanie za nie zaoferować. Dodatkowo 50% sprzedawców nie było w stanie wskazać atrybutów oferowanych produktów i/lub usług, które uzasadniałyby ich cenę [D'Aveni 2007, s. 112].

Tabela 4.4. Przegląd badań empirycznych dotyczących strategii konkurencji

Badanie	Analizowane aspekty	Wykorzystane wskaźniki	Operacjonalizacja wskaźników	Narzędzia analityczne
Barrett, Balloun i Weinstein [2000]	Związki pomiędzy przedsiębiorstwem, częścią firmy, strategią konkurencji oraz wynikami przedsiębiorstwa.	Poziom wydatków na promocję, jakość i cena produktów.	Odpowiednio, 5-stopniowa skala pozwalająca na porównanie udziału wydatków na promocję w stosunku do sprzedaży w odniesieniu do konkurentów (1 – dużo niższe, 5 – dużo wyższe), 3-stopniowa skala pozwalająca na porównanie jakości w stosunku do produktów konkurentów (1 – gorsze, 3 – lepsze produkty), stosunek ceny produktów firmy do ceny produktów konkurentów.	Regresja wieloraka
Gorynia [2002]	Zidentyfikowanie luki konkurencyjnej w obszarze konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w związku przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.	15 instrumentów konkurencji: cena, jakość, nowość, kompleksowość oferty, opakowanie, terminowość dostaw, warunki płatności, reklama i promocja sprzedaży, częstotliwość wprowadzania nowych produktów, dogodność dla klienta sieć dystrybucji, zakres usług serwisowych, jakość usług serwisowych, cena usług serwisowych, warunki gwarancji, marka produktu.	7-stopniowa skala oceny pozwalająca na ocenę w stosunku do kluczowego rywala wskazanych w badaniu instrumentów konkurencji (0 – jesteśmy (będziemy) najgorsi, 6 – jesteśmy (będziemy) najlepsi).	Statystyka opisowa

Ilan i Kim [2003]	Związek pomiędzy strategią marketingową a osiąganymi wynikami przedsiębiorstwa.	Produkt: jakość produktu, pozycja unikalności produktu, poziom zaangażowania firmy we wprowadzenie ulepszeń produktów. Cena: poziom cen, sposób wyznaczania cen. Standaryzacja/adaptacja produktów oraz promocja.	5-stopniowa skala pozwalająca na porównanie osiągnięć badanej firmy w porównaniu ze średnim poziomem do produktów konkurencyjnych pochodzących z krajów rozwiniętych (1 gorszy, 5 lepszy od rywali). Poziom cen w porównaniu ze średnim poziomem cen produktów konkurencyjnych pochodzących z krajów rozwiniętych (100%). 7-stopniowa skala, gdzie 1 wyznaczenie cen z uwagi na orientację rynkową, a 7 – wyznaczenie cen z uwagi na koszty. 7-stopniowa skala, gdzie 1 – w pełni dopasowana, 7 – w pełni zestandaryzowana.	Analiza czynnikowa, analiza klastrowa
Schneider i in. [2005]	Związek pomiędzy przywództwem i jakością usług a wynikami jednostek biznesowych.	Jakość usług.	5-stopniowa skala odzwierciedlająca oceny respondentów odnośnie do wskazanych w badaniu instrumentów konkurencyjności (1 niska, 5 wysoka).	Model strukturalny
Perusa-Ortega, Molina-Azorin i Claver-Cortés [2009]	Związki pomiędzy stosowaną strategią konkurencji (strategią przywództwa kosztowego, strategią dyferencjacji oraz strategią hybrydową) a osiąganymi wynikami przedsiębiorstwa.	W odniesieniu do strategii przywództwa kosztowego: minimalizacja kosztów ogólnych, minimalizacja kosztów produkcji, poziom kosztów niższy niż u konkurencji, efekty skali, automatyzacja procesów, poprawa wydajności, poziom cen niższy niż u konkurencji, standardy kosztowe, minimalizacja wydatków na reklamę, centra kosztowe. W odniesieniu do strategii dyferencjacji: intensywna promocja, aktywni sprzedawcy, kampanie reklamowe, wizerunek marki, usługi komplementarne.	7-stopniowa skala pozwalająca na ocenę istotności danej zmiennej dla realizowanej strategii (1 – nie realizujemy tego aspektu w naszej strategii, 7 ten aspekt jest bardzo ważny dla naszej strategii).	Regresja wielomiarowa

Acquaah, Amouko-Gyampah i Jayaram [2011]	Związki pomiędzy strategiami funkcjonalnymi, strategiami konkurencji oraz wynikami osiągniętymi przez przedsiębiorstwa rodzinne i nierodzinne.	W odniesieniu do strategii przywództwa kosztowego: konkurencja cenowa, wydajność w zapewnieniu surowców i półproduktów, obniżanie kosztów produkcji, minimalizacja kosztów operacyjnych. W odniesieniu do strategii dyferencjiacji: reklama, rozwój innowacyjnych technik marketingowych, kontrolowanie kanałów dystrybucji, wykorzystanie wysoko wykwalifikowanych sprzedawców/agentów, obsługa klientów, jakość produktu.	7-stopniowa skala odzwierciedlająca istotność poszczególnych instrumentów w kreowaniu strategii (1 – nieistotny, 7 – bardzo istotny).	Regresja wieloraka
Gorynia, Jankowska [2011]	Analiza potencjalnego wpływu przystąpienia Polski do strefy euro na konkurencyjność i internacjonalizację polskich przedsiębiorstw.	13 możliwych zmian w obszarze strategii konkurencji: strategię wyróżnione ze względu na charakter przewagi konkurencyjnej: przywództwo kosztowe, różnicowanie, charakter relacji z innymi uczestnikami branży; strategię konfrontacji, kooperacji, uniknięcia ich kombinacje.	5-stopniowa skala odzwierciedlająca opinie respondentów na temat możliwych zmian w strategiach konkurencji badanych przedsiębiorstw (1 – „decydowanie nie”; 2 – „raczej nie”; 3 – „trudno powiedzieć”; 4 – „raczej tak”; 5 – „decydowanie tak”).	Statystyka opisowa
Najib, Kiminami [2011]	Związki pomiędzy warunkami otoczenia konkurencyjnego, strategią konkurencji oraz wynikami osiągniętymi przez MSP.	W odniesieniu do strategii przywództwa kosztowego: poziom wydajności operacyjnej, konkurencja cenowa, obniżanie liczby cech produktów, obniżanie kosztów produktów. W odniesieniu do strategii dyferencjiacji: rozwój nowych produktów, świadomość marki, innowacyjność w zakresie metod i technik marketingowych, reklama.	5-stopniowa skala odzwierciedlająca istotność poszczególnych instrumentów w kreowaniu strategii (1 – całkowicie nieistotny, 5 – bardzo ważny).	Równania strukturalne
Qi, Zhao i Sheu [2011]	Związki pomiędzy stosowaną strategią konkurencji, strategią łańcucha dostaw oraz osiągniętymi wynikami przedsiębiorstwa przy uwzględnieniu moderującego wpływu niepewności środowiskowej.	W odniesieniu do strategii dyferencjiacji: oferowanie produktów o unikalnych cechach, oferowanie produktów o wielu cechach, oferowanie produktów z wyzszego segmentu cenowego, reklama, kontrola nad kanałami dystrybucji. W odniesieniu do strategii przywództwa kosztowego: poprawa procesu produkcyjnego i innowacji, efektywność operacyjna, zakupy tanich surowców, poziom cen niższy niż konkurentów, wykorzystywanie efektów skali, zmniejszanie liczby cech produktów, inne sposoby obniżania kosztów produkcji.	7-stopniowa skala pozwalająca na porównanie osiągnięć badanej firmy w stosunku do jej głównych rywali.	ANOVA, analiza klasztrowa, modelowanie strukturalne

Agić, Kurtović i Čičić [2012]	Związki pomiędzy pozycjonowaniem przedsiębiorstwa, instrumentami konkurencyjnymi oraz wynikami firm.	Poziom dyferencjacji produktu, promocja, dystrybucja, cena.	4-stopniowa skala odzwierciedlająca istotność poszczególnych instrumentów w kreowaniu pozycjonowania firmy.	Równania strukturalne
Parnell, Koscoglu i Long [2012]	Związki pomiędzy stosowaną strategią konkurencji oraz osiąganymi wynikami przedsiębiorstwa przy uwzględnieniu wpływu niepewności środowiskowej.	W odniesieniu do strategii przywództwa kosztowego: wydajność w zapewnieniu surowców i półproduktów, znajdowanie sposobów na obniżanie kosztów, poziom wydajności operacyjnej, poziom wykorzystania zdolności produkcyjnych, konkurencja cenowa. W odniesieniu do strategii dyferencjacji: wykorzystywanie nowych metod i technologii do stworzenia lepszego produktu, rozwój nowych produktów, udział nowych produktów wprowadzanych na rynek, liczba nowych produktów oferowanych na rynku, intensywność marketingu i reklam, rozwój i wykorzystanie sprzedawców, silna świadomość marki.	b.d.	ANOVA
Dzikowska [2014]	Analiza wpływu relokacji na konkurencyjność zlokalizowanych w Polsce przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej i odzieżowej.	Unikalność oferty, jakość oferty, cena oferty, elastyczność oferty wobec potrzeb konsumenta, szerokość oferty, częstotliwość wprowadzania nowej oferty, warunki płatności, dostępność oferty (czas i miejsce), marka, wizerunek, reklama, warunki i długość gwarancji, szerokość, jakość i cena usług posprzedażowych.	5-stopniowa skala pozwalająca na ocenę poszczególnych instrumentów konkurencyjności w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorszy od konkurentów, 5 – dużo lepszy od konkurentów).	Regresja wieloraka

b.d. – brak danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań literaturowych.

Dążąc do realizacji własnych celów przedsiębiorstwa za pomocą strategii konkurencji, próbują przedstawić oferty korzystniejsze od propozycji konkurentów pod względem ceny, jakości lub innych cech wpływających na decyzję o zawarciu transakcji. Owe świadomie kreowane cechy (narzędzia i sposoby) wpływające na tę decyzję to instrumenty konkurowania [Godziszewski 1999, s. 121; Haffer 2003, s. 169]. Wśród instrumentów konkurowania wymienia się między innymi [Stankiewicz 2005, 244–245]: cenę produktów i/lub usług, jakość produktów i/lub usług, odmienność innych cech oferty na tle konkurencji, elastyczność dostosowywania oferty do potrzeb odbiorców, szerokość asortymentu, częstotliwość wprowadzania nowych produktów i/lub usług, dogodność dostępu do produktów i/lub usług (czas i miejsce), warunki płatności, markę, wizerunek przedsiębiorstwa, reklamę, promocję sprzedaży, warunki i okres gwarancji, zakres oraz jakość i ceny usług posprzedażnych. Wymienione powyżej instrumenty konkurowania mogą być oceniane w zakresie ich atrakcyjności w porównaniu z działaniami realizowanymi przez rywali analizowanego przedsiębiorstwa (zobacz np. Gorynia [2002]) lub w odniesieniu do istotności sposobów kształtowania strategii konkurencji w ramach poszczególnych instrumentów (zobacz np. Dess i Davis [1984]; Nayyar [1993]; Kotha i Vadlamani [1995]; Ward i Duray [2000]). O ile pierwsze rozwiązanie jest najczęściej stosowane w ramach badań dotyczących szeroko rozumianej konkurencyjności przedsiębiorstw w ogóle, o tyle drugie najczęściej występuje w studiach analizujących dopasowanie danego rodzaju strategii konkurencji do warunków środowiskowych i osiąganych przez przedsiębiorstwo wyników. W tabeli 4.4. przedstawiono przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących zagadnień związanych ze strategią konkurencji przedsiębiorstwa.

4.2.3. Pozycja konkurencyjna⁶

Zdaniem Simmondsa [1986, s. 16] pozycja konkurencyjna firmy w danej branży to jej siła w odniesieniu do jej bezpośrednich konkurentów. Siła ta determinuje poziom zysków lub strat osiąganych przez dane przedsiębiorstwo w przyszłości. A zatem stanowi jednocześnie wynik oceny przez rynek (w szczególności przez klientów) produktów i/lub usług oferowanych przez przedsiębiorstwo [Grabowski 1994, s. 180]. W ujęciu Portera pozycja konkurencyjna odzwierciedla nieustającą walkę pomiędzy konkurentami, ma dynamiczny charakter i może być kształtowana przez firmę, np. poprzez dokonanie wyboru strategii konkurencyjnej [Porter 2006b, s. 28]. Jej zajęcie wymaga podjęcia określonych działań i decyzji zarówno na poziomie strategicznym, jak i operacyjnym.

⁶ W podrozdziale wykorzystano fragmenty opracowania Dzikowska [2012].

Stankiewicz [2005, s. 89] definiuje pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa jako rezultat konkurowania – osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania w danym sektorze, rozpatrywany na tle wyników osiąganych przez konkurentów. Do definicji tej należy dodać, że pozycja konkurencyjna jest dana w konkretnym momencie, jest bowiem zmienna w czasie – może być poprawiana, utrzymywana lub pogarszana. Z kolei zdaniem Flaka i Głoda [2009, s. 75] pozycja konkurencyjna to syntetyczne wyniki rynkowe i ekonomiczne przedsiębiorstwa wynikające ze stopnia wykorzystania możliwości przedsiębiorstwa do konkurowania obecnie i w przeszłości.

Wspólne cechy wymienionych powyżej definicji to relatywny i ewaluacyjny charakter opisywanego pojęcia względem konkurentów oraz jego zmienność w czasie. Ponadto w literaturze przedmiotu można spotkać się z publikacjami, w których badacze posługują się pojęciem pozycji konkurencyjnej w sposób intuicyjny, bez określania jego konkretnego znaczenia⁷ lub zamiennie z pojęciem potencjału strategicznego i strategii konkurencji⁸.

Termin pozycja konkurencyjna jest bardzo często łączony z pojęciem przewagi konkurencyjnej. Każde przedsiębiorstwo zajmuje pewną pozycję konkurencyjną na rynku. Może być ona korzystna lub niekorzystna. Zajmowanie korzystnej pozycji konkurencyjnej oznacza posiadanie przewagi konkurencyjnej nad porównywanym rywalem/rywalami. Dlatego też, mimo że każde przedsiębiorstwo zajmuje pewną pozycję konkurencyjną na rynku, to nie każde przedsiębiorstwo posiada przewagę konkurencyjną. Zajęcie korzystnej pozycji konkurencyjnej na rynku jest równoznaczne ze zdobyciem przewagi konkurencyjnej i jest wskazywane jako przyczyna sukcesów przedsiębiorstw na rynku. Ponieważ osiągnięcie jak najlepszej pozycji konkurencyjnej wydaje się najważniejszym celem większości przedsiębiorstw, zdobycie przewagi konkurencyjnej może być również celem, do którego zmierzają wszyscy przedsiębiorcy. Niemniej jednak niewątpliwie nie wszystkie podmioty gospodarcze działające na rynku w krótkim okresie zdobywają przewagę konkurencyjną.

Zmiany osiąganą przez przedsiębiorstwo pozycji konkurencyjnej obrazują, czy na przestrzeni czasu firma polepszyła, czy pogorszyła swoją sytuację względem rywali. Zmiany te znajdują odzwierciedlenie w poziomie wyznaczników pozycji konkurencyjnej. Wyznaczniki pozycji konkurencyjnej mogą być zaklasyfikowane do trzech podstawowych grup: wyniki finansowe (np. zyski, stopa zwrotu z aktywów, stopa zwrotu z inwestycji itd.), wyniki rynkowe (np. zyski, udziały w rynku itd.) oraz wyniki akcjonariuszy (np. całkowita stopa zwrotu akcjonariuszy, ekonomiczna wartość dodana itd.) [Richard i in. 2009]. Dodatkowo wskazane

⁷ Zobacz np.: Moutinho i Brownlie [1994], McCarthy i Norris [1999], Yadegarfarid i Łodmira [2010].

⁸ Zobacz np.: Attia i Hooley [2007].

powyżej wyznaczniki mogą być wyrażone w ujęciu obiektywnym (wartości nominalne) lub subiektywnym (oceny respondentów na skali porządkowej). Pierwsze rozwiązanie wiąże się z trudnościami dotyczącymi dostępności danych i porównywalności wyników w ramach przedsiębiorstw działających w różnych branżach⁹. Z kolei drugie rozwiązanie zwiększa prawdopodobieństwo wystąpienia zniekształceń pomiaru faktycznie osiągniętych wyników z uwagi na niedoskonałości ludzkiego postrzegania zjawisk [Gilovich, Griffin i Kahneman 2002].

O ile ocena zmian wyznaczników pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest relatywnie prosta i jednoznaczna, o tyle zmiany samej pozycji konkurencyjnej nie zawsze są łatwe do zauważenia. Dlatego też uwzględnienie dynamiki zmian wyznaczników pozwala na obserwacje zmian pozycji konkurencyjnej w czasie. W odniesieniu do zagadnienia pomiaru pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa z perspektywy jej wyznaczników w literaturze przedmiotu dominują trzy podejścia [Richard i in. 2009]:

- 1) badanie pojedynczego wskaźnika¹⁰,
- 2) badanie kilku wskaźników, ale uwzględnienie ich jako osobnych zmiennych zależnych dla tego samego modelu¹¹,
- 3) badanie kilku wskaźników i ich agregacja w jedną zmienną¹².

W tabeli 4.5. przedstawiono przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących zagadnień związanych z osiąganą przez przedsiębiorstwa pozycją konkurencyjną. Prezentowane zestawienie z pewnością nie wyczerpuje omawianego zagadnienia, niemniej jednak sygnalizuje, jak dużo uwagi jest poświęcane szeroko rozumianym ekonomicznym wynikom działalności przedsiębiorstw. Wśród przytoczonych badań wyróżnić można dwa obszary, które łączone są z zagadnieniem pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Są to zewnętrzne czynniki środowiskowe (branżowe i makroekonomiczne) oraz wewnętrzne uwarunkowania przedsiębiorstw bądź jednostek biznesowych. Zarówno z perspektywy realizacji celów poznawczych, jak i praktycznych szczególnie istotne są opracowania, w których analizowane są oba te zagadnienia¹³. Tak holistyczne podejście pozwala na możliwie wiarygodne odwzorowanie złożonych warunków rzeczywistości gospodarczej.

⁹ Porównywanie wyników nominalnych przedsiębiorstw działających w różnych branżach może nie pozwalać na uwzględnienie relatywnej atrakcyjności branż oraz faz cykli życia, w których się znajdują. Tymczasem w literaturze przedmiotu podkreślane jest stanowisko, że wyniki osiągnięte przez podmioty gospodarcze są uzależnione od warunków panujących w branży. Zobacz np.: Schmalensee [1985]; Rumelt [1991]; Hawawini i in. [2003].

¹⁰ Zobacz np.: Hawawini i in. [2003]; Spanos, Zaralis i Lioukas [2004].

¹¹ Zobacz np.: Contractor, Kundu i Hsu [2003]; Baum i Wally [2003]; Acquah, Amoako-Gyampah i Jayaram [2011].

¹² Zobacz np.: Goerzin i Beamish [2003]; Agić, Kurtović i Čičić [2012]; Dzikowska [2015].

¹³ Zobacz np.: Baum i Wally [2003]; Goerzin i Beamish [2003]; Hawawini i in. [2003]; Spanos, Zaralis i Lioukas [2004]; Najib, Kiminami [2011]; Gorynia, Jankowska [2011].

Tabela 4.5. Przegląd badań empirycznych dotyczących pozycji konkurencyjnej

Badanie	Analizowane aspekty	Wykorzystane wskaźniki	Operacjonalizacja wskaźników	Narzędzia analityczne
Barrett, Balloun, Weinstein [2000]	Związki pomiędzy przedsiębiorczością firmy, strategią konkurencji oraz wynikami przedsiębiorstwa.	Całściowa ocena wyników. Całściowa ocena wyników w porównaniu z konkurentami.	7-stopniowa skala reprezentująca odpowiednio: 1 – bardzo złe, 7 – bardzo dobre; 1 – dużo gorsza, 7 – dużo lepsza.	Regresja wieloraka
Gorynia [2002]	Zidentyfikowanie luki konkurencyjnej w obszarze pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.	Udział w rynku ocenianej firmy. Sytuację finansową ocenianej firmy.	7-stopniowa skala oceny odzwierciedlająca stanowisko respondentów odnośnie do wskazanym w badaniu miar pozycji konkurencyjnej (0 – jesteśmy (będziemy) najgorszy, 6 – jesteśmy (będziemy) najlepszy).	Statystyka opisowa
Ilan, Kim [2003]	Związek pomiędzy strategią marketingową a osiąganymi wynikami przedsiębiorstwa.	Zyskowność. Wzrost sprzedaży. Wyniki w ogóle. Udziały w rynku.	5-stopniowa skala reprezentująca odpowiednio: 1 – bardzo niska, 5 – bardzo wysoka; 1>15%; 2>5% i <14%; 3<4% i >4%; 4≤ 5% i ≥ 14%; 5≤ 15%; 1 – bardzo słabe, 5 – bardzo dobre; 1<1%; 2> 1% i <2%; 3>2% i <5%; 4>5% i <10%; 5>10%.	Analiza czynnikowa, analiza klastrowa
Hawawini i in. [2003]	Wpływ czynników wewnętrznych i zewnętrznych i branżowych na wyniki osiągane przez przedsiębiorstwa działające w różnych branżach.	Zysk ekonomiczny (<i>economic profit</i>), ogólna wartość rynkowa (<i>total market value</i>)*.	Dane nominalne	ANOVA
Contractor, Kundu i Hsu [2003]	Związek pomiędzy poziomem umiędzynarodowienia a wynikami osiąganymi przez przedsiębiorstwa działające w wybranych branżach usługowych.	Stopa zwrotu ze sprzedaży, stopa zwrotu z aktywów.	Dane nominalne	Regresja wieloraka

Goerzin i Beamish [2003]	Związki pomiędzy dywersją zasobów przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych, zróżnicowaniem środowiskowym, rynków zagranicznych oraz wynikami osiąganymi przez przedsiębiorstwa.	Wskaźnik alfy Jensena, wskaźnik Sharpe'a, wskaźnik ceny rynkowej do wartości księgowej.	Dane nominalne	Model strukturalny
Baum i Wally [2003]	Związki pomiędzy szybkością podejmowania decyzji strategicznych, czynnikami środowiskowymi i organizacyjnymi a osiąganymi wynikami przedsiębiorstwa.	Wzrost sprzedaży. Wzrost zatrudnienia Zyskowność.	% wzrost sprzedaży. % wzrost zatrudnienia. Zysk netto wyrażony jako % wartości aktywów	Model strukturalny
Spanos, Zaralis i Loukas [2004]	Analiza wpływu czynników wewnętrznych i branżowych na wyniki osiągane przez przedsiębiorstwa działające w różnych branżach.	Zyskowność.	Wskaźnik (<i>price-cost margin</i>) obliczony na podstawie wzoru: wartość dodana – płace / wartość sprzedaży.	Regresja wieloraka
George [2005]	Związek pomiędzy posiadaniem wolnych zasobów a wynikami prywatnych przedsiębiorstw.	Zysk brutto (przychody – koszty sprzedanych towarów).	Dane nominalne	Regresja wieloraka
Schneider i in. [2005]	Związek pomiędzy przywództwem i jakością usług a wynikami jednostek biznesowych.	Średnia sprzedaż kwartalna na pracownika.	Dane nominalne	Model strukturalny
Tanriverdi i Venkatraman [2005]	Związek pomiędzy łączeniem i komplementarnością wiedzy jednostek biznesowych i wynikami grup kapitałowych	Stopa zwrotu z aktywów, stopa zwrotu z kapitału, wskaźnik q Iobua.	Dane nominalne	Model strukturalny
Collins i Smith [2006]	Związek pomiędzy praktykami HR oraz klimatem społecznym a kreacją wiedzy i wynikami przedsiębiorstw.	Udział przychodów ze sprzedaży nowych produktów w przychodach w ogóle, roczne tempo wzrostu sprzedaży.	Dane nominalne	Regresja wieloraka
Kacmar i in. [2006]	Wpływ rotacji pracowników na wyniki jednostki biznesowej.	Przychody, zyski.	Dane nominalne	Model strukturalny

Pertusa-Ortega, Molina-Azorin i Claver-Cortés [2009]	Związki pomiędzy stosowaną strategią konkurencji (strategią przywództwa kosztowego, strategią dyferencjacji oraz strategią hybrydową) a osiąganymi wynikami przedsiębiorstwa.	Wzrost sprzedaży, wzrost zatrudnienia, wzrost udziałów w rynku, ryzyko przed opodatkowaniem, przepływy pieniężne, stopa zwrotu z inwestycji.	7-stopniowa skala pozwalająca na ocenę w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorsze od konkurentów, 7 – dużo lepsze od konkurentów).	Regresja wieloraka
Acquaah, Amoako-Gyampah i Jayaram [2011]	Związki pomiędzy strategiami funkcjonalnymi, strategiami konkurencji oraz wynikami osiąganymi przez przedsiębiorstwa rodzinne i nie rodzinne.	Wzrost sprzedaży, ryzykowność.	7-stopniowa skala pozwalająca na ocenę w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorsze od konkurentów, 7 – dużo lepsze od konkurentów).	Regresja wieloraka
Colman, Devinney i Midgley [2011]	Wpływ systemu zarządzania klientami (<i>customer relationship management</i> , CRM) na wyniki przedsiębiorstwa.	Stopa zwrotu z inwestycji (po opodatkowaniu), skuteczność w generowaniu przychodów z nowych produktów, redukcja kosztów transakcyjnych z klientami, poziom powtarzalności transakcji / wartościawymi klientami.	7-stopniowa skala pozwalająca na ocenę wskaźników pozycji konkurencyjnej z ostatnich trzech lat w porównaniu z przedsiębiorstwem wiodącym w branży (1 – dużo gorsze, 7 – dużo lepsze).	Równania strukturalne
Gorynia, Jankowska [2011]	Analiza potencjalnego wpływu przystąpienia Polski do strefy euro na konkurencyjność i internacjonalizację polskich przedsiębiorstw.	Udział w rynku. Rentowność sprzedaży	5-stopniowa skala pozwalająca na ocenę w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorsze od konkurentów, 5 – dużo lepsze od konkurentów).	Statystyka opisowa
Najib, Kimminni [2011]	Związki pomiędzy warunkami otoczenia konkurencyjnego, strategią konkurencji oraz wynikami osiąganymi przez MSP.	Sprzedaż, ryzykowność, udziały w rynku, satysfakcja klientów.	5-stopniowa skala pozwalająca na ocenę w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorsze od konkurentów, 5 – dużo lepsze od konkurentów).	Równania strukturalne.
Qi, Zhao i Sheu [2011]	Związki pomiędzy stosowaną strategią konkurencji, strategią łańcucha dostaw oraz osiąganymi wynikami przedsiębiorstwa przy uwzględnieniu moderującego wpływu niepewności środowiskowej.	Stopa zwrotu z inwestycji, stopa zwrotu z aktywów, udziały w rynku, wzrost stopy zwrotu z inwestycji, wzrost stopy zwrotu z aktywów, wzrost udziałów w rynku.	7-stopniowa skala pozwalająca na ocenę w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorsze od konkurentów, 7 – dużo lepsze od konkurentów).	ANOVA, analiza klastrowa, modelowanie strukturalne

Agić, Kurtović i Čičić [2012]	Związki pomiędzy pozycjonowaniem przedsiębiorstwa, instrumentami konkurencyjnymi oraz wynikami firm.	Zyski, sprzedaż, stopa zwrotu z inwestycji, udziały w rynku.	7-stopniowa skala pozwalająca na ocenę w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorsze od konkurentów, 7 – dużo lepsze od konkurentów).	Równania strukturalne
Jankowska [2012]	Oddziaływanie kooperacji na konkurencyjność, innowacyjność oraz internacjonalizację przedsiębiorstw.	Udział w rynku. Rentowność sprzedaży.	5-stopniowa skala oceny odzwierciedlająca opinie respondentów (1 – zdecydowanie się nie zgadzam, 5 – zdecydowanie się zgadzam).	Statystyka opisowa
Parnell i in. [2012]	Związki pomiędzy stosowaną strategią konkurencji oraz osiąganymi wynikami przedsiębiorstwa przy uwzględnieniu wpływu niepewności środowiskowej.	Wzrost sprzedaży, wzrost zysków przed opodatkowaniem, udziały w rynku, stopa zwrotu z aktywów, stopa zwrotu z kapitału własnego, stopa zwrotu ze sprzedaży, ogólne wyniki i sukcesy przedsiębiorstwa, pozycja konkurencyjna.	b.d.	ANOVA
Dziukowska [2014]	Determinanty pozycji konkurencyjnej zlokalizowanych w Polsce przedsiębiorstw podejmujących relokacje.	Udziały w rynku, dynamika sprzedaży, stopa zwrotu z aktywów.	5-stopniowa skala pozwalająca na ocenę w porównaniu z głównymi konkurentami (1 – dużo gorsze od konkurentów, 5 – dużo lepsze od konkurentów).	Regresja wieloraka

* Pierwszy ze wskaźników uwzględnia koszty kapitałowe oraz różnice w systemach sprawozdawczości rachunkowej. Drugi ze wskaźników nazywany jest również rynkową wartością dodaną (*market value added*).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań literaturowych.

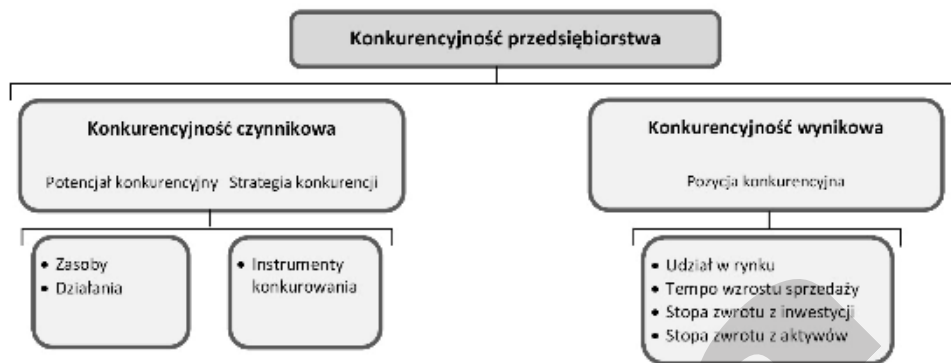
4.2.4. Relacje pomiędzy wymiarami konkurencyjności¹⁴

Jak wspomniano wcześniej, w niniejszym opracowaniu przyjmuje się, że konkurencyjność przedsiębiorstwa podlega dekompozycji na wymiary obejmujące potencjał konkurencyjny, strategię konkurencji oraz pozycję konkurencyjną. Stąd też dotyczy środków wykorzystanych do osiągnięcia określonych rezultatów, jak również samych wyników. To założenie pozostaje w zgodzie ze stanowiskiem prezentowanym przez Buckleya i in. [1988], że konkurencyjność obejmuje zarówno cele, jak i środki wykorzystane do ich realizacji¹⁵. W odniesieniu do wyników osiąganych przez firmę mowa o konkurencyjności wynikowej [Andreosso-O'Callaghan, Jacobson 1996; Hitchens i in. 2003], która może być również utożsamiana z pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa¹⁶. Z kolei środki wykorzystywane do osiągnięcia tych wyników nazywane są konkurencyjnością czynnikową [Andreosso-O'Callaghan, Jacobson 1996; Hitchens i in. 2003], która obejmuje strategię konkurencji oraz potencjał konkurencyjny. Podczas gdy potencjał konkurencyjny może być rozumiany jako zasoby i/lub działania wykorzystywane do kreowania konkurencyjności przedsiębiorstwa, strategia konkurencji może być postrzegana jako szeroko rozumiana deklaracja dotycząca realizowanego sposobu rywalizacji, celów firmy i sposobów ich osiągania. Jednocześnie dekonstrukcja konkurencyjności przedsiębiorstwa na tak rozumiane wymiary nadal nie pozwala na ich pomiar. Dlatego też konieczna jest operacjonalizacja zmiennych za pomocą wskaźników zmiennych. Jak wynika z argumentacji przedstawionej w podrozdziale 4.2.1., jako wyznaczniki potencjału konkurencyjnego można wykorzystać zarówno działania [Porter 1985], jak i zasoby przedsiębiorstwa [Wernerfelt 1984, 1995; Prahalad, Hamel 1990; Barney 1991, 2002; Barney, Clark 2009]. Z kolei jako wskaźniki strategii konkurencji można zastosować instrumenty konkurencji obejmujące przykładowo: cenę, jakość, elastyczność oferty, markę, promocję, warunki płatności itd. Jednocześnie wyznacznikami pozycji konkurencyjnej są np. udział w rynku, stopa zwrotu z aktywów, stopa zwrotu ze sprzedaży, tempo wzrostu sprzedaży itd. [Kotabe i in. 1998]. Łatwo zauważyć, że przyjmując taką perspektywę badawczą, wymiary konkurencyjności są ze sobą powiązane. Pozycja konkurencyjna jest wynikiem osiągniętym dzięki wykorzystaniu potencjału konkurencyjnego zgodnie ze schematem ustalonym w ramach strategii konkurencji uwzględniającej warunki otoczenia firmy. Stąd też w najbardziej ogólnym ujęciu można przyjąć, że konkurencyjność czynnikowa wpływa na konkurencyjność wynikową. Opisane powyżej relacje zostały przedstawione na rysunku 4.2.

¹⁴ W podrozdziale wykorzystano fragmenty artykułu Dzikowska [2014].

¹⁵ Zobacz również: Andreosso-O'Callaghan i Jacobson [1996]; Gorynia [2002]; Hitchens i in. [2003].

¹⁶ O konkurencyjności czynnikowej oraz wynikowej w odniesieniu do gospodarek krajów pisali m.in.: Bieńkowski [1993], Misala i Ślusarczyk [1999] oraz Bossak [2001].

Rysunek 4.2. Koncepcja konkurencyjności przedsiębiorstwa

Źródło: Dzikowska [2014].

4.3. Konkurencyjność międzynarodowa

Zagadnienie konkurencyjności międzynarodowej jest bardzo szerokie i wieloaspektowe. Punktem wyjścia w dyskusji nad jej istotną może być stwierdzenie, że przeobrażenia zachodzące w gospodarce światowej zmieniły wymiar walki konkurencyjnej na rynkach gospodarek narodowych. Liberalizacja sprawiła, że rywalizacja odbywa się nie tylko wyłącznie pomiędzy podmiotami pochodzącymi z tych samych krajów, ale również, a coraz częściej przede wszystkim, między podmiotami zagranicznymi. Dlatego też konkurencja nabiera wymiaru międzynarodowego. Zasadniczym przejawem dokonujących się w skali poszczególnych rynków narodowych potyczek konkurencyjnych, które zasługują na miano międzynarodowych, są wejścia na te rynki inwestorów zagranicznych, w szczególności podmiotów podejmujących zagraniczne inwestycje bezpośrednie. „Umiedzynarodowienie” rywalizacji w skali poszczególnych rynków lokalnych jest determinowane m.in. przez to, na ile warunki panujące na tych rynkach korespondują z motywami ekspansji zagranicznej inwestorów. Przywołując dunningowski [Dunning 1993] zestaw motywów ekspansji zagranicznej inwestorów (pozyskanie zasobów, zdobycie chłonnych rynków, poprawa efektywności czy pozyskanie zasobów strategicznych), można stwierdzić, że w zależności od tego, na ile uwarunkowania na rynkach lokalnych (przewagi charakterystyczne dla danego kraju) korespondują z motywami ekspansji, natężenie konkurencji na danym rynku lokalnym będzie mniej lub bardziej międzynarodowe. To z kolei implikuje, na ile można mówić o konkurencyjności międzynarodowej firm funkcjonujących na danym rynku.

Poza przewagami charakterystycznymi dla danego rynku narodowego i motywami ekspansji zagranicznej można jeszcze wskazać trzeci zestaw czynników,

które są istotne, gdy poszukujemy odpowiedzi na pytanie, czy konkurencja na danym rynku będzie stawiała się jeszcze bardziej międzynarodowa – są to przewagi specyficzne dla danej firmy zdecydowanej na ekspansję. Pokazuje to Alan Rugman [2010, s. 8] w macierzy, której wymiary stanowią odpowiednio przewagi specyficzne dla danego kraju i przewagi charakterystyczne dla danej firmy (rysunek 4.3.). Rugman w wersji podstawowej macierzy wskazywał na przewagi charakterystyczne dla kraju pochodzenia inwestora (*home country*) [1996], jednakże wymiar tej macierzy w postaci przewag charakterystycznych dla danego rynku może być także odnoszony do krajów goszczących inwestycje. Macierz przewag rynkowo-korporacyjnych pokazuje, że rynki narodowe posiadające liczne i duże przewagi w porównaniu z innymi rynkami będą przyciągały zagranicznych inwestorów. Tym samym można stwierdzić, że będą cechowały się one międzynarodowym charakterem rywalizacji w poszczególnych branżach. A więc w odniesieniu do konkurencyjności podmiotów aktywnych na takich rynkach (nawet w wypadku firm, które nie wychodzą poza swój rynek macierzysty) będzie uzasadnione posługiwanie się określeniem konkurencyjności międzynarodowej.

Rysunek 4.3. Macierz przewag rynkowo-korporacyjnych

		Przewagi specyficzne dla danej firmy	
		małe	duże
Przewagi specyficzne dla danego kraju	duże	ZIB motywowane poszukiwaniem prostych zasobów; chłonnego rynku; poprawą efektywności	ZIB motywowane poszukiwaniem strategicznych zasobów
	małe	Brak ZIB	Brak ZIB

Źródło: opracowanie na podstawie: Rugman [2010, s. 7].

Konkurencyjność międzynarodowa może być postrzegana jako problem charakterystyczny dla rynków branżowych w skali poszczególnych krajów, ale także jako fenomen poszczególnych rynków branżowych w skali gospodarki światowej. Próbując diagnozować poziom konkurencyjności międzynarodowej przedsiębiorstwa, można w związku z powyższym dokonywać porównań między przedsiębiorstwami z tej samej branży, działającymi na danym rynku lokalnym, z których jedno posiada pochodzenie zagraniczne. Można także dokonywać porównań między przedsiębiorstwami z tej samej branży, pochodzącymi z różnych krajów, przyjmując, że pole rywalizacji nie zostaje ograniczone do jednego rynku narodowego, ale jest nim rynek światowy. Delimitacja w wymiarze przestrzennym obszaru konkurowania, co wiąże się z obszarem kształtowania konkurencyjności

międzynarodowej przedsiębiorstw, jest zdeterminowana przez charakter strategii konkurencyjnej poszczególnych firm – może ona mieć charakter wielonarodowy (multilokalny) lub globalny. W pierwszym przypadku mówimy o oddzielnym konkurowaniu na każdym rynku narodowym, a w drugim o zintegrowanym podejściu w skali świata. W obu przypadkach przedsiębiorstwa uczestniczą w międzynarodowej grze konkurencyjnej, co oznacza, że adekwatne jest posługiwanie się pojęciem konkurencyjności międzynarodowej. Różnica sprowadza się do wyboru punktu odniesienia w procesie oceny konkurencyjności międzynarodowej – firma porównuje swój potencjał i pozycję z innym graczem z tego samego rynku narodowego lub z rywalem, którego pole działania zostało nakreślone ponad granicami rynków narodowych. Dla zachowania się przedsiębiorstwa w procesie rywalizacji (wyboru między multilokalną a globalną strategią konkurencyjną) ma znaczenie podatność danej branży na globalizację. Zwraca na to uwagę Yip [1996], wskazując w swoim modelu czynniki, które determinują, na ile branża nabiera charakteru globalnego.

Poczynione ustalenia w zakresie koncepcji konkurencyjności międzynarodowej przyjmują perspektywę przedsiębiorstwa podejmującego ekspansję. W centrum uwagi znajduje się mikrokonkurencyjność międzynarodowa. Firma, która dokonuje ekspansji zagranicznej, staje przed wyzwaniem kształtowania własnej konkurencyjności w wymiarze międzynarodowym. Takie przedsiębiorstwo może w myśl typologii strategii internacjonalizacji Bartletta i Ghoshala wdrażać model międzynarodowy, wielonarodowy, transnarodowy albo globalny. Przyjmując takie rozróżnienie, możemy stwierdzić, że w odniesieniu do przedsiębiorstwa, które się aktywnie umiędzynarodawia, można wskazać na różnice pomiędzy konkurencyjnością w wymiarze międzynarodowym, wielonarodowym, transnarodowym czy globalnym. W zależności od wybranej przez korporację orientacji strategicznej mogą wystąpić różnice w zakresie obszaru konkurowania, stosowanych instrumentów konkurowania i stopnia ich koordynacji w skali obsługiwanych rynków geograficznych. Podane trzy aspekty wpisują się w jeden z wymiarów konkurencyjności – w strategię konkurowania filii zagranicznych. Rozkład udziałów rynkowych w przekroju obsługiwanych rynków przez poszczególne filie nawiązuje do pozycji konkurencyjnej. Natomiast sposób podejmowania decyzji operacyjnych i strategicznych przez centralę i następnie filie zagraniczne wiąże się z poziomem autonomii poszczególnych filii zagranicznych w procesie kształtowania własnej konkurencyjności. Wreszcie znaczenie zasobów zakorzenionych w całej strukturze korporacyjnej dla budowania własnej konkurencyjności przez filie odnosi się przede wszystkim do potencjału konkurencyjnego poszczególnych jednostek w strukturze korporacyjnej. W sposób syntetyczny ustalenia obrazujące korespondencję pomiędzy wybraną orientacją strategiczną w procesie internacjonalizacji a wymiarami konkurencyjności i obszarem konkurowania zaprezentowano w tabeli 4.6.

Tabela 4.6. Konkurencyjność a typ strategii internacjonalizacji według Bartletta i Ghoshala

Kryterium porównań	Konkretność w wymiarze międzynarodowym	Konkretność w wymiarze międzynarodowym	Konkretność w wymiarze globalnym	Konkretność w wymiarze transnarodowym
Obszar konkurencyjności	Ograniczony do konkretnych rynków zagranicznych	Rynek światowy		
Instrumenty konkurencyjności – strategia konkurencyjności	Ograniczone oferty generowane przez filie/ulokowane w krajach sprzedawcy	Oferowane do oczekiwania rynków lokalnych, generowane przez filie/ulokowane w krajach sprzedawcy	Oferowane do oczekiwania rynków lokalnych, generowane w /zagranicznych filiach	
	Skoordynowane posunięcia konkurencyjne	Niezależne posunięcia konkurencyjne	Skoordynowane posunięcia konkurencyjne	Skoordynowane posunięcia w ograniczonym wymiarze
Rozkład udziałów rynkowych pozycja konkurencyjna	Nierównomierny rozkład udziałów rynkowych w skali obsługiwanych rynków		Dążenie do równomiernego rozkładu udziałów rynkowych w skali obsługiwanych rynków	
Zasoby zakorzenione w strukturze korporacyjnej – potencjał konkurencyjny	Wykorzystywanie wyników badań i kompetencji korporacji macierzystych transferowanych do filii zagranicznych	Korzystanie przez rywali ze źródeł zasobów skoncentrowanych w wybranych krajach		Wykorzystywanie kluczowych kompetencji tworzonych drogą transferu wiedzy i umiejętności między centralami i wszystkimi filiami zagranicznymi
Stopień centralizacji decyzji – autonomia w zakresie budowania konkurencyjności	Mała autonomia w odniesieniu do decyzji operacyjnych i strategicznych	Duża autonomia w zakresie decyzji operacyjnych i strategicznych	Mała autonomia w odniesieniu do decyzji operacyjnych i strategicznych	Mała autonomia w odniesieniu do decyzji operacyjnych i strategicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Haffer [2006, s. 47] oraz Wach [2015, s. 112].

Podsumowanie

Konkurencyjność przedsiębiorstwa jest zagadnieniem szczególnie często definiowanym, omawianym i wykorzystywanym. Koncentracja uwagi przedsiębiorców, badaczy i polityków na tym aspekcie funkcjonowania podmiotów gospodarczych jest zrozumiała z dwóch powodów. Po pierwsze, w długim okresie przetrwanie firm na rynku wiąże się z koniecznością zapewnienia przynajmniej minimalnego poziomu¹⁷ ich konkurencyjności. Po drugie, im bardziej konkurencyjne okaże się przedsiębiorstwo, tym większych korzyści mogą się spodziewać jego interesariusze, w szczególności udziałowcy, pracownicy oraz rządy, do których spływać będą należności podatkowe. W powyższym rozdziale przedstawiono część z dostępnych w literaturze definicji. Można w nich znaleźć pewne wspólne obszary, mianowicie wielowymiarowość oraz relatywny charakter. W dalszej części opracowania konkurencyjność przedsiębiorstwa będzie rozumiana jako dwa wymiary obejmujące konkurencyjność wynikową oraz konkurencyjność czynnikową, przy czym konkurencyjność czynnikowa obejmuje potencjał konkurencyjny oraz strategię konkurencji.

¹⁷ Jako minimalny poziom konkurencyjności rozumiane jest nieosiągnięcie strat przez firmę.

5

Globalny kryzys gospodarczy pierwszej dekady XXI wieku

Niniejszy rozdział odnosi się bezpośrednio do zjawiska globalnego kryzysu gospodarczego, który można było zaobserwować w drugiej połowie pierwszej dekady XXI wieku. W związku z tym stanowi on łącznik wobec tematyki przedstawianej w rozdziałach 1.–3. oraz problematyki badawczej podejmowanej w części empirycznej monografii z rozdziałów 6.–7. i 9.–11. Realizowanym tutaj celem jest określenie okresu występowania globalnego kryzysu gospodarczego, jego genezy oraz zasygnalizowanie różnorodności podejść stosowanych w zakresie analizy tego zjawiska. W rozdziale na podstawie wybranych wskaźników ekonomicznych określono ramy czasowe występowania globalnego kryzysu ekonomicznego z uwzględnieniem gospodarki światowej oraz Unii Europejskiej. Następnie krótko przedstawiono genezę globalnego kryzysu ekonomicznego oraz dokonano przeglądu wybranych badań empirycznych dotyczących mikroekonomicznych przejawów globalnego kryzysu ekonomicznego.

5.1. Ramy czasowe globalnego kryzysu ekonomicznego

Rozpoczęte w końcu pierwszej dekady XXI wieku gwałtowne pogorszenie światowej koniunktury gospodarczej przyciągnęło uwagę polityków, ekonomistów i opinii publicznej. W rezultacie w ostatnim czasie powstało wiele opracowań dotyczących globalnego kryzysu finansowego i ekonomicznego, a w szczególności przyczyn ich powstania (zobacz np.: Allen i Carletti [2010]; Merrouche i Nier [2010]; Szyszka [2011]), wpływu na gospodarki narodowe (zobacz np.:

Ngowi [2010]; Meyn i Kennan [2009]; Yilmaz [2013]) oraz konsekwencji wystąpienia (Allen i Carletti [2010]; Claessens, Kose i Terrones [2010]). Z uwagi na przyjętą w niniejszym opracowaniu definicję kryzysu gospodarczego¹ uzasadnione jest określenie ram czasowych, dla których można mówić o wystąpieniu omawianego zjawiska. W tabeli 5.1. przedstawiono wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej gospodarki światowej oraz Unii Europejskiej w latach 2000–2012. W zestawieniu ujęto zarówno dane nominalne, jak i dynamikę ich zmian w podanym przedziale czasu.

O ile w ujęciu światowym w analizowanym okresie kilkakrotnie widoczne było spowolnienie gospodarcze², o tyle o wystąpieniu globalnego kryzysu ekonomicznego, zgodnie z przyjętą w opracowaniu definicją, można mówić wyłącznie dla 2009 roku. W roku tym miało miejsce zmniejszenie wartości realnego PKB, zmniejszenie wartości eksportu dóbr i usług oraz wzrost stopy bezrobocia. Warto podkreślić, że globalny kryzys gospodarczy z 2009 roku został poprzedzony istotnym spowolnieniem gospodarczym widocznym w 2008 roku. To właśnie w roku 2008 miało miejsce znaczące obniżenie wartości kapitalizacji światowych spółek notowanych na giełdzie³ oraz ograniczenie tempa wzrostu wartości PKB i eksportu dóbr i usług. W 2010 roku wartości światowego PKB oraz eksportu dóbr i usług przewyższały te osiągnięte w 2008 roku. Jednocześnie stopa bezrobocia oraz wartość kapitalizacji spółek giełdowych nawet w 2012 roku osiągnęły gorsze wyniki niż w 2007 roku. Dodatkowo, ponieważ dane dotyczące gospodarki światowej stanowią zagregowane wartości wskaźników dla poszczególnych gospodarek narodowych, w określonych krajach kryzys gospodarczy mógł trwać dłużej lub nie wystąpić w ogóle. Dlatego też określenie ram czasowych występowania kryzysów gospodarczych w poszczególnych krajach wymaga bardziej szczegółowej analizy⁴.

Jak wspomniano w podrozdziale 2.1.2., jednym z kanałów transmisji zakłóceń koniunktury gospodarczej jest międzynarodowy rynek towarów i usług. Stąd też Polska, między innymi z uwagi na znaczącą koncentrację handlu międzynarodowego w obrębie Unii Europejskiej⁵, jest silnie podatna na sytuację gospodarczą w obrębie krajów członkowskich tej organizacji. Z tej perspektywy wartościowe wydaje się określenie ram czasowych kryzysu gospodarczego, o wystąpieniu którego można mówić w obrębie Unii Europejskiej.

¹ Przyjęto, że kryzys gospodarczy oznacza minimum roczny okres spadku wartości realnego PKB i innych wskaźników koniunktury gospodarczej dla rozliczenia w ujęciu rocznym. Szerzej zobacz podrozdział 2.1.1.

² W opracowaniu przyjęto, że spowolnienie gospodarcze oznacza zmniejszenie tempa wzrostu PKB. Szerzej zobacz podrozdział 2.1.1.

³ Wyniki badań empirycznych wskazują, że znaczące pogorszenie wskaźników giełdowych może z pewnym wyprzedzeniem sygnalizować pogorszenie strony realnej gospodarki (zobacz np. Comincioli [1995]; Hawksworth i Teh [2013]).

⁴ Szerzej zobacz rozdziały 6. i 7.

⁵ Szerzej zobacz np. Dzikowska, Gorynia, Trąpczyński [2014].

Tabela 5.1. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB na świecie [mld 2005 USD, ceny stałe]	40871,61	41621,37	42489,00	43662,16	45472,65	47104,25	49029,32	50961,98	51703,44	50636,08	52701,46	54202,10	55425,40
Dynamika zmian wartości PKB na świecie	4,27%	1,83%	2,08%	2,70%	4,15%	3,59%	4,09%	3,94%	1,45%	-2,06%	4,08%	2,85%	2,26%
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	13042,87	13334,46	13514,54	13694,49	14040,54	14334,86	14814,34	15271,08	15339,81	14666,19	14973,31	15241,06	15174,64
Dynamika zmian wartości PKB UE	3,80%	2,24%	1,35%	1,33%	2,53%	2,10%	3,34%	3,08%	0,45%	-4,39%	2,09%	1,79%	-0,44%
Wartość eksportu dóbr i usług na świecie [mld 2005 USD, ceny stałe]	9892,06	9962,23	10332,82	10824,48	11197,33	12895,62	14258,89	15404,39	15913,00	14248,85	16162,23	17258,62	17813,90
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług na świecie [rok do roku]	12,33%	0,71%	3,72%	4,76%	10,61%	7,70%	10,57%	8,03%	3,30%	-10,46%	13,43%	6,78%	3,22%
Wartość eksportu dóbr i usług UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	4098,12	4243,43	4342,09	4421,35	4781,58	5070,70	5553,12	5897,41	5980,80	5267,82	5826,42	6210,61	6350,90
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [rok do roku]	12,80%	3,55%	2,33%	1,83%	8,15%	6,05%	9,51%	6,20%	1,41%	-11,92%	10,60%	6,59%	2,26%

Kapitalizacja spółek giełdowych na świecie [mld USD, ceny bieżące]	48806,42	27906,27	23509,27	32036,19	38112,91	43209,74	53317,50	64471,81	34871,85	47380,72	54164,79	46499,12	53163,89
Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych na świecie [rok do roku]		-13,30%	-15,76%	36,27%	18,97%	13,37%	23,39%	20,92%	-45,91%	35,87%	14,32%	-14,15%	14,33%
Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mld USD, ceny bieżące]	7628,80	6869,37	5705,07	7932,71	9462,00	10211,59	13574,44	15697,71	7609,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [rok do roku]		-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
Bezrobocie na świecie [ludział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]	6,36%	6,36%	6,49%	6,45%	6,31%	6,16%	5,90%	5,48%	5,69%	6,26%	6,11%	6,00%	6,00%
Wartość zmian w zakresie bezrobocia na świecie [rok do roku]		0,00%	0,13%	-0,04%	-0,14%	-0,15%	-0,26%	-0,42%	0,21%	0,56%	-0,14%	-0,12%	0,00%
Bezrobocie w UE [ludział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]	9,21%	8,66%	9,05%	9,02%	9,17%	8,94%	8,22%	7,18%	6,97%	8,96%	9,64%	9,61%	10,51%
Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [rok do roku]		-0,55%	0,38%	-0,02%	0,15%	-0,24%	-0,71%	-1,05%	-0,20%	1,98%	0,68%	-0,02%	0,90%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators [dostęp: marzec 2016].

Przede wszystkim warto podkreślić, że pogorszenie wskaźników aktywności gospodarczej, które w ujęciu globalnym miało miejsce w 2009 roku, jest silniej widoczne dla Unii Europejskiej, niż miało to miejsce w wypadku danych światowych. Dynamika pogorszenia wskaźników Unii Europejskiej była wyższa dla wszystkich analizowanych zmiennych i wskazywała na wystąpienie regionalnego kryzysu gospodarczego. Podobnie jak w ujęciu globalnym kryzys poprzedzony był pogorszeniem koniunktury gospodarczej już w 2008 roku, przy czym relatywne osłabienie aktywności gospodarczej w Unii Europejskiej po raz kolejny było silniejsze, niż miało to miejsce w wypadku danych dotyczących gospodarki światowej. Dodatkowo wzrost stopy bezrobocia w ramach Unii Europejskiej utrzymywał się w latach 2009–2010 i w roku 2012, w 2011 roku w stosunku do 2010 roku miało miejsce (ponownie po roku 2008) zmniejszenie wartości kapitalizacji spółek giełdowych, a w 2012 roku nastąpiło zmniejszenie wartości PKB w stosunku do roku poprzedniego. Ponadto do 2012 roku łącznie PKB Unii Europejskiej było niższe od wartości osiągniętej w 2008 roku, a wartość kapitalizacji spółek giełdowych nie wróciła do poziomu z 2007 roku. Z kolei wartość eksportu dóbr i usług dopiero w 2011 roku przekroczyła wielkość osiągniętą w 2008 roku. Powyższe informacje wskazują, że Unia Europejska została szczególnie dotknięta pogorszeniem koniunktury w trakcie trwania globalnego kryzysu gospodarczego i miała większe trudności z wyjściem z niego. Niemniej jednak, podobnie jak w wypadku danych światowych, z uwagi na wykorzystanie zagregowanych wartości wskaźników dla poszczególnych gospodarek narodowych, w określonych krajach członkowskich Unii Europejskiej kryzys gospodarczy mógł trwać dłużej lub nie wystąpić w ogóle, a określenie ram czasowych występowania kryzysów gospodarczych w poszczególnych krajach wymaga bardziej szczegółowej analizy⁶.

5.2. Geneza globalnego kryzysu gospodarczego

Wspomniana w podrozdziale 2.2. znacząca rola gospodarki Stanów Zjednoczonych Ameryki na świecie oraz jej liczne powiązania z innymi gospodarkami narodowymi ze szczególną siłą uwiarydliwiły się w trakcie globalnego kryzysu finansowego z lat 2008–2010. Źródłem jego powstania można upatrywać w nadmiernie liberalnej polityce monetarnej USA po pęknięciu tzw. bańki internetowej w 2001 roku [Zelek 2011b, s. 39]. W połączeniu z liberalizacją przepisów regulujących ochronę instytucji finansowych przed ryzykiem kredytowym przyczyniła się ona do niespotykanej ekspansji kredytowej, w tym kredytobiorców o niskiej wiarygodności kredytowej [Zioło 2011, s. 13]. Jednocześnie okres długo utrzymywanych, niskich, realnych stóp procentowych zachęcał instytucje finansowe do

⁶ Szerzej zobacz rozdziały 6. i 7.

poszukiwania stosunkowo wysokich nominalnych stóp zwrotu z inwestycji [NBP 2009a], w tym w postaci instrumentów finansowych o podwyższonym poziomie ryzyka⁷ [Rymarczyk 2010, s. 17–19]. Intensywna ekspansja kredytowa w krajach rozwiniętych była możliwa również ze względu na przyspieszający w ostatniej dekadzie proces włączania się gospodarek wschodzących (w tym w szczególności Chin) do gospodarki światowej [NBP 2009a].

Wymienione powyżej czynniki przyczyniły się do powstania globalnej nierównowagi na rynku finansowym. Wobec objawów przegrzania amerykańskiej gospodarki stopy procentowe zostały podniesione, zmniejszając atrakcyjność inwestowania w nieruchomości i przyczyniając się do gwałtownego załamania cen na rynku nieruchomości, a zarazem pogarszając sytuację płatniczą kredytobiorców. Jednocześnie banki korzystające z wysokiego stopnia dźwigni finansowej w momencie pojawienia się trudności z odnowieniem finansowania krótkoterminowego oraz pozyskaniem nowych źródeł finansowania zostały zmuszone do obniżenia zadłużenia [NBP 2009a, s. 8]. Oznacza to, że wycofały one środki zaangażowane w niektóre inwestycje w celu pozyskania płynności na spłatę zapadających zobowiązań. Efektem tego był gwałtowny odpływ kapitału z wielu rynków, w tym rynków wschodzących, oraz spadek cen aktywów. Wspomniany wcześniej wysoki stopień dźwigni finansowej sprawiał, że nawet niewielka utrata wartości aktywów powodowała problemy z wypłacalnością wielu instytucji finansowych. W związku z upadłością kilku ważnych banków, a także rosnącego ryzyka upadłości kolejnych, na rynku międzybankowym wystąpił poważny kryzys zaufania.

Kryzys sfery finansowej skutkował załamaniem w sferze gospodarki realnej, uwidaczniając się w ograniczeniu wydatków konsumenckich, spadku aktywności w sektorach powiązanych z nieruchomościami (w szczególności w budownictwie), jak również wzroście zadłużenia gospodarek narodowych dążących do uniezależnienia od prywatnego kapitału. W stosunkowo krótkim czasie kryzys gospodarczy został uznany za najsilniejsze pogorszenie koniunktury gospodarczej na świecie od lat 30. XX wieku. Jednocześnie siła jego oddziaływania nie była jednakowa dla wszystkich gospodarek narodowych. Choć w 2009 roku ponad 40% przedsiębiorstw z USA i krajów UE-15 rozważało ograniczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich z powodu kryzysu, wśród przedsiębiorstw z Europy Środkowej i Wschodniej, a także Ameryki Łacińskiej podobną intencję deklarowało mniej niż 20% przedsiębiorstw [UNCTAD 2009, s. 14]. Ponadto wyniki niektórych badań wykazują, że nowe kraje członkowskie UE, mimo negatywnego

⁷ Wśród przyczyn wystąpienia globalnego kryzysu ekonomicznego wskazuje się także czynniki o charakterze mikroekonomicznym, dotyczące instytucji finansowych. Najważniejsze z nich to wadliwa struktura bodźców konsumentów usług finansowych, instytucji je oferujących i zatrudnianych przez nich pracowników, błędy w technikach pomiaru i wyceny ryzyka oraz w zarządzaniu nim, niewłaściwa struktura nadzoru właścicielskiego, a także niedoskonałości systemu regulacyjnego (łącznie z polityką nadzorczą) [NBP 2009a, s. 6–7].

oddziaływania globalnego kryzysu gospodarczego, stanowiły atrakcyjną lokalizację inwestycji zagranicznych w niektórych branżach, szczególnie w zakresie outsourcingu wybranych procesów biznesowych [Filippov i Kalotay 2011, s. 321]⁸.

5.3. Przegląd badań dotyczących mikroekonomicznych przejawów globalnego kryzysu gospodarczego

W odniesieniu do treści podrozdziału 2.1.3. dotyczącego przejawów występowania kryzysów gospodarczych warto zauważyć, że o ile możliwe jest określenie występowania zjawiska globalnego kryzysu gospodarczego przy wykorzystaniu podstawowych wskaźników ekonomicznych, o tyle bardzo trudne bądź wręcz niemożliwe byłoby zbadanie tego zjawiska z perspektywy globalnej z uwzględnieniem szczegółowych aspektów wszystkich gospodarek narodowych, branż i przedsiębiorstw. Określenie wpływu danego kryzysu gospodarczego na konkretne firmy, branże bądź gospodarki zawsze wymaga przeprowadzenia badań empirycznych w warunkach swoistego naturalnego eksperymentu gospodarczego bądź też wykorzystania danych mu odpowiadających. Ograniczenia w zakresie raportowania przez przedsiębiorstwa szczegółowych informacji gospodarczych znacząco utrudniają przeprowadzenie dokładnej analizy porównawczej. Niemniej jednak w ostatnim czasie powstało stosunkowo wiele publikacji dotyczących aspektów związanych z sytuacją przedsiębiorstw w okresie oddziaływania globalnego kryzysu gospodarczego. W tabeli 5.2. przedstawiono zestawienie wybranych badań empirycznych dotyczących tego zagadnienia⁹. Wskazane badania można podzielić np. z uwagi na obszar przeprowadzonych w nich analiz. I tak wskazać można badania koncentrujące się na działalności obszarów funkcjonalnych przedsiębiorstw, np. logistyki (zobacz np.: Gąsowska [2010]), zakupów (zobacz np.: Allal-Chérif i Maira [2011]), zarządzania zasobami ludzkimi (zobacz np.: HRM Partners [2009]; Kowalewski [2010]; Zagelmeyer i Heckmann [2013]), marketingu (zobacz np.: Caescu i Dumitru [2011]; Lee, Chung i Taylor [2011]) czy zarządzania wiedzą (zobacz np.: Smuda [2011]; Antonioli i in. [2011]). Innym kryterium podziału badań przedstawionych w tabeli 5.2. może być pozycja przedsiębiorstw wobec zjawiska globalnego kryzysu gospodarczego. W ten sposób można wymienić badania dotyczące wpływu globalnego kryzysu gospodarczego na przedsiębiorstwa (zobacz np.: Leszczewska [2010]; Caescu i Dumitru [2011]), reakcji przedsiębiorstw na globalny kryzys gospodarczy i ich działań naprawczych (zobacz np.: KPMG [2009]; Danielak [2010; Kowalewski [2010]; Allal-Chérif i Maira [2011]; Lee, Chung i Taylor [2011]) oraz skuteczności określonych rozwiązań stosowanych

⁸ Zobacz również Kinkel [2012].

⁹ Poniższe badania stanowią uzupełnienie wobec zestawienia przedstawionego w podrozdziale 2.3.

Tabela 5.2. Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących reakcji przedsiębiorstw na globalny kryzys gospodarczy

Badanie	Analizowane aspekty	Okres poddany analizie	Opis próby badawczej	Rodzaj danych*	Wykorzystane wskaźniki	Narzędzia analityczne
Zugelmeyer i Heckmann [2013]	Wpływ elastycznych form pracy/zatrudnienia (w tym m.in. outsourcingu poprzez biura pośrednictwa pracy, samozatrudnienie oraz firmy zewnętrzne) na odporność podmiotów gospodarczych na kryzys.	IV kwartał roku 2008 oraz II kwartał roku 2009	8000 przedsiębiorstw działających w Niemczech.	W	Biłansu zniemienia określająca wystąpienie wpływu kryzysu na firmę, zmienne binarne dotyczące występowania w ciągu 12 miesięcy przed kryzysem problemów z popytem na produkty, znalezieniem pracowników oraz finansowaniem operacji firmy.	Równanie regresji
Allal-Chérif i Maira [2011]	Przedstawienie wprowadzonych w odpowiedzi na kryzys gospodarczy zmian dotyczących funkcjonowania działów zakupów i współpracy z dostawcami.		12 oddziałów przedsiębiorstw międzynarodowych zlokalizowanych we Francji.	P	Jakościowe dane dotyczące funkcjonowania działu zakupów i oczekiwani względem współpracy dostawców z poszczególnymi przedsiębiorstwami.	Analiza jakościowa metodą ekspercką
Antonoli i in. [2011]	Analiza działań innowacyjnych w okresie przedkryzysowym i w trakcie kryzysu; analiza determinant wyników ekonomicznych przedsiębiorstw w warunkach kryzysu.	2006–2008, 2009	555 firm z sektora produkcyjnego (o wielkości min. 20 pracowników), pochodzących z regionu Emilia-Romania, Włochy.	P	Stopień dostosowania działań innowacyjnych do warunków kryzysu.	Model strukturalny
Cassen i Dumitru [2011]	Wpływ kryzysu gospodarczego na decyzje marketingowe.	2008–2010	27 rumuńskich przedsiębiorstw (brak informacji dotyczących sektorów).	P	Budżet marketingowy, marketing-mix, cele strategiczne przedsiębiorstw (zmienne nominalne).	Statystyka opisowa
Lee, Chung i Taylor [2011]	Analiza zmian strategii marketingowej w okresie przed kryzysem finansowym i w trakcie jego trwania.	2005–2006, 2007–2008	2480 reklam prasowych amerykańskich przedsiębiorstw z sektora usług finansowych.	W	Rodzaj strategii (informacyjna, emocjonalna), rodzaj argumentacji (jakość usług, innowacyjność, wartość finansowa, wartości rodzinne, wartość emocjonalna).	Analiza treści

Danielak [2010]	Analiza wpływu konsekwencji kryzysu gospodarczego dla małych i średnich przedsiębiorstw na kryzys.	2010	120 przedsiębiorstw z województwa lubuskiego, Polska.	P	Reakcje przedsiębiorstwa na kryzys gospodarczy (redukcja kosztów, wstrzymanie inwestycji, redukcja rozmiarów działalności, wycołanie się z niektórych rynków, redukcja zatrudnienia, ograniczenie dostaw, wycołanie niektórych produktów z rynku, tworzenie nieformalnych relacji w celu przetrwania).	Statystyka opisowa
Gąsowska [2010]	Analiza efektów działań i rozwiązań logistycznych w warunkach kryzysu gospodarczego.	2007 2009	37 firm produkcyjnych z północno-wschodniej Polski.	P	Rozwiązania logistyczne.	Statystyka opisowa
Kowalewski [2010]	Identyfikacja i ocena skali zmian w polityce personalnej przedsiębiorstw, w szczególności kultury organizacyjnej.	2007 2009	37 polskich przedsiębiorstw.	P	Kultura organizacyjna, obszary zmian polityki personalnej.	Statystyka opisowa
Leszczewska [2010]	Diagnoza sytuacji ekonomicznej i perspektyw rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.	2009	103 małe i średnie przedsiębiorstwa z województwa lubuskiego, Polska.	P	Zatrudnienie, skala działalności, sposobów ekspansji.	Statystyka opisowa
HRM Partners [2010]	Analiza wpływu kryzysu na praktyki z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi.	2009	70 polskich przedsiębiorstw (b.d. nt. branż i wielkości).	P	Działania z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi (m.in. w zakresie skali i przedmiotowego zakresu redukcji zatrudnienia, wynagrodzeń, rekrutacji i szkoleń).	Statystyka opisowa
Smuda [2011]	Analiza efektywności wykorzystania kapitału intelektualnego w okresie kryzysu.	2007 2009	40 polskich spółek notowanych na NewConnect.	W	Wskaźniki efektywności wykorzystania kapitału własnego, efektywności wykorzystania kapitału własnego, efektywności wykorzystania kapitału strukturalnego, efektywności wykorzystania kapitału intelektualnego.	Statystyka opisowa
KPMG [2009]	Eksploatacja działań racjonalizacyjnych podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa wskutek kryzysu.	2006 2009	70 przedsiębiorstw z Polski (64% dużych i 36% małych).	P	Plany podjęcia redukcji kosztów, jej wysokość i rodzaj, działania w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi, plany optymalizacji kosztów związanych ze zobowiązaniami podatkowymi, stopień realizacji inicjatyw oszczędnościowych, czynniki sukcesu i bariery dla inicjatyw optymalizacyjnych.	Statystyka opisowa

* W – źródła wtórne, P – źródła pierwotne.

Źródło: opracowanie własne.

przez przedsiębiorstwa z uwagi na funkcjonowanie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego (zobacz np.: Gąsowska [2010]; Smuda [2011]; Zagelmeyer i Heckmann [2013]).

Badania przyjmujące perspektywę mikroekonomiczną oraz koncentrujące się na wpływie globalnego kryzysu gospodarczego na działalność przedsiębiorstw są relatywnie liczne¹⁰. Jednocześnie jednak należy zauważyć, że ich wnioski pozostają fragmentaryczne z uwagi na podejmowanie wybranych, wąskich zagadnień oraz silną sytuacyjność, która uniemożliwia ich uogólnienie na inne konteksty. Ponadto można zaobserwować dominację subiektywnych miar badanych zmiennych, które w szczególności przy zagadnieniach postrzeganych przez respondentów jako problematyczne z punktu widzenia przedsiębiorstwa mogą nie oddawać w pełni rzeczywistego oddziaływania kryzysu. Dodatkowo niewiele badań odnosi wpływ globalnego kryzysu gospodarczego, jak również działania przedsiębiorstwa podejmowane w trakcie jego trwania *explicite* do efektywności ekonomicznej (zobacz np.: Antonioli i in. [2011]). W związku z powyższym oraz w świetle materiałów przedstawionych w rozdziale 4. szczególnie interesujące wydają się badania pozwalające na porównanie determinant szeroko rozumianej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw w okresie trwania kryzysu oraz po jego wystąpieniu. Niemniej jednak, przynajmniej w polskim kontekście, w obszarze tym występuje luka badawcza.

Podsumowanie

Na przełomie pierwszej i drugiej dekady XXI wieku szczególnie dużo uwagi poświęcane jest kwestiom związanym z tempem rozwoju gospodarczego, sposobami obniżenia stopy bezrobocia oraz środkami zapobiegającymi wystąpieniu kryzysu gospodarczego o skali i zasięgu zjawiska, które miało miejsce w pierwszej dekadzie XXI wieku. Choć zgodnie z przyjętą w opracowaniu definicją kryzysu gospodarczego o wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego możemy mówić wyłącznie w 2009 roku, to w wielu krajach jego skutki były odczuwalne przez kilka kolejnych lat. Mimo że przyczyna jego zaistnienia została już zidentyfikowana jako wystąpienie globalnej nierównowagi na rynku finansowym i wywołany tym kryzys finansowy, wiele kwestii z nim związanych wymaga dalszej analizy. Wśród zidentyfikowanych w powyższym rozdziale luk badawczych można wymienić badania pozwalające na:

- identyfikację krajów, na które globalny kryzys gospodarczy wpłynął najbardziej i najmniej negatywnie, a także krajów, które miały największe

¹⁰ Zobacz tabele 2.5., 2.6. i 5.2.

i najmniejsze trudności w powrocie przynajmniej do przedkryzysowego poziomu rozwoju gospodarczego,

- określenie ram czasowych występowania kryzysów gospodarczych w poszczególnych krajach,
- porównanie determinant szeroko rozumianej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw w okresie przedkryzysowym, w trakcie jego trwania oraz po jego wystąpieniu.



Marlena Dzikowska
Marian Gorynia
Barbara Jankowska

6

Zmiany gospodarcze w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu – rankingi gospodarek i branż¹

W rozdziale przedstawiono badania empiryczne o charakterze ilościowym, w których przyjęto odpowiednio makro- i mezoekonomiczny poziom analizy. Wspomniane badania pełnią funkcję wprowadzająco-uzupełniającą wobec przedstawianych w dalszej części opracowania badań o charakterze mikroekonomicznym. Analizy przeprowadzone w niniejszym rozdziale bazują na materiałach wtórnych zgromadzonych z elektronicznych baz danych instytucji międzynarodowych oraz roczników statystycznych GUS. Badania odnoszące się do poziomu gospodarek narodowych (przy wykorzystaniu metod porządkowania liniowego obiektów) pozwoliły na identyfikację krajów, na które globalny kryzys gospodarczy wpłynął najbardziej i najmniej negatywnie, a także krajów, które miały największe i najmniejsze trudności w powrocie przynajmniej do przedkryzysowego poziomu rozwoju gospodarczego. Istotnym zadaniem realizowanym w rozdziale jest również określenie pozycji Polski w opracowanych rankingach.

Wnioski wynikające z badań o charakterze mezoekonomicznym pozwalają na wskazanie branż, na które kryzys gospodarczy miał najbardziej i najmniej negatywny wpływ, oraz tych działów, które miały największe i najmniejsze trudności w powrocie przynajmniej do przedkryzysowego poziomu rozwoju. Docelowo

¹ Fragmenty rozdziału zostały opublikowane w czasopiśmie „Ekonomista” (zobacz: Dzikowska, Gorynia, Jankowska [2015]).

umożliwia to selekcję branż objętych badaniem przyjmującym perspektywę mikro-ekonomiczną.

6.1. Metody porządkowania liniowego obiektów

Zagadnieniem klasyfikacji obiektów w wielowymiarowej przestrzeni cech zajmuje się taksonomia numeryczna [Pociecha 2008], zwana również taksonometrią [Hellwig 1990]. Jeden z obszarów badawczych taksonomii numerycznej stanowią metody porządkowania liniowego obiektów. W ramach metod porządkowania liniowego obiektów wyróżnia się metody diagramowe, procedury oparte na wskaźniku syntetycznym oraz metody iteracyjne. Dla realizacji celu rozdziału szczególną rolę odgrywają procedury oparte na wskaźniku syntetycznym, które polegają na rzutowaniu obiektów z wielowymiarowej przestrzeni cech na pewną prostą stanowiącą wskaźnik syntetyczny. Innymi słowy, pozwalają one na określenie hierarchii obiektów, czyli uporządkowanie ich kolejności w odniesieniu do interesującego nas wielowymiarowego zjawiska.

Jak wspomniano powyżej, wykorzystanie tego rodzaju metody porządkowania liniowego obiektów wymaga stworzenia zagregowanego, syntetycznego wskaźnika, który stanowi podstawę hierarchizacji analizowanych obiektów. Tradycja wykorzystania tego rodzaju miar w badaniach ekonomicznych sięga lat sześćdziesiątych XX wieku². Współcześnie wskaźniki syntetyczne, dzięki swojej prostocie oraz możliwości zaprezentowania złożonych zjawisk, zdobywają coraz większą popularność w obszarze badań koncentrujących się na porównywaniu wyników osiągniętych przez poszczególne gospodarki narodowe [OECD 2008, s. 13].

Pojedyncze zmienne o charakterze jakościowym i ilościowym pozwalają na obserwację zmian relatywnych pozycji obiektów (np. krajów) w zakresie badanego obszaru w danym momencie bądź dłuższym czasie. Niemniej jednak wskazanie trendów zmian w wypadku złożonego zjawiska, które jest odzwierciedlane grupą zmiennych, może nasuwać pewne trudności. W ramach budowy wskaźnika syntetycznego pojedyncze zmienne, które zgodnie z koncepcją leżą u podstaw analizowanego zjawiska i pozwalają na jego obserwację, zostają włączone w jeden wskaźnik reprezentujący omawiany aspekt. Wśród zalet przyjęcia takiego rozwiązania wymienia się m.in. [Saisana i Tarantola 2002]: łatwość interpretacji w porównaniu z uwzględnianiem oddzielnych zmiennych, niewystępowanie utraty informacji wejściowych i możliwość wykorzystania wskaźnika do obserwacji zmian w czasie.

² Zobacz: Hellwig [1968].

Kluczową kwestią pozostaje konstrukcja wskaźnika, która z jednej strony powinna pozostawać w zgodzie z podstawami teoretycznymi zjawiska i z dotychczasowymi praktykami badawczymi w danym obszarze, a z drugiej pozwalać na realizację celu badania [Rosen 1991]. Jak wspomniano wcześniej, prezentowane w tym rozdziale rankingi mają za zadanie zobrazować skalę negatywnego wpływu kryzysu gospodarczego na sytuację uwzględnionych w analizie gospodarek oraz branż, a także stopień trudności, jakie napotykały wspomniane podmioty w osiągnięciu co najmniej przedkryzysowego poziomu rozwoju. W związku z tym sam przedmiot badania i dotychczasowy dorobek badawczy w zakresie analiz wpływu kryzysów gospodarczych na gospodarki/branże (szerzej zobacz podrozdział 2.3.) dostarcza listę potencjalnych zmiennych. Pewne ograniczenie w tym zakresie może natomiast stanowić dostępność zmiennych dla analizowanych okresów.

Poza określeniem zmiennych tworzących wskaźnik syntetyczny przeprowadzenie porządkowania liniowego obiektów wymaga również określenia charakteru zmiennych, ustalenia ich wag, normalizacji oraz przygotowania miary agregatywnej. W ramach określania charakteru zmiennych wskazuje się kierunek związku pomiędzy badanym zjawiskiem (wskaźnikiem syntetycznym) oraz daną cechą diagnostyczną (zmienną). W wypadku, gdy relacja ta jest dodatnia, zmienna stanowi stymulantę, natomiast gdy jest ona ujemna, mamy do czynienia z destymulantą.

Celem normalizacji jest doprowadzenie zmiennych do wzajemnej porównywalności. Jest to szczególnie istotne, gdy poszczególne cechy diagnostyczne przedstawiają bardzo różnorodne wielkości, wyrażone są w różnych jednostkach i są zróżnicowane pod względem wartości. Wśród metod normalizacji wyróżnia się rangowanie zmiennych, przekształcenia ilorazowe, standaryzację oraz unitaryzację. Zdaniem Woźniaka i Sikory [2006, s. 164] spośród metod normalizacji zmiennych najlepsze właściwości formalne posiada metoda unitaryzacji, i to właśnie ona zostanie wykorzystana w dalszej analizie. Wzory 1. i 2. przedstawiają przebieg normalizacji dla zmiennych będących stymulantami oraz destymulantami.

$$\text{Stymulanty: } Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i \{x_{ij}\}}{\max_i \{x_{ij}\} - \min_i \{x_{ij}\}} \quad (1)$$

$$\text{Destymulanty: } Z_{ij} = \frac{\max_i \{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max_i \{x_{ij}\} - \min_i \{x_{ij}\}} \quad (2)$$

gdzie:

i – numer obiektu,

j – numer zmiennej,

x – obserwacja,

Z – obserwacja po unitaryzacji.

Metody agregacji można podzielić na wzorcowe oraz bezwzorcowe. Z uwagi na cel realizowany w tym rozdziale w analizie zostanie zastosowana bezwzorcowa formuła agregacji. Tego rodzaju metody agregacji polegają na uśrednieniu znormalizowanych wartości zmiennych z uwzględnieniem przyjętych współczynników wagowych. W prezentowanych badaniach zostanie wykorzystana bezwzorcowa miara agregatowa, w której średnia arytmetyczna obliczana jest na podstawie zunitaryzowanych cech diagnostycznych. Zostanie ona wyrażona w skali punktowej o przedziale $\langle 0; 100 \rangle$ i przybierze postać przedstawioną we wzorze 3.

$$W_i = \frac{100}{m} \sum_{j=1}^m \alpha_j Z_{ij} \quad (3)$$

gdzie:

- i – numer obiektu,
- j – numer zmiennej,
- m – liczba cech diagnostycznych,
- α_j – waga j -tej zmiennej,
- Z – obserwacja po unitaryzacji,
- W_i – miara agregatowa.

6.2. Budowa wskaźnika syntetycznego dla rankingów gospodarek

Przygotowując dane do analizy, wykorzystano elektroniczne bazy danych World Development Indicators. Początkowo opracowana baza danych obejmowała informacje dotyczące 214 gospodarek. Jednakże z uwagi na niemożliwe do uzupełnienia braki danych początkową bazę ograniczono do 52 krajów. W zestawieniu uwzględniono następujące dane:

- PKB *per capita* wyrażone w cenach stałych USD z 2005,
- stopę bezrobocia wyrażoną jako udział w całej sile roboczej gospodarki,
- kapitalizację spółek giełdowych wyrażoną w bieżących cenach USD,
- wartość eksportu dóbr i usług wyrażoną w cenach stałych USD z 2005,
- wartość napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto wyrażoną w bieżących cenach USD.

Dane dotyczące PKB *per capita* zostały uwzględnione w syntetycznym wskaźniku, gdyż w sposób istotny odzwierciedlają one ogólny stan gospodarki. Wykorzystanie w analizie danych obejmujących poziom bezrobocia oraz kapitalizację spółek giełdowych miało za zadanie odwzorowywać stan działających w danym kraju przedsiębiorstw w analizowanym okresie. Natomiast wartości eksportu dóbr i usług oraz napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto powinny pozwolić na zobrazowanie z jednej strony skuteczności działań przedsiębiorstw

za granicą oraz zainteresowania daną gospodarką ze strony zagranicznych podmiotów, a z drugiej intensywności powiązań określonego kraju z innymi gospodarkami.

Podczas selekcji wykorzystanych w analizie czynników, poza uwzględnieniem najważniejszych zmiennych pozwalających na zobrazowanie skali zmian gospodarczych w okresie globalnego kryzysu gospodarczego oraz po jego wystąpieniu, kierowano się również dostępnością danych. Ponadto bardzo istotna była perspektywa posłużenia się informacjami możliwymi do porównania nawet w wypadku istotnie różniących się od siebie gospodarek. Na przykład uwzględnienie wskaźników wyrażonych w cenach stałych USD z 2005 miało na celu zapewnienie porównywalności informacji niezależnie od waluty obowiązującej w danym kraju. Dodatkowo w rankingu wymienione powyżej dane nie zostały uwzględnione w formie wartości nominalnych, ale wykorzystano je do określenia zmian, które wystąpiły w latach 2009–2012 w porównaniu z 2007 rokiem. Wybór okresów podlegających porównaniu był celowy. Rok 2007 stanowił punkt odniesienia, ponieważ był to ostatni rok kalendarzowy, którego wyniki nie były obciążone wpływem globalnego kryzysu gospodarczego. Natomiast uwzględnienie w analizie 2009 roku miało na celu zobrazowanie kumulacji negatywnego wpływu kryzysu. Rok 2012 został uznany za rok, w którym globalny kryzys gospodarczy nie występował.

W trakcie wstępnej obróbki wszystkie dane zostały przekształcone w taki sposób, aby pozwalały na wyrażenie różnic w kształtowaniu się uwzględnionych informacji. Dane dotyczące PKB *per capita*, wartości eksportu dóbr i usług oraz kapitalizacji spółek giełdowych zostały przekształcone w zmienne, które stanowiły procentowe odchylenie wartości osiągniętych w latach 2009–2012 w stosunku do poziomu z 2007 roku. Wyjątki w tym zakresie stanowiły zmienne dotyczące stopy bezrobocia oraz wartości napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto. O ile posłużenie się procentowym odchyleniem od stanu wyjściowego w wypadku stopy bezrobocia pozwala na zobrazowanie dynamiki i kierunku zmian w zakresie aktywności przedsiębiorstw, o tyle zmienna ta nie mogłaby zobrazować różnic poziomu wyjściowego. Jednocześnie przykładowy wzrost stopy bezrobocia z 3% do 6%, mimo że oznacza zwiększenie dotychczasowego poziomu bezrobocia o 100%, jest dużo mniejszym zagrożeniem dla danej gospodarki niż zwiększenie poziomu bezrobocia o 50% dla wyjściowego poziomu 12%. W związku z tym w trakcie budowania syntetycznego wskaźnika w tym wypadku posłużono się zmienną stanowiącą różnicę stopy bezrobocia osiągniętej w latach 2009–2012 i 2007 roku. Identyczne rozwiązanie zostało wykorzystane w odniesieniu do zmian dotyczących wartości napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto. W tym wypadku problemu nie stanowiła niemożność zobrazowania poziomu wyjściowego, lecz osiągnięcie przez niektóre z analizowanych krajów ujemnych wartości będących konsekwencją znaczących dezinvestycji. Pewne kontrowersje w tym zakresie może również wzbudzać koncentracja na inwestycjach napływających zamiast na przykład na zagranicznych

inwestycjach odpływających. Uzasadnieniem dla wykorzystania informacji dotyczących napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto była z jednej strony ich zdolność do odwzorowania zainteresowania daną gospodarką ze strony podmiotów gospodarczych z innych krajów, a z drugiej odzwierciedlenie napływu kapitału, który wspiera rozwój kraju poprzez inwestycje. O ile posłużenie się procentowym odchyleniem od stanu wyjściowego w wypadku odpływających inwestycji zagranicznych pozwoliłoby na uzyskanie porównywalnych danych nawet dla krajów, w których dysproporcje w wartościach nominalnych są duże, o tyle sama dynamika takiej zmiennej wynikałaby również z cech inkrementalnych uwzględnionych gospodarek, a zwłaszcza ich ścieżek rozwoju inwestycyjnego (*investment development path*)³. Aspektu tego nie można byłoby uwzględnić w analizie.

Dodatkowo potencjalnie interesujące byłoby uwzględnienie w trakcie budowy wskaźnika syntetycznego danych w postaci wysokości długu publicznego, rynkowych instrumentów pieniężnych czy produkcji przemysłowej. Niemniej jednak dane dotyczące tych aspektów nawet w ramach początkowo wyselekcjonowanych 52 gospodarek były dostępne tylko w odniesieniu do nielicznych krajów. W konsekwencji ich wykorzystanie spowodowałoby dalsze zmniejszenie liczby gospodarek uwzględnionych w badaniu. W tabeli 6.1. przedstawiono dane, które zostały zastosowane do przygotowania zmiennych uwzględnionych w analizie wraz ze wskazaniem innych badań empirycznych, w których zastosowano analogiczne dane.

Tabela 6.1. Zmienne wykorzystane do budowy wskaźnika syntetycznego

Dane	Przekształcenie	Wykorzystanie danych o podobnym charakterze
PKB <i>per capita</i>	Procentowe odchylenie od stanu wyjściowego	Devarajan i Kasekende [2011]
Wartość eksportu dóbr i usług	Procentowe odchylenie od stanu wyjściowego	Filippov i Kalotay [2011]; Ene, Gheorghiu i Cristea [2011]; Julian [2000]
Stopa bezrobocia	Różnica w stosunku do stanu wyjściowego	Ene, Gheorghiu i Cristea [2011]; Julian [2000]; Olowu [1991]
Kapitalizacja spółek giełdowych	Procentowe odchylenie od stanu wyjściowego	Ene, Gheorghiu i Cristea [2011]
Wartość napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich	Różnica w stosunku do stanu wyjściowego	Filippov i Kalotay [2011]; Ene, Gheorghiu i Cristea [2011]

Źródło: opracowanie własne.

³ Szerzej zobacz np. Gorynia, Nowak i Wolniak [2010].

Przedstawiony powyżej zestaw zmiennych został zweryfikowany pod względem dostatecznej zmienności przestrzennej jako potencjalnej wartości informacyjnej każdej z analizowanych cech. Ponieważ zmienne uwzględnione we wskaźniku syntetycznym powinny charakteryzować się wysoką zmiennością (współczynnik zmienności na poziomie nie niższym niż wartość krytyczna wynosząca 0,2), na początkowym etapie analizy sprawdzono kształtowanie się współczynnika zmienności dla wstępnie wyselekcjonowanych zmiennych. Za podstawę obliczeń przyjęto współczynnik zmienności obliczany według wzoru 4.

$$V_j = \frac{S_j}{\bar{x}_j} \quad j = (1, 2, \dots, k) \quad (4)$$

gdzie:

j – zmienna,

V_j – współczynnik zmienności badanej zmiennej,

S_j – odchylenie standardowe badanej zmiennej,

$\bar{x}_j$ – średnia arytmetyczna badanej zmiennej.

W wypadku wszystkich uwzględnionych zmiennych wartość współczynnika zmienności była większa od wartości 0,2.

W trakcie przygotowania syntetycznego wskaźnika skali negatywnego wpływu okresu kryzysu na sytuację gospodarczą analizowanych krajów zmienne dotyczące PKB *per capita*, wartości eksportu dóbr i usług, kapitalizacji spółek giełdowych oraz wartości napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich uwzględniono jako destymulanty. Natomiast zmienne dotyczące stopy bezrobocia jako stymulantę. Podczas wykonywania analizy dokonano przekształcenia wejściowych danych na zmienne, standaryzacji zmiennych, obliczenia wskaźnika oraz jego rangowania.

W analizie uwzględniono zróżnicowane wagi wobec poszczególnych cech diagnostycznych. Przyjęcie takiego rozwiązania uzasadniało m.in. wykorzystanie w przygotowywanym wskaźniku syntetycznym niejednakowej liczby zmiennych dotyczących aspektów związanych z gospodarką w ogóle, wobec zmiennych dotyczących aktywności i stanu podmiotów gospodarczych oraz kwestii związanych z internacjonalizacją. Dodatkowo w ramach zmiennej dotyczącej napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto, z uwagi na uwzględnienie różnic pomiędzy badanymi okresami, występowały bardzo duże różnice pomiędzy analizowanymi krajami. Nieuwzględnienie wag delimitujących opisane powyżej problemy prowadziłoby do zniekształcenia analizy. Wagi wykorzystane w odniesieniu do poszczególnych zmiennych zostały przedstawione w tabeli 6.2.

Tabela 6.2. Wagi zastosowane wobec cech diagnostycznych

Cechy	Wagi
PKB <i>per capita</i>	0,34
Stopa bezrobocia	0,18
Kapitalizacja spółek giełdowych	0,16
Wartość eksportu dóbr i usług	0,23
Wartość napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich	0,09

Źródło: opracowanie własne.

Rankingi uzyskane przy wykorzystaniu przedstawionej metodyki spełniały własności uporządkowania liniowego. To znaczy każdy obiekt miał przynajmniej jednego sąsiada i nie więcej niż dwóch sąsiadów, jeżeli sąsiadem i -tego obiektu był i' -ty obiekt, to jednocześnie sąsiadem i' -tego obiektu był i -ty obiekt oraz dokładnie dwa obiekty miały tylko jednego sąsiada.

6.3. Ranking gospodarek

Budowa wskaźnika syntetycznego ma za zadanie zobrazować skalę zmian gospodarczych występujących w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu w odniesieniu do wyselekcjonowanych krajów. Jak wspomniano wcześniej, jako punkt odniesienia wykorzystano dane z 2007 roku, ponieważ jest to ostatni rok kalendarzowy, którego wyniki nie były obciążone wpływem globalnego kryzysu gospodarczego.

W wypadku rankingu dotyczącego 2009 roku wskaźnik wskazuje na skalę zmian gospodarczych w danym kraju, wyrażonych w obszarze zastosowanych cech diagnostycznych i w porównaniu z pozostałymi krajami uwzględnionymi w analizie, w okresie globalnego kryzysu gospodarczego. Z kolei w odniesieniu do 2012 roku wskaźnik syntetyczny prezentuje poziom trudności kraju w powrocie co najmniej do stanu rozwoju gospodarczego osiągniętego przed wystąpieniem kryzysu w obszarze uwzględnionych cech diagnostycznych i w porównaniu z pozostałymi krajami uwzględnionymi w analizie. Innymi słowy, wskaźnik syntetyczny w tym wypadku obrazuje, czy po wystąpieniu kryzysu sytuacja gospodarcza uległa poprawie czy pogorszeniu w stosunku do punktu odniesienia, który stanowi rok 2007. Wysokie wartości wskaźnika/wysoka pozycja w rankingu oznaczają, że w porównaniu z 2007 rokiem w obszarze wykorzystanych cech diagnostycznych i w porównaniu z pozostałymi krajami uwzględnionymi w analizie

miało miejsce pogorszenie sytuacji gospodarczej danego kraju. Im wyższa wartość wskaźnika/pozycja, tym większa była skala negatywnych zmian lub mniejsza skala pozytywnych zmian w porównaniu z pozostałymi gospodarkami. Tabela 6.3. oraz wykres 6.1. przedstawiają kształtowanie się wskaźnika syntetycznego dla 2009 roku, natomiast tabela 6.4. oraz wykres 6.2 dla 2012 roku.

Tabela 6.3. Ranking skali zmian gospodarczych w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Pozycja	Gospodarka	Wartość wskaźnika	Pozycja	Gospodarka	Wartość wskaźnika	Pozycja	Gospodarka	Wartość wskaźnika
1.	Estonia	98,07	19.	Turcja	64,96	37.	Izrael	50,64
2.	Litwa	83,90	20.	Singapur	64,78	38.	Nowa Zelandia	49,80
3.	Irlandia	83,52	21.	Meksyk	64,72	39.	Brazylia	48,13
4.	Hiszpania	80,42	22.	Portugalia	62,70	40.	Kazachstan	45,55
5.	Wielka Brytania	78,11	23.	Holandia	62,01	41.	Korea Płd.	44,67
6.	Finlandia	76,07	24.	Cypr	60,93	42.	Jordania	41,99
7.	Włochy	75,86	25.	El Salvador	59,80	43.	Malta	41,50
8.	Islandia	74,86	26.	Rosja	59,68	44.	Kolumbia	41,59
9.	USA	73,94	27.	Belgia	59,40	45.	Polska	38,81
10.	Japonia	71,71	28.	Czechy	58,81	46.	Maroko	38,10
11.	Kanada	70,82	29.	Niemcy	57,72	47.	Tunezja	35,18
12.	Grecja	69,64	30.	Słowacja	57,04	48.	Indonezja	34,31
13.	Słowenia	69,11	31.	Norwegia	56,33	49.	Peru	33,86
14.	Szwecja	68,21	32.	Hongkong	55,19	50.	Australia	30,83
15.	Węgry	67,84	33.	Malezja	54,93	51.	Mongolia	29,96
16.	Austria	67,37	34.	Tajlandia	53,40	52.	Egipt	21,72
17.	Dania	67,19	35.	Szwajcaria	52,72			
18.	Francja	66,24	36.	Chile	52,16			

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators.

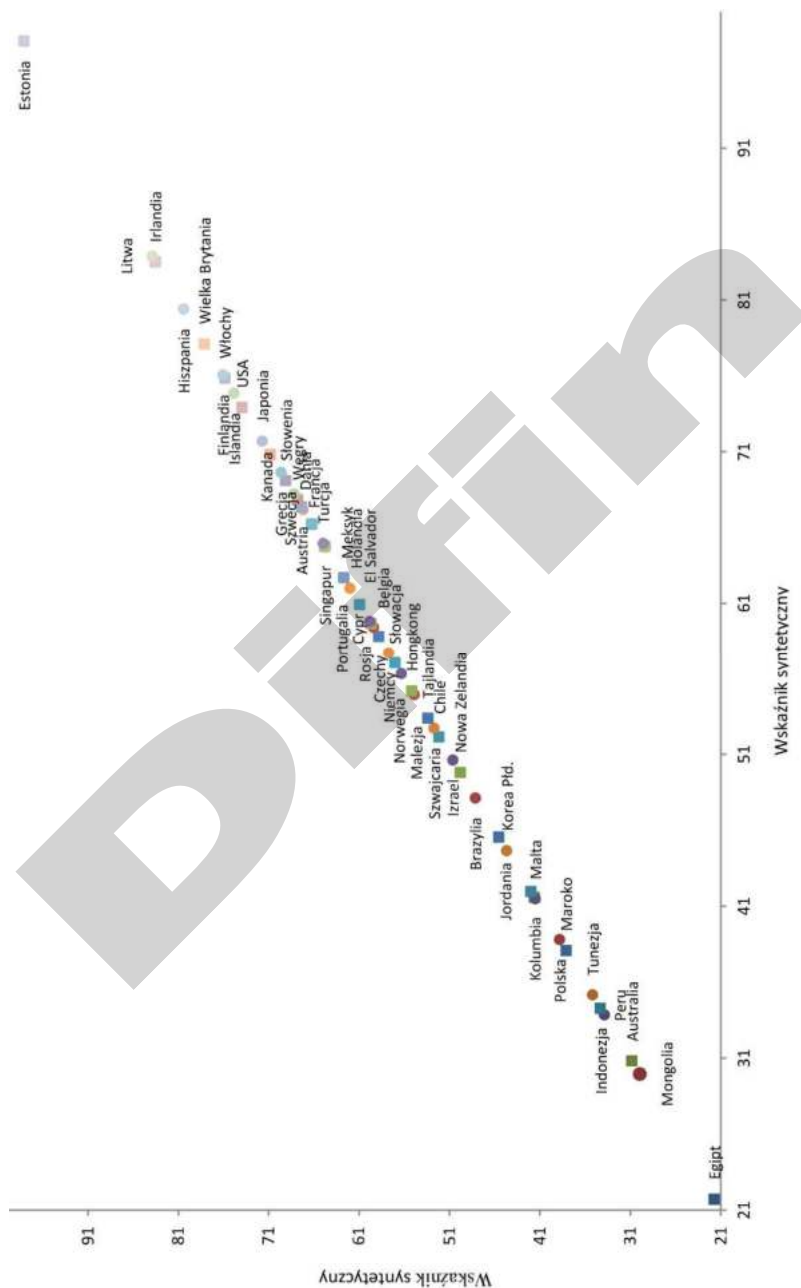
W 2009 roku w stosunku do 2007 dla wszystkich analizowanych gospodarek nastąpiło pogorszenie w zakresie co najmniej jednej z uwzględnionych cech diagnostycznych. W wypadku 31 krajów pogorszenie dotyczyło wszystkich cech. Są

to gospodarki zajmujące w rankingu przedstawionym w tabeli 6.3. pozycje od 1. do 35. z wyjątkiem Włoch, Islandii, Grecji i Niemiec. We Włoszech i Grecji w 2009 roku w porównaniu z 2007 rokiem miał miejsce wzrost wartości napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto. Warto w tym miejscu podkreślić, że w omawianym okresie w obu krajach miało miejsce znaczące obniżenie wartości spółek notowanych na giełdzie (dla Włoch spadek wynosił ok. 70%, natomiast dla Grecji ok. 79% wartości wyjściowych) [baza danych World Development Indicators]. W związku z tym można przypuszczać, że znacząca część napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich wynikała z wykupywania krajowych podmiotów przez przedsiębiorstwa zagraniczne, a nie z lokowania w tych krajach nowych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. W Niemczech również wzrosła wartość napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto, ale towarzyszący im spadek wartości kapitalizacji spółek giełdowych był niższy niż we Włoszech oraz Grecji i wynosił ok. 38%. Jednocześnie w wypadku gospodarki niemieckiej w omawianym okresie zanotowano spadek stopy bezrobocia. Z kolei dla Islandii poprawa wartości cech diagnostycznych dotyczyła wyłącznie wzrostu wartości eksportowanych dóbr i usług. W wypadku krajów zajmujących w rankingu pozycje od 40. do 52. pogorszenie w zakresie uwzględnionych cech diagnostycznych miało miejsce dla maksymalnie trzech zmiennych.

Trzy kraje zajmujące pierwsze pozycje w rankingu – Estonia, Litwa i Irlandia – to gospodarki o bardzo małych rynkach wewnętrznych w ujęciu relatywnym i wysokim stopniu uzależnienia od eksportu dóbr i usług. W wypadku Estonii, Litwy i Irlandii eksport dóbr i usług wyrażony jako udział PKB w okresie 2003–2007 mieścił się w przedziałach – odpowiednio: 69%–78%, 79%–84% oraz 51%–60% [baza danych World Development Indicators]. W związku z tym wywołane globalnym kryzysem gospodarczym zmniejszenie międzynarodowych przepływów dóbr i usług niewątpliwie wiązało się z pogorszeniem wszystkich uwzględnionych cech diagnostycznych.

Jednocześnie na podstawie przeprowadzonych analiz można wskazać, że w 2009 roku w ujęciu relatywnym Polska była gospodarką najmniej negatywnie dotkniętą przez globalny kryzys gospodarczy wśród 26 europejskich krajów uwzględnionych w rankingu. W ramach analizowanych krajów mniejszy negatywny wpływ kryzysu był wywierany jedynie na Egipt, Mongolię, Australię, Peru, Indonezję, Tunezję i Maroko. Pośród tej grupy krajów w latach 2003–2007 jedynie Mongolię i Tunezję charakteryzował wyższy udział eksportu dóbr i usług w ich PKB, niż miało to miejsce w wypadku polskiej gospodarki. Niemniej jednak porównując wartości nominalne⁴ eksportu dóbr i usług, należy wskazać, że wartość polskiego eksportu w latach 2003–2007 była ok. 8 razy większa od wartości eksportu realizowanego przez Tunezję i ok. 80 razy większa od wartości eksportu realizowanego przez Mongolię [baza danych World Development Indicators].

⁴ Porównania dokonano dla wartości wyrażonych w cenach stałych USD z 2005 roku.

Wykres 6.1. Ranking skali zmian gospodarczych w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators.

Dane dotyczące wartości eksportu dóbr i usług osiągniętej w 2012 roku nie były dostępne dla 10 z 52 pierwotnie uwzględnionych w rankingu gospodarek⁵. Aby zapewnić pełną porównywalność wykorzystanych wskaźników syntetycznych liczba krajów przedstawionych w tabeli 6.4. została ograniczona. Jednocześnie wymaga podkreślenia, że o ile ranking odnoszący się do 2009 roku uwzględniał wpływ wywarty przez globalny kryzys gospodarczy, o tyle ranking dotyczący 2012 roku odzwierciedla trudności krajów (lub ich brak) w powrocie co najmniej do poziomu rozwoju gospodarczego osiągniętego przed wystąpieniem kryzysu.

Tabela 6.4. Ranking skali zmian gospodarczych po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego

Pozycja	Gospodarka	Wartość wskaźnika	Pozycja	Gospodarka	Wartość wskaźnika	Pozycja	Gospodarka	Wartość wskaźnika
1.	Grecja	89,58	15.	Belgia	54,08	29.	Niemcy	38,96
2.	Hiszpania	70,49	16.	Islandia	53,62	30.	Izrael	38,66
3.	Włochy	66,21	17.	USA	51,61	31.	Australia	38,64
4.	Wielka Brytania	64,89	18.	Szwecja	51,38	32.	Hongkong	36,08
5.	Irlandia	64,56	19.	Szwajcaria	49,19	33.	Malezja	35,36
6.	Finlandia	61,59	20.	Estonia	48,25	34.	Singapur	34,78
7.	Portugalia	58,50	21.	Jordania	45,93	35.	Chile	33,34
8.	Kanada	58,14	22.	Egipt	45,58	36.	Maroko	32,47
9.	Dania	57,49	23.	Nowa Zelandia	44,60	37.	Turcja	30,16
10.	Francja	56,25	24.	Czechy	44,20	38.	Polska	29,72
11.	Norwegia	55,65	25.	Rosja	43,98	39.	Tajlandia	25,60
12.	Holandia	55,63	26.	Kazachstan	40,19	40.	Korea Płd.	24,41
13.	Austria	54,50	27.	El Salvador	39,71	41.	Kolumbia	20,31
14.	Japonia	54,32	28.	Meksyk	39,67	42.	Peru	14,79

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators.

⁵ W marcu 2014 roku wspomniane informacje nie były dostępne dla Brazylii, Cypru, Węgier, Indonezji, Litwy, Malty, Mongolii, Słowacji, Słowenii oraz Tunezji.

Wśród 42 analizowanych gospodarek znajdowało się pięć krajów, których wszystkie cechy diagnostyczne pogorszyły się w porównaniu z 2007 rokiem. Były to: Grecja, Włochy, Finlandia, Kanada oraz Norwegia. Jednocześnie w wypadku Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Danii i Francji poprawa dotyczyła tylko jednej cechy diagnostycznej. Wszystkie te kraje w 2012 roku w porównaniu z 2007 rokiem osiągnęły wyższe wartości eksportu dóbr i usług, przy czym w ujęciu procentowym wzrost ten przyjmował jednocyfrowe wartości. W Holandii, Islandii i Estonii poprawa również dotyczyła wyłącznie wartości eksportu dóbr i usług, ale w tym wypadku wzrost był znaczący i wynosił odpowiednio 13%, 24% i 28% wartości wyjściowych. Jednocześnie w Kolumbii, Korei Południowej, Chile, Singapurze i Malezji poprawa wyników w 2012 roku wobec 2007 roku obejmowała wszystkie uwzględnione we wskaźniku obszary. Z kolei w Tajlandii, Turcji i El Salvadorze jedna zmienna, która uległa pogorszeniu, dotyczyła wartości napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto w ujęciu relatywnym. Przy czym wymaga podkreślenia, że we wszystkich tych gospodarkach w 2012 roku wartość przyciągniętych zagranicznych inwestycji bezpośrednich była dodatnia, ale niższa niż wartość inwestycji dokonanych w 2007 roku.

W pierwszej dwudziestce rankingu znalazło się aż 17 krajów europejskich. Potwierdza to podkreślane w prasie i dyskusjach politycznych⁶ trudności Europy w wyjściu z kryzysu, a jednocześnie sygnalizuje występowanie w nich pewnych problemów natury gospodarczej. Jednocześnie na tle prezentowanego rankingu wśród krajów europejskich po raz kolejny wyróżnia się Polska, która jest jedyną gospodarką europejską zajmującą w rankingu pozycję w jego ostatniej dziesiątce. Nie oznacza to wcale, że w wypadku Polski miało miejsce polepszenie wszystkich uwzględnionych cech diagnostycznych. Faktyczna poprawa zmiennych relatywnych dotyczyła wartości PKB *per capita* oraz eksportu produktów i usług (wzrost odpowiednio o 17% i 24% w stosunku do poziomu osiągniętego w 2007 roku). Jednocześnie wzrost stopy bezrobocia wynosił jedynie 0,5%, a wartość napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich netto w 2012 roku była niższa niż w 2007 roku, ale dodatnia, i wynosiła ok. 6,7 mld USD.

6.4. Budowa wskaźnika syntetycznego dla rankingów branż

Przygotowując dane do tej części analizy, wykorzystano informacje gromadzone przez Główny Urząd Statystyczny. Początkowo zebrane dane dotyczyły wszystkich sekcji oraz działów działalności gospodarczej w ramach sekcji przetwórstwa

⁶ Zobacz np.: Koziół [2011]; Twaróg [2011]; Bielecki [2012]; Słojewska [2012].

przemysłowego. Jednakże z uwagi na koncentrację w głównej mierze na obsłudze rynku krajowego obszarów działalności takich sekcji jak: rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo, budownictwo, handel i naprawa pojazdów samochodowych, transport i gospodarka magazynowa, zakwaterowanie i gastronomia, informacja i komunikacja, działalność profesjonalna naukowa i techniczna, administrowanie i działalność wspierająca, edukacja, opieka zdrowotna i pomoc zdrowotna, podjęto decyzję o ich wyłączeniu z analizy. W związku z tym baza danych obejmowała informacje dotyczące 24 działów przetwórstwa przemysłowego w dalszej części rozdziału nazywanych branżami. W zestawieniu uwzględniono następujące dane (patrz: tabela 6.5.):

- liczba zatrudnionych pracowników wyrażona w tysiącach,
- przychody z całokształtu działalności wyrażone w milionach złotych,
- wartość netto środków trwałych wyrażona w milionach złotych,
- nakłady inwestycyjne wyrażone w milionach złotych,
- wynik finansowy netto wyrażony w milionach złotych.

Tabela 6.5. Zmienne wykorzystane do budowy wskaźnika syntetycznego

Dane	Przekształcenie	Wykorzystanie danych o podobnym charakterze
Liczba zatrudnionych pracowników	Procentowe odchylenie od stanu wyjściowego	Sato [2000]; Kildienė, Kaklauskas, Zavadskas [2011]
Przychody z całokształtu działalności	Procentowe odchylenie od stanu wyjściowego	Sato [2000]; Czapliński [2010]; Kildienė, Kaklauskas, Zavadskas [2011]
Wartość netto środków trwałych	Procentowe odchylenie od stanu wyjściowego	Sato [2000]
Nakłady inwestycyjne	Procentowe odchylenie od stanu wyjściowego	Czapliński [2010]
Wynik finansowy netto	Różnica w stosunku do stanu wyjściowego	Sato [2000]

Źródło: opracowanie własne.

Dane dotyczące liczby zatrudnionych pracowników oraz przychodów z całokształtu działalności zostały uwzględnione w syntetycznym wskaźniku, gdyż odzwierciedlają one zmiany w zakresie skali prowadzonej przez przedsiębiorstwa działalności. Uwzględnienie w analizie wskaźników obejmujących wartości netto środków trwałych oraz nakładów inwestycyjnych miało za zadanie odwzorowywać w analizowanym okresie poziom inwestycji dokonywanych w przedsiębiorstwach,

a więc przynajmniej częściowo wskazywać na ich potencjał rozwojowy. Natomiast uwzględnienie wyniku finansowego netto powinno pozwolić na zobrazowanie ostatecznych wyników finansowych osiąganych z realizowanych zadań, a zatem określać skuteczność działań przedsiębiorstw.

Podobnie jak w wypadku rankingu gospodarek podczas selekcji wykorzystanych w analizie czynników poza uwzględnieniem najważniejszych zmiennych pozwalających na zobrazowanie skali zmian w sferze funkcjonowania przedsiębiorstw występujących w okresie globalnego kryzysu gospodarczego kierowano się również dostępnością danych oraz perspektywą posłużenia się informacjami możliwymi do porównania nawet w wypadku istotnie różniących się od siebie branż. W związku z tym wymienione powyżej dane nie zostały uwzględnione w formie wartości nominalnych, ale wykorzystano je do określenia zmian, które wystąpiły w 2009 i 2012 roku w porównaniu z 2007 rokiem. W trakcie wstępnej obróbki wszystkie dane zostały przekształcone w taki sposób, aby pozwalały na wyrażenie różnic w kształtowaniu się uwzględnionych informacji. Dane dotyczące liczby zatrudnionych pracowników, przychodów z całokształtu działalności, wartości netto środków trwałych oraz nakładów inwestycyjnych zostały przekształcone w zmienne, które stanowiły procentowe odchylenie wartości osiągniętych w latach 2009–2012 w stosunku do poziomu z 2007 roku. Wyjątek w tym zakresie stanowiła zmienna dotycząca wyników finansowych netto. Ponieważ kilka z uwzględnionych branż w analizowanym okresie osiągało ujemne wyniki finansowe netto, w tym wypadku posłużono się zmienną stanowiącą różnicę wyników osiągniętych w latach 2009–2012 w stosunku do 2007 roku.

Podobnie jak we wcześniejszej analizie przedstawiony powyżej zestaw zmiennych został zweryfikowany pod względem dostatecznej zmienności jako potencjalnej wartości informacyjnej każdej z analizowanych cech. W wypadku wszystkich uwzględnionych zmiennych wartość współczynnika zmienności była większa od wartości 0,2. W trakcie przygotowania syntetycznego wskaźnika skali negatywnego wpływu okresu kryzysu na sytuację gospodarczą analizowanych branż wszystkie zmienne uwzględniono jako destymulanty. Podczas wykonywania analizy dokonano przekształcenia wejściowych danych na zmienne, które poddano standaryzacji, obliczono wskaźnik i przeprowadzono jego rangowanie. W analizie uwzględniono jednakowe wagi wobec wszystkich cech diagnostycznych.

Rankingi uzyskane przy wykorzystaniu przedstawionej metodyki miały własności uporządkowania liniowego. To znaczy każdy obiekt miał przynajmniej jednego sąsiada i nie więcej niż dwóch sąsiadów, jeżeli sąsiadem i -tego obiektu był i' -ty obiekt to jednocześnie sąsiadem i' -tego obiektu był i -ty obiekt oraz dokładnie dwa obiekty miały tylko jednego sąsiada.

6.5. Ranking branż

Budowa wskaźnika syntetycznego dla tej części analizy ma za zadanie zobrazować skalę zmian gospodarczych występujących w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu w odniesieniu do wyselekcjonowanych branż. Jak wspomniano wcześniej, jako punkt odniesienia wykorzystano dane z 2007 roku.

W wypadku rankingu dotyczącego 2009 roku wskaźnik wskazuje na skalę zmian gospodarczych w danej branży wyrażonych w obszarze zastosowanych cech diagnostycznych i w porównaniu z pozostałymi branżami uwzględnionymi w analizie w okresie globalnego kryzysu gospodarczego. Z kolei w odniesieniu do 2012 roku wskaźnik syntetyczny prezentuje poziom trudności branży w powrocie co najmniej do stanu osiągniętego przed wystąpieniem kryzysu w obszarze uwzględnionych cech diagnostycznych i w porównaniu z pozostałymi branżami uwzględnionymi w analizie. Innymi słowy, wskaźnik syntetyczny ma pozwolić na wskazanie branż, które można uznać za potencjalnie najsilniej i najsłabiej dotknięte negatywnym wpływem globalnego kryzysu gospodarczego, oraz branż, w których po wystąpieniu kryzysu sytuacja gospodarcza uległa największemu pogorszeniu lub polepszeniu w stosunku do punktu odniesienia, który stanowi rok 2007. Wysokie wartości wskaźnika/wysoka pozycja w rankingu oznaczają, że w porównaniu z 2007 rokiem w obszarze wykorzystanych cech diagnostycznych i w porównaniu z pozostałymi branżami uwzględnionymi w analizie miało miejsce pogorszenie sytuacji gospodarczej danej branży. Im wyższa wartość wskaźnika/pozycja, tym większa była skala negatywnych zmian lub mniejsza skala pozytywnych zmian w porównaniu z pozostałymi branżami. Tabela 6.6. oraz wykres 6.3. przedstawiają kształtowanie się wskaźnika syntetycznego dla 2009 roku, natomiast tabela 6.7. oraz wykres 6.4 dla 2012 roku.

Tabela 6.6. Ranking skali zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Pozycja	Branża	Wartość wskaźnika
1.	Produkcja metali	89,18
2.	Produkcja skór i wyrobów skórzanych	77,71
3.	Produkcja odzieży	72,21
4.	Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	68,52
5.	Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	68,15
6.	Produkcja wyrobów tekstylnych	65,11
7.	Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń	62,69

8.	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	62,43
9.	Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	61,79
10.	Produkcja maszyn i urządzeń	60,50
11.	Produkcja wyrobów tytoniowych	60,10
12.	Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	59,33
13.	Produkcja napojów	56,32
14.	Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	54,37
15.	Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	53,00
16.	Produkcja urządzeń elektrycznych	51,31
17.	Produkcja wyrobów z metali	51,24
18.	Produkcja mebli	50,25
19.	Produkcja papieru i wyrobów z papieru	47,54
20.	Produkcja artykułów spożywczych	46,69
21.	Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	44,42
22.	Pozostała produkcja wyrobów	42,30
23.	Produkcja wyrobów farmaceutycznych	41,95
24.	Produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	40,68

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2008, 2010].

W 2009 roku w porównaniu z 2007 rokiem wśród analizowanych branż pogorszenie cech diagnostycznych było najczęstsze w zakresie wielkości zatrudnienia, nakładów inwestycyjnych oraz osiąganego wyniku finansowego netto. Zmniejszenie zatrudnienia dotyczyło 21 działów, ograniczenie nakładów inwestycyjnych miało miejsce w wypadku 19 działów, a pogorszenie wyników finansowych netto dotknęło 15 działów. Jednocześnie w ramach całej sekcji przetwórstwa przemysłowego największy wartościowy spadek dotyczył wyników finansowych netto (obniżka o ok. 27% w stosunku do 2007 roku), nakładów inwestycyjnych (obniżka o ok. 8%) oraz poziomu zatrudnienia (obniżka o nieco mniej niż 8%). Dlatego też można powiedzieć, że mimo iż pogorszenie wyników finansowych netto osiągniętych w analizowanym okresie dotyczyło mniejszej liczby branż niż ograniczenie nakładów inwestycyjnych czy zmniejszenie liczby pracowników, siła negatywnych zmian w zakresie tych pierwszych była znacząco wyższa.

W analizowanym okresie w ramach sekcji przetwórstwa przemysłowego wzrosła również wartość osiąganych przychodów z całości działalności, ale wzrost ten był niewielki i wynosił nieco ponad 3%. Znaczącawyżka miała natomiast miejsce w odniesieniu do wartości netto środków trwałych, która wzrosła o niemal 13%.

Wykres 6.3. Ranking skali zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2008, 2010].

Oznacza to, że w 2009 roku przedsiębiorstwa przetwórstwa przemysłowego dokonały znaczących inwestycji, które przewyższały wartość majątku zamortyzowanego w okresie 2008–2009.

W 2009 roku występował tylko jeden dział, dla którego pogorszyły się wszystkie cechy diagnostyczne – produkcja skór i wyrobów skórzanych. Dla pięciu innych branż (produkcji wyrobów tekstylnych, produkcji odzieży, produkcji wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny, poligrafii i reprodukcji zapisanych nośników informacji, produkcji wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych, produkcji metali oraz naprawy, konserwacji i instalowania maszyn i urządzeń) pogorszenie dotyczyło czterech z pięciu uwzględnionych cech. Jednocześnie w zestawieniu nie wystąpił dział, w którym wszystkie cechy diagnostyczne uległyby poprawie. Poprawienie warunków w odniesieniu do trzech cech miało miejsce w wypadku produkcji papieru i wyrobów papierniczych, produkcji pozostałego sprzętu transportowego oraz produkcji mebli.

Podobnie jak w 2009 roku w 2012 roku wśród analizowanych branż pogorszenie cech diagnostycznych było najczęstsze w zakresie wielkości zatrudnienia, nakładów inwestycyjnych oraz osiąganego wyniku finansowego netto. Niemniej jednak częstotliwość występowania tego zjawiska w porównaniu z 2009 rokiem była niższa. Zmniejszenie zatrudnienia dotyczyło 20 działów, ograniczenie nakładów inwestycyjnych miało miejsce w wypadku 14 działów, a pogorszenie wyników finansowych netto dotknęło 11 działów. Jednocześnie w ramach całej sekcji przetwórstwa przemysłowego największy wartościowy spadek dotyczył nakładów inwestycyjnych (obniżka o ok. 12% w stosunku do 2007 roku). W wypadku wyników finansowych netto oraz poziomu zatrudnienia zmniejszenie wartości wyniosło ok. 9%). Oznacza to, że w 2012 roku nawet w stosunku do 2009 roku wartość inwestycji spadła o ok. 4%, a poziom zatrudnienia wzrósł o ok. 1%, ale jednocześnie wyniki finansowe uległy znaczącej poprawie (wzrost o 25% w stosunku do 2009 roku).

Wartość generowanych przychodów z całości działalności dla sekcji przetwórstwa przemysłowego w 2012 roku w porównaniu z 2007 rokiem wzrosła o ok. 37%. Pogorszenie tej cechy diagnostycznej miało miejsce tylko w wypadku działów produkcji wyrobów tytoniowych oraz produkcji odzieży. Równolegle znacząco wzrosła wartość netto środków trwałych, o ok. 32%. Podsumowując, w ramach porównywanych okresów średnio dostosowanie się przedsiębiorstw działających w ramach sekcji przetwórstwa przemysłowego do zmiany warunków spowodowanych wystąpieniem globalnego kryzysu gospodarczego obejmowało dokonywanie istotnych inwestycji, którym towarzyszył wzrost przychodów generowanych z całości działalności, ale jednocześnie ograniczenie liczby pracowników. Ostatecznie miało również miejsce pogorszenie osiąganych wyników finansowych netto.

Tabela 6.7. Ranking skali zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego

Pozycja	Branża	Wartość wskaźnika
1.	Produkcja metali	82,97
2.	Produkcja odzieży	78,87
3.	Produkcja skór i wyrobów skórzanych	74,94
4.	Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	69,91
5.	Produkcja wyrobów tekstylnych	68,88
6.	Produkcja napojów	68,58
7.	Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	68,36
8.	Produkcja maszyn i urządzeń	67,60
9.	Produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	66,00
10.	Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	62,73
11.	Produkcja mebli	62,23
12.	Produkcja wyrobów farmaceutycznych	61,09
13.	Produkcja wyrobów tytoniowych	57,13
14.	Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń	55,83
15.	Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	55,11
16.	Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	51,73
17.	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	51,44
18.	Produkcja urządzeń elektrycznych	51,39
19.	Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	49,11
20.	Produkcja artykułów spożywczych	47,64
21.	Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	47,08
22.	Produkcja wyrobów z metali	45,96
23.	Produkcja papieru i wyrobów z papieru	42,68
24.	Pozostała produkcja wyrobów	33,06

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2008, 2013].

Wykres 6.4. Ranking skali zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2008, 2013].

W 2012 roku tylko w dziale produkcji odzieży zanotowano pogorszenie w zakresie wszystkich cech diagnostycznych. Z kolei pogorszenie w zakresie czterech cech miało miejsce dla produkcji napojów, produkcji skór i wyrobów skórzanych oraz poligrafii i reprodukcji zapisanych nośników informacyjnych. Jednocześnie aż w czterech działach (produkcja papieru i wyrobów z papieru, produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych, produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, produkcja wyrobów z metali) poprawa dotyczyła wszystkich cech, a w kolejnych trzech działach (produkcja urządzeń elektrycznych, produkcja pozostałego sprzętu transportowego, produkcja pozostałych wyrobów) czterech z pięciu uwzględnionych cech.

Podsumowanie

W rozdziale przedstawiono wyniki analiz mających na celu wyłonienie krajów, w których pogorszenie warunków gospodarczych w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu było najsilniejsze i najsłabsze. W 2009 roku najsilniejsze spadki w zakresie analizowanych cech w ujęciu relatywnym dotyczyły Estonii, Litwy i Irlandii, a zatem krajów o relatywnie niewielkich rynkach wewnętrznych oraz o znaczącym udziale eksportu produktów i usług w ich PKB. Jednocześnie kraje, w których pogorszenie branych pod uwagę aspektów było najmniejsze, to Egipt, Mongolia i Australia. W wypadku Egiptu i Australii udział eksportu produktów i usług w ich PKB był stosunkowo niewielki. O ile w Mongolii udział ten przekraczał 50% PKB, o tyle w wartościach nominalnych nadal pozostawał stosunkowo niewielki. Jednocześnie Polska okazała się krajem europejskim, na który globalny kryzys gospodarczy wywarł najmniej negatywny wpływ.

W 2012 roku największe trudności w powrocie do przedkryzysowego poziomu rozwoju gospodarczego miały Grecja, Hiszpania i Włochy. Kraje te borykały się z poważnymi problemami zarówno natury gospodarczej, jak i politycznej. Gospodarki, które w 2012 roku w największym stopniu poprawiły swoje wyniki w zakresie analizowanych cech w porównaniu z 2007 rokiem, to Peru, Kolumbia i Korea Południowa. Po raz kolejny Polska okazała się krajem europejskim, który najszybciej dochodził do przedkryzysowego stanu rozwoju gospodarki.

W badaniu dotyczącym wpływu globalnego kryzysu gospodarczego na branżę uwzględniono przedsiębiorstwa działające w działach sekcji przetwórstwa przemysłowego. W 2009 roku stosunkowo najlepiej w warunkach kryzysu radziły sobie przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją koksu i produktów rafinacji ropy naftowej oraz produkcją wyrobów farmaceutycznych, a także przedsiębiorstwa

zaangażowane w produkcję wyrobów zaklasyfikowanych jako pozostałe. Jednocześnie najsilniejsze pogorszenie warunków dotyczyło firm zajmujących się produkcją metali, skór i wyrobów skórzanych oraz odzieży. Warto również zaznaczyć, że w 2009 roku pogorszenie przynajmniej kilku z uwzględnionych aspektów było powszechne wśród wszystkich analizowanych działów. W 2012 roku największe trudności w powrocie co najmniej do stanu rozwoju osiągniętego w 2007 roku miały przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją metali, odzieży oraz skór i wyrobów skórzanych. W tym samym okresie w ujęciu relatywnym najszybciej rozwijały się firmy zaangażowane w produkcję wyrobów z metali, papieru i wyrobów z papieru oraz przedsiębiorstwa zaangażowane w produkcję wyrobów zaklasyfikowanych jako pozostałe.

Aleksandra Kania
Katarzyna Mroczek-Dąbrowska
Piotr Trąpczyński

7

Globalny kryzys gospodarczy w wybranych gospodarkach narodowych

W rozdziale dokonano przeglądu przyczyn, przebiegu i konsekwencji kryzysu gospodarczego w przekroju poszczególnych krajów zidentyfikowanych jako naj- silniej dotkniętych negatywnym wpływem globalnego kryzysu gospodarczego i mających trudności w powrocie do przedkryzysowego tempa rozwoju (zobacz pod- rozdział 6.2.). Dodatkowo w analizie uwzględniono Polskę jako kraj europejski, który w relatywnie najmniejszym stopniu borykał się z omawianymi problemami.

W podrozdziale w odniesieniu do kolejnych gospodarek przedstawiono ramy czasowe, przyczyny i przejawy wystąpienia kryzysu. Analizą objęto wskaźniki analogiczne do tych zastosowanych w rozdziale 5., takie jak wartość i dynamika zmian wartości PKB, wartość i dynamika zmian wartości eksportu, wartość i dy- namika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych. W dalszych rozważa- niach uwzględniono również przedsiębiorstwa. Z tej perspektywy omówiono sto- pień oddziaływania globalnego kryzysu gospodarczego na kondycję ekonomiczną firm działających w poszczególnych krajach oraz działania dostosowawcze oma- wianych podmiotów.

7.1. Estonia

Estonia w latach 2000–2007 odnotowała niezwykle dynamiczny wzrost gospo- darczy. Wzrost wynagrodzeń szybszy niż wzrost produktywności i towarzyszące mu nawet dwucyfrowe tempo wzrostu PKB Estonii doprowadziły między innymi do przeszacowania wartości estońskiej waluty i wystąpienia bańki kredytowej

[Gorzelak 2010, s. 35–36]. W odniesieniu do Estonii w 2008 roku można mówić o wystąpieniu kryzysu gospodarczego, na który wskazuje skurczenie się wartości PKB o 4,15%, zmniejszenie tempa wzrostu wartości eksportu dóbr i usług, ponadtrzykrotne zmniejszenie wartości kapitalizacji notowanych w Estonii spółek giełdowych oraz wzrost stopy bezrobocia o 0,80 pkt proc. (zobacz tabela 7.1.). Trend ten utrzymywał się również w 2009 roku, przy czym w 2009 roku niekorzystne zmiany w odniesieniu do wartości PKB oraz eksportu dóbr i usług, a także stopy bezrobocia były dużo silniejsze. Po 2009 roku kraj zaczął powoli wychodzić z kryzysu. W ramach działań antykryzysowych rząd Estonii zdecydował się na ograniczenie wydatków publicznych. W tym celu wprowadzono program oszczędnościowy obejmujący zmniejszenie emerytur oraz wydatków administracji publicznej, a także zlikwidowanie zasiłku chorobowego za pierwsze trzy dni choroby. Uruchomiono także pożyczkę w wysokości 550 mln EUR w Europejskim Banku Inwestycyjnym (EBI) na współfinansowanie projektów Unii Europejskiej. Zaczęto również bardzo aktywnie wykorzystywać fundusze strukturalne Unii Europejskiej oraz udzielać gwarancji państwowych dla pożyczek eksportowych. Dla najbardziej dotkniętych w czasie kryzysu firm eksportujących rząd estoński wprowadził nowy system wsparcia [Parts 2013, s. 273]. Kolejnym krokiem podjętym przez estońskie władze w odpowiedzi na kryzys gospodarczy było zainicjowanie reform instytucjonalnych. Obejmowały one uproszczenie procedury uchwalania przepisów antykryzysowych i złagodzenie przepisów dotyczących zaangażowania kapitału państwowego w przedsiębiorstwach [Gorzelak 2010, s. 39–41; Komisja Europejska 2011]. Działania te przyniosły częściowo pozytywne efekty.

Po 2009 roku liczba małych i średnich firm ogłaszających rokrocznie bankructwo zaczęła spadać: od 693 w 2009 roku, przez 504 w 2010, po 256 w 2011 roku. Jednakże liczba upadających firm była relatywnie niewielka: maksymalnie 50 firm na 10 tys. w 2009 roku. Wynikało to z dużej skłonności estońskich przedsiębiorców raczej do reorganizowania niż zamykania firm borykających się z kryzysem. Według badań przeprowadzonych przez Komisję Europejską w 2010 roku aż 63% Estończyków (przy średniej wartości 49% wśród obywateli państw Unii Europejskiej) uważało, że nie należy zakładać nowej firmy, jeśli istnieje duże ryzyko porażki. Kulturowy brak tolerancji dla niepowodzeń jest wskazywany jako wytłumaczenie szczególnych wysiłków miejscowych przedsiębiorców do przetrwania [Rozeik 2013, s. 7–9].

Co więcej, z badań prowadzonych przez Saat, Tanning i Tanning [2013] wynika, że w czasie kryzysu nie tylko upadła niewielka liczba firm, ale także znacząco wzrosła produktywność działających przedsiębiorstw. Wzrost ten był szczególnie zauważalny w dużych przedsiębiorstwach zatrudniających ponad 250 pracowników [Saat, Tanning i Tanning 2013, s. 132–133]. Ponadto niektóre branże nie poddały się kryzysowi. Pozytywny przykład stanowić może branża transportowa, w której liczba firm w latach 2008–2011 wzrosła o prawie 10% [Tanning i Tanning 2013, s. 135].

Tabela 7.1. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Estonii w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB Estonii [mld 2005 USD, ceny stałe]	9,84	10,46	11,15	12,01	12,77	13,91	15,31	16,46	15,77	13,55	13,9	15,23	15,83
Dynamika zmian wartości PKB Estonii		6,28%	6,56%	7,77%	6,34%	8,85%	10,10%	7,49%	-4,15%	-14,10%	2,56%	9,56%	3,94%
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	12593,39	12850,26	13016,52	13209,69	13554,74	13851,35	14319,51	14777,78	14831,14	14158,62	14448,11	14685,96	14631,96
Dynamika zmian wartości PKB UE		2,04%	1,29%	1,48%	2,61%	2,19%	3,38%	3,20%	0,36%	-4,53%	2,04%	1,65%	-0,37%
Wartość eksportu dóbr i usług Estonii [mld 2005 USD, ceny stałe]	7,29	7,59	7,38	7,95	9,11	10,81	11,46	11,88	12	9,45	11,69	14,42	15,24
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług Estonii [rok do roku]		4,02%	-2,67%	7,72%	14,53%	18,63%	6,09%	3,66%	0,99%	-21,25%	23,72%	23,36%	5,64%
Wartość eksportu dóbr i usług UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	4167,19	4327,2	4420,62	4508,59	4858,02	5149,76	5652,63	5975,24	6064,34	5354,35	5942,86	6319,77	6462,98
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [rok do roku]		3,84%	2,16%	1,99%	7,75%	6,01%	9,77%	5,71%	1,49%	-11,71%	10,99%	6,34%	2,27%

Kapitalizacja spółek giełdowych Estonii [mln USD, ceny bieżące]	1,85	1,48	2,43	3,79	6,2	3,5	5,96	6,04	1,95	2,65	2,26	1,61	2,33
Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych Estonii [procent do roku]		-19,68%	63,89%	55,99%	63,64%	-43,65%	70,62%	1,24%	-67,69%	36,06%	-14,84%	-28,71%	44,73%
Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mln USD, ceny bieżące]	8509,27	6869,37	5705,07	7932,71	9462	10211,59	13574,44	15697,71	7609,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [procent do roku]		-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
Bezrobocie w Estonii [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]	13,10%	12,40%	9,40%	10,70%	10,00%	7,90%	5,90%	4,70%	5,50%	13,80%	16,90%	12,50%	10,10%
Wartość zmian w zakresie bezrobocia w Estonii [procent do roku]		-0,70%	-3,00%	1,30%	-0,70%	-2,10%	-2,00%	-1,20%	0,80%	8,30%	3,10%	-4,40%	-2,40%
Bezrobocie w UE [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]	9,21%	8,66%	9,02%	9,02%	9,16%	8,92%	8,22%	7,17%	6,97%	8,95%	9,61%	9,63%	10,49%
Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [procent do roku]		-0,55%	0,36%	0,00%	0,14%	-0,24%	-0,70%	-1,05%	-0,20%	1,98%	0,66%	0,01%	0,86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators [dostęp: październik 2014].

Od 2010 roku wartość PKB Estonii zaczęła się zwiększać, a w 2012 roku osiągnęła poziom zbliżony do tego sprzed kryzysu. Z kolei bezrobocie, osiągnąwszy w 2010 roku poziom najwyższy od 2000 roku, zaczęło spadać, przy czym w 2012 roku nadal pozostawało dwukrotnie wyższe niż w okresie bezpośrednio poprzedzającym kryzys. Negatywnie wyróżnia się także wartość kapitalizacji spółek giełdowych, która poprzedzona nieznacznym wzrostem w 2009 roku osiągała w latach 2010–2011 poziom ponadtrzykrotnie niższy niż w latach 2006–2007.

Estonia w wielu opracowaniach pokazywana jest jako wzór kraju, który dobrze poradził sobie z ostatnim kryzysem gospodarczym. Jednakże na podstawie omawianych wybranych wskaźników trudno się nie zgodzić z Paulem Krugmanem [2012], który wskazywał, że wyników ekonomicznych Estonii nie można potraktować jako triumfu gospodarczego. Nie zmienia to faktu, że bazując na przeprowadzonych analizach (patrz podrozdział 6.2.), można wskazać, że Estonia relatywnie dobrze poradziła sobie z powrotem co najmniej do poziomu rozwoju gospodarczego osiąganego przed wystąpieniem globalnego kryzysu gospodarczego. Jest to widoczne, szczególnie uwzględniając siłę negatywnego wpływu kryzysu na sytuację omawianej gospodarki (porównaj tabele 6.3. i 6.4.).

7.2. Litwa

Podobnie jak Estonia Litwa w okresie poprzedzającym kryzys notowała bardzo dobre wyniki ekonomiczne. Płace w latach 2004–2008 rosły w tempie ok. 16% rocznie [Purfield i Rosenberg 2010, s. 22]. Spowodowało to nadmierny wzrost konsumpcji na kredyt. Co więcej, doszło do powstania banki kredytowej związanej z zakupami nieruchomości na kredyt denominowany w walutach zagranicznych (miejscowe banki zależne od swoich zagranicznych właścicieli z krajów nordyckich i Europy Zachodniej preferowały udzielanie kredytów w walutach zagranicznych). Sytuację dodatkowo utrudniało przeszacowanie lita litewskiego oraz jego ścisłe powiązanie z kursem euro [Gorzela 2010; Račickas i Vasiliauskaitė 2010, s. 1015].

Wymieniony zestaw czynników przyczynił się do wystąpienia nieznacznego spowolnienia gospodarczego w latach 2007–2008. Było one zauważalne w zakresie spadku wartości kapitalizacji spółek giełdowych oraz we wzroście stopy bezrobocia. Biorąc pod uwagę pozostałe wskaźniki aktywności ekonomicznej na Litwie przedstawione w tabeli 7.2., można stwierdzić, że spowolnienie to, podobnie jak w przypadku Estonii, okazało się zapowiedzią kryzysu gospodarczego [Račickas i Vasiliauskaitė 2010, s. 1016]. Kryzys ten objawił się w 2009 roku spadkiem wartości PKB oraz wartości eksportu dóbr i usług o ponad jedną ósmą, a także wzrostem stopy bezrobocia o niemal 8 pkt proc.

Tabela 7.2. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej na Litwie w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB Litwy [mld 2005 USD, ceny stałe]	17,92	19,13	20,45	22,54	24,2	26,09	28,13	30,9	31,8	27,12	27,48	29,13	30,2
Dynamika zmian wartości PKB Litwy		6,74%	6,86%	10,25%	7,35%	7,80%	7,84%	9,84%	2,93%	-14,74%	1,33%	6,00%	3,70%
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	12593,39	12850,26	13016,52	13209,69	13554,74	13851,35	14319,51	14777,78	14831,14	14158,62	14448,11	14685,96	14631,96
Dynamika zmian wartości PKB UE		2,04%	1,29%	1,48%	2,61%	2,19%	3,38%	3,20%	0,36%	-4,53%	2,04%	1,65%	-0,37%
Wartość eksportu dóbr i usług Litwy [mld 2005 USD, ceny stałe]	7,85	9,52	11,37	12,15	12,69	14,94	16,73	17,23	19,22	16,77	19,51	b.d.	b.d.
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług Litwy [rok do roku]		21,22%	19,44%	6,89%	4,40%	17,34%	12,02%	2,97%	11,56%	-12,75%	16,31%	b.d.	b.d.
Wartość eksportu dóbr i usług UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	4167,19	4327,2	4420,62	4508,59	4858,02	5149,76	5652,63	5975,24	6064,34	5351,35	5942,86	6319,77	6462,98
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [rok do roku]		3,84%	2,16%	1,99%	7,75%	6,01%	9,77%	5,71%	1,49%	-11,71%	10,99%	6,34%	2,27%

Kapitalizacja spółek giełdowych Litwy [mld USD, cenę bieżącą]	1,59	1,2	1,46	3,51	6,46	8,18	10,19	10,13	3,62	4,48	5,66	4,08	3,96
Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych Litwy [rok do roku]	-24,45%	-24,45%	21,94%	140,01%	84,11%	26,61%	24,54%	-0,55%	-64,23%	23,49%	26,46%	-28,01%	-2,74%
Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mld USD, cenę bieżącą]	8509,27	6869,37	5705,07	7932,71	9162	10211,59	13571,44	15607,71	7609,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [rok do roku]	-19,27%	-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
Bezrobocie na Litwie [udział w siłę roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]	15,90%	16,80%	13,00%	12,90%	11,30%	8,30%	5,60%	4,30%	5,80%	13,70%	17,80%	15,30%	13,20%
Wartość zmian w zakresie bezrobocia na Litwie [rok do roku]	0,90%	0,90%	-3,80%	-0,10%	-1,60%	-3,00%	-2,70%	-1,30%	1,50%	7,90%	4,10%	-2,50%	-2,10%
Bezrobocie w UE [udział w siłę roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]	9,21%	8,66%	9,02%	9,02%	9,16%	8,92%	8,22%	7,17%	6,97%	8,95%	9,61%	9,63%	10,49%
Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [rok do roku]	-0,55%	-0,55%	0,36%	0,00%	0,14%	-0,24%	-0,70%	-1,05%	-0,20%	1,98%	0,66%	0,01%	0,86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators [dostęp: październik 2014].

Analogicznie do Estonii Litwa po 2009 roku zaczęła notować lepsze wyniki gospodarcze. Zwiększono wydatki publiczne, uruchamiając kilka projektów budowlanych. Wprowadzono szereg działań oszczędnościowych: zwiększono podatki oraz zmniejszono płace w sektorze publicznym o ok. 10–20%. Zaproponowano także zestaw ułatwień dla przedsiębiorców, m.in. umożliwiono wprowadzenie bardziej elastycznych form zatrudnienia. Ponadto państwo zaczęło w większym stopniu korzystać z funduszy unijnych [Gorzelać 2010, s. 41; Purfield i Rosenberg 2010, s. 20–21].

Z badań przeprowadzonych przez Bank Światowy wynika, że litewskie przedsiębiorstwa w 2008 roku dotknęło znaczące zmniejszenie popytu i związany z tym aż 48% spadek sprzedaży. Przedsiębiorcy w obliczu spadku przychodów zaczęli mieć problemy z płynnością finansową. Skutkiem tych zaburzeń były spóźnienia w odprowadzaniu opłat do urzędów podatkowych i dostawców. Ponad 50% firm litewskich zgłaszało w tym okresie opóźnienia w regulowaniu płatności trwające ponad tydzień. Połowa z tych przedsiębiorstw należała do silnie dotkniętej kryzysem branży budowlanej. W ramach działań naprawczych w 2009 roku prawie jedna czwarta firm zrestrukturyzowała swoje zobowiązania. W przemyśle chemicznym odsetek ten sięgnął 31%, a w branży elektronicznej nawet 71% [Correa i Iooty 2010, s. 7–12].

Kryzys finansowy wywarł również wpływ na aspekt innowacyjności litewskich przedsiębiorstw. Badania przeprowadzone przez Krusinskas, Lakstutiene i Norvaisiene [2015] zwracają uwagę na fakt, że w latach 2008–2010 jedynie 59% firm z branż wysokich technologii wprowadziło innowacje procesu technologicznego. W latach poprzedzających kryzys wskaźnik ten utrzymywał się na poziomie 87%. Załamanie gospodarcze spowodowało, że firmy – zarówno z branży wysokich technologii, jak i zajmujące się usługami – skupiły się w większym stopniu na innowacjach produktowych. Co więcej, wydatki na badania i rozwój w litewskich przedsiębiorstwach w 2008 roku spadły o 7,7% i stanowiły ok. 0,20% PKB przy średniej dla państw Unii Europejskiej 1,20% [Krusinskas, Lakstutiene i Norvaisiene 2015, s. 1014–1017].

ponad tydzień. Połowa z tych przedsiębiorstw należała do silnie dotkniętej kryzysem branży budowlanej. W ramach działań naprawczych w 2009 roku prawie jedna czwarta firm zrestrukturyzowała swoje zobowiązania. W przemyśle chemicznym odsetek ten sięgnął 31%, a w branży elektronicznej nawet 71% [Correa i Iooty 2010, s. 7–12].

Kryzys finansowy wywarł również wpływ na aspekt innowacyjności litewskich przedsiębiorstw. Badania przeprowadzone przez Krusinskas, Lakstutiene i Norvaisiene [2015] zwracają uwagę na fakt, że w latach 2008–2010 jedynie 59% firm z branż wysokich technologii wprowadziło innowacje procesu technologicznego. W latach poprzedzających kryzys wskaźnik ten utrzymywał się na poziomie 87%. Załamanie gospodarcze spowodowało, że firmy – zarówno z branży wysokich

technologii, jak i zajmujące się usługami – skupiły się w większym stopniu na innowacjach produktowych. Co więcej, wydatki na badania i rozwój w litewskich przedsiębiorstwach w 2008 roku spadły o 7,7% i stanowiły ok. 0,20% PKB przy średniej dla państw Unii Europejskiej 1,20% [Krusinskas, Lakstutiene i Norvaišiene 2015, s. 1014–1017].

Pakiet działań zastosowany przez władze publiczne złagodził częściowo skutki kryzysu. Począwszy od 2009 roku, wartość kapitalizacji spółek giełdowych nie spadła do poziomu z 2008 roku, ale z drugiej strony nie osiągnęła nawet połowy wartości sprzed kryzysu. Podobne obserwacje można poczynić odnośnie do stopy bezrobocia. Pomimo poprawy wyników w tym zakresie poziom bezrobocia pozostawał w latach 2011–2012 trzykrotnie wyższy niż w latach 2006–2008. Wśród analizowanych wskaźników jedynie wartość PKB osiągnęła w 2012 wielkość zbliżoną do osiągniętych w latach 2007–2008. Dynamika wzrostu wartości PKB pozostawała jednak na zdecydowanie niższym poziomie (ok. 3,7%) niż tempo wzrostu gospodarczego osiąganego przez Litwę w latach 2001–2007.

7.3. Irlandia

Istotne niekorzystne zmiany wskaźników ekonomicznych w odniesieniu do Irlandii można zaobserwować od 2008 roku (tabela 7.3.). Szczególnie niekorzystnie kształtowała się dynamika i kierunek zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych oraz stopy bezrobocia. Ostatni z wymienionych wskaźników w 2009 roku osiągnął poziom 12%, co stanowiło wzrost o 6 pkt proc. w stosunku do roku poprzedniego. Od 2011 roku można jednak zauważyć pozytywne tendencje – zarówno wartość PKB, jak i wartość eksportowanych dóbr i usług, a także wartość kapitalizacji spółek giełdowych były wyższe w stosunku do roku poprzedniego. Problemem pozostała natomiast utrzymująca się na wysokim poziomie stopa bezrobocia.

Wbrew częstym opiniom kryzys gospodarczy w Irlandii nie został wyłącznie przeniesiony z innych krajów europejskich, lecz wynikał również z klasycznego przykładu bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości (patrz rozdział 3.). Według dostępnych danych statystycznych ceny na rynku nieruchomości w Irlandii spadały już wówczas, gdy upadały największe banki w Ameryce Północnej [Komisja Europejska 2012]. Relacja udzielanych kredytów do depozytów bankowych wynosiła w Irlandii 2:1, co obrazuje brak ostrożności tamtejszego sektora bankowego. Do kryzysu przyczyniła się także nieodpowiednia, zbyt optymistyczna, postawa banku centralnego i nadzoru finansowego. Obie te instytucje w swoich sprawozdaniach nie ostrzegały o niepokojących wartościach wskaźników makro- i mikroekonomicznych. Dodatkowo procykliczna polityka rządów nakierowana na subsydia na rynku nieruchomości pogarszała już istniejący stan rzeczy.

Tabela 7.3. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Irlandii w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB Irlandii [mld 2005 USD, ceny stałe]	159,64	167,60	176,68	183,27	190,97	202,58	213,73	224,35	219,51	205,49	203,31	207,72	208,04
Dynamika zmian wartości PKB Irlandii	4,99%	5,42%	3,73%	4,20%	6,08%	5,51%	4,97%	-2,16%	-6,38%	-1,06%	2,17%	0,16%	
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	12593,39	12850,26	13016,52	13209,69	13554,74	13851,35	14319,51	14777,78	14831,14	14158,62	14448,11	14685,96	14631,96
Dynamika zmian wartości PKB UE	2,04%	1,29%	1,48%	2,61%	2,19%	3,38%	3,20%	0,36%	-4,53%	2,04%	1,65%	-0,37%	
Wartość eksportu dóbr i usług Irlandii [mld 2005 USD, ceny stałe]	128,02	138,88	145,65	146,64	157,81	164,81	173,06	187,53	185,45	178,35	189,78	199,95	203,07
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług Irlandii [rok do roku]	8,48%	4,88%	0,68%	7,61%	4,44%	5,01%	8,36%	-1,11%	-3,83%	6,41%	5,36%	1,56%	
Wartość eksportu dóbr i usług UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	4167,19	4327,20	4420,62	4508,59	4858,02	5149,76	5652,63	5975,24	6064,34	5354,35	5942,86	6319,77	6462,98
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [rok do roku]	3,84%	2,16%	1,99%	7,75%	6,01%	9,77%	5,71%	1,49%	-11,71%	10,99%	6,34%	2,27%	
Kapitałizacja spółek gospodarczych Irlandii [mld USD, ceny bieżące]	81,88	75,30	60,38	85,07	114,09	114,13	163,36	144,03	49,40	61,29	60,45	108,05	109,01

<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych Irlandii [rok do roku]</i>		-8,04%	-19,81%	40,88%	34,11%	0,04%	43,13%	-11,83%	-65,70%	24,07%	-1,37%	78,75%	0,89%
<i>Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mld USD, ceny bieżące]</i>	8509,27	6869,37	5705,07	7952,71	9462,40	10211,59	13574,44	15697,71	7649,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [rok do roku]</i>		-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
<i>Bezrobocie Irlandii [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	4,30%	3,70%	4,20%	4,50%	4,50%	4,30%	4,40%	4,60%	6,00%	12,00%	13,90%	14,60%	14,70%
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia Irlandii [rok do roku]</i>		-0,60%	0,50%	0,30%	0,00%	-0,20%	0,10%	0,20%	1,40%	6,00%	1,90%	0,70%	0,10%
<i>Bezrobocie w UE [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	9,21%	8,66%	9,02%	9,02%	9,16%	8,92%	8,22%	7,17%	6,97%	8,95%	9,61%	9,63%	10,49%
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [rok do roku]</i>		-0,55%	0,36%	0,00%	0,14%	-0,24%	-0,70%	-1,05%	-0,20%	1,98%	0,60%	0,01%	0,86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators [dostęp: wrzesień 2014].

W latach 2010–2013 Irlandia uzyskała 85 mld EUR wsparcia finansowego od strefy euro, które zostały wykorzystane na podniesienie konkurencyjności gospodarki. Średnie płace w Irlandii znacząco zmalały, ale nie podniesiono podatku dochodowego od firm, co przyciągnęło uwagę zagranicznych inwestorów. W 2011 roku prognozowano, że Irlandia będzie jednym z najszybciej rozwijających się państw dotkniętych kryzysem i podawano ją jako przykład kraju odpowiednio wykorzystującego otrzymaną pomoc finansową [NBP 2011]. Niemniej jednak dane z 2012 roku wskazują, że kraj ten miał znaczące trudności w powrocie co najmniej do poziomu rozwoju gospodarczego osiągniętego przed wystąpieniem kryzysu (zobacz podrozdział 6.2.). Zdecydowanie lepiej w tym zakresie radziła sobie Estonia, Islandia i Portugalia (zobacz wykres 6.2.).

Sytuację irlandzkich przedsiębiorstw w kryzysie analizowano z różnych perspektyw – m.in. Lawless i McCann [2013] zajmowali się analizą struktury kredytów udzielanych małym i średnim przedsiębiorstwom. Korzystając z danych wtórnych dotyczących kredytów udzielanych małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2008–2010 (w podziale na kwartały), analizowali oni wielkości, przeznaczenie i efektywność spłaty udzielanych pożyczek w podziale na sektory. Wynik ich badań empirycznych wskazywał, że głównym czynnikiem wpływającym na efektywność wykorzystania kredytów długoterminowych były zmiany struktury zatrudnienia w poszczególnych sektorach. Godart, Gorg i Aoife [2011] badali natomiast różnice w zachowaniach przedsiębiorstw lokalnych i korporacji międzynarodowych na rynku irlandzkim w latach 2008–2010. Ich celem było stwierdzenie, czy regulacje prawne względem krajowych i zagranicznych podmiotów powinny być jednakowe. Opierając się na danych wtórnych bazy Amadeus, wyodrębnili 22 428 firm krajowych oraz 1727 firm zagranicznych, zarówno z sektora usługowego, jak i produkcyjnego. W swoich wnioskach zaznaczyli, że analizy statystyczne nie wykazały większych różnic w strategiach i zachowaniach firm, niezależnie od ich pochodzenia, oraz sugerowali brak konieczności różnicowania regulacji prawnych.

7.4. Hiszpania

Hiszpania należy do krajów, które negatywne zmiany w koniunkturze gospodarczej zaczęły obserwować stosunkowo wcześniej, gdyż w 2008 roku. Pogorszeniu uległy praktycznie wszystkie wskaźniki analizowane w tabeli 7.4., czyli wartość osiągniętego PKB, wartości eksportu dóbr i usług oraz kapitalizacji spółek giełdowych, a także stopa bezrobocia. Między wskaźnikami Hiszpanii i całej Unii Europejskiej widać podobne tendencje. Warto jednak zauważyć, że wartości kapitalizacji spółek giełdowych w Hiszpanii nawet w latach 2010–2012 spadały, przy czym dynamika tych zmian była coraz mniejsza. Wyjątkowo niekorzystne warunki dotyczyły również stopy bezrobocia, która wzrastała w odniesieniu do

Hiszpanii od 2008 roku, by w 2012 roku przekroczyć próg 25%, podczas gdy w Unii Europejskiej wynosił on w tym czasie średnio 10,49%.

Geneza i przebieg kryzysu w Hiszpanii nie były zaskakujące. Boom gospodarczy w latach 2004–2007 spowodował, że w 2006 roku zdecydowano się na liberalizację zasad obowiązujących na rynku budowlanym. Spowodowało to znaczący wzrost sprzedaży mieszkań, z których wiele przeznaczonych było na cele inwestycyjne. Wzrost popytu na mieszkania spowodował jednocześnie wzrost popytu na kredyty finansujące te inwestycje. W konsekwencji powstała bańka spekulacyjna na rynku nieruchomości (szerzej zobacz rozdział 3.), do której pęknięcia doszło właśnie w 2008 roku. Ceny mieszkań drastycznie spadły, a bezrobocie, zwłaszcza w sektorze budowlanym, znacząco wzrosło [Sudria 2014]. Skalę problemu obrazuje skala zmian w odniesieniu do liczby osób zatrudnionych w branży budowlanej – w 2007 roku w branży tej zatrudnionych było 2,78 mln osób, a w 2012 roku zaledwie 1,16 mln [INE 2014]. W zadłużenie popadł sektor bankowy, który otrzymał od strefy euro 100 mld EUR pomocy finansowej [Komisja Europejska 2014].

Dodatkowo gospodarka hiszpańska była wyjątkowo podatna na wstrząsy wywołane globalnym kryzysem gospodarczym, jako że pozostawała drugim w Unii Europejskiej, zaraz po Niemczech, państwem otwartym na współpracę handlową z zagranicą. Spowodowało to, że zmiany na arenie międzynarodowej mocno determinowały kształt polityki społecznej i gospodarczej kraju.

W odpowiedzi na kryzys gospodarczy premier Zapatero w 2008 roku zdecydował się na wprowadzenie pakietu stabilizacyjnego mającego na celu zneutralizowanie negatywnego wpływu kryzysu na gospodarkę. Był on w praktyce znany pod nazwą Planu E, choć w rzeczywistości jego pełna nazwa brzmiała „Plan Pobudzenia Rozwoju Ekonomicznego i Zatrudnienia”. Obejmował on swoim zakresem cztery filary: pomoc dla rodzin i przedsiębiorstw, redukcję stopy bezrobocia, wsparcie gospodarki środkami fiskalnymi oraz modernizację ekonomii [Bernardino i de Vidales Carrasco 2014].

Niewiele jest badań, które koncentrowałyby się bezpośrednio na wpływie kryzysu na działalność przedsiębiorstw w Hiszpanii. Większość porusza ten problem tylko pośrednio np. poprzez analizę wpływu Planu E na gospodarkę [Marczak 2011]. Bezpośrednio sytuację małych i średnich przedsiębiorstw analizują Kokoćńska i Rekowski [2013], a w ujęciu regionalnym Li, Roca i Papaoikonomou [2011]. Kokoćńska i Rekowski [2013] poruszają kwestię zmian w strukturze zatrudnienia małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2003–2010, porównując ją równocześnie z sytuacją w Polsce, Wielkiej Brytanii, Francji, Niemczech i we Włoszech. Podobnej analizie poddają także produktywność pracowników w poszczególnych krajach. Ich wnioski odnoszą się osobno do trzech grup przedsiębiorstw – mikro, małych i średnich. W analizowanym okresie najstabilniejszą sytuacją charakteryzowały się średnie przedsiębiorstwa zarówno w kontekście zatrudnienia, jak i produktywności. Wyniki badań empirycznych wykazały, że przedsiębiorstwa w Hiszpanii charakteryzowały się w tym obszarze największymi fluktuacjami.

Tabela 7.4. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Hiszpanii w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB Hiszpanii [mld 2005 USD, ceny stałe]	963,13	998,48	1025,54	1057,22	1091,68	1130,80	1176,89	1217,84	1228,70	1181,61	1179,23	1179,83	1160,46
Dynamika zmian wartości PKB Hiszpanii		3,67%	2,71%	3,09%	3,26%	3,58%	4,08%	3,48%	0,89%	-3,83%	-0,20%	0,05%	-1,64%
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	12593,39	12850,26	13016,52	13209,69	13554,74	13851,35	14319,51	14777,78	14831,14	14158,62	14448,11	14685,96	14631,96
Dynamika zmian wartości PKB UE		2,04%	1,29%	1,48%	2,61%	2,19%	3,38%	3,20%	0,36%	-4,53%	2,04%	1,65%	-0,37%
Wartość eksportu dóbr i usług Hiszpanii [mld 2005 USD, ceny stałe]	246,72	257,04	262,07	271,68	283,04	290,24	309,66	330,47	327,10	294,37	328,82	353,85	361,31
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług Hiszpanii [rok do roku]		4,18%	1,96%	3,67%	4,18%	2,54%	6,69%	6,72%	-1,02%	-10,01%	11,70%	7,61%	2,11%
Wartość eksportu dóbr i usług UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	4167,19	4327,20	4420,62	4508,59	4858,02	5149,76	5652,63	5975,24	6064,34	5354,35	5942,86	6319,77	6462,98
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [rok do roku]		3,84%	2,16%	1,99%	7,75%	6,01%	9,77%	5,71%	1,49%	-11,71%	10,99%	6,34%	2,27%

Kapitalizacja spółek giełdowych Hiszpanii [mld USD, ceny bieżące]	504,22	468,20	465,00	726,24	940,67	960,02	1323,09	1800,10	946,11	1297,23	1171,61	1030,95	995,09
Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych Hiszpanii [rok do roku]		-7,14%	-0,68%	56,18%	29,53%	2,06%	37,82%	36,05%	-47,44%	37,11%	-9,68%	-12,01%	-3,48%
Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mld USD, ceny bieżące]	8509,27	6869,37	5705,07	7932,71	9462,00	10211,59	13574,44	15697,71	7609,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [rok do roku]		-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
Bezrobocie Hiszpanii [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]	14,20%	10,60%	11,50%	11,50%	11,10%	9,30%	8,60%	8,40%	11,50%	18,10%	20,20%	21,80%	25,20%
Wartość zmian w zakresie bezrobocia Hiszpanii [rok do roku]		-3,60%	0,90%	0,00%	-0,40%	-1,80%	-0,70%	-0,20%	3,10%	6,60%	2,10%	1,60%	3,40%
Bezrobocie w UE [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]	9,21%	8,66%	9,02%	9,02%	9,16%	8,92%	8,22%	7,17%	6,97%	8,95%	9,61%	9,63%	10,49%
Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [rok do roku]		-0,55%	0,36%	0,00%	0,14%	-0,24%	-0,70%	-1,05%	-0,20%	1,98%	0,66%	0,01%	0,86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators [dostęp: wrzesień 2014].

Li, Roca i Papaoikonomou [2011] badali trendy w sektorze rolniczym i meblarskim przed kryzysem w Hiszpanii i w trakcie (lata 2004–2008), w szczególności zaś w Katalonii. Ich próba badawcza obejmowała 786 firm z sektora rolniczego oraz 632 firmy z sektora meblarskiego zatrudniające pomiędzy 3–100 pracowników¹. Analizowane były sprawozdania finansowe przedsiębiorstw ze wspomnianego okresu. Oba sektory okazały się bardzo podatne na działanie kryzysu, co widoczne jest w ich płynności finansowej, stopie zysku oraz strukturze kosztów.

7.5. Wielka Brytania

Gospodarka Wielkiej Brytanii w dużej mierze opiera się na usługach, a ich wysoki udział w brytyjskim PKB można przypisać głównie sektorowi finansowemu [Lechowicz 2013]. Branża ta w latach 90. XX wieku i na początku XXI wieku przynosiła Brytyjczykom duże zyski, które następnie były konsumowane lub inwestowane między innymi w zakup nieruchomości. Zwiększony popyt na rynku budowlanym oraz zbyt mała podaż doprowadziły do znacznej aprecjacji cen nieruchomości. To z kolei spowodowało wzrost zainteresowania kredytami w celach konsumpcyjnych i spekulacyjnych – zarówno wśród gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstw. W krótkim czasie doszło do powstania banki spekulacyjnej [Lechowicz 2013, s. 92–93].

Postępujący globalny kryzys gospodarczy oraz opisane zjawiska spowodowały spowolnienie tempa wzrostu gospodarki Wielkiej Brytanii w 2008 roku. Bazując na danych przedstawionych w tabeli 7.5., można stwierdzić, że w tym roku wartość kapitalizacji spółek giełdowych spadła o połowę. Zjawisko to połączone było z niewielkim spadkiem wartości PKB i stanowiło zapowiedź nadciągającego kryzysu gospodarczego. W 2009 roku doszło do wzrostu stopy bezrobocia o 2,4 pkt proc., a także spadku wartości eksportu dóbr i usług oraz wartości PKB o odpowiednio nieco ponad 8 i 5 pkt proc.

Działania antykryzysowe w Wielkiej Brytanii skupiły się głównie na sektorze finansowym. Rząd chciał przede wszystkim wyeliminować ryzyko niewypłacalności banków, między innymi poprzez zwiększenie gwarancji rządowych dla depozytów oraz obniżenie stóp procentowych. Wprowadzono również szereg oszczędności: zmniejszono budżety ministerstw oraz zredukowano nominalny wzrost świadczeń do 1% rocznie (przy 3% inflacji). Dodatkowo rząd zaproponował pakiet wspierający konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, obejmujący między innymi: ułatwienie dostępu do pożyczek z EBI za pośrednictwem banków brytyjskich, umożliwienie zaciągania większych kredytów przez firmy działające

¹ Badanie dotyczyło jedynie małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy zatrudniające 3–100 pracowników stanowiły przeszło 70% firm tego regionu.

Tabela 7.5. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Wielkiej Brytanii w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB Wielkiej Brytanii [mld 2005 USD, ceny stałe]	2005,8	2049,62	2096,67	2179,46	2248,62	2321,36	2385,31	2467,06	2448,08	2321,5	2360,03	2386,4	2393,03
Dynamika zmian wartości PKB Wielkiej Brytanii		2,18%	2,30%	3,95%	3,17%	3,23%	2,76%	3,43%	-0,77%	-5,17%	1,66%	1,12%	0,28%
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	12593,39	12850,26	13016,52	13209,69	13554,74	13851,35	14319,51	14777,78	14831,14	14158,62	14448,11	14685,96	14631,96
Dynamika zmian wartości PKB UE		2,04%	1,29%	1,48%	2,61%	2,19%	3,38%	3,20%	0,36%	-4,53%	2,04%	1,65%	-0,37%
Wartość eksportu dóbr i usług Wielkiej Brytanii [mld 2005 USD, ceny stałe]	503,74	515,66	525,45	540,38	566,59	617,9	692,13	677,94	685,11	625,7	667,45	697,22	709,32
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług Wielkiej Brytanii [procent do roku]		2,37%	1,90%	2,84%	4,85%	9,06%	12,01%	-2,05%	1,06%	-8,67%	6,67%	4,46%	1,74%
Wartość eksportu dóbr i usług UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	4167,19	4327,2	4420,62	4508,59	4858,02	5149,76	5652,63	5975,24	6064,34	5354,35	5942,86	6319,77	6462,98
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [procent do roku]		3,84%	2,16%	1,99%	7,25%	6,01%	9,77%	5,71%	1,49%	-11,71%	10,99%	6,34%	2,27%
Kapitałizacja spółek giełdowych Wielkiej Brytanii [mld USD, ceny bieżące]	2576,99	2164,72	1864,26	2460,06	2815,93	3058,18	3794,31	3858,51	1851,95	2796,44	3107,04	2903,18	3019,47

<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych Wielkiej Brytanii [rok do roku]</i>	-16,00%	-13,88%	31,96%	14,47%	8,60%	24,07%	1,69%	-52,00%	51,00%	11,11%	-6,56%	4,01%
<i>Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mld USD, ceny bieżące]</i>	8509,27	5705,07	7932,71	9462	10211,59	13574,44	15697,71	7609,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [rok do roku]</i>	-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
<i>Bezrobocie w Wielkiej Brytanii [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	5,60%	5,10%	4,90%	4,70%	4,70%	5,50%	5,40%	5,40%	7,80%	7,80%	7,90%	7,90%
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia w Wielkiej Brytanii [rok do roku]</i>	-0,80%	0,30%	-0,20%	-0,20%	0,00%	0,80%	-0,10%	0,00%	2,40%	0,00%	0,10%	0,00%
<i>Bezrobocie w UE [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	9,21%	9,02%	9,02%	9,16%	8,92%	8,22%	7,17%	6,97%	8,95%	9,61%	9,63%	10,49%
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [rok do roku]</i>	-0,55%	0,36%	0,00%	0,14%	-0,24%	-0,70%	-1,05%	-0,20%	1,98%	0,66%	0,01%	0,86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators [dostęp: październik 2014].

na rynku przez okres co najmniej pięciu lat oraz stworzenie programu czasowych gwarancji dla małych eksporterów. Plan ratunkowy pochłonął 700 mld USD i nie przyniósł tak spektakularnych efektów, jak oczekiwano [Lechowicz 2013, s. 99–100; Ministerstwo Gospodarki 2009, s. 29–30].

Według badań przeprowadzonych przez Ullah, North i Baldock [2011, s. 9] aż 34% małych i średnich przedsiębiorstw wysokich technologii w latach 2007–2010 zauważyło znaczący spadek popytu, a jedna czwarta z nich borykała się z utrudnionym dostępem do finansowania zewnętrznego. Wyniki te potwierdzają badania OECD i Brytyjskiej Izby Handlowej: 54% małych i średnich firm dostało w 2008 roku zdecydowanie mniej zleceń niż w latach ubiegłych. Jedynie 13% przedsiębiorstw zanotowało wzrost zleceń [OECD 2009, s. 18]. Z kolei dane Banku Anglii z 2014 roku wskazują na spadek produktywności brytyjskich firm o 16% w porównaniu z okresem sprzed kryzysu [Barnett i in. 2014, s. 114]. Co ciekawe, produktywność przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii już w 2008 roku była przez badaczy oceniana jako o 15% niższa niż w Stanach Zjednoczonych i o 10% niższa niż w Niemczech [Vaitilingam 2009, s. 30]. Niepokojące dane pojawiają się także w opracowaniach dotyczących upadków firm w Wielkiej Brytanii w okresie kryzysu. Porównując z 2006 rokiem, liczba bankructw firm w 2008 i 2011 roku była odpowiednio o 30% i 50% większa. Ta silna wzrostowa tendencja utrzymywała się do 2012 roku [OECD 2014, s. 18–19].

Kryzys wpłynął również na zmniejszenie liczby nowo zakładanych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Z badań przeprowadzonych przez Klapper i Love [2010] wynika, że liczba ta w 2008 roku spadła do poziomu 372 400 przedsiębiorstw, a w roku następnym zmniejszyła się o kolejne 42 300 firm (dla porównania, poziom wyjściowy w 2007 roku to 449 700) [Klapper i Love 2010, s. 12].

Po 2009 roku wyniki ekonomiczne Wielkiej Brytanii zaczęły się poprawiać. Wartości PKB oraz eksportu dóbr i usług zaczęły ponownie rokrocznie wzrastać, a stopa bezrobocia nieznacznie zmalała. Można jednak zauważyć, że tempo tych zmian było zdecydowanie wolniejsze od dynamiki rozwoju gospodarki przed wystąpieniem globalnego kryzysu gospodarczego. Dla porównania, w latach 2010–2012 stopa wzrostu PKB Wielkiej Brytanii kształtowała się na poziomie znacznie niższym od wzrostu osiąganego w latach 2010–2012. Trudności w zakresie powrotu Wielkiej Brytanii co najmniej do poziomu rozwoju gospodarczego sprzed wystąpienia globalnego kryzysu gospodarczego obrazuje również tabela 6.2.

7.6. Finlandia

Mimo że fińska gospodarka należała do najbardziej konkurencyjnych w Unii Europejskiej, kryzys gospodarczy spowodował jej załamanie w 2009 roku [Index Mundi 2014]. Nie jest to jednak pierwszy kryzys, który w istotny sposób dotknął

tę gospodarkę. W latach 1990–1993 w Finlandii nastąpił istotny spadek PKB spowodowany nadmierną liberalizacją na rynku kapitałowym, w szczególności w zakresie polityki kredytowej instytucji finansowych, oraz ekspansywną polityką monetarną [Miyagawa i Morita 2009]. W odniesieniu do globalnego kryzysu gospodarczego negatywny rozwój kluczowych wskaźników gospodarczych w Finlandii wystąpił z pewnym opóźnieniem (zob. tabela 7.6.). W 2008 roku wzrost PKB Finlandii zwolnił do 0,29%, by wynieść –8,54 w 2009 roku [World Development Indicators 2014]. Odnotowany spadek PKB w Finlandii był największym od wojny domowej w 1918 roku [Repo 2010]. Jedną z kluczowych przyczyn tak znaczącego spadku była silna zależność fińskiej gospodarki od eksportu, która wynika z małego rynku wewnętrznego [Repo 2010]. Spadek wartości eksportu dóbr i usług z Finlandii wyniósł w 2009 roku ponad 21% [World Development Indicators 2014]. W kolejnym roku nastąpiło ożywienie fińskiej sytuacji gospodarczej, które wiązało się ze wzrostem handlu zagranicznego oraz zagranicznych inwestycji napływających do Finlandii i wypływających z niej. Ponowny wzrost sprzedaży eksportowej wynikał z relatywnie niewielkiej zależności od handlu z krajami strefy euro [Moulds 2012]. Z drugiej strony uzależnienie od krajów bałtyckich i krajów grupy G7 ograniczało potencjał wzrostu fińskiej sprzedaży eksportowej [Steinbock 2011]. Jednym ze wskaźników reagujących najszybciej na zjawiska w gospodarce światowej była kapitalizacja fińskich spółek giełdowych, która już w 2008 roku spadła o 58,19% w porównaniu z rokiem poprzednim, by kontynuować tendencję spadkową w kolejnym roku na poziomie –41,04% [World Development Indicators 2014].

Niekorzystna sytuacja utrzymywała się także na rynku pracy, na którym w latach 2009–2010 odnotowano wzrost bezrobocia. Wysoki poziom bezrobocia ograniczał siłę nabywczą gospodarstw domowych, natomiast ograniczona konsumpcja oznaczała powolny wzrost PKB (zob. tabela 7.6.). Stosunkowo wolne przezwyciężanie skutków kryzysu wynikało również ze spadku konkurencyjności kluczowych branż eksportowych związanego ze wzrostem jednostkowych kosztów pracy o 20% w latach 2007–2011 [The Economist 2012]. Fiński rząd wprowadził podwyżkę podatku VAT w 2010 roku, choć jednocześnie kontynuował program obniżki podatku dochodowego do 2011 roku [Laitamäki i Järvinen 2013].

Pomimo fazy wzrostu gospodarczego w latach 2010–2011 kryzys zadłużeniowy w strefie euro wywarł negatywny wpływ na fińską gospodarkę². Co prawda Finlandia okazała się szczególnie skuteczna na tle innych krajów strefy euro w walce z deficytem budżetowym, osiągając wytyczne unijne w tym zakresie i zachowując wysoki rating kredytowy na poziomie potrójnego A [Index Mundi 2014; Moulds 2012]. W 2012 roku nastąpił jednak ponowny spadek PKB, bezrobocie utrzymywało

² Fińskie władze przyjęły krytyczne stanowisko wobec wsparcia dla najbardziej zadłużonych gospodarek, sprzyjając spekulacjom o możliwym wystąpieniu Finlandii ze strefy euro [Raik 2013].

Tabela 7.6. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Finlandii w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB Finlandii [mld 2005 USD, ceny stałe]	171,94	175,87	179,09	182,69	190,23	195,78	204,41	215,32	215,95	197,51	204,15	209,92	207,81
Dynamika zmian wartości PKB Finlandii [rok do roku]		2,28%	1,83%	2,01%	4,12%	2,92%	4,41%	5,34%	0,29%	-8,54%	3,36%	2,82%	-1,01%
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	12593,39	12850,26	13016,52	13209,69	13554,74	13851,35	14319,51	14777,78	14831,14	14158,62	14448,11	14685,96	14631,96
Dynamika zmian wartości PKB UE		2,04%	1,29%	1,48%	2,61%	2,19%	3,38%	3,20%	0,36%	-4,53%	2,04%	1,65%	-0,37%
Wartość eksportu dóbr i usług Finlandii [mld 2005 USD, ceny stałe]	68,49	69,67	72	70,63	76,4	81,76	91,7	99,19	104,97	82,6	89,14	91,61	91,42
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług Finlandii [rok do roku]		1,71%	3,35%	-1,90%	8,17%	7,02%	12,15%	8,17%	5,82%	-21,31%	7,92%	2,76%	-0,21%
Wartość eksportu dóbr i usług UE	4167,19	4327,2	4420,62	4508,59	4858,02	5149,76	5652,63	5975,24	6064,34	5354,35	5942,86	6319,77	6462,98
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [rok do roku]		3,84%	2,16%	1,99%	7,75%	6,01%	9,77%	5,71%	1,49%	-11,71%	10,99%	6,34%	2,27%
Kapitałizacja spółek giełdowych Finlandii [mld USD, ceny bieżące]	293,63	190,46	138,83	170,28	183,77	209,5	265,48	369,17	154,37	91,02	118,16	143,08	158,69

<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych na świecie Finlandii [rok do roku]</i>		-35,14%	-27,11%	22,65%	7,92%	14,01%	26,72%	39,06%	-58,19%	-41,04%	29,82%	21,09%	10,91%
<i>Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mld USD, ceny bieżące]</i>	8509,27	6869,37	5705,07	7932,71	9462	10211,59	13574,44	15697,71	7609,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [rok do roku]</i>		-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
<i>Bezrobocie w Finlandii [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	9,70%	9,10%	9,00%	9,00%	8,80%	8,40%	7,60%	6,80%	6,30%	8,20%	8,40%	7,70%	7,60%
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia w Finlandii [rok do roku]</i>		-0,60%	-0,10%	0,00%	-0,20%	-0,40%	-0,80%	-0,80%	-0,50%	1,90%	0,20%	-0,70%	-0,10%
<i>Bezrobocie w UE [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	9,21%	8,66%	9,02%	9,02%	9,16%	8,92%	8,22%	7,17%	6,97%	8,95%	9,61%	9,63%	10,49%
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [rok do roku]</i>		-0,55%	0,36%	0,00%	0,14%	-0,24%	-0,70%	-1,05%	-0,20%	1,98%	0,66%	0,01%	0,86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators [dostęp: wrzesień 2014].

się na poziomie wyższym od wartości osiąganych przed rokiem 2009, a wskaźniki związane z umiędzynarodowieniem fińskiej gospodarki ponownie odnotowały negatywne zmiany (zob. tabela 7.6.). W szczególności ograniczony napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Finlandii wskazywał z jednej strony na nadal utrzymującą się podatność tej gospodarki na recesję w strefie euro, a z drugiej – na potrzebę intensyfikacji wsparcia dla napływu zagranicznych inwestycji, w tym poprzez rozwój fińskiego systemu innowacji [Steinbock 2011].

W przekroju sektorowym podczas omawianego kryzysu gospodarczego przedsiębiorstwa z tradycyjnych branż eksportowych Finlandii odnotowały największe spadki swojej konkurencyjności. Przede wszystkim dotyczyło to sektora telekomunikacyjnego, produkcji papieru oraz przemysłu stocznioowego [IHS Global 2014]. Dodatkowo w 2009 roku obroty przedsiębiorstw w sektorze przemysłowym spadły o 15,3% w porównaniu z poprzednim rokiem, przy czym przedsiębiorstwa z sektora elektronicznego i elektrycznego odnotowały spadek o 33,1%, a z branży metalurgicznej o 21,1% [Statistics Finland 2010].

Kryzys gospodarczy przyczynił się już w 2008 roku do spadku liczby utworzonych przedsiębiorstw o 2,2% w porównaniu z poprzednim rokiem, podczas gdy liczba likwidacji przedsiębiorstw w tym samym okresie wzrosła o 17,1% [Statistics Finland 2009]. W szczególności małe i średnie przedsiębiorstwa w Finlandii zmagaly się z utrudnionym dostępem do kredytów, zwracając się niekiedy do władz państwa o wsparcie finansowe [OECD 2012]³. Udział przedsiębiorstw odnotowujących niekorzystne warunki finansowania wyniósł 28% w 2009 roku, by spaść do 24% w 2010 roku. Ponadto w latach 2008–2009 nastąpił istotny spadek finansowania nowych przedsięwzięć biznesowych za pomocą kapitału wysokiego ryzyka [OECD 2012, s. 67]. W trakcie najsilniejszego oddziaływania kryzysu w Finlandii w 2009 roku 21% małych i średnich firm odnotowywało problemy z płynnością finansową, przy czym zjawisko to w większym stopniu dotyczyło najmniejszych przedsiębiorstw. Wskutek utrudnionego finansowania projektów inwestycyjnych i niepewności w otoczeniu wiele fińskich przedsiębiorstw wstrzymało długookresowe projekty inwestycyjne [OECD 2013]. Źródłem wsparcia w okresie dekonunktury była rządowa instytucja Finnvera zajmująca się finansowaniem działalności eksportowej i rozwojem przedsiębiorczości. I tak gwarancje pożyczek wzrosły z ok. 1,49 mld EUR w 2007 do ponad 4 mld EUR rocznie w okresie 2008–2011, trafiając w celowy sposób do przedsiębiorstw dotkniętych kryzysem gospodarczym [OECD 2013, s. 102]⁴. Wypłacalność samych instytucji finansowych w Finlandii pozostała na bezpiecznym poziomie, jednak ograniczeniu uległy

³ Udział małych i średnich przedsiębiorstw w fińskich pożyczkach spadł z 27,1% w 2007 roku do 14,4% w 2010 roku [OEC 2012].

⁴ Pomiędzy 2007 a 2009 rokiem wartość gwarancji dla kredytów eksportowych małych i średnich przedsiębiorstw w Finlandii uległa podwojeniu [OECD 2013].

dywidendy i nowe emisje akcji przez fińskie banki z uwagi na ich malejące zyski [Tervanen 2009].

Studia przypadku trzech fińskich przedsiębiorstw wskazują, że w okresie kryzysu niektóre fińskie przedsiębiorstwa ograniczały inwestycje w rozwój kadr [Lähtenmäki i Viljanen 2009]. Jednocześnie samo występowanie kryzysu gospodarczego służyło jako uzasadnienie trudnych do przyjęcia dla personelu zmian w strategii zarządzania zasobami ludzkimi i okazja do zwiększenia elastyczności w polityce zatrudnienia. W istocie masowe zwolnienia zostały podjęte przez wiodące przedsiębiorstwa z kluczowych branż eksportowych, w szczególności Nokii, Stora Enso, Componenta czy Metso [Viita 2012]. Kryzys gospodarczy uwidocznił się również poprzez ograniczenie innowacji wytwarzanych w zagranicznych filiach należących do fińskich przedsiębiorstw macierzystych. Dachs, Stehrer i Zahradnik [2014, s. 191] wskazują na to, że pomiędzy 2007 a 2009 rokiem liczba patentów fińskich firm zgłoszonych poza krajem siedziby spadła o 8% w porównaniu z 1% dla firm niemieckich w tym samym okresie.

7.7. Włochy

Chociaż pierwsze zmiany w koniunkturze gospodarczej Włoch można było zaobserwować już w 2008 roku, to do znaczącego pogorszenia wskaźników ekonomicznych doszło w 2009 roku, kiedy wartość PKB spadła o 5,49% w stosunku do roku poprzedniego, a wartość eksportowanych dóbr i usług o 17,51%. W latach 2010–2011 we Włoszech miał miejsce ponowny wzrost analizowanych wskaźników – wartości uzyskanego PKB, eksportu oraz kapitalizacji spółek giełdowych. Jednak w 2012 roku tendencja ta nie została utrzymana i dynamika rozwoju ponownie była ujemna. W odróżnieniu od Hiszpanii i Irlandii Włochy utrzymywały stopę bezrobocia na poziomie niższym niż średnia unijna. W 2012 roku zauważalny jest jednak znaczny wzrost (2,3 pkt proc.), który spowodował, że bezrobocie we Włoszech przewyższyło średnią krajów Unii Europejskiej.

W 1992 roku dług publiczny Włoch przewyższał PKB tego kraju. Od tego czasu sytuacja ta się nie poprawiła, a w 2010 roku wartość długu przekroczyła 120% PKB. Podobna sytuacja występowała w Grecji, ale z perspektywy europejskiej skala włoskiego problemu była znacznie większa, gdyż Włochy pozostawały trzecią co do wielkości gospodarką strefy euro (po Niemczech i Francji). W przeciwieństwie do np. gospodarki hiszpańskiej problemem gospodarki włoskiej było nie zaciąganie kredytów i pożyczek przez obywateli, lecz rosnące zadłużenie państwa spowodowane koniecznością spłaty już istniejących zobowiązań [di Mascio, Natalini i Stolfi 2013]. Jak wskazano w tabeli 7.7., już od 2000 roku dynamika wzrostu PKB Włoch nie była znaczna. Oznaczało to, że zaciąganie kolejnych kredytów przy braku ograniczania wydatków budżetowych stanowiło praktycznie

jedyny sposób obsługi istniejącego zadłużenia [di Mascio, Natalini i Stolfi 2013]. W 2011 roku obsługa zobowiązań przestała być możliwa, a Włochy utraciły kontrolę nad rynkami finansowymi. Spowodowało to znaczny spadek inwestycji (o 27,6%), zwłaszcza zagranicznych [di Mascio, Natalini i Stolfi 2013]. Równocześnie o 24% zmniejszyła się produkcja przemysłowa, a ponad 30 tys. firm zakończyło swoją działalność [Erixon 2012]. W wyniku tych działań drastycznie wzrosło bezrobocie, które w 2012 roku przekroczyło 12%. Aby ratować sytuację ekonomiczną Włoch, banki Unii Europejskiej udzieliły Włochom ponad 600 mld EUR pożyczek, z czego 200 mld EUR przeznaczono dla rządu, 110 mld EUR otrzymał sektor bankowy, a 300 mld EUR firmy [Erixon 2012].

Badaniem sytuacji włoskich przedsiębiorstw i wpływu kryzysu na ich działalność zajmowali się m.in. Giacosa i Mazzoleni [2011] w zakresie strategii przedsiębiorstw w dobie kryzysu. Przeanalizowali oni 98 włoskich przedsiębiorstw prywatnych, które w latach 2009–2010 rozpoczęły restrukturyzację swoich zakładów w odpowiedzi na niekorzystną sytuację gospodarczą. Firmy te pochodziły z różnych sektorów, najwięcej z nich zajmowało się produkcją odzieży i obuwia. Przedmiotem badania były zmiany strategiczne oraz efektywność ich wdrażania w warunkach kryzysowych. Z 98 badanych przedsiębiorstw tylko 34 udało się w sposób satysfakcjonujący zmienić strategię działalności firmy, pozostałe projekty restrukturyzacyjne doprowadziły albo do bankructwa (sześć firm), albo do konieczności implementacji nowego planu. Firmy pytane o przyczyny pogłębiających się problemów zawsze zaznaczały spadek zaufania akcjonariuszy oraz trudności z płynnością finansową, natomiast tylko 62% z nich wskazywało na coraz bardziej pogłębiające się problemy gospodarcze.

Ferragina i in. [2012] badali natomiast powiązania między międzynarodową działalnością firm a stopą upadku firm produkcyjnych we Włoszech w latach 2002–2010. Ich badania podzielone są na dwa okresy – przedkryzysowy obejmujący lata 2002–2007 oraz podczas kryzysu odnoszący się do lat 2008–2010. W swoich analizach odwoływali się do danych wtórnych baz Capitalia, AIDA oraz Mint-Italy. Ich głównym obszarem zainteresowań było sprawdzenie, jak wielkość, wiek i sytuacja finansowa firm wpływały na ich operacje zagraniczne i jak przekładało się to na ich działania na rynku krajowym. W swoich wnioskach zaznaczają oni, że przedsiębiorstwa zajmujące się jedynie eksportem swoich produktów, a nieangażujące się kapitałowo na zagranicznych rynkach prosperowały w czasie kryzysu znacznie lepiej niż podmioty o wysokim stopniu umiędzynarodowienia.

Tabela 7.7. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej we Włoszech w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB Włoch [mld 2005 USD, ceny stałe]	1700,99	1732,67	1740,50	1739,69	1769,79	1786,28	1825,55	1856,28	1834,82	1734,00	1763,89	1771,81	1729,86
Dynamika zmian wartości PKB Włoch		1,86%	0,45%	-0,05%	1,73%	0,93%	2,20%	1,68%	-1,16%	-5,49%	1,72%	0,45%	-2,37%
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	12503,39	12850,26	13016,52	13209,69	13551,74	13851,35	14319,51	14777,78	14831,14	14158,62	14448,11	14685,96	14631,96
Dynamika zmian wartości PKB UE		2,04%	1,29%	1,48%	2,61%	2,19%	3,38%	3,20%	0,36%	-4,53%	2,04%	1,65%	-0,37%
Wartość eksportu dóbr i usług Włoch [mld 2005 USD, ceny stałe]	427,22	439,06	425,84	420,54	446,84	462,17	501,09	532,40	517,34	426,78	475,25	504,85	515,64
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług Włoch [rok do roku]		2,77%	-3,01%	-1,24%	6,25%	3,43%	8,42%	6,25%	-2,83%	-17,51%	11,36%	6,23%	2,14%
Wartość eksportu dóbr i usług UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	4167,19	4327,20	4420,62	4508,59	4838,02	5149,76	5652,63	5975,24	6064,34	5354,35	5942,86	6319,77	6462,98
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [rok do roku]		3,84%	2,16%	1,99%	7,75%	6,01%	9,77%	5,71%	1,49%	-11,71%	10,99%	6,34%	2,27%
Kapitalizacja spółek gieldowych Włoch [mld USD, ceny bieżące]	768,36	527,40	480,63	614,84	789,56	798,17	1026,64	1072,69	520,86	317,32	318,14	431,47	480,45

<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych Włoch [rok do roku]</i>		-31,36%	-8,87%	27,92%	28,42%	1,09%	28,62%	4,49%	-51,44%	-39,08%	0,26%	35,62%	11,35%
<i>Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mld USD, ceny bieżące]</i>	8509,27	6869,37	5705,07	7932,71	9462,00	10211,59	13574,44	15697,71	7609,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [rok do roku]</i>		-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
<i>Bezrobocie Włoch [wzrost w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	10,80%	9,60%	9,20%	8,90%	7,90%	7,70%	6,80%	6,10%	6,70%	7,80%	8,40%	8,40%	10,70%
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia Włoch [rok do roku]</i>		-1,20%	-0,40%	-0,30%	-1,00%	-0,20%	-0,90%	-0,70%	0,60%	1,10%	0,60%	0,00%	2,30%
<i>Bezrobocie w UE [wzrost w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	9,21%	8,66%	9,02%	9,02%	9,16%	8,92%	8,22%	7,17%	6,97%	8,95%	9,61%	9,63%	10,49%
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [rok do roku]</i>		-0,55%	0,36%	0,00%	0,14%	-0,24%	-0,70%	-1,05%	-0,20%	1,98%	0,66%	0,01%	0,86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators [dostęp: wrzesień 2014].

7.8. Grecja

Do momentu rozpoczęcia kryzysu gospodarczego w latach 2007–2008 Grecja należała do najszybciej rozwijających się gospodarek strefy euro, potem odnotowując najbardziej spektakularny spadek wśród tych krajów [Matsaganis 2013]⁵. Genezy tego upadku można upatrywać w problemach strukturalnych Grecji narażających w latach poprzedzających dekoniunkturę. Grecję określano niekiedy jako gospodarkę niekonkurencyjną, z niewydajnym sektorem przemysłowym i szarą strefą sięgającą 25–20% PKB [Mitsakis 2014]. Nelson, Belkin i Mix [2011] zwracają natomiast uwagę na okoliczność, że na początku XXI wieku dostęp do taniego finansowania był stosunkowo łatwy, natomiast przyjęcie Grecji do strefy euro w 2001 roku sprzyjało wzrostowi zaufania ze strony inwestorów. W strefie euro nie była wówczas jasna skala problemów greckiej gospodarki obejmujących niedoskonałości otoczenia instytucjonalnego (w szczególności wysoki poziom korupcji), niewydajny sektor publiczny czy przede wszystkim wysoki dług publiczny [Markantonatou 2013].

Słabość greckiej gospodarki w połączeniu z recesją w gospodarce światowej przyczyniła się do spadku popytu wewnętrznego, co skutkowało mniejszą wielkością produkcji i – w konsekwencji – zwolnieniami, a przez to również ograniczeniem wydatków konsumpcyjnych (zob. tabela 7.8.). To ponownie przyczyniło się do spadku popytu, generując mechanizm tzw. błędnego koła [Folinas i Aidonis 2012]. W związku z próbami opanowania skutków kryzysu gospodarczego dług publiczny w relacji do PKB wzrósł z wartości 129,4% w 2009 roku do 160,2% w 2012 roku [Mitsakis 2014]. Z uwagi na groźbę bankructwa Grecja była pierwszym krajem, który zwrócił się do Międzynarodowego Funduszu Walutowego w 2010 roku o wsparcie finansowe⁶.

Pogarszająca się sytuacja gospodarcza w Grecji znalazła swoje odzwierciedlenie na rynku pracy. Bezrobocie wzrastało w istotny sposób w latach 2009–2012 (zob. tabela 7.8.). Matsaganis [2013] zwraca przy tym uwagę na to, że zjawisko bezrobocia w dużym stopniu dotknęło osoby odpowiedzialne za utrzymanie gospodarstw domowych⁷. Ponadto, w przeciwieństwie do Portugalii i Irlandii, grecka produktywność pracy sukcesywnie malała w okresie kryzysu [Markantonatou 2013]. Sytuacji na rynku pracy nie sprzyjała także malejąca internacjonalizacja greckiej gospodarki. Z uwagi na przynależność do strefy euro Grecja nie mogła posłużyć się

⁵ W 2013 r. PKB Grecji wyrażony w cenach rynkowych spadł o 23,5% w porównaniu z poziomem z 2007 r.

⁶ Z uwagi na brak skuteczności działań antykryzysowych interwencja Międzynarodowego Funduszu Walutowego została uzupełniona o wsparcie Europejskiego Banku Centralnego i krajów strefy euro, co jednak zakończyło się umiarkowanym sukcesem [Nelson, Belkin i Mix 2011].

⁷ Zatrudnienie w kategorii mężczyzn w wieku 30–44 lat spadło z poziomu 93,8% zatrudnienia w 2008 do 74,1% w 2013 roku Matsaganis [2013].

Tabela 7.8. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Grecji w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB Grecji [mld 2005 USD, ceny stałe]	196,96	205,22	212,28	224,9	234,72	240,08	253,3	262,25	261,69	253,48	240,95	223,83	208,22
Dynamika zmian wartości PKB Grecji [rok do roku]		4,20%	3,44%	5,94%	4,37%	2,28%	5,51%	3,54%	-0,22%	-3,14%	-4,94%	-7,11%	-6,97%
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	12593,39	12850,26	13016,52	13209,69	13554,74	13851,35	14319,51	14777,78	14831,14	14158,62	14448,11	14685,96	14631,96
Dynamika zmian wartości PKB UE		2,04%	1,29%	1,48%	2,61%	2,19%	3,38%	3,20%	0,36%	-4,53%	2,04%	1,65%	-0,37%
Wartość eksportu dóbr i usług Grecji [mld 2005 USD, ceny stałe]	49,16	49,15	45,02	46,34	54,36	55,72	58,12	62,26	63,3	51,01	53,65	53,83	52,9
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług Grecji [rok do roku]		-0,01%	-8,39%	2,92%	17,31%	2,50%	4,31%	7,12%	1,66%	-19,42%	5,19%	0,33%	-1,73%
Wartość eksportu dóbr i usług UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	4167,19	4327,2	4420,62	4508,59	4858,02	5149,76	5652,63	5975,24	6064,34	5354,35	5942,86	6319,77	6462,98
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [rok do roku]		3,84%	2,16%	1,99%	7,75%	6,01%	9,77%	5,71%	1,49%	-11,71%	10,99%	6,34%	2,27%
Kapitałizacja spółek griekowskich Grecji [mld USD, ceny bieżące]	110,84	86,54	68,74	106,84	125,24	145,01	208,28	264,94	90,4	54,72	72,64	33,65	44,58

<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych Grecji [rok do roku]</i>		-21,92%	-20,57%	55,43%	17,22%	15,79%	43,63%	27,20%	-65,88%	-39,47%	32,75%	-53,68%	32,50%
<i>Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mld USD, ceny bieżące]</i>	8509,27	6869,37	5705,07	7932,71	9462	10211,59	13574,44	15697,71	7609,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [rok do roku]</i>		-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
<i>Bezrobocie w Grecji [% sty roboczej wg ILO]</i>	11,10%	10,20%	10,30%	9,70%	10,50%	9,80%	8,90%	8,30%	7,70%	9,50%	12,50%	17,70%	24,20%
<i>Wartość zmian bezrobocia w Grecji [rok do roku]</i>		-0,90%	0,10%	-0,60%	0,80%	-0,70%	-0,90%	-0,60%	-0,60%	1,80%	3,00%	5,20%	6,50%
<i>Bezrobocie w UE [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	9,21%	8,66%	9,02%	9,02%	9,16%	8,92%	8,22%	7,17%	6,97%	8,95%	9,61%	9,63%	10,40%
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [rok do roku]</i>		-0,55%	0,36%	0,00%	0,14%	-0,24%	-0,70%	-1,05%	-0,20%	1,98%	0,66%	0,01%	0,86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators [dostęp: wrzesień 2014].

deprecjacją waluty w celu intensyfikacji eksportu, który odnotował znaczący spadek w 2009 roku. Podobnie grecki import odnotowywał stałą tendencję spadkową do 2012 roku [World Development Indicators 2014]. W zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich nastąpił istotny spadek zarówno napływów, jak i odpływów kapitału. W przypadku tych pierwszych spadek uwidocznił się już w 2007 roku, co wpisuje się w światowe trendy ograniczenia działalności inwestycyjnej. W odniesieniu do tych drugich wspomniane powyżej problemy greckiej gospodarki przyczyniły się do spadku konkurencyjności greckich przedsiębiorstw i ograniczenia ich działalności inwestycyjnej przede wszystkim na rynkach międzynarodowych.

Skutki kryzysu gospodarczego w Grecji dla przedsiębiorstw są zróżnicowane w przekroju branż i sektorów. Podobnie jak to miało miejsce w innych opisanych powyżej krajach, dekonunktura w szczególnie sposób wpłynęła na małe i średnie przedsiębiorstwa. 65 tys. z nich zostało zlikwidowanych tylko w 2010 roku wskutek malejącego popytu, narastającego braku płynności i jednoczesnego zaostrzenia polityki fiskalnej [Markantonatou 2013]. W samym sektorze budowlanym nastąpił spadek wartości produkcji przedsiębiorstw budowlanych o 21,36% w 2009 roku w porównaniu z rokiem poprzednim. Jednocześnie spadek ten był zdeterminowany w istotny statystycznie sposób przez zmienne dotyczące otoczenia przedsiębiorstw, a nie tylko zmienne na poziomie sektora budowlanego [Eriotis i in. 2013].

Oprócz sektorów, których rozwój jest silnie skorelowany z cyklem koniunkturalnym (szerzej zobacz rozdział 3.), kryzys wpłynął również na kondycję greckich przedsiębiorstw usługowych. Wśród przedsiębiorstw działających w sektorze edukacyjnym rentowność mierzona zwrotem z zaangażowanego kapitału (ROCE) spadła w 2010 roku do poziomu 4,2% w porównaniu z 45,9% w 2008 roku [Lacina i Vavrina 2013]. Podobnie w przypadku usług profesjonalnych, naukowych i technologicznych w tym samym okresie wartość ta spadła z 37,9% do 6,5%. W sektorze bankowości odnotowano natomiast masowe wycofywanie depozytów i alarmujący udział złych długów w portfelach instytucji finansowych [Mitsakis 2014]. W badaniu 53 firm działających w sektorze logistycznym w 2011 roku Folinas i Aidonis [2012] stwierdzają, że do głównych przejawów kryzysu należały bardziej rygorystyczny wybór klientów, redukcja cen, zawieszenie projektów inwestycyjnych, ograniczenie skali działalności przedsiębiorstwa oraz redukcja personelu w zakresie pełnych etatów i pracy czasowej. Wśród najistotniejszych zmian w otoczeniu badane przedsiębiorstwa wskazywały przede wszystkim wzrost intensywności konkurencji na rynku i wzrost kosztów prowadzenia działalności. W odpowiedzi na negatywne oddziaływanie kryzysu gospodarczego 90% badanych przedsiębiorstw deklarowało podjęcie optymalizacji wewnętrznych funkcji, 70% wprowadziło bardziej rygorystyczny monitoring i kontrolę swoich dostawców, 60% podjęło działania na rzecz zmniejszenia przestojów, 50% wprowadziło

nowe usługi, a 50% zareagowało obniżeniem cen. Odnosnie do oceny zdolności przedsiębiorstw do radzenia sobie z oddziaływaniem kryzysu gospodarczego Bekiaris, Efthymiou i Koutoupis [2013]⁸ wskazują na to, że wiele przedsiębiorstw zgadzało się z opinią, iż przyczyną kryzysu było nieefektywne zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie. 36% badanych przez autorów przedsiębiorstw posiadało jedynie nieformalny system zarządzania ryzykiem, a jedynie 31% formalny, przy czym stopień sformalizowania tych systemów był najwyższy w sektorach bankowości i usługowym.

7.9. Polska

Zjawisko kryzysu gospodarczego w okresie funkcjonowania gospodarki rynkowej w Polsce nie stanowi *novum*, bowiem już w latach 2000–2002 nastąpiła faza spowolnienia kończąca okres dynamicznego wzrostu gospodarczego trwającego od momentu rozpoczęcia transformacji ustrojowej [Zelek 2011c]. W połowie 2008 roku w Polsce zaczęły się uwidaczniać skutki globalnego kryzysu finansowego, który początkowo w największym stopniu dotyczył rynków kapitałowych, przenosząc się jednak stopniowo na gospodarkę realną [Rachwał 2011]⁹. Ta trwająca ponad półtora roku faza spowolnienia gospodarczego rozpoczęła się od gwałtownego odwrócenia trendu aprecjacyjnego złotego, które przyczyniło się do ograniczenia działalności inwestycyjnej, sprzyjając co prawda działalności eksportowej, jednak zwiększając zarazem złotą wartość zadłużenia zagranicznego [NBP 2009]. Postępująca recesja w krajach strefy euro stopniowo zaczęła przyczyniać się do zahamowania polskiej sprzedaży eksportowej, wpływając zarazem na działalność w sektorze przemysłowym.

W sferze życia publicznego funkcjonowały stwierdzenia o „zielonej wyspie”, jaką Polska *de facto* była w 2009 roku z uwagi na unikatowy w Unii Europejskiej dodatni wzrost PKB [Sawicka 2010]. Nie zmienia to jednak faktu, że symptomy spowolnienia gospodarczego w Polsce ujawniły się na wielu płaszczyznach. Po pierwsze, wzrost PKB w sposób wyraźny wyhamował, osiągając w 2009 roku wartość 2,63% (zob. tabela 7.9.). Jednak ten dodatni wynik stanowił podstawę do określenia Polski jako kraju o szczególnej odporności na oddziaływanie globalnego kryzysu gospodarczego, prowadzącego najlepiej dostosowaną do warunków zewnętrznych politykę ekonomiczną [Zelek 2011d]. Jednym z czynników warunkujących szybką poprawę dynamiki PKB w 2010 roku był wzrost wydatków konsumpcyjnych, jak również sprzedaży eksportowej. Z drugiej strony na rynku pracy

⁸ Badanie na próbie 85 wewnętrznych audytorów w greckich przedsiębiorstwach.

⁹ Transmisja kryzysu gospodarczego na świecie do Polski potwierdza rosnącą od 2000 r. zbieżność rozwoju polskiej gospodarki z trendami ogólnoświatowymi [Zelek i Maniak 2011].

można było zaobserwować wzrost stopy bezrobocia w porównaniu z okresem przed ujawnieniem się skutków kryzysu w gospodarce światowej. Odnotowano także wzrost inflacji w 2009 roku o 14,37%, co mogło częściowo wynikać z rosnących cen surowców na świecie. Należy również zwrócić uwagę na symptomy kryzysu w sferze finansów publicznych. Spadek stopy wzrostu gospodarczego w Polsce, podobnie jak w innych krajach, wywierał presję na finanse publiczne, co uwidaczniało się we wzroście deficytu budżetowego i – w konsekwencji – długu publicznego. W przeciwieństwie do niektórych krajów rozwiniętych przeciwdziałających skutkom kryzysu za pomocą akcji ratunkowych polski rząd deklarował w tym okresie redukcję wydatków budżetowych i wzmocnienie dyscypliny finansów publicznych. Spowolnienie gospodarcze ujawniło jednak słabości strukturalne w sektorze finansów publicznych nieodczuwalne w okresie dynamicznego wzrostu. Polski deficyt budżetowy osiągnął najwyższy poziom od początku transformacji ustrojowej, plasując Polskę wśród gospodarek Unii Europejskiej o najbardziej niebezpiecznych relacjach w budżecie [Zelek 2011d]. Jednocześnie konieczne było podjęcie działań mających na celu wsparcie polskich przedsiębiorstw w warunkach dekonunktury. I tak na przełomie lat 2008/2009 zostały wprowadzone zmiany w zakresie przepisów o podatku od towarów i usług i ustawy o swobodzie działalności gospodarczej mające na celu ułatwienie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej [Oniszczyk-Jastrząbek i Gutowski 2010].

Jednym z wymiernych symptomów kryzysu gospodarczego w Polsce były również spadki na polskim rynku kapitałowym w 2008 roku. W obliczu załamania na rynkach krajów rozwiniętych i konieczności upłynnienia części aktywów nastąpił odwrót inwestorów od rynków wschodzących, przyczyniając się do gwałtownych spadków także w regionie Europy Środkowo-Wschodniej [Zelek 2011d]. Kapitalizacja spółek giełdowych zaczęła wzrastać ponownie już w latach 2009–2010 (zobacz tabela 7.9.). Jednocześnie można zaobserwować spadek wskaźników czynnej i biernej internacjonalizacji polskiej gospodarki związany z jednej strony z pogorszeniem kondycji ekonomicznej polskich przedsiębiorstw¹⁰, a z drugiej z ogólnosiwiatowymi spadkami w zakresie przepływu towarów i usług oraz zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Kryzys gospodarczy w polskim kontekście stanowił przedmiot badań poświęconych jego wpływowi na różne aspekty działalności przedsiębiorstw i reakcjom dostosowawczym tych podmiotów. Globalny kryzys gospodarczy w różnym stopniu wpłynął na kondycję polskich przedsiębiorstw z różnych sektorów. Analiza korelacji dynamiki wzrostu wybranych branż z dynamiką PKB w Polsce w latach 1995–2007 wskazuje na szczególną podatność budownictwa i motoryzacji na zmiany koniunkturalne, a jednocześnie relatywną odporność w sektorze farmaceutycznym i spożywczym [Price Waterhouse Coopers 2009, s. 17]. Kryzys finansowy

¹⁰ Zob. punkt 1.2.

Tabela 7.9. Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Polsce w latach 2000–2012

Wskaźnik	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość PKB Polski [mld 2005 USD, ceny stałe]	262,99	266,16	270,00	279,62	293,98	304,41	323,26	346,54	360,13	369,61	383,29	402,48	408,77
Dynamika zmian wartości PKB Polski [rok do roku]	4,26%	1,21%	1,44%	3,56%	5,14%	3,55%	6,19%	7,20%	3,92%	2,63%	3,70%	5,01%	1,56%
Wartość PKB UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	13042,87	13334,46	13514,54	13694,49	14040,54	14334,86	14814,34	15271,08	15339,81	14666,19	14973,31	15241,06	15174,64
Dynamika zmian wartości PKB UE	3,89%	2,24%	1,35%	1,33%	2,53%	2,10%	3,34%	3,08%	0,45%	-4,39%	2,09%	1,79%	-0,44%
Wartość eksportu dóbr i usług Polski [mld 2005 USD, ceny stałe]	74,89	77,23	80,95	92,37	96,89	106,31	122,93	135,45	144,95	135,84	153,32	165,37	172,95
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług Polski [rok do roku]	23,21%	3,12%	4,82%	14,10%	4,89%	9,73%	15,63%	10,19%	7,01%	-6,28%	12,86%	7,86%	4,58%
Wartość eksportu dóbr i usług UE [mld 2005 USD, ceny stałe]	4098,12	4243,43	4342,09	4421,35	4781,58	5070,70	5553,12	5897,41	5980,80	5267,82	5826,42	6210,61	6350,90
Dynamika zmian wartości eksportu dóbr i usług UE [rok do roku]	12,80%	3,55%	2,33%	1,83%	8,15%	6,05%	9,51%	6,20%	1,41%	-11,92%	10,60%	6,59%	2,26%
Kapitałizacja spółek gieldowych Polski [mld USD, ceny bieżące]	31,28	26,02	28,75	37,16	71,10	93,87	149,05	207,32	90,23	135,28	190,23	138,25	177,73

<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych Polski [rok do roku]</i>	-16,83%	10,51%	29,27%	91,32%	32,03%	58,78%	39,09%	-56,38%	49,92%	40,63%	-27,33%	28,56%
<i>Kapitalizacja spółek giełdowych UE [mld USD, ceny bieżące]</i>	8509,27	5705,07	7932,71	9462,00	10211,59	13574,44	15697,71	7609,06	9880,21	10556,06	9360,26	10399,55
<i>Dynamika zmian wartości kapitalizacji spółek giełdowych UE [rok do roku]</i>	-19,27%	-16,95%	39,05%	19,28%	7,92%	32,93%	15,64%	-51,53%	29,85%	6,84%	-11,33%	11,10%
<i>Bezrobocie w Polsce [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	16,10	18,20	19,90	19,60	19,00	17,70	13,80	9,60	7,10	8,20	9,60	10,10
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia w Polsce [rok do roku]</i>	2,10	1,70	-0,30	-0,60	-1,30	-3,90	-4,20	-2,50	1,10	1,40	0,00	0,50
<i>Bezrobocie w UE [udział w sile roboczej, estymacje Międzynarodowej Organizacji Pracy]</i>	9,21	8,66	9,05	9,02	9,17	8,94	8,22	7,18	6,97	8,96	9,61	10,51
<i>Wartość zmian w zakresie bezrobocia w UE [rok do roku]</i>	-0,55	0,38	-0,02	0,15	-0,24	-0,71	-1,05	-0,20	1,98	0,68	-0,02	0,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Development Indicators [ostęp: marzec 2016].

zapoczątkowany w latach 2007–2008 w zróżnicowany sposób wpłynął na wyniki ekonomiczne spółek wchodzących w skład indeksów branżowych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Analiza przeprowadzona przez Price Waterhouse Coopers [2009, s. 20–21] zwraca uwagę na dobre wyniki spółek z sektora telekomunikacyjnego, medialnego i informatycznego oraz stabilność sektora spożywczego. Z drugiej strony można zauważyć istotne spadki wartości przedsiębiorstw z branży deweloperskiej, budowlanej¹¹, bankowej i paliwowej. Badania NBP [2010, s. 11] sugerują, że w 2010 roku sektorami najbardziej dotkniętymi kryzysem były: przemysł inwestycyjny, przetwórstwo przemysłowe i budownictwo, natomiast przemysł energetyczny, górnictwo i kopalnictwo wykazały się najwyższą odpornością. Według danych PARP [2010, s. 37] dotyczących stopnia przeżycia polskich małych i średnich przedsiębiorstw w długim okresie (2004–2009) można stwierdzić, że najwyższą przeżywalnością do 2009 roku cechowały się przedsiębiorstwa z sekcji ochrona zdrowia (66,7%), natomiast transport, obsługa nieruchomości i firm, pozostała działalność usługowa i przemysł osiągnęły wyniki z przedziału 35,7%–37,5%. Najniższą przeżywalnością charakteryzowały się firmy z sektora handlu (24,9%) oraz hotele i restauracje (17,2%).

Z badań poświęconych symptomom oddziaływania kryzysu na polskie przedsiębiorstwa wyłania się relatywnie spójny obraz. Zelek [2011c], na podstawie badania 202 przedsiębiorstw z województwa zachodniopomorskiego w latach 2007–2010, stwierdził, że w ocenie 22,6% badanych firm kondycja ekonomiczna analizowanych firm ulegała pogorszeniu, choć tylko 2,1% postrzegało ten okres jako najgorszy w historii przedsiębiorstwa. Jednocześnie postrzeganie wpływu kryzysu przez polskich menedżerów było zależne od wieku przedsiębiorstw. W firmach funkcjonujących do 10 lat odsetek opinii o zdecydowanie negatywnym wpływie kryzysu na kondycję przedsiębiorstwa był wyższy. Podobnie przedsiębiorstwa o wielkości do 49 zatrudnionych również postrzegały swój stopień dotknięcia skutkami kryzysu jako wyższy. Wyniki badania wskazały ponadto, że w okresie 2007–2008 został odnotowany największy udział przedsiębiorstw, dla których zaobserwowano pogorszenie takich wskaźników, jak: poziom zysków (20% przedsiębiorstw), bieżąca płynność finansowa (62,5% przedsiębiorstw) i wartość aktywów (26,9% przedsiębiorstw). W latach 2008–2009 oraz 2009–2010 wyraźna poprawa nastąpiła jedynie w odniesieniu do płynności finansowej przedsiębiorstw. Dla pozostałych wymienionych wskaźników dominującym trendem pozostawała stagnacja.

Podobne wnioski płyną z badania Zelek i Maniak [2011] na próbie 56 przedsiębiorstw regionu Pomorza Zachodniego, spośród których 50% respondentów postrzegało wpływ kryzysu gospodarczego jako raczej negatywy, a 25% jako

¹¹ Zob. również Wójciak [2011].

zdecydowanie negatywny¹². Jednocześnie respondenci wskazywali na to, że dekoniunktura ujawniała się w największym stopniu we wzroście kosztów działalności, spadku przychodów z działalności i zysku operacyjnego, jak również wzroście zadłużenia, fluktuacji personelu i obawach pracowników¹³. Innym symptomem kryzysu gospodarczego był spadek wartości wszystkich nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w 2009 roku o 11% w porównaniu z 2008 rokiem [Sawicka 2010].

W odniesieniu do działań dostosowawczych podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa jako bezpośrednie następstwo utrudnionych warunków konkurencji, według badań KPMG [2009], blisko 80% polskich przedsiębiorstw podjęło w I kwartale 2009 roku działania mające na celu obniżenie kosztów działalności. Jednocześnie zdecydowana większość przedsiębiorstw podejmowała równoległe działania zorientowane na zwiększenie udziału w rynku [KPMG 2009, s. 40]. Znacznie rzadziej uwidoczniła się natomiast skłonność do działań związanych z długookresowym budowaniem potencjału konkurencyjnego z uwagi na wyższe ryzyko podobnych działań w warunkach ograniczonego dostępu do źródeł finansowania. Podobne wnioski płyną z badań przeprowadzonych przez Daniela [2010, s. 274–278], według których polskie przedsiębiorstwa w okresie pogorszenia koniunktury gospodarczej koncentrowały się na redukcji kosztów, zatrudnienia i rozmiarów działalności, jak również wycofywania z wybranych rynków. Również badania Orłowskiego i in. [2010] oraz Zelek i Maniak [2011] wykazały, że wśród MŚP dominowały działania defensywne nad ofensywnymi, takie jak przejęcie konkurencji czy zmiana strategii firmy. Według Lachowskiej [2011, s. 113–117] w przedsiębiorstwach przypisywano niską skuteczność zmianie strategii działania, poszukiwaniu nowych rynków, reorganizacji, przejmowaniu konkurencji czy outsourcingowi usług.

Działania defensywne dominują również w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi¹⁴. Badanie Leszczewskiej [2010, s. 32–34]¹⁵ wykazało jednak, że choć ok. 40% badanych małych i średnich przedsiębiorstw planowało zwolnienia w 2010 roku, to jednocześnie blisko 45% firm zamierzało zwiększyć skalę działalności.

¹² Dla 45 małych i średnich przedsiębiorstw w badanej próbie wpływ ten sięgał 30%.

¹³ Podobnie w badaniu wpływu kryzysu gospodarczego w latach 2008–2010 na kondycję 30 małych i średnich polskich przedsiębiorstw wśród negatywnych efektów dominowała mniejsza liczba zleceń i spadek sprzedaży, na którą wskazało 85% badanych firm [Orłowski i in. 2010].

¹⁴ W I kwartale 2009 r. 59% przedsiębiorstw podejmowało zamrożenie lub redukcję procesów rekrutacyjnych, a 33% zwolnienie pracowników o słabych wynikach pracy [HRM Partners 2009, s. 10].

¹⁵ Badanie zostało przeprowadzone w II kwartale 2009 r. i objęło 103 małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie podlaskim. Wśród badanych przedsiębiorstw 68% prowadziło działalność usługową, 45,6% – handlową, a 15,6% – produkcyjną.

Kowalewski [2010, s. 98]¹⁶ podkreśla ponadto znaczenie silnej kultury organizacyjnej jako zasobu zwiększającego adaptacyjność przedsiębiorstw w warunkach niepewności otoczenia: w 60% przedsiębiorstw o słabej kulturze występowały zdecydowane obawy przed skutkami kryzysu gospodarczego, podczas gdy w przypadku umiarkowanej silnej i silnej kultury odsetek podobnych odpowiedzi wynosił 25%, natomiast 38% nie deklarowało takich obaw. W zakresie strategii marketingowej, wśród działań dostosowawczych w innych obszarach funkcjonalnych przedsiębiorstwa, Gąsowska [2010, s. 73–75] zwraca uwagę na optymalizację łańcucha dostaw jako warunek poprawy konkurencyjności w czasie kryzysu. W tym kontekście kooperacja z innymi podmiotami łańcucha dostaw może stanowić źródło innowacji procesowych [Boćko 2009, s. 16; Brojak-Trzaskowska i Porada-Rochon 2012, s. 63]. Wreszcie na poziomie strategii przedsiębiorstwa kryzys gospodarczy skłonił niektóre przedsiębiorstwa do dywersyfikacji działalności [Kochanowska 2010] czy racjonalizacji portfela produktowo-rynkowego [Kilar 2011].

Podsumowanie

Przeprowadzone porównanie przyczyn, przebiegu i konsekwencji kryzysu gospodarczego dla poszczególnych krajów oraz zlokalizowanych w nich przedsiębiorstw wskazuje na wysokie zróżnicowanie sytuacji gospodarczej osobnych podmiotów w okresie kryzysowym. Ten stan rzeczy znajduje swoje uzasadnienie w historycznym kształtowaniu się poszczególnych zmiennych na poziomie gospodarek krajowych i różnym stopniu podatności na zjawisko kryzysu. Różnice występowały jednak także na poziomie reakcji dostosowawczych ze strony gospodarek narodowych oraz przedsiębiorstw.

I tak kraje bałtyckie, Estonia i Litwa, stanowią przykłady państw, które w okresie przed kryzysem odnotowywały bardzo dobre wyniki ekonomiczne, wskutek czego załamanie gospodarcze w 2008 roku nastąpiło w sposób nieoczekiwany. Po latach ciągłego wzrostu gospodarczego doszło w tych krajach, zaliczanych do grupy tzw. tygrysów bałtyckich, do spadków w zakresie większości wskaźników aktywności ekonomicznej. Dodatkowym wyzwaniem była dynamika negatywnych zmian: w 2009 roku w obu państwach zanotowano prawie 15% spadek wartości PKB i 8% wzrost stopy bezrobocia. Udało im się jednak szybko przełamać kryzys, odrobić straty i wstąpić do strefy euro w 2011 (Estonia) i w 2015 roku (Litwa).

¹⁶ Badanie zostało przeprowadzone w 2010 roku na próbie 31 podmiotów gospodarczych, spośród których 74% stanowiły przedsiębiorstwa produkcyjne, a pozostałą część usługowe. 68% ankietowanych przedsiębiorstw zatrudniało 50–249 pracowników.

W odróżnieniu od wspomnianych krajów bałtyckich kryzys w Wielkiej Brytanii nie miał aż tak gwałtownego przebiegu. Większość kluczowych wskaźników gospodarczych doznała jedynie niewielkich negatywnych zmian. Wielka Brytania może natomiast stanowić przykład kraju, który mimo że został w relatywnie bardziej ograniczonym stopniu dotknięty przez kryzys, w wolnym tempie powraca do poziomu sprzed kryzysu gospodarczego. Porównując wybrane wyniki gospodarcze Wielkiej Brytanii z Estonią i Litwą, można zauważyć, że została ona w mniejszym stopniu dotknięta przez kryzys gospodarczy z 2009 roku niż omawiane kraje bałtyckie. Z drugiej jednak strony tempo pozytywnych zmian po kryzysie w Wielkiej Brytanii pozostaje znacznie wolniejsze niż na Litwie i w Estonii.

Tak zwana bańka spekulacyjna była jednym z głównych powodów pogorszenia sytuacji ekonomicznej w Irlandii. Brak odpowiedniej reakcji rządu oraz instytucji finansowych spowodował znaczące zadłużenie kraju, co w konsekwencji oznaczało, że Irlandia zmuszona była do poszukiwania pomocy pieniężnej w Unii Europejskiej. Hiszpania jest natomiast charakterystycznym przykładem kraju, w którym nadmierna liberalizacja na rynku budowlanym oraz nieostrożna polityka sektora bankowego doprowadziły do pęknięcia bańki spekulacyjnej. Ze względu na znaczny stopień otwartości gospodarki problemy gospodarcze szybko przeniosły się na inne obszary gospodarki, powodując głęboki kryzys gospodarczy, natomiast wprowadzane przez rząd zmiany nie przyniosły natychmiastowych efektów. Podobnie wysoki poziom integracji gospodarczej Finlandii z innymi gospodarkami, w szczególności z krajami grupy G7 i krajami bałtyckimi, stanowił kanał transmisji kryzysu gospodarczego, przyczyniając się do istotnego załamania wielu wskaźników ekonomicznych, przede wszystkim poziomu PKB. Spadek konkurencyjności poszczególnych sektorów gospodarki spowolnił proces przezwyciężania skutków kryzysu.

W kontekście trwającego w strefie euro kryzysu zadłużeniowego, będącego przedłużeniem niekorzystnych zmian w gospodarce światowej rozpoczętych w czasie kryzysu finansowego w latach 2007–2008, warto zwrócić uwagę na rolę sposobów gospodarowania przez rządy poszczególnych krajów i ich efektywności. Jednym z kluczowych czynników determinujących rozwój kryzysu we Włoszech była wysokość długu publicznego. Istotnym problemem państwa były nie tyle pożyczki sektora prywatnego, ile niezdolność do obsługi stale rosnącego zadłużenia kraju. Włochy otrzymały znaczącą pomoc finansową z Unii Europejskiej, która została przeznaczona na wsparcie różnych obszarów gospodarki. Podobnie Grecja odnotowała znaczne spadki kluczowych wskaźników ekonomicznych pomimo poprzedzającego kryzys okresu dynamicznego wzrostu. Wysoki stopień zadłużenia utrzymujący się jeszcze przed nasileniem zjawisk kryzysowych przyczynił się do pogłębienia problemów w momencie pojawienia recesji w gospodarce.

Na tle wspomnianych powyżej przypadków gospodarek narodowych sytuacja Polski wydaje się szczególna. Nie odnotowano ujemnej dynamiki PKB, lecz jedynie wyhamowanie wzrostu, które stanowiło przedłużenie rozpoczętych wcześniej tendencji spadkowych w polskiej gospodarce. Sytuacja w strefie euro wpłynęła bowiem na ograniczenie polskiej sprzedaży eksportowej, a w konsekwencji ograniczenie działalności w sektorze przemysłowym. Mimo restrykcyjnej polityki w sektorze finansów publicznych w obliczu kryzysu gospodarczego polski deficyt budżetowy osiągnął niebezpieczny poziom.



Marlena Dzikowska
Marian Gorynia
Barbara Jankowska

8

Metodyka badań empirycznych

W rozdziale omówiono metodykę zrealizowanych w projekcie ilościowych badań empirycznych skoncentrowanych na mikroekonomicznym poziomie analizy. W szczególności na podstawie literatury przedmiotu w przedstawiono problem badawczy i uzasadnienie podjęcia tematu, a także sformułowano hipotezy badawcze. Scharakteryzowano ponadto populację generalną analizowanych przedsiębiorstw i omówiono wykorzystane narzędzie badawcze.

8.1. Problem badawczy i uzasadnienie podjęcia tematu

Rozpoznanie i adaptacja do drastycznych, nagłych zmian w otoczeniu są dla przedsiębiorstw szczególnie trudne [Carroll 1984; Tripsas, Gavetti 2000]. Podczas gdy niektóre przedsiębiorstwa utrzymują lub podnoszą swoją konkurencyjność nawet podczas kryzysów gospodarczych [Abernathy, Clark 1985; Tushman, Anderson 1986], inne nie potrafią szybko dostosować się do nowych warunków działania. Mikroekonomiczne analizy skupiające się na skutkach kryzysów ekonomicznych są szczególnie istotne i interesujące, ponieważ przedsiębiorstwa są podmiotami ekonomicznymi, których reakcje na zagrożenia i szanse przynoszone przez zjawiska kryzysowe silnie wpływają na zdolność gospodarki do wyjścia z kryzysu oraz dalszego wzrostu. Jednocześnie zarówno wpływ kryzysu gospodarczego, jak i reakcje na niego nie są jednakowe dla wszystkich przedsiębiorstw [Shama 1993; Latham 2009; Simon 2010; Dooley i in. 2010]. Z perspektywy mikroekonomicznej wpływ kryzysu na przedsiębiorstwa może zależeć między

innymi od wieku przedsiębiorstwa [Latham 2009], rodzaju stosowanej strategii konkurencji [Latham i Braun 2010], unikalności i wartości zasobów firmy [Teece, Pisano i Shuen 1997; Wu 2010; Weerawardena i in. 2007], rozmiaru tegoż podmiotu i poziomu jego internacjonalizacji [Antonioli i in. 2011]. Jednocześnie wyniki niektórych dotychczasowych badań empirycznych są względem siebie sprzeczne. Podczas gdy niektórzy badacze wskazują, że kryzysy gospodarcze zagrażają przetrwaniu wszystkich przedsiębiorstw [Latham 2009], inni podkreślają, że w takich okresach współistnieją zarówno szanse, jak i zagrożenia [Kirzner 1973; Covin i Slevin 1991; Gilbert 2006]. Prowadzone są również dyskusje na temat cech przedsiębiorstw, które zostają w sposób najbardziej negatywny dotknięte przez omawiane zjawiska kryzysowe. Ograniczona liczba badań empirycznych i ich silna sytuacyjność uniemożliwia jednak udzielenie jednoznacznych odpowiedzi w tym zakresie.

Problemem naukowym podejmowanym w ramach prezentowanych badań empirycznych jest międzynarodowa konkurencyjność firm polskich oraz wywołane globalnym kryzysem gospodarczym zmiany wpływu endogenicznych i egzogenicznych determinant na kształtowanie się konkurencyjności tych przedsiębiorstw. Głównym (poznawczym) celem realizowanym w badaniu jest identyfikacja oraz interpretacja zależności, jakie wystąpiły pomiędzy obserwowanymi w gospodarce światowej zjawiskami kryzysowymi a zachowaniami polskich firm. W szczególności chodzi o ustalenie związków między międzynarodową pozycją konkurencyjną polskich przedsiębiorstw a jej endogenicznymi i egzogenicznymi determinantami w okresie globalnego kryzysu gospodarczego (2009 rok) i ujawniania się jego konsekwencji (2010 rok) oraz po jego wystąpieniu (lata 2011–2013).

W badaniu podjęto próbę oceny, jak daleko idące konsekwencje dla międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw wynikają z czynników popytowych, intensywności rywalizacji w sektorze, zewnętrznych czynników zasobowych, poziomu internacjonalizacji przedsiębiorstwa oraz jego konkurencyjności czynnikowej i jak ich znaczenie zmieniło się w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego. Zrozumienie, w jaki sposób kryzys gospodarczy wpływa na zdolność przedsiębiorstwa do kształtowania jego konkurencyjności, rywalizacji, przetrwania i rozwoju, poszerzy stan wiedzy w zakresie teorii przedsiębiorstwa. Wyniki badań empirycznych powinny również pozwolić na wskazanie oczekiwań przedsiębiorców w zakresie narzędzi wsparcia w okresie kryzysów gospodarczych oraz określić, które z nich będą najbardziej skuteczne. Dodatkowo wnioski z badań mogą pozwolić na sformułowanie wytycznych w odniesieniu do diagnozy, recepty lub profilaktyki wobec wpływu kryzysu gospodarczego, na co zgłaszane jest zapotrzebowanie podkreślane w literaturze [Pearce i Robbins 2006, s. 202]. Jednocześnie badanie stworzy możliwość konfrontacji wyników analiz przeprowadzonych na dużej liczbie polskich przedsiębiorstw z wynikami badań przeprowadzonych w innych krajach lub dotyczących innych kryzysów.

Przyjmując rozwiązanie zastosowane przez Millera i Leibleina [1996] oraz Lee i Makhija [2009], w projekcie zostaną przygotowane osobne równania regresji z przyjęciem identycznego zestawu zmiennych wyjaśniających (determinant) dla uwzględnionych lat, przy czym rok 2009 będzie reprezentował okres globalnego kryzysu gospodarczego, 2010 – okres następstw jego wystąpienia, a lata 2011–2013 – okres po jego wystąpieniu. Ponieważ pierwsze oznaki globalnego kryzysu były widoczne w polskiej gospodarce dopiero w drugiej połowie 2008 roku, rok ten nie będzie uwzględniany w analizie. Jednocześnie z uwagi na relatywnie silny wzrost gospodarczy zarejestrowany w 2011 roku został on przyjęty za okres relatywnej prosperity.

8.2. Hipotezy badawcze

Badania dotyczące konkurencyjności przedsiębiorstw są bardzo liczne. Jednakże, jak podkreślono w rozdziale 4., często skupiają się na częściowych analizach biorących pod uwagę jedynie określone wymiary konkurencyjności lub ich wybrane aspekty. Dotychczasowe studia empiryczne odnoszące się do zagadnienia konkurencyjności przedsiębiorstw w okresie występowania kryzysów gospodarczych są pod tym względem podobne. Kładzie się w nich nacisk na mierniki wyników, które reprezentują pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa [zobacz np.: Sato 2000; Köksal i Özgül 2007; Lee i Makhija 2009; Antonioli i in. 2011]. Jednocześnie, zdaniem autorów opracowania, konkurencyjność przedsiębiorstwa powinna być rozpatrywana w ramach wszystkich jej wymiarów. Dlatego też autorzy, czerpiąc z dorobku zróżnicowanych, ale powiązanych ze sobą nurtów badawczych, wykorzystają taki warsztat badawczy, który pozwoli na uwzględnienie kompleksowości i wielowymiarowości kategorii konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Sformułowanie hipotez badawczych nastąpiło w wyniku syntezy wybranych aspektów teoretycznych rozwijanych w ramach koncepcji łańcucha wartości [Porter 1985], teorii zasobowej [Wernerfelt 1984, 1995; Prahalad, Hamel 1990; Barney 1991, 2002; Barney, Clark 2009], ekonomii branży [Bain 1959; Porter 1990] i biznesu międzynarodowego.

Hipotezy badawcze zostały podzielone na dwie grupy. Pierwsza z nich odnosi się do determinant międzynarodowej pozycji konkurencyjnej w ogóle, podczas gdy w drugiej grupie uwzględniono hipotezy nawiązujące do porównania pomiędzy okresem prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego.

8.2.1. Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa

Zgodnie z koncepcją łańcucha wartości Portera [1985] przedsiębiorstwo może być postrzegane jako zbiór powiązanych działań, które tworzą wartość ekonomiczną. Działania te przedsiębiorstwo może wykonywać w lepszy sposób lub po niższych kosztach niż konkurenci. Z kolei sposób konfiguracji tych działań jest definiowany przez strategię konkurencji. Dlatego też źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa są właśnie czynności [Porter 1985, 1991]. Z drugiej strony przedstawiciele teorii zasobowej [Wernerfelt 1984, 1995; Barney 1991] stoją na stanowisku, że różnorodność wyników przedsiębiorstw jest konsekwencją nierównomiernego podziału (pomiędzy rywalizującymi przedsiębiorstwami) zasobów, które są przynajmniej półtrwale przypisane¹ do danej firmy. Dodatkowo, zgodnie z założeniami teorii zasobowej, to zasoby są odpowiedzialne za tworzenie wartości w przedsiębiorstwie, a zatem stanowią źródło przewagi konkurencyjnej. Im bardziej wartościowe, rzadkie, niepodlegające imitacji i substytucji oraz dobrze zorganizowane są zasoby przedsiębiorstwa, tym bardziej trwała będzie budowana przez nie przewaga konkurencyjna [Wernerfelt 1984; Barney 1991]. W badaniu przyjęto założenie, że podczas analizowania konkurencyjności przedsiębiorstwa ważne są nie tylko posiadane zasoby, ale również działania konieczne do ich wykorzystania. Samo posiadanie zasobów, bez działań koniecznych do ich wykorzystania, nie pozwala na realizację celów przedsiębiorstwa, na przykład – jak jest to sugerowane w teorii zasobowej (zobacz Barney [1991]) – na poprawę wydajności i skuteczności firmy. Takie podejście podkreślał również Porter [1991, s. 108], stwierdzając, że zasoby tylko wtedy mają znaczenie, gdy są wykorzystywane do wykonywania określonych działań. Z drugiej strony trudno mówić o kreacji wartości ekonomicznej w przedsiębiorstwie (czy w ogóle o podmiocie gospodarczym), odwołując się tylko do wykonywanych działań, gdyż wszystkie te działania wymagają wykorzystania bądź stanowią wykorzystanie określonych zasobów. Dodatkowo charakterystyka zasobów może wpływać na jakość realizowanych zadań.

Posiadanie przewagi konkurencyjnej jest odzwierciedlane przez konkurencyjność wyników – przedsiębiorstwo posiadające przewagę konkurencyjną zajmuje dobrą pozycję konkurencyjną (jest lepsze od rywali), podczas gdy firmę nieposiadającą przewagi konkurencyjnej charakteryzuje słaba pozycja konkurencyjna (jej wyniki są gorsze od rywali) [Porter 1991]. Dodatkowo należy podkreślić, że atrakcyjna pozycja konkurencyjna jest wynikiem, a nie przyczyną [Porter 1991], choć jeśli uwzględnić czynnik czasu, pozycja z przeszłości może być traktowana jako

¹ Ich zbycie/zakup jest niemożliwy bądź przynajmniej mocno utrudniony.

determinanta obecnej czy przyszłej pozycji konkurencyjnej. A zatem unikalna przewaga posiadana przez przedsiębiorstwo, która jest kluczowa dla osiągnięcia sukcesu konkurencyjnego [Porter 1991], może pochodzić z zasobów lub działań przedsiębiorstwa (potencjału konkurencyjnego) oraz strategii ich konfiguracji (strategii konkurencji), które łącznie stanowią konkurencyjność wynikową. Dlatego też pierwsza hipoteza badawcza brzmi:

H1: Im wyższa konkurencyjność czynnikowa przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

Jednakże wyniki firmy nie są wyłącznie bezpośrednią konsekwencją działań i zasobów przedsiębiorstw. Ekonomia branży i koncepcje na niej bazujące podkreślają wpływ czynników branżowych na sytuację podmiotów gospodarczych. Tak rozumiane środowisko wywiera silny wpływ na przedsiębiorstwa [Porter 1990]. Z tej perspektywy jedną z determinant pozycji konkurencyjnej firmy może być nasilenie rywalizacji w branży lub warunki konkurencji w kraju lub regionie. Oddziaływanie rywalizacji na pozycję konkurencyjną może w uproszczeniu być zarówno pozytywne, jak i negatywne. W szczególności może ona wywierać wpływ na znaczenie przypisywane innowacyjności w przedsiębiorstwie i ulepszenia firmy, ponieważ konkurencja pobudza do dalszego rozwoju i postępu [Porter 1991]. Intensywna rywalizacja może także skutkować pogorszeniem wyników finansowych i w konsekwencji ograniczyć zasoby, które przedsiębiorstwo ma do dyspozycji w celu dalszego rozwoju. Ta kwestia jest szczególnie istotna dla przedsiębiorstw, których klienci są wrażliwi na cenę. Jednocześnie z uwagi na silną specjalizację i dywersyfikację oferty firm nawet podmioty działające w ramach jednej branży nie zawsze spotykają jednakowy poziom natężenia konkurencji. W zależności od podobieństwa pomiędzy ofertami rywalizacja będzie silniejsza bądź słabsza. W opracowaniu przyjęto, że o ile intensywna rywalizacja w dłuższym okresie może przyczynić się do wzmożenia działań nakierowanych na innowacyjność i ulepszenie firmy, o tyle w krótkim okresie w głównej mierze utrudnia osiągnięcie korzystnej pozycji konkurencyjnej. Dlatego też druga hipoteza badawcza brzmi:

H2: Im bardziej intensywna jest walka konkurencyjna w branży, tym gorszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

Kolejnym czynnikiem branżowym, który może wpływać na konkurencyjność przedsiębiorstwa, a w szczególności jego pozycję konkurencyjną, są czynniki popytowe [Bain 1959; Porter 1990]. Mogą być one utożsamiane z siłą przetargową klientów i są odzwierciedlane przez bodźce determinujące jej nasilenie, ale mogą być również rozumiane szerzej. W odniesieniu do koncepcji diamentu Portera [1990] rynkowe czynniki popytowe rozumiane jako jego struktura i rozmiar popytu mogą stymulować działalność innowacyjną określonych przedsiębiorstw. Jednocześnie

czynniki popytowe mogą bezpośrednio ograniczyć wielkości sprzedaży możliwe do osiągnięcia w krótkim okresie oraz związane z tym wskaźniki pozycji konkurencyjnej. Dlatego też trzecia hipoteza badawcza brzmi:

H3: Im korzystniejsze są czynniki popytowe przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

Zgodnie z założeniami teorii zasobowej zasoby wykorzystywane przez przedsiębiorstwo mogą wpływać na jego konkurencyjność [Wernerfelt 1984, 1995; Prahalad, Hamel 1990; Barney 1991, 2002; Barney, Clark 2009]. Jednocześnie zasoby, które są odpowiedzialne za generowanie wartości ekonomicznej, mogą być postrzegane jako źródło przewagi konkurencyjnej. Wspomniana wartość ekonomiczna może być rozumiana jako różnica pomiędzy ceną, którą klienci są gotowi zapłacić za towar lub usługę, a kosztami, które należy pokryć, by przygotować i dostarczyć ofertę [Peters, Barney 2003]. W opracowaniu przyjęto, zgodnie z teorią zasobową, że firmy są heterogeniczne w zakresie posiadanych zasobów, a te mogą być postrzegane jako źródło przewagi konkurencyjnej. Jednocześnie założono, że dostępność przynajmniej części z szeroko rozumianych zasobów jest czynnikiem zewnętrznym charakterystycznym dla danego otoczenia. Założenie to pozostaje w zgodzie z argumentacją podkreślaną w ramach ekonomii branży [Bain 1959, Porter 1990]. Jak zauważył Porter [1991], konkurencyjność przedsiębiorstwa może wynikać zarówno z otoczenia określonego podmiotu, jak i z jego wnętrza. Wpływ wywierany przez otoczenie może wiązać się m.in. z rynkiem zasobów, od których firma jest uzależniona. Ponieważ pozycja konkurencyjna firmy jest wyrażana przez wskaźniki dotyczące wyników działalności przedsiębiorstwa, jest ona silnie uzależniona nie tylko od cen sprzedawanej oferty, ale również od kosztów koniecznych do jej dostarczenia. Koszty te zależą na przykład od wydajności i cen zasobów oferowanych na rynku. Dlatego też zewnętrzne czynniki zasobowe mogą bezpośrednio oddziaływać na pozycję konkurencyjną firm. W związku z tym czwarta hipoteza badawcza brzmi:

H4: Im bardziej korzystne są zewnętrzne czynniki zasobowe przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

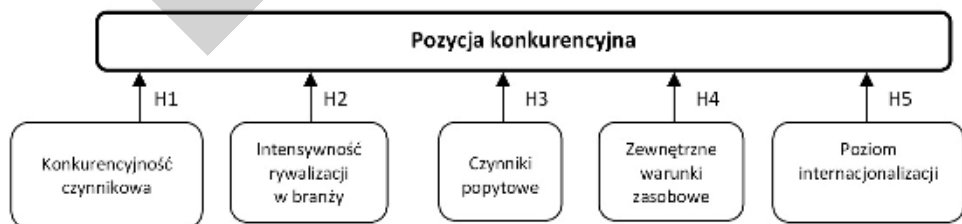
W wielu badaniach z zakresu biznesu międzynarodowego skoncentrowano uwagę na związku między szeroko rozumianą internacjonalizacją przedsiębiorstw a ich wynikami. Jednakże wnioski dotyczące tego zagadnienia również pozostają sprzeczne. Podczas gdy w niektórych badaniach wskazuje się, że pomiędzy wspomnianymi aspektami występuje liniowy, pozytywny (zobacz np.: Vernon [1971]; Grant [1987]) lub negatywny (zobacz np.: Collins [1990]) związek, wyniki innych analiz potwierdziły występowanie związku o kształcie U (zobacz np.: Qian [1997]; Pattnaik, Elango [2009]), odwróconego U (zobacz np.: Ramaswamy [1995]; Gomes, Ramaswamy [1999]) lub S (zobacz np.: Contractor i in. [2003]).

Ponieważ badanie empiryczne dotyczy przedsiębiorstw zlokalizowanych w Polsce, konieczne jest również uwzględnienie polskiego kontekstu w odniesieniu do internacjonalizacji przedsiębiorstw. W okresie socjalizmu przedsiębiorstwa były zobligowane do realizacji transakcji międzynarodowych za pośrednictwem wyspecjalizowanych przedsiębiorstw handlu zagranicznego. W rezultacie umiędzynarodowienie polskich, prywatnych firm było marginalne, a transakcje spółek państwowych rzadko były zawierane na podstawie rachunku ekonomicznego. W 1988 roku na rynku polskim istniało jedynie 767 przedsiębiorstw uprawnionych do handlu z zagranicznymi partnerami i bardzo ograniczona liczba zagranicznych podmiotów gospodarczych, podczas gdy udział prywatnych przedsiębiorstw w handlu wynosił tylko 5% [Cieślik 2010]. Sytuacja ta uległa diametralnej zmianie w 1989 roku. Od tamtej pory liczba polskich przedsiębiorstw zaangażowanych w handel zagraniczny znacząco wzrosła, a jednocześnie na rynku pojawiło się wiele zagranicznych podmiotów. Firmy muszą konkurować z zagranicznymi rywalami zarówno na rynku macierzystym, jak i za granicą. Niemniej jednak ich doświadczenie w tym zakresie, przynajmniej w początkowym okresie transformacji, było bardzo ograniczone, a ilość dostępnych zasobów często niewielka. Z tego wynika założenie, że zlokalizowane w Polsce przedsiębiorstwa, które zdołały odnieść sukces w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne, mogą czerpać korzyści wynikające m.in. z dodatnich efektów skali i zasięgu. W związku z tym piąta hipoteza badawcza brzmi:

H5: Im wyższy poziom internacjonalizacji przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo.

Związki uwzględnione w powyższych hipotezach zostały przedstawione na rysunku 8.1.

Rysunek 8.1. Schemat badanych związków – determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

8.2.2. Porównanie między okresem prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego

Ponieważ przyjęta w projekcie metodyka pozwoli na porównanie determinant międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w okresie prosperity oraz globalnego kryzysu gospodarczego, w projekcie sformułowano dodatkowy zestaw hipotez odnoszący się do tego zagadnienia. Zgodnie z wynikami badań, w których podkreślano zasadność analizowania bardziej pozytywnych lub bardziej negatywnych związków między tymi samymi zmiennymi dla odmiennych warunków zewnętrznych [zobacz np.: Bergh 1995; Hitt i in. 2000; Lee i in. 2009], w projekcie sformułowano hipotezy odnoszące się do siły związków występujących pomiędzy zmiennymi w okresie prosperity oraz globalnego kryzysu gospodarczego.

Znaczenie konkurencyjności czynnikowej jako determinanty pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa zostało zaprezentowane w uzasadnieniu sformułowania pierwszej hipotezy badawczej. Niemniej jednak uwzględnienie w analizie warunków globalnego kryzysu gospodarczego wymaga dodatkowych informacji. Jak podkreślono w podrozdziale 2.1.3., kryzys gospodarczy wywiera wpływ na konsumentów. Może on mieć charakter psychologiczny, ale również przenosić się do sfery realnej. Jak podkreśla Shama [1978], w trakcie trwania kryzysów gospodarczych konsumenci czują się mniej bezpieczni w odniesieniu do pewności zatrudnienia. Aby utrzymać dotychczasowy poziom życia, muszą więcej pracować, a czasami czują mniejszą przyjemność z dokonywanych zakupów. Dlatego też bardzo często w konsekwencji wystąpienia kryzysu gospodarczego klienci nie tylko ograniczają popyt, ale także trwale lub czasowo zmieniają zwyczaje zakupowe [Köksal i Özgül 2007; Latham i Braun 2010]. Wspomniane zmiany zachowań stanowią dostosowanie się do zmieniających się warunków ekonomicznych [Ang i in. 2000; Ang 2001; Żurawicki i Braidot 2005], niemniej jednak kryzys gospodarczy niekoniecznie wiąże się z obniżeniem poziomu oczekiwań konsumentów wobec oferty [Wiśniewska 2009]. Bardzo często zdolność klientów do odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe [Peters 1992; Chen i Hambrick 1995; Dean, Brown i Bamford 1998] może pomóc przedsiębiorstwu w radzeniu sobie z kryzysem. Firmy, które dostosowują odpowiednio swoje działania, mogą utrzymać, a nawet poprawić swoje wyniki w okresie występowania kryzysu gospodarczego [Köksal i Özgül 2007]. Zdolności przedsiębiorstwa do reakcji na zmieniające się warunki są ujęte w jego konkurencyjności czynnikowej. Ta zgodnie z prezentowaną argumentacją jest rozumiana jako potencjał konkurencyjny i strategia konkurencji przedsiębiorstwa. Wobec tego należy stwierdzić, że konkurencyjność czynnikowa staje się jeszcze bardziej istotna w okresach kryzysów gospodarczych, ponieważ konsumenci stają się wtedy bardziej wrażliwi na sygnały

wysyłane przez firmę. W związku z tym hipoteza szósta uzyskała następujące brzmienie:

H6: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego wzmocnił pozytywny związek pomiędzy konkurencyjnością czynnikową przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Jak wspomniano w uzasadnieniu sformułowania trzeciej hipotezy badawczej, czynniki popytowe charakterystyczne dla danego przedsiębiorstwa mogą ograniczyć wielkości sprzedaży możliwe do osiągnięcia w krótkim okresie oraz związane z tym wskaźniki pozycji konkurencyjnej. Jednocześnie powszechnie uznaje się, że w okresach występowania kryzysu gospodarczego lub recesji zwykle spada popyt na produkty, usługi oraz surowce [Schenedel, Patton i Riggs 1976; Kogut 1991; Shama 1993]. Spadek popytu, któremu nie towarzyszy proporcjonalna redukcja kosztów lub wzrost marginesu zysków, pogorszy sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa. Aby utrzymać lub poprawić pozycję konkurencyjną, firma musi zachować dotychczasowych klientów przy utrzymaniu bądź zwiększeniu realizowanej sprzedaży lub przyciągnąć nowych klientów. Alternatywnym rozwiązaniem byłoby stracenie przez przedsiębiorstwo zamówień o mniejszej wartości niż jego bezpośredni rywale. Oba rozwiązania są bardzo trudne do osiągnięcia w warunkach rosnącej rywalizacji w branży wynikającej z ogólnego zmniejszenia popytu wywołanego kryzysem. Dodatkowo podmioty w trakcie kryzysu gospodarczego mają ograniczony zakres działania w zakresie wspierania klientów, ponieważ same są narażone na mniej korzystne warunki działania. Dlatego warunki popytowe będą miały mniejsze znaczenie dla utrzymania bądź osiągnięcia atrakcyjnej pozycji konkurencyjnej w trakcie trwania globalnego kryzysu ekonomicznego. Dlatego też siódma hipoteza brzmi:

H7: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabił pozytywny związek pomiędzy zewnętrznymi czynnikami popytowymi przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Znaczenie zewnętrznych czynników zasobowych w odniesieniu do konkurencyjności przedsiębiorstwa zostało przedstawione w uzasadnieniu sformułowania czwartej hipotezy badawczej. Niemniej jednak w nawiązaniu do zagadnienia globalnego kryzysu gospodarczego warto podkreślić, że znacząca liczba polskich przedsiębiorstw w okresie oddziaływania kryzysu zdecydowała się na ograniczenie lub wycofanie się z inwestycji w rozwój potencjału konkurencyjnego. Wśród przykładów takiego zachowania można wymienić wstrzymanie rekrutacji nowych pracowników, a w niektórych przypadkach redukcję zatrudnienia [HRM Partners 2009, s. 10; Danielak 2010, s. 274–278], a także wstrzymanie bądź zmniejszenie wydatków na nowe technologie, szkolenia oraz rozwój pracowników [Orłowski i in. 2010, s. 38–40; Burlita i in. 2011, s. 113–117]. Stąd też wydaje się, że we wspomnianym okresie stopień, w jakim przedsiębiorstwa były uzależnione od

zewnętrznych warunków zasobowych, uległ zmniejszeniu, a w związku z tym rola, jaką odgrywają te czynniki dla poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa, została zmniejszona. Dlatego też ósma hipoteza badawcza brzmi:

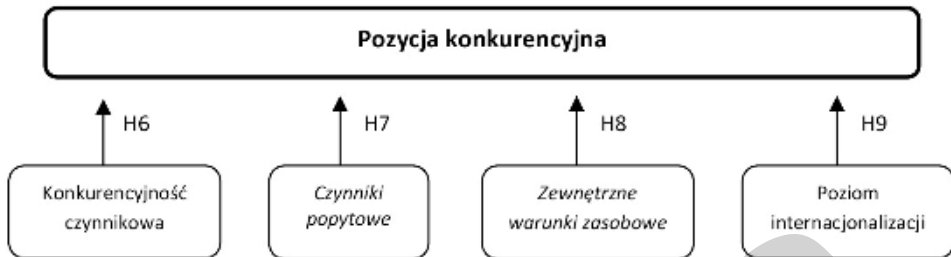
H8: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabił pozytywny związek pomiędzy zewnętrznymi warunkami zasobowymi przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Według wyników niektórych badań odpowiednio przygotowana strategia internacjonalizacji pozwala firmom na szybką reakcję wobec niespodziewanego zmniejszenia popytu lub nagłego wzrostu cen czynników produkcji na rynkach krajowym i zagranicznych. Dzieje się tak dlatego, że przedsiębiorstwo ma możliwość przesunięcia sprzedaży na korzystniejsze rynki lub zmiany lokalizacji produkcji na tańszą [Dunning 1980; Kogut, Kulatilaka 1994; Campa 1994; Roberts i Tybout 1997]. To z kolei sugeruje, że wysoki poziom internacjonalizacji firmy powinien mieć pozytywny wpływ na jej pozycję konkurencyjną w okresie występowania kryzysu gospodarczego. Dodatkowo wskazuje się, że firmy osiągające na rynku macierzystym wyniki gorsze od oczekiwanych (z uwagi na wystąpienie kryzysu gospodarczego) mogą być bardziej zainteresowane internacjonalizacją, zwłaszcza na rynki pozostające w fazie wzrostu cyklu koniunkturalnego [Caruana, Ewing i Ramaseshan 2000; Wennberg i Holmquist 2008]. Niemniej jednak w wypadku globalnego kryzysu gospodarczego sytuacja w odniesieniu do Polski może być odwrotna, ponieważ spadek popytu zgłaszanego przez stare kraje członkowskie Unii Europejskiej (główny kierunek ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw) był silniejszy, niż miało to miejsce w Polsce [Wąsowska, Obłój 2012]. Dodatkowo wyniki niektórych badań empirycznych sugerują, że branże najbardziej dotknięte globalnym kryzysem gospodarczym były mocno zaangażowane w międzynarodowe operacje i posiadały silnie rozwiniętą, międzynarodową sieć produkcyjną [OECD 2010, s. 34]. Z drugiej strony wpływ globalnego kryzysu ekonomicznego wywierany na zlokalizowane w Polsce i umiędzynarodowione przedsiębiorstwa był częściowo neutralizowany przez deprecjację złotego wobec głównych walut międzynarodowych (dolara, euro i franka szwajcarskiego). Bazując na powyższej argumentacji, dziewiątej hipotezie badawczej nadano następującą formę:

H9: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabił pozytywny związek pomiędzy poziomem internacjonalizacji przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Związki uwzględnione w powyższych hipotezach zostały przedstawione na rysunku 8.2.

Rysunek 8.2. Schemat badanych związków – okres prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego



Źródło: opracowanie własne.

8.3. Próba badawcza i narzędzia badawcze

W badaniach empirycznych zastosowano zarówno podejście ilościowe, jak i jakościowe, a więc wykorzystano mieszaną metodykę badań (*mixed methods study*) [Tashakkori i Teddlie 1998]. Zastosowano planowy, dominujący, sekwencyjny model badań ILOŚCIOWYCH → jakościowych.

Badanie ilościowe o charakterze mikroekonomicznym kontekstualnie przyjmujące perspektywę branży oparto na materiałach pierwotnych zgromadzonych z wykorzystaniem ankiety przeprowadzonej wśród polskich przedsiębiorstw działających w wybranych branżach oraz na materiałach o charakterze wtórnym zgromadzonych z elektronicznych baz danych. O objęciu przedsiębiorstw badaniem decydowała przynależność do celowo wybranych branż oraz zarejestrowanie działalności gospodarczej w Polsce, niezależnie od źródła pochodzenia kapitału. Projektując tę część badania, wykorzystano informacje gromadzone przez Główny Urząd Statystyczny. Jak wspomniano w rozdziale 6., z uwagi na koncentrację w głównej mierze na obsłudze rynku krajowego obszarów działalności takich sekcji, jak: rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo, budownictwo, handel i naprawa pojazdów samochodowych, transport i gospodarka magazynowa, zakwaterowanie i gastronomia, informacja i komunikacja, działalność profesjonalna naukowa i techniczna, administrowanie i działalność wspierająca, edukacja, opieka zdrowotna i pomoc zdrowotna, podjęto decyzję o ich wyłączeniu z analizy. Branże zdefiniowano na poziomie działów. W ramach 24 działów przetwórstwa przemysłowego zidentyfikowano branże najsilniej i najsłabiej dotknięte przez wystąpienie globalnego kryzysu gospodarczego (szerzej zobacz podrozdział 6.4.).

Tabela 8.1. Liczebność podmiotów gospodarczych sekcji przetwórstwa przemysłowego w Polsce w 2012 roku

Branża	Pozycja w rankingu 2.	Pozycja w rankingu 1.	Liczebność przedsiębiorstw biorstw*	Wartość produkcji sprzedanej przedsiębiorstw [mln zł]**	Liczba zatrudnionych pracowników [tys.]	Wartość eksportu [ceny bieżące, mln zł]	Wartość importu [ceny bieżące, mln zł]
Produkcja metali	1	1	1272	45195,3	63,6	17696,4	9284,6
Produkcja odzieży	2	3	13246	8226,3	105,3	3442,6	1766,9
Produkcja skór i wyrobów skórzanych	3	2	2788	3791,5	26,1	1956,6	1158,0
Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	4	5	8830	43777,5	133,5	9488,2	6681,0
Produkcja wyrobów tekstylnych	5	6	4363	9552,3	48,6	5149,9	3796,7
Produkcja napojów	6	13	529	19675,8	25,6	1556,9	2793,8
Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	7	4	17150	29560,2	121,5	8587,1	3099,2
Produkcja maszyn i urządzeń	8	10	4922	39103,9	127,0	17722,1	9068,8
Produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	9	24	140	91471,4	13,4	19428,7	67214,1
Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	10	9	8650	11302,9	47,8	1976,8	1962,2
Produkcja mebli	11	18	14702	28787,8	155,0	16956,3	4194,7
Produkcja wyrobów farmaceutycznych	12	23	310	10973,5	22,3	4376,4	5563,8

Produkcja wyrobów tytoniowych	13	11	26	3697,6	5,3	1065,6	1448,5
Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń	14	7	24239	25695,6	114,4	5603,3	6652,4
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	15	12	1359	16194,5	43,7	16694,3	13015,8
Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	16	21	2786	34742,8	59,3	19535,4	29137,7
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	17	8	1362	103050,7	155,8	83934,4	51205,6
Produkcja urządzeń elektrycznych	18	16	2151	43098,7	95,0	27736,8	17281,2
Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	19	15	2079	57866,0	76,3	22328,8	16358,3
Produkcja artykułów spożywczych	20	20	15197	178492,5	406,6	38247,2	27494,5
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	21	14	8398	64086,7	176,0	27189,8	22074,3
Produkcja wyrobów z metali	22	17	30635	78404,9	295,8	27850,2	17531,4
Produkcja papieru i wyrobów z papieru	23	19	2564	29309,7	55,3	11691,7	8107,0
Pozostała produkcja wyrobów	24	22	13078	9262,5	52,0	5969,3	2880,4

* Podmioty prowadzące działalność w ciągu roku.

** Przeciętne w roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS [2013].

W tabeli 8.1. przedstawiono dane dotyczące liczebności podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w Polsce i działających w ramach sekcji przetwórstwa przemysłowego w 2012 roku. Kolejność wymienienia poszczególnych działów wynika z zajętej pozycji w rankingu określającym skalę zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego. Łącznie w sekcji przetwórstwa przemysłowego w Polsce w 2012 roku funkcjonowało 18 776 podmiotów gospodarczych, których wartość produkcji sprzedanej wynosiła ok. 985 320 mln PLN.

Na podstawie rankingów określających skalę zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po nim (szerzej zobacz podrozdział 6.4.) przygotowano średnią arytmetyczną zajmowanych przez daną branżę pozycji w rankingach. W ten sposób zidentyfikowano trzy branże najgorzej i cztery branże najlepiej radzące sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego. Działy: produkcja metali, produkcja odzieży, produkcja skór i wyrobów skórzanych, zostały zidentyfikowane jako branże najgorzej radzące sobie w analizowanych warunkach. Natomiast działy: produkcja artykułów spożywczych, produkcja wyrobów z metali, produkcja papieru i wyrobów z papieru, pozostała produkcja wyrobów, zostały zidentyfikowane jako najlepiej radzące sobie w analizowanym zestawieniu. Łącznie zidentyfikowane siedem działów zgromadziły ok. 44% firm zarejestrowanych w Polsce i działających w ramach sekcji przetwórstwa przemysłowego. Szacowany udział wartości produkcji sprzedanej tych przedsiębiorstw względem całej sekcji wyniósł ok. 36%. W związku z tym, że pomiędzy wspomnianymi działami wystąpiły znaczące różnice w poziomie radzenia sobie z warunkami pogorszonej koniunktury, podjęto decyzję o uwzględnieniu wspomnianych branż jako populacji generalnej. O przynależności przedsiębiorstwa do określonej branży decydował przypisany kod PKD. Dlatego też przedsiębiorstwa objęte analizą działały w sekcji C i działach 10., 14., 15., 17., 24., 25. oraz 32. Na etapie identyfikacji próby badawczej nie uwzględniono grup, a w związku z tym rodzajów działalności dających się wyodrębnić z punktu widzenia procesu produkcyjnego, przeznaczenia produkcji bądź też charakteru usługi lub charakteru odbiorcy tych usług. Za przyjęciem takiego rozwiązania przemawiało ograniczenie liczby uwzględnionych w próbie warstw. Ich zwiększanie prowadziłoby do nadmiernego zwiększania wielkości prób bądź pogorszenia reprezentatywności badania. W wykorzystanej elektronicznej bazie danych znajdowało się 2676 rekordów² przedsiębiorstw z wyselekcjonowanych branż, dla których dostępne były dane finansowe dotyczące lat 2009–2013. Tak przygotowana baza posłużyła do przeprowadzenia badania pilotażowego oraz właściwego badania.

² Liczba ta nie uwzględnia informacji dotyczących przedsiębiorstw będących w postępowaniu likwidacyjnym.

Przygotowaniu kwestionariusza ankiety poświęcono szczególnie dużo uwagi. W pierwszej kolejności dokonano przeglądu literatury w zakresie wykorzystanych w dotychczasowych badaniach miar reprezentujących analizowane aspekty. Powstały w ten sposób kwestionariusz został przedstawiony przedstawicielom przedsiębiorstw funkcjonujących w wyselekcjonowanych do badania branżach. W związku z tym pierwotna wersja kwestionariusza została sprawdzona w zakresie trafności fasadowej (*face validity*), zrozumienia i jednoznaczności pytań, a następnie uaktualniona zgodnie z uwagami respondentów. W dalszej kolejności przeprowadzono badania pilotażowe na 154³ przedsiębiorstwach. To pozwoliło na przygotowanie ostatecznej wersji kwestionariusza.

Pierwsza część kwestionariusza zawierała pytania dotyczące danych metryczkowych. W drugiej części ankiety respondenci zostali poproszeni o ocenę wymiarów konkurencyjności przedsiębiorstwa w latach 2009–2013. W pytaniach tych posługiwano się 7-punktową skalą mieszczącą się w przedziale $<-3;3>$, gdzie odpowiedź -3 = „firma była dużo gorsza od konkurentów”, a odpowiedź 3 = „firma była dużo lepsza od konkurentów”. W trzeciej części pytania dotyczyły kształtowania się poziomu internacjonalizacji przedsiębiorstwa, intensywności rywalizacji w branży, czynników popytowych oraz zewnętrznych warunków zasobowych w latach 2009–2013. W odniesieniu do pytań dotyczących czynników popytowych oraz zewnętrznych warunków zasobowych również wykorzystano 7-punktową skalę mieszczącą się w przedziale $<-3;3>$, przy czym odpowiedź -3 = „warunki były bardzo niekorzystne”, a odpowiedź 3 = „warunki były bardzo korzystne”. Czwarta część ankiety odnosiła się do zewnętrznych względem przedsiębiorstwa zmian, które miały miejsce w poszczególnych latach, oraz wewnętrznych działań badanych podmiotów. W odniesieniu do zmian posłużono się 7-punktową skalą mieszczącą się w przedziale $<-3;3>$, gdzie odpowiedź -3 = „nastąpił bardzo silny spadek”, a odpowiedź 3 = „nastąpił bardzo silny wzrost”. W pytaniach dotyczących działań firmy wykorzystano 6-punktową skalę mieszczącą się w przedziale $<0;5>$, gdzie odpowiedź 0 = „w ogóle nie były wykorzystywane”, a odpowiedź 5 = „były wykorzystywane w bardzo dużym zakresie”. Ankieta kończyła się zbiorem pytań o charakterze ewidencyjnym.

W elektronicznych bazach, w odniesieniu do analizowanych branż i z uwzględnieniem wymaganych danych kontaktowych oraz finansowych, dostępne były rekordy dla 2522⁴ przedsiębiorstw, z którymi podjęto próbę kontaktu w celu przeprowadzenia wywiadu. W rezultacie przy wykorzystaniu metody CATI w lipcu i sierpniu 2015 roku zebrano dane dotyczące ponad 750 przedsiębiorstw. W odniesieniu do omawianego problemu badawczego liczba kompletnie wypełnionych

³ Jest to liczba przedsiębiorstw, z którymi zostały przeprowadzone wywiady.

⁴ Jest to liczebność bazy po usunięciu z niej podmiotów, które zostały uwzględnione w badaniu pilotażowym.

kwestionariuszy wynosiła 701, co pozwala na oszacowanie rzeczywistej stopy zwrotu na poziomie ok. 25%. Po zgromadzeniu danych zostały one skontrolowane, zredukowane, zakodowane i wprowadzone do programu Statistica 12 w celu przeprowadzenia analiz. Zastosowane w projekcie narzędzia statystyczne obejmują statystykę opisową oraz metody wielowymiarowej analizy danych ze szczególnym uwzględnieniem regresji wielorakiej oraz analizy skupień.

Przyjmując rozwiązanie zastosowane przez Millera i Keibleina [1996] oraz Lee i Makhija [2009], osobne modele determinant pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa zostały przygotowane dla poszczególnych lat reprezentujących okres prosperity oraz globalnego kryzysu gospodarczego. Ponieważ pierwsze sygnały oddziaływania globalnego kryzysu gospodarczego uwidoczniły się w Polsce dopiero w drugiej połowie 2008 roku, okres ten został wyłączony z analizy. Rok 2009 został zidentyfikowany jako okres wystąpienia globalnego kryzysu gospodarczego (szerzej zobacz podrozdział 5.1.). Rok 2010 uwzględniono jako czas, gdy wystąpienie globalnego kryzysu ekonomicznego mogło wywierać wpływ na przedsiębiorstwa. Z uwagi na tempo wzrostu gospodarczego na poziomie 5,01% oraz brak wzrostu poziomu bezrobocia (zobacz tabela 9.27.) rok 2011 przyjęto za czas relatywnej prosperity. Z kolei w latach 2012–2013 w Polsce można było zaobserwować spowolnienie gospodarcze, które było widoczne w zakresie obniżenia tempa wzrostu gospodarki oraz we wzroście stopy bezrobocia. Na zjawisko to miały z pewnością wpływ problemy gospodarcze w Unii Europejskiej (spowolnienie gospodarcze w krajach rozwiniętych oraz istotne problemy gospodarcze w krajach PIGS).

Badania jakościowe oparto na materiałach pierwotnych oraz wtórnych (szerzej zobacz rozdział 10.). Docelowo stanowią one próbę egzemplifikacji wyników uzyskanych w trakcie badań ilościowych (komplementarność – *complementarity*), a także rozszerzenia zakresu zgromadzonych w nich informacji (rozszerzenie – *expansion*) [Greene i in. 1989].

Podsumowanie

Przedstawione badanie empiryczne skupia się na przedsiębiorstwie jako przedmiocie analizy, dlatego też bezpośrednio nawiązuje do teorii przedsiębiorstwa. Ponadto założono w nim, że środowisko branżowe częściowo determinuje zachowanie przedsiębiorstw, stąd kontekstualnie przyjęto perspektywę mezoekonomiczną, co wskazuje na związki z ekonomią branży. Z kolei zagadnienie konkurencyjności jest osadzone na gruncie zarządzania strategicznego, które obejmuje teorię zasobową oraz koncepcję łańcucha wartości. Dodatkowo badanie odnosi się do zagadnienia internacjonalizacji przedsiębiorstw, które przypisane jest do

subdyscypliny biznesu międzynarodowego. Wreszcie zagadnienia związane z fazami wzrostu i recesji gospodarki nawiązują do badań cykli koniunkturalnych ujmowanych w ramach obszaru badawczego makroekonomii. Z tej perspektywy problem badawczy omawianych badań odnosi się do trzech poziomów analizy ekonomicznej: makroekonomiczny poziom dotyczy stanu gospodarki narodowej w okresach prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego, mezoekonomiczny poziom nawiązuje do sytuacji badanych branż i ich podatności oraz odpowiedzi na warunki globalnego kryzysu gospodarczego, mikroekonomiczny poziom odnosi się do działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa w okresach szybkiego wzrostu gospodarczego oraz globalnego kryzysu gospodarczego. Prezentowana w powyższym rozdziale metodyka badań empirycznych ma pozwolić na rozwiązanie wskazanego problemu badawczego i odniesienie się do zaprezentowanych powyżej hipotez badawczych.

Marlena Dzikowska
Marian Gorynia
Barbara Jankowska

9

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu – wyniki badań ilościowych

W rozdziale 9. przedstawiono wyniki badań empirycznych opartych na źródłach pierwotnych i przyjmujących mikroekonomiczną perspektywę. W szczególności omówiono charakterystykę próby badawczej i statystykę opisową zmiennych dotyczących wskaźników konkurencyjności czynnikowej i wynikowej oraz zewnętrznych uwarunkowań przedsiębiorstwa. Ponadto w rozdziale na podstawie wyników przeprowadzonej analizy regresji wielorakiej odniesiono się do sformułowanych w podrozdziale 8.6. hipotez badawczych.

9.1. Charakterystyka próby badawczej

W ramach wstępnej analizy danych skontrolowano występowanie w próbie błędu wynikającego z braku udziału respondentów w badaniu (*non-response bias*). Z uwagi na koncentrację badania na zagadnieniu pozycji konkurencyjnej postanowiono przede wszystkim sprawdzić, czy przebadane przedsiębiorstwa nie różniły się w momencie badania w istotnie statystyczny sposób (w zakresie obiektywnych wskaźników konkurencyjności wynikowej) od podmiotów, które nie wzięły udziału w badaniu. W tabeli 9.1. przedstawiono wyniki testu nieparametrycznego wobec zmiennych obejmujących marżę, dynamikę sprzedaży oraz stopę zwrotu

z kapitału własnego w ostatnim okresie, dla którego dane finansowe były dostępne, to jest 2013 roku. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują, że różnice w omawianych kwestiach pomiędzy przedsiębiorstwami, które wzięły udział w badaniu, i tymi, które nie udostępniły informacji, są nieistotne statystycznie.

Tabela 9.1. Test U Manna-Whitneya – rok 2013 [N = 2522]

	Suma rang		U	Z popraw.	P	Liczebność	
	grupa 1	grupa 2				grupa 1	grupa 2
Marża	867884,00	2313619,00	621833,00	-1,00	0,32	701	1821
Dynamika sprzedaży	910588,50	2270914,50	611983,50	1,60	0,11	701	1821
Stopa zwrotu na kapitale własnym	868137,50	2313365,50	622086,50	-0,99	0,32	701	1821

Źródło: opracowanie własne.

Wśród badanych podmiotów można wskazać przedsiębiorstwa mikro, małe, średnie i duże¹. Zróżnicowanie próby badawczej pod względem rozmiarów badanych podmiotów w poszczególnych latach² prezentuje tabela 9.2. Dla 2009 i 2010 roku sektor MŚP wraz z firmami mikro stanowił ok. 79% badanej próby, w kolejnych latach ok. 78%, a w 2013 roku oscylował wokół poziomu 77%. W ciągu całego analizowanego okresu 40 przedsiębiorstw (ok. 6% populacji) zmieniło poziom zatrudnienia na tyle, że skutkowało to zmianą kategorii wielkości, do której podmioty te były wcześniej zakwalifikowane.

Jak wyjaśniono w podrozdziale 8.7., badaniem objęto przedsiębiorstwa z trzech branż najgorzej i czterech najlepiej radzących sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego (szerzej zobacz podrozdziały 6.5. oraz 8.7.). Działy: produkcja metali – dział 24., produkcja odzieży – dział 14., produkcja skór i wyrobów skórzanych – dział 15., stanowiły branże najgorzej radzące sobie w warunkach kryzysu. Natomiast działy: produkcja artykułów spożywczych – dział 10., produkcja wyrobów z metali – dział 25., produkcja papieru i wyrobów z papieru – dział 17., pozostała produkcja wyrobów – dział 32., zostały zidentyfikowane

¹ Rozmiar firm określano, posługując się wyłącznie wielkością zatrudnienia. Firmy mikro, małe i średnie w dalszej analizie umownie objęto zakresem sektora MŚP, a w tabelach sektor ten oznaczono literą M. Wyniki dla firm dużych zawierają zestawienia oznaczone literą D, natomiast wyniki ogółem dla całej badanej zbiorowości oznaczono literą R.

² Z uwagi na zmiany dotyczące liczby zatrudnianych pracowników w poszczególnych latach możliwe było przeniesienie danego podmiotu do innej kategorii wielkości.

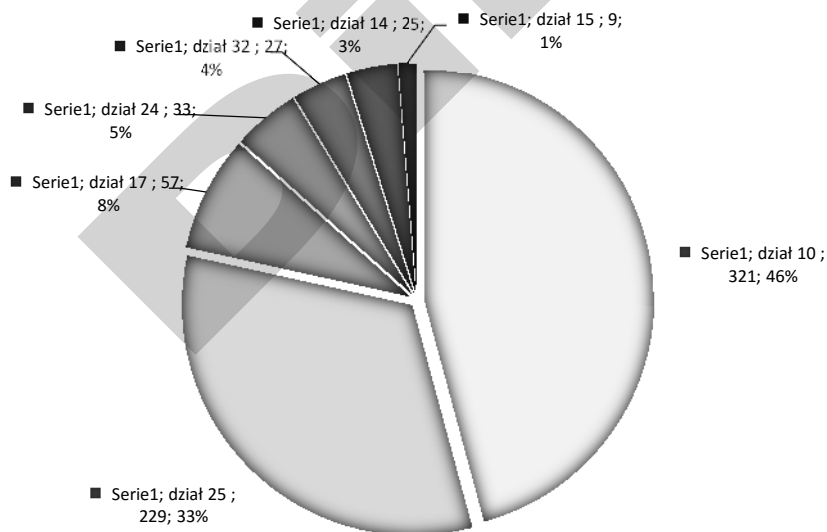
jako branże najlepiej radzące sobie z kryzysem. Strukturę branżową badanych firm zamieszczono na wykresie 9.1. Udział przedsiębiorstw z branż najgorzej radzących sobie z kryzysem gospodarczym wynosił 9%, podczas gdy firmy z branż najlepiej radzących sobie z kryzysem stanowiły 91% badanych.

Tabela 9.2. Struktura próby badawczej według wielkości zatrudnienia [N = 701]

Rozmiar	2009		2010		2011		2012		2013	
	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział
<i>Mikro</i>	43	6,13%	45	6,42%	51	7,28%	55	7,85%	55	7,85%
<i>Małe</i>	223	31,81%	220	31,38%	210	29,96%	208	29,67%	209	29,81%
<i>Średnie</i>	287	40,94%	288	41,08%	286	40,80%	281	40,09%	277	39,51%
<i>Duże</i>	148	21,11%	148	21,11%	154	21,97%	157	22,40%	160	22,82%
Razem	701	100,00%	701	100,00%	701	100,00%	701	100,00%	701	100,00%

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 9.1. Struktura branżowa analizowanej populacji – działy PKD [N = 701]



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.3. Liczebność i udział przedsiębiorstw określonej wielkości w branżach najlepiej oraz najgorzej radzących sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego [N = 701]

		2009	2010	2011	2012	2013
Branże najlepiej radzące sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego	mikro	38 (5,99%)	40 (6,31%)	44 (6,94%)	48 (7,57%)	48 (7,57%)
	małe	197 (31,07%)	194 (30,60%)	187 (29,50%)	184 (29,02%)	185 (29,18%)
	średnie	267 (42,11%)	268 (42,27%)	265 (41,80%)	260 (41,01%)	256 (40,38%)
	duże	132 (20,82%)	132 (20,82%)	138 (21,77%)	142 (22,40%)	145 (22,87%)
Branże najgorzej radzące sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego	mikro	5 (7,46%)	5 (7,46%)	7 (10,45%)	7 (10,45%)	7 (10,45%)
	małe	26 (38,81%)	26 (38,81%)	23 (34,33%)	24 (35,82%)	24 (35,82%)
	średnie	20 (29,85%)	20 (29,85%)	21 (31,34%)	21 (31,34%)	21 (31,34%)
	duże	16 (23,88%)	16 (23,88%)	16 (23,88%)	15 (22,39%)	15 (22,39%)

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 9.3. przedstawiono dane dotyczące liczebności oraz udziałów przedsiębiorstw określonej wielkości w branżach zidentyfikowanych jako najlepiej oraz najgorzej radzące sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego. W całym analizowanym okresie największe różnice w udziałach przedsiębiorstw określonej wielkości w ramach „najlepszych” i „najgorszych” branż występowały w odniesieniu do firm zatrudniających pomiędzy 50 i 249 pracowników (przedsiębiorstw średniej wielkości). W przypadku tej kategorii dla wszystkich uwzględnionych lat różnica pomiędzy grupami wynosiła ok. 10%, przy czym od 2011 roku nieznacznie się zmniejszała. Większy udział przedsiębiorstw o średniej wielkości był charakterystyczny dla grupy branż zidentyfikowanych jako najlepiej radzące sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego. Jednocześnie w strukturze „najgorszych” branż udział mikro i małych przedsiębiorstw był o kilka punktów

procentowych wyższy w stosunku do firm średnich w całym analizowanym okresie, a do 2011 roku taki stan dotyczył również udziału największych przedsiębiorstw. Warto dodać, że łączny udział MŚP w ramach obu grup branż nie różnił się znacząco (różnica w tym zakresie wynosiła ok. 3% w latach 2009–2010, a na przestrzeni kolejnych lat jeszcze się zmniejszała).

W ramach badania skontrolowano charakterystykę organizacyjną analizowanych przedsiębiorstw. W szczególności pozyskano informacje na temat udziału badanych firm w międzynarodowej bądź polskiej grupie kapitałowej, przeprowadzenia zmian na stanowisku prezesa bądź dyrektora zarządzającego oraz zmian struktury organizacyjnej. Dane dotyczące wymienionych zagadnień przedstawiono w tabeli 9.4.

Tabela 9.4. Charakterystyka organizacyjna próby badawczej (%) [N = 701]

		2009	2010	2011	2012	2013
Członkostwo w międzynarodowej grupie kapitałowej	M	21,16	21,34	21,02	20,96	21,07
	D	41,22	40,54	40,91	40,76	39,38
	R	25,39	25,39	25,39	25,39	25,25
Członkostwo w polskiej grupie kapitałowej	M	27,67	28,21	28,34	28,49	28,47
	D	33,78	33,78	33,77	33,12	33,13
	R	28,96	29,39	29,53	29,53	29,53
Zmiana prezesa/dyrektora zarządzającego	M	2,55	1,63	3,66	3,31	2,04
	D	4,76	4,05	1,95	7,64	5,63
	R	3,02	2,14	3,28	4,28	2,85
Zmiana struktury organizacyjnej	M	1,99	2,90	1,83	1,10	1,48
	D	10,81	12,84	8,44	4,46	3,13
	R	3,86	4,99	3,28	1,85	1,85

Źródło: opracowanie własne.

Okolo 25% badanych firm stanowią podmioty, które wchodziły w skład międzynarodowej grupy kapitałowej w okresie 2009–2013. Jeśli jednak uwzględnić w analizie rozmiar badanych przedsiębiorstw, to zauważymy, że wskaźnik ten był wyższy w przypadku firm dużych (ok. 41% podmiotów tej wielkości). Na członkostwo w polskiej grupie kapitałowej wskazywało ok. 29% badanej populacji, przy czym znów dla firm dużych odsetek wskazań był wyższy i wynosił niemalże 34%, a dla firm z sektora MŚP mniej więcej 28%.

Zmiana prezesa/dyrektora zarządzającego w 2009, 2011 i 2013 roku miała miejsce w blisko 3% badanych firm. W 2010 roku zmiany na omawianym stanowisku dotyczyły nieco ponad 2% populacji, a w 2011 niewiele ponad 4%. W ramach analizowanych kategorii wielkości firm wskaźnik ten wahał się między 2% a 9% w zależności od rozmiaru przedsiębiorstwa. Najwyższy wyższy odsetek wskazań dotyczący zmiany prezesa bądź dyrektora zarządzającego był widoczny w 2012 roku w sektorze firm dużych.

Rok 2009 przyniósł zmianę struktury organizacyjnej przede wszystkim w firmach dużych (odsetek wskazań ok. 11%). Rok później nawet większa liczba firm raportowała dokonywanie tego typu zmian – odsetek wskazań niemal 13%. Przedsiębiorstwa MSP zdecydowanie rzadziej decydowały się na takie ruchy, dotyczyły one ok. 2% małych firm w 2009 i 2011 roku, 3% w 2010 roku i ok. 1% dla lat 2012–2013. W skali całej próby badawczej widać wyciszenie procesu zmian w zakresie struktury organizacyjnej od 2011 do 2013 roku.

Globalny kryzys gospodarczy wiązał się w niektórych gospodarkach z uruchomieniem publicznych środków pomocowych. W ramach badania poproszono respondentów o określenie, czy korzystali z takich możliwości wsparcia. Dane dotyczące udziału firm, które korzystały w analizowanym okresie z publicznych środków pomocowych lub wspierających, przedstawiono w tabeli 9.5. W całym badanym okresie ok. 30% z uwzględnionych firm skorzystało z publicznych środków pomocowych. Odsetek ten był nieco niższy w 2009 i 2011 roku. Ponadto udział firm deklaruujących wykorzystywanie tego typu rozwiązania był wyższy wśród dużych firm i w przypadku tych podmiotów osiągnął poziom ok. 40% w 2010, 2012 i 2013 roku.

Tabela 9.5. Udział firm korzystających z publicznych środków pomocowych lub wspierających (%) [N = 701]

		2009	2010	2011	2012	2013
Korzystanie z publicznych środków pomocowych lub wspierających w poszczególnych latach	M	27,85	30,56	28,70	34,01	29,57
	D	32,43	38,51	25,97	40,13	38,13
	R	28,82	32,24	28,10	35,38	31,53

Źródło: opracowanie własne.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że mimo iż udział firm korzystających z publicznych środków pomocowych w 2009 i 2010 roku jest bardzo zbliżony, w ramach badanej populacji dochodziło do zmian w zakresie stosowania tego rozwiązania. Mniej więcej 17% badanych przedsiębiorstw korzystało z omawianych środków zarówno w 2009, jak i 2011 roku. Jednocześnie ok. 12% podmiotów, które

skorzystały z tego rozwiązania w okresie globalnego kryzysu gospodarczego, nie stosowało go w 2011 roku. Z kolei ok. 11% przedsiębiorstw niekorzystających ze środków pomocowych w 2009 stosowało to rozwiązanie w 2011 roku.

W ramach badania respondenci zostali również poproszeni o wskazanie siły i kierunku wpływu globalnego kryzysu gospodarczego na swoją działalność. W pytaniu wykorzystano 7-punktową skalę ocen, gdzie –3 oznaczało, że kryzys wpłynął bardzo negatywnie na działalność firmy, a 3 – że bardzo pozytywnie. Liczebności wskazań respondentów zostały przedstawione w tabeli 9.6.

Tabela 9.6. Siła i kierunek wpływu globalnego kryzysu gospodarczego – samoocena [N = 701]

Siła i kierunek wpływu	M ³		D ⁹⁴		R	
	liczebność	udział w kategorii	liczebność	udział w kategorii	liczebność	udział w populacji
<i>Bardzo negatywny (–3)</i>	9	1,66%	1	0,63%	10	1,43%
<i>Negatywny (–2)</i>	55	10,17%	10	6,25%	65	9,27%
<i>Lekko negatywny (–1)</i>	104	19,22%	39	24,38%	143	20,40%
<i>Neutralny (0)</i>	345	63,77%	106	66,25%	451	64,34%
<i>Lekko pozytywny (1)</i>	16	2,96%	3	1,88%	19	2,71%
<i>Pozytywny (2)</i>	12	2,22%	1	0,63%	13	1,85%
<i>Bardzo pozytywny (3)</i>	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Ogółem	541	100,00%	160	100,00%	701	100,00%

Źródło: opracowanie własne.

Większość respondentów postrzegała wpływ globalnego kryzysu gospodarczego jako neutralny dla działalności ich przedsiębiorstw (64,34% wskazań dla analizowanej populacji ogółem). Taka ocena była szczególnie popularna zarówno wśród dużych przedsiębiorstw (66,25% wskazań), jak i podmiotów z sektora MŚP. Taki stan nie wydaje się zaskoczeniem, mając na uwadze to, że polska gospodarka zniosła kryzys relatywnie łagodnie. Drugą najczęściej udzielaną odpowiedzią był

³ Ponieważ ocena była przypisana do podmiotu, a nie konkretnego roku, jako dane dotyczące wielkości przedsiębiorstwa wykorzystano najbardziej aktualną dostępną liczbę zatrudnienia (2013 rok).

lekko negatywny wpływ, który miał miejsce w 104 (19,22%) firmach o niedużej wielkości i 39 (24,38%) dużych przedsiębiorstwach. Ponadto negatywny bądź bardzo negatywny wpływ oddziaływania globalnego kryzysu gospodarczego wskazało nieco ponad 10% badanej populacji, podczas gdy pozytywny bądź bardzo pozytywny wpływ charakteryzował zaledwie niecałe 2% analizowanych firm.

Z uwagi na objęcie badaniem branż, które zostały zidentyfikowane jako najlepiej i najgorzej radzące sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego w tabeli 9.7., przedstawiono liczebności wskazań respondentów dotyczących samooceny wpływu kryzysu z uwzględnieniem kryterium branż. W grupie przedsiębiorstw działających w branżach najgorzej radzących sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego udział podmiotów, które oceniły kierunek wpływu kryzysu jako negatywny, wynosił niemal 45%, podczas gdy w grupie firm z „najlepszych branż” udział ten wynosił niecałe 30%. Istotne różnice w liczebności wskazań w ramach obu grup są również widoczne dla wpływu neutralnego.

Tabela 9.7. Siła i kierunek wpływu globalnego kryzysu gospodarczego (branża) – samoocena [N = 701]

	Najslabsze branże		Najlepsze branże		R	
Siła i kierunek wpływu	liczebność	udział w kategorii	liczebność	udział w kategorii	liczebność	udział w populacji
<i>Bardzo negatywny (-3)</i>	2	2,99%	8	1,26%	10	1,43%
<i>Negatywny (-2)</i>	7	10,45%	58	9,15%	65	9,27%
<i>Lekko negatywny (-1)</i>	21	31,34%	122	19,24%	143	20,40%
<i>Neutralny (0)</i>	35	52,24%	416	65,62%	451	64,34%
<i>Lekko pozytywny (1)</i>	2	2,99%	17	2,68%	19	2,71%
<i>Pozytywny (2)</i>	0	0,00%	13	2,05%	13	1,85%
<i>Bardzo pozytywny (3)</i>	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Ogółem:	67	100,00%	634	100,00%	701	100,00%

Źródło: opracowanie własne.

W ramach dalszych analiz postanowiono zweryfikować, czy branże zidentyfikowane jako najslabiej i najlepiej radzące sobie w warunkach globalnego kryzysu

gospodarczego w sposób istotny statystycznie różniły się w zakresie samooceny wpływu kryzysu na działające w nich firmy. W ramach odniesienia się do tego zagadnienia wykorzystano nieparametryczny test dla dwóch prób niezależnych U Manna-Whitneya. Wyniki analizy przedstawiono w tabeli 9.8. Na poziomie istotności mniejszym niż 0,05 można wskazać, że różnica w zakresie samooceny wpływu globalnego kryzysu gospodarczego na działalność analizowanych przedsiębiorstw w obu grupach jest istotna statystycznie.

Tabela 9.8. Samoocena wpływu globalnego kryzysu gospodarczego dla najlepszych i najsłabszych branż – test U Manna-Whitneya [N = 701]

Suma rang		U	Z popraw.	p	Liczebność	
najlepsze branże	najsłabsze branże				najlepsze branże	najsłabsze branże
225754	20297	18019	2,40	0,02	634	67

Źródło: opracowanie własne.

9.2. Wskaźniki pozycji konkurencyjnej analizowanych przedsiębiorstw

Pozycja konkurencyjna badanych firm była oceniana z wykorzystaniem pięciu subiektywnych⁴ wskaźników: zyskowności, dynamiki sprzedaży, udziału w rynku, ogólnej sytuacji finansowej oraz satysfakcji klientów. Przedstawiciele firm zostali poproszeni o ocenę na 7-punktowej skali podanych miar w porównaniu ze swoimi bezpośrednimi konkurentami. Ocenę przeprowadzono dla poszczególnych lat (2009–2013). Średnie oraz odchylenie standardowe ocen w ramach kategorii wielkości firm i ogółem przedstawiono w tabeli 9.9. Przyglądając się średnim ocenom w skali całej próby badawczej, bez podziału na MŚP i firmy duże, zauważymy, że niezależnie od roku, który obejmujemy analizą, najlepiej oceniano satysfakcję klientów (średnia ocena w 2009 roku 0,98 oraz 1,00 w 2013 roku), co oznacza, że średnio dla całej populacji ten wskaźnik pozycji konkurencyjnej był nieco lepszy od bezpośrednich konkurentów. Warto zauważyć również znacznie lepsze średnie oceny wskaźników pozycji konkurencyjnej po stronie firm dużych – średnie oceny grupy zawsze powyżej 1,00, zbliżające się do 2,00) i zdecydowanie mniej korzystne średnie oceny wskaźników pozycji konkurencyjnej dla sektora MŚP (średnie oceny grupy nigdy nie osiągają poziomu 1,00).

⁴ Szerzej zobacz podrozdział 4.2.3.

Uwzględniając czynnik czasu, warto zauważyć, że dla wszystkich analizowanych grup średnie oceny omawianych wskaźników pozycji konkurencyjnej z 2009 roku były najniższe w całym badanym okresie. Stosunkowo duże różnice w tym zakresie są widoczne w odniesieniu do zyskowności, dynamiki sprzedaży oraz udziału w rynku. Są to również wskaźniki, dla których zmienność średnich ocen w grupach w latach 2010–2013 była stosunkowo najwyższa. Warto także dodać, że wszystkim zastosowanym miarom w całym analizowanym okresie towarzyszyły relatywnie wysokie wartości odchylenia standardowego, co świadczy o dość dużej rozbieżności ocen w ramach uwzględnianych kategorii.

Tabela 9.9. Oceny wskaźników pozycji konkurencyjnej [N = 701]

		2009		2010		2011		2012		2013	
		Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS
Zyskowność	M	0,35	1,43	0,50	1,33	0,45	1,35	0,54	1,38	0,67	1,39
	D	1,32	1,50	1,32	1,48	1,36	1,51	1,47	1,42	1,56	1,55
	R	0,56	1,50	0,68	1,40	0,65	1,44	0,75	1,45	0,87	1,48
Dynamika sprzedaży	M	0,46	1,45	0,58	1,36	0,49	1,37	0,55	1,42	0,69	1,38
	D	1,51	1,45	1,45	1,53	1,34	1,53	1,59	1,47	1,58	1,54
	R	0,69	1,51	0,76	1,44	0,68	1,45	0,78	1,49	0,89	1,47
Udział w rynku	M	0,38	1,41	0,50	1,32	0,47	1,38	0,52	1,41	0,67	1,40
	D	1,35	1,45	1,34	1,45	1,35	1,53	1,50	1,38	1,59	1,55
	R	0,58	1,48	0,67	1,39	0,66	1,46	0,74	1,46	0,88	1,48
Ogólna sytuacja finansowa	M	0,48	1,46	0,56	1,35	0,59	1,41	0,53	1,39	0,64	1,44
	D	1,52	1,47	1,45	1,53	1,55	1,48	1,50	1,41	1,59	1,56
	R	0,70	1,53	0,75	1,43	0,80	1,48	0,75	1,45	0,86	1,52
Satysfakcja klientów	M	0,80	0,81	0,81	0,81	0,81	0,80	0,81	0,80	0,81	0,80
	D	1,67	0,99	1,66	0,96	1,64	0,98	1,66	0,98	1,65	0,98
	R	0,98	0,92	0,99	0,91	1,00	0,91	1,00	0,91	1,00	0,91

Źródło: opracowanie własne.

Ponieważ rok 2009 został przyjęty jako rok wystąpienia globalnego kryzysu ekonomicznego, a rok 2011 reprezentuje rok relatywnej prosperity (szerzej zobacz rozdział 8.), postanowiono bardziej szczegółowo przyjrzeć się ocenom wskaźników pozycji konkurencyjnych dla tych okresów oraz zmianom w ich zakresie (tabela

9.10.). W analizowanych latach większość badanych przedsiębiorstw oceniała uwzględnione wskaźniki jako przynajmniej nieznacznie lepsze od najbliższych konkurentów (co najmniej ponad 55% wskazań w ramach wszystkich kategorii dla 2009 roku oraz co najmniej ponad 56% wskazań dla 2011 roku). Ponadto w 2011 roku w stosunku do 2009 roku nieznacznie zwiększył się udział takich ocen w ramach wszystkich miar z wyjątkiem zyskowności. Udział przedsiębiorstw ocenionych co najwyżej jako nieznacznie gorsze w stosunku do najbliższych rywali w okresie relatywnej prosperity nieznacznie spadł w porównaniu z okresem globalnego kryzysu gospodarczego w przypadku zyskowności oraz ogólnej sytuacji finansowej (odpowiednio spadek o 0,71% oraz 1,72%). Jednocześnie wzrósł udział tak ocenionych przedsiębiorstw w zakresie dynamiki sprzedaży i udziałów w rynku (odpowiednio wzrost o 2,00% i 2,28%).

Tabela 9.10. Oceny wskaźników pozycji konkurencyjnej
– ujęcie dynamiczne dla lat 2009–2011 [N = 701]

	2009			2011			2009 vs 2011		
	lepsze	porównywalne	gorsze	lepsze	porównywalne	gorsze	poprawa	brak zmian	pogorszenie
Zyskowność	395 (56,35%)	129 (18,40%)	177 (25,25%)	394 (56,21%)	135 (19,26%)	172 (24,54%)	251 (35,81%)	227 (32,38%)	223 (31,81%)
Dynamika sprzedaży	403 (57,49%)	130 (18,54%)	168 (23,97%)	408 (58,20%)	111 (15,83%)	182 (25,96%)	209 (29,81%)	273 (38,94%)	219 (31,24%)
Udział w rynku	391 (55,78%)	142 (20,26%)	168 (23,97%)	405 (57,77%)	112 (15,98%)	184 (26,25%)	238 (33,95%)	260 (37,09%)	203 (28,96%)
Ogólna sytuacja finansowa	418 (59,63%)	100 (14,27%)	183 (26,11%)	427 (60,91%)	103 (14,69%)	171 (24,39%)	207 (29,53%)	324 (46,22%)	170 (24,25%)
Satysfakcja klientów	460 (65,62%)	240 (34,24%)	1 (0,0%)	467 (66,62%)	234 (33,38%)	0 (0,00%)	8 (1,14%)	692 (98,72%)	1 (0,14%)

Źródło: opracowanie własne.

W ujęciu dynamicznym w 2011 roku w stosunku do 2009 roku miały miejsce liczne zmiany ocen w zakresie czterech z pięciu omawianych miar (wyjątek stanowi poziom satysfakcji klientów). Udział przedsiębiorstw, wobec których miała miejsce zmiana poszczególnych ocen, wynosił odpowiednio ok. 68%, 61%, 63% oraz 54% dla zyskowności, dynamiki sprzedaży, udziału w rynku i ogólnej sytuacji finansowej. Jednocześnie w odniesieniu do zyskowności, udziału w rynku oraz ogólnej sytuacji finansowej w 2011 roku częściej miała miejsce poprawa oceny aniżeli jej pogorszenie.

9.3. Wskaźniki konkurencyjności czynnikowej analizowanych przedsiębiorstw

W ramach przeprowadzonego badania oceną objęto 13 elementów potencjału konkurencyjnego – zasoby oraz działania podejmowane przez firmę, oraz 13 elementów strategii konkurowania – instrumenty konkurowania (szerzej zobacz rozdział 4.). Respondentów poproszono o ocenę wskaźników (z wykorzystaniem 7-punktowej skali) w stosunku do bezpośrednich konkurentów, gdzie ocena –3 oznaczała, że firma była dużo gorsza od konkurentów, a ocena 3 reprezentowała opinię, że firma była dużo lepsza od konkurentów w badanym aspekcie. Średnie oraz odchylenie standardowe wymienionych wskaźników w ramach uwzględnionych kategorii firm przedstawiono w tabeli 9.11. oraz 9.12.

W skali całej próby badawczej średnio najlepiej oceniono czynności powiązane z produkcją, w szczególności jej sprawność i wydajność (średnia ocena 0,92 w 2009 roku oraz 1,05 w 2013 roku), jak również zaopatrzenie przez pryzmat jego sprawności i wydajności (średnia ocena 0,92 w 2009 roku oraz 1,04 w 2013 roku). Średnia ocen tych wskaźników jest relatywnie wysoka zarówno dla firm dużych, jak i sektora MŚP, niezależnie od tego, czy bierze się pod uwagę okres kryzysu (rok 2009) czy relatywnej prosperity (rok 2011). W miarę „oddalania się” w czasie od momentu kryzysu można zauważyć średnią poprawę elementów potencjału konkurencyjnego badanych firm, przy czym najbardziej pozytywne zmiany są charakterystyczne dla zasobów niematerialnych (średnia ocena dla 2009 roku 0,68; dla 2013 roku 1,00) oraz serwisu (średnia ocena w 2009 roku to 0,48, a w 2013 roku 0,81), co sugeruje potencjalnie wrażliwe elementy na oddziaływanie kryzysu. Średnio podmioty z sektora MŚP wskazywały natomiast, że serwis (jego wydajność i skuteczność) oraz kontrola jakości (jej sprawność) nie są mocną stroną ich potencjału konkurencyjnego (średnia ocena dla serwisu w 2009 roku wynosiła 0,22, a w 2013 0,59; średnia ocena dla kontroli jakości w 2009 roku wynosiła 0,21 i wzrosła do 0,51 w 2013 roku). Średnie oceny dla firm dużych, niezależnie od tego, czy bierzemy pod uwagę rok 2009 czy kolejne lata, są ponownie korzystniejsze niż dla grupy przedsiębiorstw mikro, małych i średnich.

Średnio za najslabszy element potencjału grupy dużych firm w zakresie uwzględnionych miar w poszczególnych latach uznano zasoby finansowe w 2009 roku – średnia ocena 1,31; w 2010 roku technologię – średnia ocena 1,30; w 2011 zasoby ludzkie i zarządzanie zasobami ludzkimi (średnie ocen w obu przypadkach 1,34). Zasoby ludzkie pozostały średnio najslabszą składową potencjału konkurencyjnego także 2013 roku (średnia ocena 1,35). Warto tutaj podkreślić, że wszystkie najniższe średnie oceny nadal reprezentują poziom przynajmniej nieznacznie lepszych rezultatów w ocenianych zakresach aniżeli najbliżsi konkurencji.

Tabela 9.11. Oceny elementów potencjału konkurencyjnego [N = 701]

		2009		2010		2011		2012		2013	
		Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS
Zasoby materialne (dostępne maszyny, aktywa i infrastruktura)	M	0,47	0,92	0,58	0,97	0,61	0,97	0,66	1,02	0,70	1,03
	D	1,32	1,21	1,50	1,16	1,51	1,11	1,59	1,08	1,59	1,15
	R	0,65	1,05	0,78	1,08	0,81	1,07	0,87	1,10	0,90	1,13
Zasoby ludzkie	M	0,52	0,84	0,52	0,83	0,53	0,83	0,54	0,83	0,55	0,84
	D	1,33	1,19	1,33	1,18	1,34	1,19	1,35	1,18	1,33	1,18
	R	0,69	0,98	0,69	0,98	0,71	0,98	0,72	0,98	0,73	0,98
Zasoby niematerialne (wiedza, marka, patenty itp.)	M	0,51	0,91	0,59	0,94	0,65	0,96	0,71	1,01	0,78	1,03
	D	1,34	1,19	1,51	1,12	1,57	1,08	1,68	1,05	1,72	1,04
	R	0,68	1,03	0,78	1,06	0,85	1,06	0,93	1,10	1,00	1,11
Zasoby finansowe	M	0,43	0,98	0,52	0,96	0,56	0,96	0,59	1,00	0,63	0,98
	D	1,31	1,22	1,42	1,14	1,48	1,11	1,54	1,09	1,56	1,12
	R	0,62	1,09	0,71	1,07	0,76	1,06	0,80	1,10	0,85	1,09
Logistyka (sprawność i wydajność)	M	0,52	0,79	0,45	0,82	0,58	0,85	0,62	0,90	0,76	1,02
	D	1,37	1,07	1,33	1,13	1,44	1,08	1,57	1,02	1,70	1,03
	R	0,70	0,93	0,64	0,97	0,76	0,97	0,83	1,01	0,98	1,09
Produkcja (sprawność i wydajność)	M	0,74	1,02	0,77	1,00	0,81	0,99	0,90	1,02	0,89	0,99
	D	1,57	1,13	1,66	1,17	1,62	1,19	1,63	1,20	1,58	1,18
	R	0,92	1,10	0,96	1,10	0,99	1,09	1,06	1,10	1,05	1,08
Marketing i sprzedaż (wydajność i skuteczność)	M	0,39	1,32	0,47	1,29	0,50	1,31	0,59	1,30	0,59	1,21
	D	1,54	1,43	1,59	1,41	1,56	1,40	1,62	1,38	1,59	1,39
	R	0,63	1,42	0,71	1,39	0,73	1,40	0,82	1,39	0,82	1,32
Serwis (wydajność i skuteczność)	M	0,22	1,19	0,34	1,19	0,37	1,21	0,46	1,23	0,58	1,19
	D	1,43	1,37	1,48	1,41	1,45	1,38	1,53	1,36	1,58	1,37
	R	0,48	1,32	0,58	1,33	0,61	1,33	0,70	1,34	0,81	1,30
Zaopatrzenie (sprawność i wydajność)	M	0,74	1,00	0,80	0,89	0,80	0,97	0,85	0,89	0,88	0,94
	D	1,57	1,14	1,58	1,07	1,59	1,20	1,58	1,13	1,58	1,14
	R	0,92	1,09	0,97	0,98	0,97	1,07	1,01	0,99	1,04	1,03

Technologia (zaawansowanie i wydajność)	M	0,48	0,92	0,41	0,90	0,49	0,96	0,60	0,99	0,73	1,01
	D	1,33	1,21	1,30	1,18	1,36	1,14	1,52	1,14	1,60	1,14
	R	0,66	1,05	0,60	1,03	0,68	1,07	0,81	1,09	0,93	1,11
Zarządzanie zasobami ludzkimi (sprawność i wydajność)	M	0,54	0,85	0,53	0,84	0,57	0,86	0,57	0,84	0,58	0,83
	D	1,36	1,20	1,35	1,18	1,34	1,17	1,40	1,15	1,35	1,15
	R	0,71	0,99	0,70	0,98	0,74	0,99	0,75	0,98	0,75	0,97
Systemy zarządzania firmą (sprawność i skuteczność)	M	0,40	1,30	0,48	1,28	0,50	1,29	0,61	1,28	0,60	1,20
	D	1,54	1,39	1,57	1,40	1,56	1,38	1,64	1,34	1,58	1,38
	R	0,64	1,40	0,71	1,38	0,74	1,38	0,84	1,37	0,83	1,31
Kontrola jakości (sprawność)	M	0,21	1,17	0,36	1,21	0,33	1,18	0,50	1,25	0,51	1,20
	D	1,38	1,40	1,49	1,42	1,40	1,40	1,56	1,37	1,51	1,36
	R	0,46	1,31	0,60	1,34	0,57	1,31	0,74	1,35	0,74	1,31

Źródło: opracowanie własne.

W ramach elementów składowych strategii konkurowania uwzględniono następujące instrumenty konkurowania: poziom unikalności produktów, ich jakość, cenę, markę i wizerunek, dopasowanie do potrzeb klienta, warunki płatności oraz gwarancji i jej długość, szerokość i dostępność oferty, szerokość, jakość i cenę usług posprzedażowych, poziom wydatków na reklamę, poziom jej zaangażowania we wprowadzanie ulepszeń produktów oraz częstotliwość wprowadzania nowej oferty. W 2009 roku najwyższa średnia ocena przypadła dopasowaniu produktów do potrzeb klienta (1,21) i średnio była to mocna strona strategii konkurowania firm dużych, a także mikro, małych i średnich w przekroju badanych lat, z bardziej wyraźną tendencją do pozytywnych zmian po stronie firm z sektora MŚP (w 2009 roku średnia ocena 1,02, a w 2013 roku 1,06). W 2009 roku badane firmy średnio najsłabiej wypadały pod względem warunków i długości gwarancji oraz dostępności oferty (średnie oceny odpowiednio 0,35 oraz 0,41), przy czym pierwszy z wymienionych elementów był średnio zdecydowanie słabiej oceniany przez firmy z sektora MŚP. Średnia ocena tych instrumentów konkurowania poprawiała się w miarę oddalania się od 2009 roku. Jeśli chodzi o elementy strategii konkurowania powiązane z innowacyjnością firmy, można zauważyć, że średnio poziom zaangażowania firmy we wprowadzanie ulepszeń produktów był oceniany coraz lepiej w miarę upływu czasu – w 2009 roku średnia ocena była niższa niż w latach 2010–2013, i jest to widoczne w przypadku firm dużych, a także mikro, małych i średnich podmiotów. Jeśli chodzi natomiast o częstotliwość wprowadzania nowej oferty, to średnio widać poprawę oceny w skali całej badanej próby oraz sektora MŚP. W przypadku firm dużych tendencja ta nie jest tak pozytywna.

Tabela 9.12. Oceny instrumentów konkurencyjności [N = 701]

		2009		2010		2011		2012		2013	
		Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS
Poziom unikalności produktów	M	0,53	0,87	0,50	0,86	0,62	0,90	0,73	0,95	0,83	0,97
	D	1,43	1,08	1,45	1,02	1,54	0,95	1,66	0,96	1,73	0,96
	R	0,72	0,99	0,70	0,98	0,82	0,99	0,94	1,03	1,03	1,04
Jakość produktów	M	0,60	0,79	0,63	0,76	0,68	0,77	0,77	0,80	0,90	0,92
	D	1,45	1,10	1,50	1,02	1,49	0,96	1,61	0,88	1,76	0,96
	R	0,78	0,93	0,81	0,90	0,86	0,88	0,96	0,89	1,10	1,00
Cena produktów	M	0,47	1,43	0,61	1,33	0,53	1,23	0,55	1,27	0,61	1,23
	D	1,53	1,48	1,50	1,50	1,32	1,37	1,41	1,32	1,47	1,27
	R	0,70	1,50	0,80	1,41	0,71	1,31	0,74	1,33	0,80	1,29
Poziom zaangażowania firmy we wprowadzanie ulepszeń produktów	M	0,57	0,79	0,59	0,77	0,67	0,75	0,74	0,80	0,79	0,82
	D	1,42	1,08	1,47	1,00	1,51	0,95	1,59	0,86	1,64	0,89
	R	0,75	0,93	0,78	0,90	0,85	0,87	0,93	0,89	0,98	0,91
Dopasowanie produktów do potrzeb konsumenta	M	1,02	0,82	1,04	0,82	1,05	0,81	1,06	0,81	1,06	0,82
	D	1,91	0,85	1,89	0,85	1,88	0,85	1,89	0,84	1,87	0,84
	R	1,21	0,90	1,22	0,90	1,23	0,89	1,24	0,89	1,24	0,89
Szerokość oferty	M	0,88	0,91	0,88	0,92	0,99	0,88	1,06	0,82	1,09	0,79
	D	1,61	0,84	1,63	0,84	1,71	0,82	1,69	0,83	1,66	0,83
	R	1,04	0,94	1,03	0,95	1,15	0,92	1,20	0,87	1,22	0,84
Częstotliwość wprowadzania nowej oferty	M	0,66	0,84	0,64	0,84	0,71	0,83	0,77	0,82	0,80	0,78
	D	1,28	0,85	1,28	0,81	1,24	0,81	1,20	0,83	1,16	0,82
	R	0,79	0,88	0,78	0,87	0,83	0,85	0,86	0,84	0,88	0,80
Warunki płatności	M	0,34	0,55	0,32	0,54	0,35	0,54	0,37	0,56	0,42	0,58
	D	0,82	0,92	0,80	0,91	0,79	0,90	0,82	0,90	0,83	0,91
	R	0,44	0,68	0,42	0,66	0,45	0,67	0,47	0,68	0,51	0,69
Dostępność oferty (czas i miejsce)	M	0,25	0,67	0,20	0,64	0,30	0,65	0,56	0,84	0,80	0,94
	D	1,01	1,06	0,97	1,08	1,01	1,06	1,44	1,12	1,61	1,08
	R	0,41	0,83	0,36	0,82	0,45	0,82	0,75	0,98	0,99	1,03

Marka i wizerunek	M	0,89	0,90	0,91	0,87	0,91	0,90	0,87	0,86	0,87	0,86
	D	1,80	0,94	1,82	0,91	1,79	0,97	1,73	0,96	1,72	0,95
	R	1,09	0,98	1,10	0,95	1,10	0,98	1,06	0,95	1,06	0,95
Poziom wydatków na reklamę	M	0,41	1,19	0,47	1,15	0,41	1,07	0,50	1,08	0,51	1,05
	D	1,45	1,30	1,49	1,25	1,48	1,23	1,52	1,22	1,49	1,22
	R	0,63	1,29	0,68	1,25	0,65	1,19	0,73	1,19	0,73	1,17
Warunki i długość gwarancji	M	0,15	0,99	0,26	1,03	0,33	0,98	0,60	1,05	0,64	0,99
	D	1,07	1,11	1,18	1,14	1,29	1,22	1,54	1,17	1,54	1,25
	R	0,35	1,08	0,46	1,12	0,54	1,11	0,81	1,15	0,85	1,12
Szerokość, jakość i cena usług posprzedażowych	M	0,22	1,07	0,35	1,03	0,41	1,04	0,50	0,95	0,65	0,92
	D	1,22	1,14	1,28	1,11	1,39	1,27	1,38	1,12	1,49	1,13
	R	0,43	1,16	0,55	1,11	0,62	1,17	0,70	1,05	0,84	1,03

Źródło: opracowanie własne.

9.4. Poziom internacjonalizacji analizowanych przedsiębiorstw

Internacjonalizacja badanych firm była rozpatrywana przez pryzmat jej głębokości oraz szerokości. Aspekt głębokości umiędzynarodowienia był oceniany z wykorzystaniem szacunkowego udziału importu w zakupach firmy w poszczególnych latach oraz szacunkowego udziału eksportu w sprzedaży przedsiębiorstwa (w tym rynek UE). Natomiast szerokość umiędzynarodowienia określano, posługując się szacunkową liczbą rynków, na których dane przedsiębiorstwo było obecne w poszczególnych latach. Średnie oraz odchylenie standardowe wymienionych wskaźników w ramach uwzględnionych kategorii firm przedstawiono w tabeli 9.13.

W badanej próbie średnio widoczne jest większe zaangażowanie eksportowe niż importowe przedsiębiorstw – średni szacunkowy udział eksportu w sprzedaży badanych przedsiębiorstw oscylował między 16%, a w miarę oddalania się od 2009 roku wskaźnik ten wykazywał tendencję wzrostową (tabela 9.13.). W przypadku firm dużych średnie zaangażowanie eksportowe było większe niż w przypadku przedsiębiorstw mikro, małych i średnich, choć w obu grupach wyraźna była wspomniana pozytywna tendencja wzrostowa tego wskaźnika w poszczególnych latach. Średni udział importu w zakupach badanych firm kształtował się na poziomie od 4,52% w 2009 roku do 4,64% w 2013 roku i zasadniczo można

stwierdzić, że wzrastał od 2009 do 2013 roku. Jednocześnie wskaźnik ten osiągał niższe wartości dla firm dużych, a wyższe dla tych z sektora MŚP.

Tabela 9.13. Wskaźniki poziomu umiędzynarodowienia (%) [N = 701]

		2009		2010		2011		2012		2013	
		Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS
Szacunkowy udział importu w zakupach firmy w poszczególnych latach (w tym rynek UE)	M	4,68	13,73	4,67	13,67	4,77	13,97	4,76	13,91	4,80	14,05
	D	3,95	11,15	4,01	11,19	3,97	11,04	3,95	11,10	4,09	11,12
	R	4,52	13,23	4,53	13,19	4,59	13,39	4,58	13,33	4,64	13,44
Szacunkowy udział eksportu w sprzedaży firmy w poszczególnych latach (w tym rynek UE)	M	15,06	21,40	15,45	21,44	15,85	22,06	16,19	22,26	16,48	22,66
	D	19,73	19,94	19,60	19,26	20,24	20,05	20,27	19,75	20,16	20,11
	R	16,05	21,19	16,32	21,06	16,81	21,71	17,11	21,79	17,32	22,16
Szacunkowa liczba rynków zagranicznych, na których firma była obecna	M	2,79	5,15	2,85	5,20	2,89	5,23	2,97	5,34	3,01	5,43
	D	5,01	8,45	5,07	8,50	5,14	8,44	5,25	8,51	5,19	8,51
	R	3,26	6,07	3,32	6,11	3,38	6,15	3,48	6,27	3,51	6,33

Źródło: opracowanie własne.

W całym badanym okresie przedsiębiorstwa prowadziły aktywność na trzech rynkach zagranicznych, dla firm dużych wskaźnik ten oscyluje wokół liczby 5, natomiast dla firm z sektora MŚP wynosi nieco ponad 3. Średnio w poszczególnych latach badane firmy raportowały nieznaczny, ale systematyczny wzrost liczby obsługiwanych przez nich rynków zagranicznych. Warto zauważyć, że w odniesieniu do tej zmiennej występują wysokie wartości odchylenia standardowego, co świadczy o dużych rozbieżnościach w ramach wskazań badanych firm, a z drugiej strony związane jest z niezastosowaniem skali porządkowej w omawianych pytaniach.

9.5. Zewnętrzne uwarunkowania działalności analizowanych przedsiębiorstw

W odniesieniu do zagadnienia zewnętrznych uwarunkowań działalności badanych przedsiębiorstw respondenci zostali poproszeni między innymi o ocenę charakterystycznych dla danego podmiotu zewnętrznych warunków popytowych, zasobowych oraz intensywności rywalizacji w branży. W ocenie warunków popytowych i podażowych wykorzystano 7-punktową skalę, gdzie –3 oznaczało,

że warunki były bardzo niekorzystne, a ocena 3, że warunki były bardzo korzystne. W odniesieniu do intensywności rywalizacji również posłużono się 7-punktową skalą, przy czym ocena –3 oznaczała, że rywalizacja była bardzo niska, a ocena 3, że rywalizacja była bardzo wysoka. W tabelach 9.14., 9.16.–9.17. przedstawiono dane dotyczące średnich ocen oraz odchylenia standardowego dla wskaźników zewnętrznych warunków popytowych, uwarunkowań zasobowych oraz intensywności rywalizacji w branży.

W 2009 roku, który reprezentuje czas globalnego kryzysu gospodarczego, analizowane przedsiębiorstwa średnio raportowały niekorzystne zewnętrzne warunki popytowe w zakresie wielkości składanych zamówień oraz tempa wzrostu rynku. W skali całej badanej próby średnia ocena dla wielkości zamówień klientów wynosiła –0,12, a dla firm z sektora MŚP –0,35. Z kolei tempo wzrostu rynku w 2009 roku średnio uzyskało ocenę –0,26 dla całej próby oraz –0,41 dla firm z sektora MŚP. Dla grupy niedużych przedsiębiorstw średnia ocena wskazująca na niekorzystne warunki w zakresie tempa wzrostu rynku utrzymała się jeszcze do 2012 roku. Istotna poprawa w tym zakresie w odniesieniu do średniej oceny dla grupy była widoczna w 2013 roku. W całym analizowanym okresie przedsiębiorstwa duże średnio nie postrzegały zewnętrznych warunków popytowych jako niekorzystne. Dodatkowo w tym samym czasie średnia ocen każdej z omawianych miar dla grupy dużych przedsiębiorstw stopniowo wzrastała.

Tabela 9.14. Oceny wskaźników zewnętrznych uwarunkowań popytowych
[N = 701]

		2009		2010		2011		2012		2013	
		Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS
Wielkość zamówień klientów	M	-0,35	1,37	0,18	1,22	0,03	1,44	0,14	1,48	0,70	1,33
	D	0,72	1,61	0,75	1,59	0,98	1,51	1,08	1,45	1,26	1,54
	R	-0,12	1,49	0,30	1,33	0,24	1,50	0,35	1,52	0,83	1,40
Liczba klientów	M	0,09	0,99	0,45	0,99	0,37	1,11	0,44	1,16	0,82	1,13
	D	1,05	1,27	1,05	1,26	1,21	1,27	1,26	1,23	1,40	1,27
	R	0,29	1,12	0,58	1,08	0,55	1,20	0,62	1,22	0,96	1,19
Tempo wzrostu rynku	M	-0,41	0,81	-0,21	0,82	-0,18	0,87	-0,17	0,95	0,08	1,00
	D	0,30	1,11	0,32	1,05	0,53	1,01	0,54	0,98	0,68	1,00
	R	-0,26	0,93	-0,10	0,90	-0,03	0,95	-0,01	1,00	0,22	1,03

Źródło: opracowanie własne.

W ramach dodatkowej analizy przy wykorzystaniu nieparametrycznego testu prób zależnych (test Wilcoxona) zweryfikowano występowanie istotnych statystycznie różnic w zakresie ocen zewnętrznych warunków popytowych w okresie kryzysu (rok 2009) oraz relatywnej prosperity (2011) (tabela 9.15.). Różnice w zakresie wszystkich trzech miar były istotne statystycznie. W analizowanej populacji poprawa warunków popytowych w 2011 roku w stosunku do 2009 roku była szczególnie licznie zgłaszana w ramach wielkości zamówień klientów (ok. 43% badanych przedsiębiorstw). Dodatkowo poprawa warunków w zakresie liczby klientów i tempa wzrostu rynku uwidoczniła się w odpowiedziach – odpowiednio ok. 35 i 34% respondentów.

Tabela 9.15. Oceny wskaźników zewnętrznych uwarunkowań popytowych w ujęciu dynamicznym w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i relatywnej prosperity [N = 701]

	2009			2011					Różnice
	niekorzystne	neutralne	korzystne	niekorzystne	neutralne	korzystne	poprawa warunków	pogorszenie warunków	test Wilcoxona*
Wielkość zamówień klientów	256	207	238	228	163	310	303	181	istotne
Liczba klientów	172	239	290	146	199	356	244	144	istotne
Tempo wzrostu rynku	293	296	112	229	292	180	238	123	istotne

* Poziom istotności dla $p < 0,05$.

Źródło: opracowanie własne.

Wśród uwzględnionych zasobów wyszczególniono infrastrukturę, technologię, kapitał oraz zasoby ludzkie. W odniesieniu do każdego z tych aspektów poproszono o ocenę ich dostępności, jakości oraz ceny wobec środowiska, w którym działało przedsiębiorstwo. Uzyskane w rezultacie 12 wskaźników posłużyło do oceny zewnętrznych uwarunkowań zasobowych.

Średnie ocen zastosowanych miar wskazują, że niekorzystne zewnętrzne warunki zasobowe dotyczyły ceny kapitału zewnętrznego w latach 2009–2011 oraz dostępności odpowiedniej infrastruktury w latach 2009–2010. Średnia niekorzystna ocena cen kapitału zewnętrznego była również widoczna w całym analizowanym okresie w odniesieniu do grupy MŚP. Ponieważ grupa ta stanowiła

ponad dwie trzecie próby, niekorzystne oceny są również widoczne dla całej populacji. Wobec dostępności odpowiedniej infrastruktury warto również zauważyć znaczącą poprawę średniej oceny dla 2013 roku. Poziom tego wskaźnika wynosił 2, co odpowiadało ocenie warunków jako korzystnych.

Jeśli chodzi o dostępność i umiejętności potencjalnych pracowników, średnie oceny są raczej korzystne (oceny w okolicach 1,00). Ciekawym zjawiskiem jest średnie pogorszenie się warunków prowadzenia aktywności w związku z wymaganiami płacowymi potencjalnych pracowników – wskaźniki te w 2012 i 2013 roku uzyskały średnio oceny mniej korzystne w skali całej próby oraz dla poszczególnych kategorii firm w porównaniu z latami wcześniejszymi (oceny zdecydowanie poniżej 1,00). Może to świadczyć o tym, że poprawiająca się koniunktura na rynku wiązała się z większym zapotrzebowaniem firm na zasoby ludzkie. W tej sytuacji możliwe było dyktowanie przez potencjalnych pracowników wyższych wymagań płacowych. Co do warunków dotyczących dostępności odpowiedniej technologii można stwierdzić, że w poszczególnych latach średnio widać było pozytywną tendencję. Natomiast uwarunkowania w odniesieniu do ceny potrzebnej technologii były postrzegane jako korzystniejsze w szczególności przez firmy duże w 2009 i 2010 roku. Może to świadczyć o tym, że okres kryzysu wiązał się z oszczędnościami po stronie nabywców technologii, co przekładało się na spadek jej ceny.

Tabela 9.16. Oceny wskaźników zewnętrznych uwarunkowań zasobowych
[N = 701]

		2009		2010		2011		2012		2013	
		Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS
Liczba dostępnych na rynku dostawców (materiałów, surowców, półproduktów)	M	1,30	0,80	1,34	0,76	1,53	0,75	1,69	0,70	1,69	0,67
	D	1,35	0,66	1,43	0,67	1,59	0,67	1,72	0,67	1,71	0,68
	R	1,31	0,77	1,36	0,74	1,54	0,73	1,69	0,70	1,69	0,67
Jakość dostępnych na rynku dostawców (materiałów, surowców, półproduktów)	M	1,29	0,75	1,37	0,73	1,52	0,72	1,62	0,69	1,62	0,68
	D	1,43	0,67	1,52	0,65	1,77	0,62	1,80	0,62	1,78	0,63
	R	1,32	0,73	1,40	0,72	1,57	0,70	1,66	0,68	1,65	0,67
Ceny u dostępnych dostawców	M	0,94	0,85	1,00	0,83	0,51	0,70	1,35	0,83	1,39	0,81
	D	1,11	0,82	1,24	0,66	1,01	0,75	1,58	0,75	1,61	0,76
	R	0,98	0,85	1,05	0,80	0,62	0,74	1,40	0,82	1,44	0,80

Dostępność potencjalnych pracowników	M	1,25	1,09	1,27	1,06	1,27	1,07	1,27	1,05	1,25	1,08
	D	1,26	1,07	1,26	1,06	1,31	1,03	1,31	1,01	1,26	1,04
	R	1,25	1,09	1,27	1,06	1,28	1,06	1,28	1,04	1,25	1,07
Umiejętności potencjalnych pracowników	M	1,25	1,05	1,26	1,04	1,19	1,09	1,20	1,05	0,32	1,03
	D	1,26	1,03	1,26	1,02	1,21	1,05	1,25	1,01	0,31	1,05
	R	1,25	1,04	1,26	1,03	1,20	1,08	1,21	1,04	0,32	1,03
Dostępność kapitału zewnętrznego (np. kredyty, emisja obligacji itp.)	M	0,07	0,82	0,15	0,78	0,31	0,75	0,24	0,79	0,17	0,85
	D	0,16	0,99	0,26	1,00	0,46	0,96	0,43	0,91	0,33	0,99
	R	0,09	0,86	0,17	0,83	0,34	0,81	0,29	0,82	0,21	0,89
Wysokość odsetek dla kapitału zewnętrznego	M	-0,89	0,83	-0,52	0,94	-0,66	0,77	-0,34	0,89	-0,41	0,91
	D	-0,80	1,00	-0,48	0,98	-0,53	0,95	0,34	0,91	0,23	0,99
	R	-0,87	0,87	-0,51	0,94	-0,63	0,82	-0,19	0,94	-0,27	0,97
Dostępność wymaganej infrastruktury (drogi, budynki, media, telekomunikacja)	M	0,45	1,16	0,51	1,13	0,80	1,06	1,30	0,89	1,43	0,91
	D	0,65	1,02	0,68	1,04	0,97	0,94	1,37	0,85	1,39	0,92
	R	0,50	1,13	0,54	1,11	0,83	1,04	1,32	0,88	1,42	0,91
Jakość wymaganej infrastruktury (drogi, budynki, media, telekomunikacja)	M	-0,18	1,25	-0,42	1,16	0,46	1,28	1,91	1,02	1,97	1,03
	D	-0,16	1,08	-0,26	1,12	0,05	1,01	2,16	0,87	2,19	0,92
	R	-0,17	1,22	-0,39	1,15	0,37	1,24	1,96	0,99	2,02	1,01
Obecność na rynku odpowiedniej technologii	M	1,00	0,94	1,06	0,93	1,31	0,90	1,51	0,92	1,61	0,92
	D	1,13	1,09	1,20	1,06	1,43	1,04	1,64	1,03	1,68	1,05
	R	1,03	0,97	1,09	0,96	1,34	0,93	1,54	0,94	1,62	0,95
Ceny odpowiedniej technologii	M	0,43	1,09	0,48	1,08	0,30	0,94	0,50	0,95	0,60	0,95
	D	1,07	1,11	1,14	1,08	0,51	1,17	0,73	1,14	0,76	1,15
	R	0,57	1,12	0,62	1,11	0,34	1,00	0,55	1,00	0,64	1,00

Źródło: opracowanie własne.

W całym analizowanym okresie średnia ocena intensywności rywalizacji w branży była zbliżona do poziomu 2,00, co oznacza wysoki poziom natężenia konkurencji. Niemniej jednak wskaźnik ten był wyraźnie wyższy dla lat 2011–2013. Jednocześnie tendencji tej towarzyszyło zmniejszenie wartości odchylenia standardowego dla wszystkich grup wobec lat 2009–2010. Przedsiębiorstwa z sektora MŚP średnio oceniły intensywność rywalizacji w swoich branżach nieznacznie

wyżej niż firmy duże, przy czym obie grupy firm wskazywały, że w roku kryzysowym natężenie konkurencji było niższe niż w okresie pokryzysowym. W 2009 i 2011 roku (tabela 9.18.) w populacji dominowały przedsiębiorstwa, które oceniły intensywność rywalizacji jako co najmniej wyższą niż umiarkowana (84% w 2009 roku i 95,44% w 2011 roku). Wzrost intensywności rywalizacji w omawianych latach został również zauważony przez ok. 17% badanych przedsiębiorstw.

Tabela 9.17. Ocena intensywności rywalizacji w branży [N = 701]

		2009		2010		2011		2012		2013	
		Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS	Śr	OS
Intensywność rywalizacji w branży	M	1,80	1,06	1,83	1,03	1,95	0,90	1,90	0,86	1,94	0,91
	D	1,43	1,07	1,45	1,04	1,76	0,83	1,78	0,85	1,76	0,87
	R	1,72	1,07	1,75	1,05	1,91	0,89	1,88	0,86	1,90	0,90

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.18. Ocena intensywności rywalizacji w branży w ujęciu dynamicznym w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i relatywnej prosperity [N = 701]

	2009			2011			2009 vs 2011		
	niska	umiarkowana	wysoka	niska	umiarkowana	wysoka	spadek	brak zmian	wzrost
Intensywność rywalizacji w branży	6 (0,86%)	106 (15,12%)	589 (84,02%)	3 (0,43%)	29 (4,14%)	669 (95,44%)	1 (0,14%)	584 (83,31%)	116 (16,55%)

Źródło: opracowanie własne.

9.6. Wewnętrzne uwarunkowania działalności analizowanych przedsiębiorstw

Zgodnie z wynikami przeprowadzonych badań literaturowych (szerzej zobacz rozdział 2.) w okresie kryzysu gospodarczego przedsiębiorstwa mogą zmieniać intensywność wykorzystania określonych działań. Jest to naturalne rozwiązanie będące konsekwencją przystosowywania się do zmieniających się warunków

wewnętrznych oraz zewnętrznych firmy. W przeprowadzonym badaniu respondentów poproszono o ocenę intensywności wykorzystywania 38 typów działań na 6-punktowej skali, gdzie 0 oznaczało, że dane działania nie były podejmowane w ogóle, a 5, że dane działanie wykorzystywano w bardzo dużym zakresie. W tabeli 9.19. przedstawiono różnice w zakresie intensywności podejmowania zaproponowanych działań w okresie globalnego kryzysu gospodarczego (rok 2009) i relatywnej prosperity (rok 2011). W ramach przeprowadzonej analizy przy wykorzystaniu nieparametrycznego testu prób zależnych (test Wilcoxona) zweryfikowano występowanie istotnych statystycznie różnic w zakresie intensywności wykorzystania poszczególnych działań w badanych okresach. Różnice w zakresie intensywności wykorzystania 12 z 38 zaproponowanych działań okazały się nieistotne statystycznie. W dalszej analizie uwaga zostanie skupiona na typach działań, które były najliczniej wykorzystywane w okresie globalnego kryzysu gospodarczego, oraz tych, dla których różnice w poziomie ich wykorzystania w badanych latach były największe.

W okresie globalnego kryzysu gospodarczego wśród badanych przedsiębiorstw najczęściej wykorzystywano działania ukierunkowane na:

- poprawę poziomu utrzymywania klientów (wykorzystywane przez ok. 98% badanych przedsiębiorstw),
- poprawę poziomu pozyskiwania nowych klientów (ok. 98%),
- negocjacje w zakresie korzystniejszych umów finansowych (ok. 98%),
- sprzedaż zapasów (ok. 97%),
- odroczenie płatności rachunków (ok. 97%),
- zwiększenie kontroli nad prowadzonymi działaniami (ok. 96%),
- zwiększenie znaczenia planowania w prowadzonych działaniach (ok. 93%),
- zmianę dotychczasowego sposobu dystrybucji produktów (ok. 90%),
- skrócenie procesu produkcyjnego (ok. 86%),
- sprzedaż środków trwałych (ok. 79%).

Dla wszystkich wymienionych powyżej typów działań różnice w odniesieniu do intensywności ich wykorzystywania w latach 2009–2011 były istotne statystycznie.

Jeśli chodzi o działania skoncentrowane na zmniejszeniu wartości aktywów (sprzedaż zapasów oraz sprzedaż środków trwałych), należy zauważyć, że w analizowanym okresie miały miejsce liczne zmiany intensywności ich wykorzystania. Różnice w tym zakresie miały miejsce w wypadku odpowiednio ok. 76% i 67% badanej populacji. Jednocześnie szczególnie widoczne było zmniejszenie intensywności wykorzystywania tych typów działań – udział przedsiębiorstw, dla których zaobserwowano spadek intensywności ich wykorzystywania, wynosił odpowiednio ok. 49% i 42% analizowanych firm.

Tabela 9.19. Różnice w zakresie intensywności podejmowania działań przez przedsiębiorstwa w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i relatywnej prosperity [N = 701]

	2009		2011					Różnice
	nie korzystają	średnia dla korzystających	nie korzystają	średnia dla korzystających	wzrost wykorzystania	wykorzystanie bez zmian	zmniejszenie wykorzystania	
Ograniczenie dotychczasowych obszarów działalności	696	3,80	696	3,20	5	691	5	nieistotne
Wejście w nowe obszary działalności	623	4,45	604	4,21	35	646	20	istotne
Przejęcie innego przedsiębiorstwa	685	4,75	691	4,50	10	675	16	nieistotne
Fuzja z innym przedsiębiorstwem	694	4,57	691	4,60	10	684	7	nieistotne
Zmiana kadry kierowniczej	653	4,10	652	4,20	43	619	39	nieistotne
Zwiększenie kontroli nad prowadzonymi działaniami	29	4,11	4	4,31	103	594	4	istotne
Zwiększenie znaczenia planowania w prowadzonych działaniach	49	4,16	22	4,28	115	579	7	istotne
Wprowadzenie nowych technologii bądź sposobów produkcji	148	4,08	165	4,12	88	520	93	nieistotne
Skrócenie procesu produkcyjnego	98	3,89	64	4,04	168	443	90	istotne

Ograniczenie zatrudnienia poprzez zwolnienia bądź ograniczenie czasu pracy	700	4,00	653	4,60	48	653	0	istotne
Wyeleminowanie nierentownych produktów	368	4,56	412	4,62	98	472	131	istotne
Wprowadzenie nowych produktów w dotychczasowym obszarze działalności	353	4,57	305	4,57	102	558	41	istotne
Poprawa jakości istniejących produktów	163	3,97	94	3,78	163	420	118	istotne
Poprawa poziomu utrzymywania klientów	10	3,35	2	3,51	161	445	95	istotne
Poprawa poziomu pozyskiwania nowych klientów	10	3,54	2	3,64	149	446	106	istotne
Zmiana dotychczasowego sposobu dystrybucji produktów	68	2,78	67	3,09	175	494	32	istotne
Wejście na nowe rynki produktowe	342	3,21	251	3,45	225	388	88	istotne
Wycofanie się z dotychczasowych rynków produktowych	366	1,54	376	1,39	161	362	178	nieistotne
Wejście na nowe rynki zagraniczne	695	3,83	655	4,30	45	652	4	istotne
Wycofanie się z dotychczasowych rynków zagranicznych	698	4,33	684	4,35	16	683	2	istotne

Obniżenie kosztów produkcji	151	4,05	166	4,09	82	525	94	nieistotne
Obniżenie kosztów administracji	484	2,71	443	3,14	154	500	47	istotne
Obniżenie kosztów zarządu	268	1,52	274	1,48	218	261	222	nieistotne
Obniżenie kosztów finansowych	380	3,13	281	3,45	181	443	77	istotne
Sprzedaż zapasów	23	3,44	205	3,46	189	170	342	istotne
Sprzedaż środków trwałych	146	3,58	333	3,82	173	231	297	istotne
Sprzedaż środków trwałych i ich leasing zwrotny	425	3,44	531	4,32	128	371	202	nieistotne
Zakup środków trwałych	497	4,39	475	4,43	95	543	63	istotne
Zakup środków trwałych i ich wynajem	624	4,09	609	3,67	47	607	47	nieistotne
Wykorzystanie środków pomocy finansowej państwa	498	4,50	504	4,65	108	486	107	nieistotne
Negocjacje w zakresie korzystniejszych umów finansowych	12	3,93	5	3,99	78	593	30	istotne
Odroczenia płatności rachunków	23	3,86	19	4,08	167	508	26	istotne
Restrukturyzacja zadłużenia	645	1,63	611	3,83	86	576	39	istotne

Poszukiwania nowych źródeł kredytu	508	4,12	551	4,01	65	523	113	istotne
Zapewnienie nowych gwarancji/zastawu dla kredytów	524	4,12	593	3,99	44	540	117	istotne
Zapewnienie nowych żyrantów	597	4,20	647	4,06	25	599	77	istotne
Uzyskanie nowego kapitału od dotychczasowych udziałowców	649	2,37	644	2,72	22	673	6	istotne
Uzyskanie nowego kapitału od nowych udziałowców	655	2,35	658	2,81	16	677	8	niesłotne

* Poziom istotności dla $p < 0,05$.

Źródło: opracowanie własne.

Liczne zmiany intensywności stosowanych działań miały miejsce również w wobec posunięć skoncentrowanych na klientach (poprawa poziomów utrzymywania klientów oraz pozyskiwania nowych). Zmiany w tym zakresie miały miejsce w odniesieniu do odpowiednio ok. 37% i 36% badanych przedsiębiorstw. Niemniej jednak w odróżnieniu od działań skoncentrowanych na redukcji wartości aktywów w okresie relatywnej prosperity (rok 2011) działania skoncentrowane na utrzymywaniu i pozyskiwaniu klientów zyskiwały na intensywności wykorzystania (wzrost intensywności wykorzystywania dotyczył odpowiednio ok. 23% i 21% badanej populacji). Podobna tendencja miała miejsce w odniesieniu do działań o charakterze operacyjnym (zmiana dotychczasowego sposobu dystrybucji produktów oraz skrócenie procesu produkcyjnego), aktywności dotyczących zagadnień związanych z zarządzaniem strategicznym (zwiększenie kontroli nad prowadzonymi działaniami oraz zwiększenie znaczenia planowania w prowadzonych działaniach), a także działań dotyczących kwestii finansowych (negocjacje w zakresie korzystniejszych umów finansowych oraz odroczenie płatności rachunków).

Wśród badanych przedsiębiorstw zmiany w zakresie ograniczenia zatrudnienia poprzez zwolnienia bądź ograniczenie czasu pracy w analizowanym okresie były widoczne zaledwie dla ok. 7% próby (48 podmiotów). Niemniej jednak warto je podkreślić, ponieważ we wszystkich przypadkach miał miejsce wzrost intensywności wykorzystywania tego typu działań. Średnia ocena intensywności wykorzystywania działań nakierowanych na ograniczenie zatrudnienia w 2011 roku wyniosła 4,6, co reprezentuje poziom bardzo dużej intensywności. Wyniki te potwierdzają, że zmiany w odniesieniu do ograniczenia zatrudnienia występują z opóźnieniem czasowym w stosunku do okresu kryzysu gospodarczego.

Nawiązując do różnic w zakresie intensywności wykorzystania poszczególnych typów działań w okresie globalnego kryzysu gospodarczego oraz w czasie relatywnej prosperity, na uwagę zasługują również następujące cztery rodzaje aktywności badanych przedsiębiorstw:

- wyeliminowanie nierentownych produktów,
- poszukiwania nowych źródeł kredytu,
- zapewnienie nowych gwarancji/zastawu dla kredytów,
- zapewnienie nowych żyrantów.

Wszystkie one w analizowanej populacji charakteryzują się dużo częstszym zmniejszeniem intensywności ich wykorzystania w okresie relatywnej prosperity niż jej wzrostem. Spadek intensywności ich stosowania miał miejsce odpowiednio w odniesieniu do ok. 19%, 16%, 17% oraz 11% badanej populacji.

9.7. Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu – model regresji wielorakiej

W tabeli 9.20. przedstawiono operacjonalizację zmiennych wykorzystanych w równaniach regresji. Dla wszystkich zmiennych wieloczynnikowych sprawdzono rzetelność skal przy użyciu alfy Cronbacha. W każdym z przypadków jej wartość przekraczała wskazany w literaturze [Bland, Altman 1997] graniczny poziom 0,7. W równaniach wykorzystano zarówno dane uzyskane od respondentów, jak i dane o charakterze wtórnym uzyskane z elektronicznych baz danych (dane o charakterze finansowym). Dlatego też w omawianym badaniu nie wystąpił problem zniekształcenia rezultatów na skutek wystąpienia błędu systematycznego związanego z efektem spójności odpowiedzi (*common method bias*), który mógłby zawyżać siłę związków pomiędzy zmiennymi [Campbell i Fiske 1959].

Tabela 9.20. Operacjonalizacja zmiennych w modelach

Zmienna	Operacjonalizacja
Zmienna zależna	
Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa	Zmienna wieloczynnikowa obejmująca 5 ocen wskaźników wyrażonych na 7-punktowej skali, gdzie ocena -3 = „firma była dużo gorsza od konkurentów”, a ocena 3 = „firma była dużo lepsza od konkurentów”. Oceniane wskaźniki obejmowały: zyskowność, dynamikę sprzedaży, udział w rynku, ogólną sytuację finansową, satysfakcję klientów. Alfa Cronbacha: 2009 = 0,96; 2010 = 0,95; 2011 = 0,95; 2012 = 0,94; 2013 = 0,95.
Zmienne niezależne	
Konkurencyjność czynnikowa	Zmienna wieloczynnikowa obejmująca 26 ocen wskaźników wyrażonych na 7-punktowej skali, gdzie ocena -3 = „firma była dużo gorsza od konkurentów”, a ocena 3 = „firma była dużo lepsza od konkurentów”. Oceniane wskaźniki obejmowały: – Zasoby: zasoby materialne, zasoby ludzkie, zasoby niematerialne (wiedza, marka, patenty itp.), zasoby finansowe. – Umiejętności w zakresie: logistiki (sprawność i wydajność), produkcji (sprawność i wydajność), marketingu i sprzedaży (wydajność i skuteczność), serwisu (wydajność i skuteczność), zaopatrzenia (sprawność i wydajność), technologii (zaawansowanie i wydajność), zarządzania zasobami ludzkimi (sprawność i wydajność), systemów zarządzania firmą (sprawność i skuteczność), kontroli jakości (sprawność).

	– Instrumenty konkurowania: poziom unikalności produktów, jakość produktów, cenę produktów, zaangażowanie firmy w ulepszanie produktów, dopasowanie produktów do potrzeb konsumenta, szerokość ofert, częstotliwość wprowadzania nowej oferty, warunki płatności, dostępność oferty, markę i wizerunek, wydatki na reklamę, warunki i długość gwarancji, jakość i cenę usług posprzedażowych. Alfa Cronbacha: 2009 = 0,98; 2010 = 0,98; 2011 = 0,98; 2012 = 0,98; 2013 = 0,98.
Intensywność konkurencji	Zmienna jednoczynnikowa wyrażona na 7-punktowej skali, gdzie ocena –3 = „rywalizacja była bardzo niska”, a 3 „rywalizacja była bardzo intensywna”.
Czynniki popytowe	Zmienna wieloczynnikowa obejmująca 3 oceny wskaźników wyrażonych na 7-punktowej skali, gdzie ocena –3 = „warunki były bardzo niekorzystne”, a 3 – „warunki były bardzo korzystne”. Oceniane wskaźniki obejmowały: wielkość zamówienia, tempo wzrostu rynku, liczbę klientów. Alfa Cronbacha 2009 = 0,89; 2010 = 0,92; 2011 = 0,91; 2012 = 0,92; 2013 = 0,94.
Warunki zasobowe	Zmienna wieloczynnikowa obejmująca 12 ocen wskaźników wyrażonych na 7-punktowej skali, gdzie ocena –3 = „warunki były bardzo niekorzystne”, a 3 – „warunki były bardzo korzystne”. Oceniane wskaźniki obejmowały: liczbę dostępnych na rynku dostawców (materiałów, surowców, półproduktów), jakość dostępnych na rynku dostawców (materiałów, surowców, półproduktów), ceny u dostępnych dostawców, dostępność potencjalnych pracowników, wymagania płacowe potencjalnych pracowników, umiejętności potencjalnych pracowników, dostępność kapitału zewnętrznego (np. kredyty, emisja obligacji, emisja obligacji itp.), wysokość odsetek dla kapitału zewnętrznego, dostępność wymaganej infrastruktury (drogi, budynki, media, telekomunikacja), jakość wymaganej infrastruktury (drogi, budynki, media, telekomunikacja), obecność na rynku odpowiedniej technologii, ceny odpowiedniej technologii. Alfa Cronbacha: 2009 = 0,73; 2010 = 0,72; 2011 = 0,71; 2012 = 0,73; 2013 = 0,72.
Poziom internacjonalizacji	Szacunkowy udział eksportu w sprzedaży firmy (wartość z przedziału <0;1>).
	Liczba rynków zagranicznych, na których firma sprzedawała swoje produkty.
Zmienne kontrolne	
Wiek	Długość okresu (liczba lat), kiedy firma prowadziła działalność w stosunku do roku przeprowadzenia wywiadu (2015).
Wielkość	Wielkość przedsiębiorstwa na podstawie liczby zatrudnionych osób, wyrażona w 4-punktowej skali (1 = mikro przedsiębiorstwa – do 9 pracowników, 2 = małe przedsiębiorstwo – od 10 do 49 pracowników, 3 = przedsiębiorstwo średniej wielkości – od 50 do 249 pracowników, 4 = duże przedsiębiorstwo – 250 pracowników i więcej).

	Wartość aktywów w tysiącach PLN.
Struktura zatrudnienia	Udział pracowników biurowych w stosunku do łącznej liczby pracowników.
Przynależność do grupy kapitałowej	Zmienna binarna, gdzie 1 oznacza przynależność do grupy kapitałowej (polskiej bądź zagranicznej), a 0 jej brak.
Kapitał zagraniczny	Zmienna binarna, gdzie 1 oznacza udział kapitału zagranicznego w kapitale własnym firmy powyżej 50%, a 0 poniżej tego poziomu.
Marża zysku	Wskaźnik obliczony na podstawie EBIT i przychodów przedsiębiorstwa (EBIT/przychody).
Dynamika sprzedaży	Wskaźnik obliczony na podstawie przychodów przedsiębiorstwa (rok do roku)
Stopa zwrotu z kapitału własnego	Wskaźnik obliczony na podstawie EBIT i kapitału własnego przedsiębiorstwa (EBIT/kapitał własny).
Branża	Zmienne binarne, gdzie 1 oznacza przynależność do branż zidentyfikowanych jako najlepiej radzące sobie w okresie kryzysu i po jego wystąpieniu.

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z tabeli 9.20. w przeprowadzonych analizach regresji uwzględniono wiele zmiennych kontrolnych. Mają one za zadanie uchwycenie wpływu na zmienną zależną czynników, które nie zostały uwzględnione w przedstawionych hipotezach. W szczególności w literaturze przedmiotu można znaleźć wyniki sugerujące, że wpływ kryzysu na przedsiębiorstwa może zależeć między innymi od wieku podmiotu gospodarczego [Latham 2009], jego rozmiaru [Antonioni i in. 2011]. Dodatkowo w badaniu postanowiono skontrolować istotność przynależności przedsiębiorstwa do grupy kapitałowej, ponieważ czynnik ten może wpływać z jednej strony na dostępność zasobów, a z drugiej na niższą elastyczność analizowanych podmiotów. Z uwagi na to, że badaniem objęto firmy zarejestrowane w Polsce, kontroli poddano także istotne (powyżej 50%) zaangażowanie kapitału zagranicznego w finansowaniu przedsiębiorstwa. Ponieważ w analizach uwzględniono przedsiębiorstwa pochodzące z różnych branż, zmienna reprezentująca obszar działalności analizowanych jednostek również została uwzględniona w równaniach regresji, przy czym obrazuje ona przynależność do branż najsilniej bądź najslabiej negatywnie dotkniętych przez globalny kryzys gospodarczy. Jednocześnie z uwagi na wykorzystanie w analizach subiektywnej miary pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w modelu skontrolowano również jej relacje w wobec obiektywnych, jednowymiarowych zmiennych reprezentujących aspekty związane z konkurencyjnością wynikową. Ze względu na to, że są one oparte na informacjach

finansowych analizowanych przedsiębiorstw, nie mają charakteru relatywnego i zgodnie z przyjętą definicją pozycji konkurencyjnej nie mogły zostać bezpośrednio wykorzystane jako jej miary. Niemniej jednak uwzględnienie ich w modelu pozwoli na sprawdzenie, czy podmioty ocenione jako bardziej konkurencyjne w poszczególnych okresach w analizowanej próbie faktycznie charakteryzowały się lepszymi wynikami finansowymi przynajmniej w pewnych aspektach.

W tabelach 9.21.–9.25. przedstawiono macierze korelacji zmiennych dla lat 2009–2013. W badaniu nie zidentyfikowano występowania potencjalnego problemu współliniowości zmiennych zależnych [zobacz: Hair i in. 1995] z wyjątkiem dwóch par zmiennych: konkurencyjności czynnikowej i czynników popytowych oraz udziału eksportu w sprzedaży i liczbie rynków zagranicznych. W obu przypadkach występowanie korelacji pomiędzy zmiennymi jest uzasadnione. Czynniki popytowe, z jakimi spotyka się przedsiębiorstwo, w dużym stopniu zależą od wykorzystywanych instrumentów konkurowania (strategii konkurencyjnej) oraz potencjału konkurencyjnego wykorzystanego do przygotowania oferty. Im lepsza okaże się oferta przedsiębiorstwa, tym z korzystniejszymi warunkami popytowymi powinna spotkać się firma. Z kolei korelację pomiędzy drugą parą zmiennych można uzasadnić odzwierciedlaniem przez nie tego samego zjawiska – internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Stąd też dodatkowo przeanalizowano wartości wskaźnika inflacji wariancji dla przygotowanych modeli (zobacz tabela 9.26.). Wartości wskaźników dla wszystkich zmiennych (w tym zidentyfikowanej wcześniej pary) są znacząco poniżej poziomu sygnalizującego występowanie problemów w zakresie współliniowości zmiennych. Dlatego wszystkie zmienne zostały uwzględnione w przygotowanych równaniach. W analizach wykorzystano modele regresji wielorakiej metodą najmniejszych kwadratów. W odniesieniu do całego analizowanego okresu w dalszej części rozdziału przedstawiono pięć modeli, przy czym każdy z nich prezentował wszystkie zmienne uwzględnione w badaniu wobec poszczególnych lat. Wyniki przeprowadzonych analiz przedstawiono w tabeli 9.27.

Dla wszystkich przedstawionych modeli wartości testów F wskazują na istotność statystyczną regresji liniowych. Dodatkowo wartość R kwadrat wskazuje, że wszystkie równania wyjaśniają ok. 80% zmienności pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. We wszystkich modelach występowały istotne statystycznie zmienne zależne, a analiza tolerancji i wskaźnika inflacji wariancji nie wskazywała na występowanie nadmiarowości zmiennych niezależnych. Ponadto wyniki testu Durбина-Watsona dla wszystkich modeli były zbliżone do wartości 2, wskazując, że w równaniach nie wystąpiły istotne problemy z autokorelacją reszt. Jednocześnie we wszystkich modelach wartość oczekiwana składnika losowego wynosiła 0. Dlatego też dopasowanie modelu 2. i 4. do danych empirycznych było bardzo dobre.

Tabela 9.21. Macierz korelacji zmiennych – rok 2009 [N = 701]

Lp.	Zmienna niezależna i zmiennie zależne	Średnia	Odc. std.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.	Pozycja konkurencyjna	0,70	1,30	1,00																
2.	Wiek	22,33	13,90	0,12	1,00															
3.	Wielkość (zatrudnienie)	2,77	0,85	0,39	0,32	1,00														
4.	Wielkość (aktywa)	59778,46	165438,70	0,25	0,13	0,36	1,00													
5.	Struktura zatrudnienia	16,00	7,70	-0,11	-0,09	-0,33	-0,03	1,00												
6.	Przynależność do grupy kapitałowej	0,54	0,50	0,06	-0,03	0,25	0,22	-0,06	1,00											
7.	Kapitał zagraniczny	0,28	0,45	0,13	-0,07	0,24	0,22	-0,04	0,43	1,00										
8.	Marża	0,03	0,81	0,14	0,03	0,04	0,02	0,00	0,05	0,00	1,00									
9.	Dynamika sprzedaży	1,24	17,16	-0,03	-0,06	0,05	0,05	0,04	0,02	0,00	-0,01	1,00								
10.	Stopa zwrotu z kapitału własnego	0,16	1,06	0,17	-0,03	0,02	0,00	-0,02	-0,01	0,01	0,03	0,01	1,00							
11.	Branża	0,90	0,29	0,08	-0,01	0,03	0,00	0,02	0,00	0,03	0,01	0,02	0,01	1,00						
12.	Konkurencyjność czynnikowa	0,69	0,92	0,90	0,15	0,48	0,37	-0,10	0,16	0,23	0,11	0,00	0,15	0,07	1,00					

13.	Intensywność konkurencji	1,72	1,07	-0,11	-0,03	-0,19	-0,07	0,10	-0,08	-0,13	0,00	0,01	-0,01	0,01	-0,10	1,00			
14.	Czynniki popytowe	0,30	0,78	0,66	0,11	0,29	0,36	-0,02	0,06	0,10	0,08	-0,01	0,11	0,00	0,63	-0,07	1,00		
15.	Waarunki zasobowe	1,22	0,66	0,09	-0,02	0,09	0,12	-0,03	0,05	0,04	-0,03	-0,02	0,05	-0,03	0,10	0,02	0,06	1,00	
16.	Informacyjna- lizacja (intensywność eksportu)	16,05	21,20	0,09	0,03	0,17	0,07	-0,02	0,17	0,27	0,01	0,07	0,01	-0,11	0,14	-0,06	0,06	-0,04	1,00
17.	Informacyjna- lizacja (liczba rynków zagranicznych)	3,26	6,07	0,14	0,07	0,22	0,08	-0,02	0,17	0,14	0,01	0,02	0,00	0,00	0,18	-0,03	0,09	0,01	0,52
																			1,00

Współczynnik korelacji o wartości bezwzględnej większej niż 0,07 jest istotny statystycznie przy wartości $p < 0,05$.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.22. Macierz korelacji zmiennych – rok 2010 [N = 70:]

Lp.	Zmienna niezależna i zmienne zależne	Średnia	Odc. std.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.	Pozycja konkurencyjna	0,77	1,22	1,00																
2.	Wiek	22,33	13,90	0,11	1,00															
3.	Wielkość (zatrudnienie)	2,77	0,85	0,39	0,31	1,00														
4.	Wielkość (aktywna)	63886,27	179325,20	0,27	0,13	0,35	1,00													
5.	Struktura zatrudnienia	15,74	6,45	-0,13	-0,13	-0,39	-0,02	1,00												
6.	Przynależność do grupy kapitałowej	0,55	0,50	0,10	-0,03	0,24	0,21	-0,04	1,00											
7.	Kapitał zagraniczny	0,28	0,45	0,16	-0,07	0,23	0,21	-0,04	0,42	1,00										
8.	Marża	-0,02	0,97	0,16	0,03	0,03	-0,02	-0,01	-0,04	0,03	1,00									
9.	Dynamika sprzedaży	0,17	1,04	0,00	-0,05	-0,07	-0,02	0,04	-0,01	0,02	0,07	1,00								
10.	Stopa zwrotu z kapitału własnego	0,30	2,80	0,01	-0,04	0,02	0,03	0,02	0,01	0,10	0,22	0,02	1,00							

11.	Branża	0,90	0,29	0,11	-0,01	0,03	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05	-0,01	0,01	1,00					
12.	Konkurencyjność szynnikowa	0,74	0,90	0,87	0,15	0,50	0,36	-0,11	0,18	0,25	0,11	-0,04	-0,01	0,08	1,00				
13.	Intensywność konkurencji	1,75	1,05	-0,11	-0,02	-0,20	-0,05	0,10	-0,08	-0,14	-0,02	0,03	0,06	0,01	-0,12	1,00			
14.	Czynnik popytowe	0,46	0,78	0,64	0,08	0,21	0,31	-0,03	0,03	0,05	0,11	0,01	0,04	0,03	0,55	-0,04	1,00		
15.	Wianki zasobowe	1,26	0,64	0,13	-0,02	0,10	0,13	-0,03	0,06	0,05	0,03	0,04	0,01	-0,02	0,12	-0,01	0,06	1,00	
16.	Internacjonalizacja (intensywność eksportu)	16,32	21,08	0,06	0,02	0,16	0,06	0,01	0,16	0,27	0,02	-0,02	0,02	-0,09	0,14	-0,10	0,01	-0,07	1,00
17.	Internacjonalizacja (liczba rynków zagranicznych)	3,32	6,12	0,13	0,07	0,22	0,08	-0,01	0,16	0,14	0,03	-0,03	0,01	0,00	0,19	-0,04	0,03	0,00	0,54
																			1,00

Współczynnik korelacji o wartości bezwzględnej większej niż 0,07 jest istotny statystycznie przy wartości $p < 0,05$.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.23. Macierz korelacji zmiennych – rok 2011 [N = 701]

Lp.	Zmienna niezależna i zmiennie zależne	Średnia	Odc. std.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.	Pozycja konkurencyjna	0,76	1,24	1,00																
2.	Wiek	22,33	13,90	0,13	1,00															
3.	Wielkość (zatrudnienie)	2,77	0,87	0,39	0,31	1,00														
4.	Wielkość (aktywa)	73651,14	204875,06	0,26	0,13	0,35	1,00													
5.	Struktura zatrudnienia	15,73	6,48	-0,11	-0,13	-0,39	-0,01	1,00												
6.	Przynależność do grupy kapitałowej	0,55	0,50	0,14	-0,03	0,25	0,22	-0,04	1,00											
7.	Kapitał zagraniczny	0,28	0,45	0,20	-0,07	0,23	0,21	-0,03	0,42	1,00										
8.	Marża	-0,08	2,27	0,11	0,04	0,06	0,02	-0,03	0,05	-0,05	1,00									
9.	Dynamika sprzedaży	0,36	4,10	-0,06	-0,02	0,06	0,14	0,02	0,05	-0,02	0,01	1,00								
10.	Stopa zwrotu z kapitału własnego	0,10	1,03	0,20	-0,01	0,06	0,02	0,00	0,00	0,08	0,01	0,02	1,00							

11.	Branża	0,90	0,29	0,08	-0,01	0,03	-0,01	0,00	0,01	0,03	-0,01	-0,12	0,00	1,00						
12.	Konkurencyj- ność czynnikowa	0,78	0,89	0,85	0,15	0,50	0,37	-0,10	0,20	0,27	0,09	-0,04	0,14	0,08	1,00					
13.	Intensywność konkurencji	1,91	0,89	-0,08	-0,01	-0,16	0,01	0,09	-0,05	-0,12	-0,06	0,04	0,03	0,00	-0,09	1,00				
14.	Czynniki popytowe	0,49	0,81	0,71	0,13	0,34	0,27	-0,11	0,13	0,14	0,08	-0,03	0,17	0,05	0,63	-0,05	1,00			
15.	Warunki zasobowe	1,23	0,63	0,15	0,02	0,14	0,16	-0,06	0,08	0,04	0,07	0,02	0,08	0,00	0,14	-0,05	0,08	1,00		
16.	Internacjona- lizacja (intensywność eksportu)	16,81	21,72	0,11	0,02	0,16	0,06	0,01	0,16	0,26	0,04	0,03	0,05	-0,12	0,16	-0,06	0,11	-0,02	1,00	
17.	Internacjona- lizacja (liczba rynków zagranicznych)	3,38	6,16	0,15	0,07	0,22	0,08	0,00	0,17	0,14	0,03	0,01	0,02	0,00	0,21	-0,02	0,13	0,03	0,54	1,00

Współczynnik korelacji o wartości bezwzględnej większej niż 0,07 jest istotny statystycznie przy wartości $p < 0,05$.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.24. Macierz korelacji zmiennych – rok 2012 [N = 701]

Lp.	Zmienna niezależna i zmiennie zależne	Średnia	Odc. std.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.	Pozycja konkurencyjna	0,81	1,24	1,00																
2.	Wiek	22,35	13,90	0,13	1,00															
3.	Wielkość (zatrudnienie)	2,77	0,89	0,42	0,31	1,00														
4.	Wielkość (aktywa)	76063,49	201115,01	0,31	0,14	0,36	1,00													
5.	Struktura zatrudnienia	15,68	6,51	-0,10	-0,12	-0,40	-0,01	1,00												
6.	Przynależność do grupy kapitałowej	0,55	0,50	0,17	-0,03	0,24	0,22	-0,03	1,00											
7.	Kapitał zagraniczny	0,28	0,45	0,20	-0,07	0,23	0,21	-0,03	0,42	1,00										
8.	Marża	-0,06	1,19	0,19	0,05	0,07	0,03	-0,03	0,00	0,04	1,00									
9.	Dynamika sprzedaży	0,08	0,44	0,12	0,02	0,03	0,01	-0,01	0,05	-0,01	0,14	1,00								
10.	Stopa zwrotu z kapitału własnego	0,07	1,26	0,18	0,00	0,01	0,03	-0,02	0,06	0,06	0,07	0,09	1,00							

11.	Branża	0,90	0,29	0,09	-0,01	0,04	0,00	-0,01	0,01	0,03	0,08	0,05	0,11	1,00					
12.	Konkurencyjność czynnikowa	0,86	0,90	0,86	0,13	0,51	0,40	-0,10	0,20	0,27	0,12	0,07	0,13	0,09	1,00				
13.	Intensywność konkurencji	1,88	0,86	-0,08	0,02	-0,07	0,03	0,07	-0,01	-0,12	-0,01	-0,01	-0,07	0,00	-0,07	1,00			
14.	Czynniki popytowe	0,54	0,81	0,74	0,12	0,34	0,30	-0,10	0,14	0,15	0,12	0,06	0,15	0,05	0,66	-0,04	1,00		
15.	Warunki zasobowe	1,28	0,59	0,12	0,01	0,09	0,16	0,00	0,07	0,04	0,03	0,08	-0,02	-0,01	0,11	0,00	0,06	1,00	
16.	Internacjonalizacja (intensywność eksportu)	17,13	21,81	0,15	0,02	0,16	0,08	0,02	0,17	0,26	0,07	-0,03	-0,01	-0,11	0,19	-0,05	0,17	-0,03	1,00
17.	Internacjonalizacja (liczba rynków zagranicznych)	3,48	6,27	0,17	0,07	0,22	0,09	0,00	0,17	0,14	0,05	-0,01	0,00	-0,01	0,23	-0,01	0,19	0,00	0,55
																			1,00

Współczynnik korelacji o wartości bezwzględnej większej niż 0,07 jest istotny statystycznie przy wartości $p < 0,05$.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.25. Macierz korelacji zmiennych – rok 2013 [N = 701]

Lp.	Zmienna niezależna i zmienne zależne	Średnia	Oddh. std.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.	Pozycja konkurencyjna	0,90	1,27	1,00																
2.	Wiek	22,33	13,90	0,10	1,00															
3.	Wielkość (zatrudnienie)	2,77	0,89	0,42	0,31	1,00														
4.	Wielkość (aktywa)	79523,42	209267,50	0,29	0,14	0,36	1,00													
5.	Struktura zatrudnienia	15,82	7,61	-0,12	-0,10	-0,36	-0,01	1,00												
6.	Przynależność do grupy kapitałowej	0,55	0,50	0,13	-0,03	0,23	0,22	-0,01	1,00											
7.	Kapitał zagraniczny	0,28	0,45	0,20	-0,07	0,23	0,22	-0,04	0,42	1,00										
8.	Marża	0,01	1,63	0,10	0,01	0,04	0,02	-0,04	0,04	-0,02	1,00									
9.	Dynamika sprzedaży	0,02	0,42	0,13	0,00	0,02	0,03	0,00	0,07	0,05	0,03	1,00								
10.	Stopa zwrotu z kapitału własnego	-0,11	8,01	0,01	-0,12	-0,01	0,01	-0,04	0,05	0,02	0,00	0,01	1,00							

11.	Branża	0,90	0,29	0,14	-0,01	0,04	0,00	0,00	0,01	0,03	0,01	-0,02	-0,01	1,00						
12.	Konkurencyj- ność czynnikowa	0,91	0,91	0,87	0,12	0,50	0,40	-0,10	0,20	0,28	0,09	0,11	-0,03	0,09	1,00					
13.	Intensywność konkurencji	1,90	0,90	-0,14	0,01	-0,10	0,02	0,05	-0,01	-0,09	-0,06	0,09	-0,01	-0,03	-0,10	1,00				
14.	Czynniki popytowe	0,74	0,83	0,75	0,07	0,28	0,23	-0,06	0,09	0,12	0,05	0,12	0,00	0,07	0,63	-0,08	1,00			
15.	Warunki zasobowe	1,13	0,58	0,11	0,01	0,08	0,17	0,04	0,07	0,02	0,04	0,02	0,01	-0,01	0,10	0,02	0,10	1,00		
16.	Internacjona- lizacja (intensywność eksportu)	17,32	22,18	0,17	0,02	0,16	0,07	0,02	0,16	0,25	-0,01	0,07	-0,11	-0,10	0,21	-0,03	0,16	-0,01	1,00	
17.	Internacjona- lizacja (liczba rynków zagranicznych)	3,51	6,34	0,18	0,07	0,22	0,09	0,01	0,16	0,13	-0,01	0,03	0,00	-0,01	0,24	-0,02	0,17	0,02	0,56	1,00

Współczynnik korelacji o wartości bezwzględnej większej niż 0,07 jest istotny statystycznie przy wartości $p < 0,05$.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.26. Wskaźnik inflacji wariancji (VIF) [N = 701]

Rok	2009		2010		2011		2012		2013	
Model	Model 1		Model 2		Model 3		Model 4		Model 5	
Wskaźnik	tolerancja	VIF	tolerancja	VIF	tolerancja	VIF	tolerancja	VIF	tolerancja	VIF
Wiek	0,86	1,17	0,87	1,15	0,87	1,15	0,87	1,14	0,86	1,16
Wielkość (zatrudnienie)	0,55	1,82	0,52	1,94	0,52	1,92	0,52	1,94	0,54	1,84
Wielkość (aktywa)	0,75	1,33	0,76	1,31	0,76	1,31	0,76	1,32	0,76	1,32
Struktura zatrudnienia	0,87	1,15	0,82	1,22	0,81	1,24	0,79	1,26	0,83	1,20
Przynależność do grupy kapitałowej	0,77	1,30	0,77	1,29	0,77	1,30	0,77	1,30	0,78	1,29
Kapitał zagraniczny	0,72	1,40	0,71	1,41	0,71	1,40	0,72	1,38	0,73	1,37
Marża	0,98	1,02	0,92	1,09	0,97	1,03	0,95	1,05	0,98	1,02
Dynamika sprzedaży	0,98	1,02	0,98	1,02	0,94	1,06	0,96	1,04	0,97	1,04
Stopa zwrotu z kapitału własnego	0,97	1,03	0,92	1,08	0,95	1,05	0,95	1,06	0,96	1,04
Branża	0,97	1,03	0,97	1,03	0,96	1,04	0,95	1,05	0,97	1,03
Konkurencyjność czynnikowa	0,47	2,12	0,50	1,99	0,47	2,14	0,43	2,33	0,44	2,29
Intensywność konkurencji	0,95	1,05	0,94	1,06	0,95	1,05	0,97	1,03	0,96	1,05
Czynniki popytowe	0,57	1,77	0,65	1,54	0,58	1,71	0,54	1,87	0,57	1,74
Warunki zasobowe	0,97	1,04	0,95	1,05	0,94	1,06	0,96	1,04	0,95	1,05
Internacjonalizacja (intensywność eksportu)	0,66	1,52	0,64	1,55	0,64	1,56	0,63	1,59	0,61	1,63
Internacjonalizacja (liczba rynków zagranicznych)	0,69	1,46	0,67	1,50	0,67	1,50	0,66	1,52	0,65	1,53

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9.27. Regresja wieloraka metodą najmniejszych kwadratów – pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa [N = 701]

Wskaznik	Model 1 – 2009			Model 2 – 2010			Model 3 – 2011			Model 4 – 2012			Model 5 – 2013		
	Beta	Błąd std.	t(684)	Beta	Błąd std.	t(684)	Beta	Błąd std.	t(684)	Beta	Błąd std.	t(684)	Beta	Błąd std.	t(684)
Wiek	-0,00	0,00	-0,82	-0,00	0,00	-0,72	0,00	0,00	0,10	0,00	0,00	0,80	0,00	0,00	-0,07
Wielkość (zatrudnienie)	-0,03	0,03	-1,00	-0,07**	0,03	-2,10	-0,06*	0,03	-1,83	-0,03	0,03	-1,02	0,00	0,03	0,14
Wielkość (aktywa)	-0,00***	0,00	-5,06	-0,00***	0,00	-3,61	-0,00***	0,00	-3,66	-0,00**	-0,00	-2,29	-0,00***	0,00	-2,86
Struktura zatrudnienia	-0,01**	0,00	-2,34	-0,01***	0,00	-3,43	0,00	0,00	-1,13	-0,00	0,00	-0,12	0,00	0,00	-1,53
Przynależność do grupy kapitałowej	-0,12**	0,05	-2,61	-0,04	0,04	-0,86	-0,02	0,05	-0,49	0,02	0,05	0,40	-0,06	0,04	-1,47
Kapitał zagraniczny	-0,13**	0,05	-2,43	-0,06	0,05	-1,12	-0,01	0,06	-0,17	-0,03	0,05	-0,63	-0,02	0,05	-0,34
Marża	0,06**	0,02	2,38	0,05**	0,02	2,41	0,01	0,01	1,32	0,07***	0,02	4,09	0,02	0,01	1,34
Dynamika sprzedaży	-0,00	0,00	-1,49	0,02	0,02	1,29	0,00	0,01	-0,60	0,11**	0,05	2,25	0,09*	0,05	1,84
Stopa zwrotu z kapitału własnego	0,03*	0,02	1,73	0,00	0,01	0,47	0,07**	0,02	3,08	0,03**	0,02	2,05	0,00	0,00	1,60
Hranża	0,09	0,07	1,37	0,16**	0,07	2,42	0,04	0,07	0,60	0,01	0,07	0,19	0,20**	0,07	3,06
Konkurencyjność czynnikowa	1,18***	0,03	37,84	1,07***	0,03	34,61	1,00***	0,04	28,29	0,93***	0,04	26,69	0,96***	0,03	29,88
Intensywność konkurencji	-0,04**	0,02	-2,08	-0,03*	0,02	-1,79	-0,00	0,02	-0,02	-0,03	0,02	-1,35	-0,05**	0,02	-2,30
Czynniki popytowe	0,27***	0,03	8,02	0,37***	0,03	11,85	0,44***	0,03	12,89	0,46***	0,03	13,35	0,50***	0,03	16,45
Warunki zasobowe	0,01	0,03	0,45	0,03	0,03	0,80	0,03	0,04	0,92	0,06*	0,04	1,71	0,01	0,03	0,22

Internacjonalizacja (intensywność eksportu)	-0,00	0,00	-0,89	-0,00**	0,00	-2,56	-0,00*	0,00	-1,84	-0,00*	0,00	-1,70	-0,00	0,00	-1,27
Internacjonalizacja (liczba rynków zagranicznych)	0,00	0,00	0,53	0,00	0,00	1,26	0,00	0,00	0,18	-0,00	0,00	-0,75	-0,00	0,00	-1,15
Wyraz wolny	0,13	0,13	1,00	0,18	0,14	1,29	0,00	0,15	0,00	-0,15	0,15	-1,00	-0,28**	0,13	-2,21
Wartość statystyki F		226,33			197,67			167,39			182,78			228,41	
Błąd std. estymacji		0,52			0,52			0,57			0,55			0,51	
R kwadrat		0,84			0,82			0,80			0,81			0,84	
Poprawiony R kwadrat		0,84			0,82			0,79			0,81			0,84	
Statystyka Durbin-Watsona		1,89			1,9			1,97			1,90			1,77	
Tempo wzrostu PKB		2,63			3,70			5,01			1,56			1,26	
Stopa bezrobocia		8,20			9,60			9,60			10,10			10,40	
Kapitałizacja spółek gieldowych		150.961.530.000			190.705.940.000			138.244.230.000			177.408.380.000			204.542.550.000	

***, **, * oznacza poziom istotności statystycznej zmiennej odpowiednio przy poziomie $p < 0,001$; $p < 0,5$; $p < 0,10$.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania empirycznego oraz danych z World Development Indicators 2015 [dostęp: marzec 2016].

Na podstawie przeprowadzonej analizy nie ma podstaw do odrzucenia pierwszej hipotezy badawczej (*Im wyższa konkurencyjność czynnikowa przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo*). W badanej próbie w latach 2009–2013 konkurencyjność czynnikowa była istotnie statystycznie, silnie i pozytywnie skorelowana z pozycją konkurencyjną zajmowaną przez badane przedsiębiorstwa (współczynnik korelacji mieścił się w przedziale $<0,9; 0,85>$, zobacz tabele 9.21.–9.25.). Dodatkowo związek ten był istotny statystycznie w przygotowanym równaniu regresji, które uwzględnia wpływ pozostałych zmiennych. We wszystkich modelach konkurencyjność czynnikową charakteryzowała najwyższa wartość współczynnika kierunkowego. Wskazuje to na silny, pozytywny związek pomiędzy elementami potencjału konkurencyjnego i strategii konkurencyjnej a wynikami osiąganymi przez przedsiębiorstwo. Dodatkowo w odniesieniu do szóstej hipotezy badawczej (*Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego wzmocni pozytywny związek pomiędzy konkurencyjnością czynnikową przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa*) również nie ma podstaw do jej odrzucenia. Wyniki badania faktycznie wskazują, że pozytywny związek pomiędzy konkurencyjnością czynnikową (obejmującą zasoby, umiejętności oraz instrumenty konkurowania) przedsiębiorstwa a jego pozycją konkurencyjną był silniejszy w 2009 roku, który jest postrzegany jako okres reprezentujący wpływ globalnego kryzysu gospodarczego. W szczególności określają to wynikające z porównania tabeli 9.21. i 9.22. zmiany w zakresie współczynników korelacji (w 2009 wynosił on 0,90, a w 2011 0,85) oraz różnice w zakresie współczynników kierunkowych omawianej zmiennej w analizach regresji (w modelu 1. wynosił on 1,18, a w modelu 3. osiągnął wartość 1,00). Zwłaszcza te ostatnie wyniki są bardzo istotne, ponieważ uwzględniają relacje pozycji konkurencyjnej z innymi zmiennymi niezależnymi. Niewątpliwie skumulowanie zasobów, umiejętności oraz instrumentów konkurowania w jedną zmienną ogranicza możliwości wskazania najistotniejszych elementów omawianych zależności i potencjalnych zmian w tym zakresie. Niemniej jednak za przyjęciem takiego rozwiązania przemawia współliniowość omawianych aspektów, która ma uzasadnienie w teoriach zarządzania (zobacz uzasadnienie hipotezy 1.), była raportowana w innych badaniach empirycznych dotyczących konkurencyjności (zobacz Dzikowska [2014]) i miała miejsce również w omawianym badaniu w odniesieniu do wymienionych kwestii.

Z perspektywy mikroekonomicznej omówione wyniki badania wskazują, że dla osiągnięcia atrakcyjnej pozycji konkurencyjnej bardzo istotne jest posiadanie dobrego potencjału konkurencyjnego (zasobów i umiejętności) oraz strategii konkurencji wyrażonej przez instrumenty konkurowania. Czynniki te niewątpliwie istotnie wpływają na atrakcyjność oferty przedsiębiorstwa, ale mają również znaczenie dla jego pozycji kosztowej. Na zależność tę wskazują istotne statystycznie i pozytywne w poszczególnych latach związki pomiędzy konkurencyjnością

czynnikową i marżą osiąganą przez analizowane przedsiębiorstwa oraz konkurencyjnością czynnikową i stopą zwrotu z kapitału własnego. W świetle przedstawionej argumentacji szczególnego znaczenia nabierają działania związane z długookresowym budowaniem potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa.

Druga ze sformułowanych hipotez w jej pierwotnym brzmieniu (*Im bardziej intensywna jest walka konkurencyjna w branży, tym gorszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo*) została odrzucona. Niemniej jednak nie wynika to z braku istotnie statystycznie negatywnego związku pomiędzy intensywnością konkurencji w branży a pozycją konkurencyjną zajmowaną przez przedsiębiorstwo w okresie globalnego kryzysu gospodarczego, lecz z nieistotności tego związku w okresie reprezentującym czas relatywnej prosperity (rok 2011). Wyniki wskazują, że istnieją podstawy do odrzucenia stwierdzenia, iż w krótkim okresie intensywna rywalizacja zawsze w głównej mierze utrudnia osiągnięcie korzystnej pozycji konkurencyjnej, a nie stymuluje przedsiębiorstwa do dalszego rozwoju i postępu. O ile stwierdzenie to okazało się prawdziwe w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego, o tyle nie sprawdziło się w okresie relatywnej prosperity. Dlatego też możliwe jest, że o ile nasilenie konkurencji w normalnych warunkach stymuluje do ulepszeń, o tyle w warunkach pogorszonej lub utrudnionej koniunktury przyczynia się do osiągania przez podmioty gospodarcze gorszych wyników. Na takie wyjaśnienie wskazuje istotny statystycznie związek pomiędzy omawianymi zmiennymi dla lat 2009–2010 (okresu reprezentującego występowanie wpływu globalnego kryzysu gospodarczego i jego następstw) oraz dla 2013 roku, gdy tempo wzrostu gospodarki i stopa bezrobocia wskazywały na spowolnienie gospodarcze. Średnie wartości ocen intensywności konkurencji dla całego okresu mieściły się w przedziale $<1,72; 1,91>$. Nie można jednocześnie wskazać, że dla okresu, w którym związek był istotny statystycznie (lata 2009–2011 i 2013 rok), wartości ocen były zawsze wyższe/niższe w odniesieniu do pozostałego okresu.

Na podstawie przeprowadzonych analiz nie ma podstaw do odrzucenia trzeciej hipotezy badawczej (*Im korzystniejsze są czynniki popytowe przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo*). We wszystkich modelach związek pomiędzy czynnikami popytowymi i pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa był istotny statystycznie i pozytywny. Ponadto nie ma podstaw do odrzucenia siódmej hipotezy badawczej (*Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabi pozytywny związek pomiędzy warunkami popytowymi przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa*). Istotny statystycznie, pozytywny związek pomiędzy warunkami popytowymi przedsiębiorstwa a jego pozycją konkurencyjną w analizowanej próbie wystąpił zarówno w okresie reprezentującym globalny kryzys gospodarczy, jak i w czasie relatywnej prosperity. Dodatkowo siła tego związku była wyższa w drugim z wymienionych okresów. Różnica w tym zakresie była widoczna w całym okresie, w którym założono wpływ

globalnego kryzysu gospodarczego i jego następstw, w porównaniu z okresem po jego wystąpieniu (rok 2011), niezależnie od wystąpienia spowolnienia gospodarczego (lata 2012–2013). W odniesieniu do współczynników korelacji omawianych zmiennych dla danych z lat 2009–2010 wyniósł on odpowiednio 0,66 i 0,64, a dla lat 2011–2013 mieścił się w przedziale $<0,71; 0,75>$. Ponadto uwzględnienie związków istniejących pomiędzy pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa i pozostałymi zmiennymi niezależnymi uwypukla rzeczywisty kontrast (istotne statystycznie współczynniki kierunkowe dla danych z lat 2009–2010 wynosiły odpowiednio 0,27 i 0,37, a dla lat 2011–2013 odpowiednio 0,44, 0,46 i 0,50).

Odnosząc się do czwartej hipotezy badawczej (*Im korzystniejsze są zewnętrzne czynniki zasobowe przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo*), można wskazać, że przeprowadzona analiza korelacji pozwala na zidentyfikowanie statystycznie istotnego, pozytywnego związku pomiędzy pozycją konkurencyjną i zewnętrznymi warunkami zasobowymi. Dodatkowo w nawiązaniu do ósmej hipotezy badawczej (*Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabi pozytywny związek pomiędzy zewnętrznymi warunkami zasobowymi przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa*) należy zauważyć, że związek ten jest też nieco silniejszy dla 2011 roku niż dla danych z roku 2009 (współczynnik korelacji wynosi odpowiednio 0,15 i 0,09). Niemniej jednak uwzględnienie związków pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa z pozostałymi zmiennymi niezależnymi sprawia, że omawiana relacja przestaje być istotna statystycznie. Dlatego też hipotezy czwarta i ósma zostały odrzucone.

W nawiązaniu do przeprowadzonych analiz można wskazać, że działania polityki gospodarczej mające na celu wspieranie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw powinny być ukierunkowane na umożliwienie poprawy potencjału konkurencyjnego (zasobów, umiejętności i instrumentów konkurowania) oraz wspieranie czynników popytowych. W dodatku wymienione aspekty okazały się bardzo ważne dla sytuacji przedsiębiorstw zarówno w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego, jak i w sytuacji relatywnej prosperity. Jednocześnie wyniki badania jednoznacznie wskazują, że działania w zakresie poprawy zewnętrznych warunków zasobowych obejmujących dostępność, jakość i ceny szeroko rozumianych czynników produkcji nie były wystarczające do poprawy konkurencyjności wynikowej analizowanych podmiotów zarówno w okresie globalnego kryzysu gospodarczego, jak i relatywnej prosperity.

W odniesieniu do piątej (*Im wyższy poziom internacjonalizacji przedsiębiorstwa, tym lepszą pozycję konkurencyjną osiąga przedsiębiorstwo*) i dziewiątej hipotezy (*Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabi pozytywny związek pomiędzy poziomem internacjonalizacji przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa*) posłużono się dwoma zmiennymi. Z jednej strony zbadano związek pomiędzy poziomem internacjonalizacji przedsiębiorstwa, wyrażonym jako udział eksportu w sprzedaży firmy, i pozycją konkurencyjną podmiotu. Z drugiej

zaś analizowano relację pomiędzy internacjonalizacją wyrażoną jako liczba rynków zagranicznych, na których firma działa, i jej pozycją konkurencyjną. Analiza korelacji wskazuje, że zarówno udział eksportu, jak i liczba rynków zagranicznych, na których firma jest obecna, są istotnie statystycznie i pozytywnie związane z pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa (wyjątek stanowi udział eksportu w 2010 roku, zobacz tabele 9.21.–9.25.). Dodatkowo związek ten był słabszy w okresie, w którym założono wpływ globalnego kryzysu gospodarczego i jego następstw (lata 2009–2010), w porównaniu z okresem po jego wystąpieniu (2011–2013). Wskazuje to, że zgodnie z argumentacją przedstawioną w podrozdziale 8.6. w analizowanej próbie firmy charakteryzujące się niższym poziomem umiędzynarodowienia w okresie występowania globalnego kryzysu gospodarczego zajmowały nieco lepszą pozycję konkurencyjną. Niemniej jednak po uwzględnieniu wpływu pozostałych zmiennych niezależnych w ramach modeli regresji związku obu zmiennych niezależnych odzwierciedlających umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa z pozycją konkurencyjną firmy okazały się nieistotne statystycznie lub negatywne. Dlatego też hipoteza piąta i dziewiąta zostały odrzucone.

Z uwagi na ich istotność statystyczną na komentarz zasługuje również kilka z uwzględnionych w modelach zmiennych kontrolnych. W 2009 roku reprezentującym wystąpienie globalnego kryzysu gospodarczego gorszą pozycję konkurencyjną osiągały podmioty przynależące do grup kapitałowych i finansowane z kapitału zagranicznego, charakteryzujące się wyższą wartością aktywów i wyższym udziałem pracowników biurowych w ogólnym zatrudnieniu. Z jednej strony wskazuje to na możliwość mniejszej elastyczności podmiotów gospodarczych działających w ramach zorganizowanych grup. Z drugiej zaś ich istotność statystyczna w modelu 1. pozostaje w zgodzie z wynikami badań empirycznych sugerujących, że podmioty najsilniej dotknięte globalnym kryzysem gospodarczym były mocno zaangażowane w międzynarodowe operacje i posiadały silnie rozwiniętą międzynarodową sieć produkcyjną [OECD 2010, s. 34; Ferragina i in. 2012]. Na korzyść takiego uzasadnienia przemawia również statystyczna nieistotność większości wymienionych zmiennych (z wyjątkiem zmiennych reprezentujących wielkość analizowanych podmiotów gospodarczych) w modelu 3. reprezentującym okres relatywnej prosperity oraz modelach odnoszących się do kolejnych lat.

Dla całego badanego okresu istotny statystycznie i negatywny okazał się związek wielkości przedsiębiorstwa, wyrażonej jako wartość jego aktywów z zajmowaną pozycją konkurencyjną. Związek ten można interpretować jako wskazanie na ograniczoną elastyczność większych podmiotów wobec zmian rynkowych. Niemniej jednak jest to tylko jedno z możliwych wyjaśnień, które trudno jednoznacznie rozstrzygnąć bez dokładnej analizy pełnych danych finansowych przedsiębiorstw.

W każdym z analizowanych modeli przynajmniej jeden z uwzględnionych wskaźników dotyczących sytuacji finansowej analizowanych firm był istotnie

statystycznie i pozytywnie związany z pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa. Ich istotność statystyczna i pozytywny kierunek związku wskazują, że zastosowana subiektywna miara faktycznie pozwoliła na zidentyfikowanie podmiotów, które przynajmniej w pewnym, finansowym aspekcie osiągały wyniki lepsze nie tylko od najbliższych konkurentów, ale również wobec wszystkich analizowanych podmiotów.

Podsumowanie

Próba badawcza przedstawionych badań ilościowych jest liczna i mocno zróżnicowana. W badaniach wzięty udział firmy z siedmiu branż. Jednocześnie udział w próbie przedsiębiorstw z branż najgorzej i najlepiej radzących sobie z kryzysem wynosił odpowiednio 9 i 91%. Ponadto wśród zbadanych firm dominowały podmioty średniej wielkości (od 50 do 249 osób zatrudnionych) oraz małe (od 10 do 49 zatrudnionych), a ok. 25% respondentów funkcjonowało w ramach międzynarodowych grup kapitałowych.

W badanej próbie większość respondentów postrzegała wpływ globalnego kryzysu gospodarczego jako neutralny dla działalności ich przedsiębiorstw (64,34% wskazań dla analizowanej populacji ogółem). Taka ocena była szczególnie popularna zarówno wśród dużych przedsiębiorstw (66,25% wskazań), jak i podmiotów z sektora MŚP. Niemniej jednak w próbie występowały istotne statystycznie różnice w zakresie samooceny wpływu globalnego kryzysu gospodarczego na działalność analizowanych przedsiębiorstw w ramach grup branż najlepiej i najslabiej radzących sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego.

Subiektywne oceny wskaźników pozycji konkurencyjnej badanych firm pokazują, że średnio w próbie respondenci postrzegali swoje firmy jako nieznacznie lepsze od bezpośrednich konkurentów. Tym, co daje się zauważyć, są wyższe średnie oceny wskaźników pozycji konkurencyjnej po stronie firm dużych wobec ocen firm z sektora MŚP. W ujęciu dynamicznym w 2011 roku w stosunku do 2009 roku miały miejsce liczne zmiany ocen w zakresie czterech z pięciu zastosowanych miar pozycji konkurencyjnej (wyjątek stanowił poziom satysfakcji klientów). Jednocześnie w odniesieniu do zyskowności, udziału w rynku oraz ogólnej sytuacji finansowej w 2011 roku znacząco częściej miała miejsce poprawa oceny aniżeli jej pogorszenie. W latach 2009–2011 większość badanych przedsiębiorstw oceniała uwzględnione wskaźniki konkurencyjności wynikowej jako przynajmniej nieznacznie lepsze od najbliższych konkurentów (co najmniej ponad 55% wskazań w ramach wszystkich kategorii dla roku 2009 oraz co najmniej ponad 56% wskazań dla 2011 roku). Ponadto w 2011 roku względem roku 2009 nieznacznie zwiększył się udział takich ocen w ramach wszystkich miar z wyjątkiem zyskowności.

Przedstawione w rozdziale informacje dotyczące wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań badanych przedsiębiorstw posłużyły do odniesienia się do dziewięciu hipotez badawczych sformułowanych w podrozdziale 8.6. W rezultacie przeprowadzonych badań wskazano, że w analizowanej próbie badawczej przedsiębiorstwa charakteryzujące się lepszą konkurencyjnością czynnikową oraz korzystniejszymi warunkami popytowymi osiągały lepszą pozycję konkurencyjną zarówno w okresie globalnego kryzysu gospodarczego, jak i relatywnej prosperity. Jednocześnie wpływ pierwszej z wymienionych zmiennych był silniejszy w okresie globalnego kryzysu gospodarczego, natomiast wpływ warunków popytowych okazał się silniejszy w okresie prosperity. Dodatkowo w czasie wystąpienia globalnego kryzysu gospodarczego i jego następstw (lata 2009–2010) oraz istotnego spowolnienia gospodarczego (rok 2013) podmioty narażone na intensywną rywalizację w branży osiągały gorszą pozycję konkurencyjną. Wyniki badań nie pozwoliły na zidentyfikowanie wpływu charakterystycznych dla przedsiębiorstwa warunków zasobowych oraz poziomu internacjonalizacji na konkurencyjność wynikową firmy jako pozytywny.

10

Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego na działalność polskich firm – studia przypadków

Przedstawione poniżej studia przypadku firm nSense oraz CDRL S.A. zostały opracowane na podstawie danych pozyskanych od zarządu i kadry menedżerskiej firm. Dane pozyskiwano za pomocą kwestionariusza wywiadu zawierającego pytania dotyczące wszystkich sekcji niniejszych studiów oraz uzupełniono poprzez wywiady bezpośrednie, których celem było rozszerzenie niektórych wątków zawartych w kwestionariuszu. Ostatecznie w celu pozyskania informacji dotyczącej funkcjonowania branży w Polsce posłużono się dwoma bazami: PONT Info – Gospodarka, która zawiera informacje pozyskiwane przez Główny Urząd Statystyczny, oraz Amadeus, która zawiera szczegółowe analizy finansowe firm prowadzących działalność w Europie. Dodatkowo wykorzystane zostały materiały prasowe dostępne w mediach.

Celem niniejszej analizy jakościowej jest uzupełnienie badań ilościowych i umożliwienie pełniejszego zrozumienia badanych relacji [Creswell i Plano Clark 2007]. Badania jakościowe pozwalają na zbadanie zjawiska w jego właściwym kontekście, dostarczając bliższego opisu i umożliwiając egemplifikację zależności opisanych w badaniach ilościowych. Jednocześnie zebranie danych jakościowych pozwala na triangulację wniosków sformułowanych we wcześniejszych etapach procesu badawczego. Ponadto analiza studiów przypadku pozwala na weryfikację, czy wnioski i obserwacje z analizy dokonanej za pomocą metod ilościowych znajdują potwierdzenie w wybranych przypadkach biznesowych.

10.1. Wpływ kryzysu na działalność firmy z branży usługowej – przykład F-Secure

F-Secure Cyber Security Service, znana wcześniej pod nazwą nSense, jest firmą międzynarodową prowadzącą swoją działalność w Danii, Finlandii, Norwegii i Polsce. Główna działalność firmy związana jest z doradztwem w zakresie informatyki i wiąże się z analizą i oceną bezpieczeństwa systemów informatycznych stosowanych w innych firmach. Dostarcza ona usługi związane z różnymi poziomami działalności przedsiębiorstw, w tym:

- poziomem strategicznym (*trusted advisor*) – świadczy usługi doradcze i coachingowe w zakresie zarządzania bezpieczeństwem, współtworzy plany poprawy bezpieczeństwa firmy,
- poziomem operacyjnym (*enabler*) – świadczy usługi obsługi zdarzeń i wdraża standardy bezpieczeństwa,
- poziomem kontrolnym – świadczy usługi analizy i testowania luk systemów, wdraża narzędzia i rozwiązania zarządzania bezpieczeństwem.

nSense Polska stało się częścią międzynarodowej grupy kapitałowej w 2010 roku. Po inkorporacji nie zaszła potrzeba zmiany struktury organizacyjnej oddziału ani dyrektorów zarządzających. Funkcję tę pełnią Dominik Sadowczyk i Leszek Tasiemski. Oddział w Poznaniu jest niewielki, w 2010 roku zatrudniał sześciu pracowników, w kolejnych latach liczba ta rosła i w 2013 roku wyniosła 13 osób. Większość z nich to pracownicy zajmujący się podstawową działalnością przedsiębiorstwa, a tylko jedna osoba obsługą administracyjną firmy.

10.1.1. Sytuacja branży w Polsce

Pomimo relatywnie trudnej sytuacji ekonomicznej działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki, która jest podstawowa dla firmy, rozwijała się w Polsce dość dobrze. Świadczą o tym dane finansowe dostępne dla tego sektora. W latach 2009–2011 liczba zarejestrowanych i aktywnych jednostek gospodarczych zatrudniających co najmniej dziewięć osób wyniosła tu odpowiednio 85, 91 i 106 podmiotów. Rosła także liczba osób zatrudnionych w tym obszarze działalności. Wzrost ten jest znaczący, gdyż wyniósł w 2011 roku ok. 35%, co przy mniejszej stopie wzrostu liczby firm świadczy o ekspansji ich skali działalności [PONT Info – Gospodarka, 2015].

W perspektywie lat 2009–2011 widać, że rok 2010 był dla branży nieznacznie gorszy od poprzedniego, jednak zmiana ta nie była drastyczna. Dobrze ukazują to niektóre ze wskaźników. Rosły przychody uzyskiwane ze sprzedaży świadczonych usług. Wzrost ten wyniósł ok. 20%, jednak był widoczny głównie w 2011 roku,

natomiast wcześniej odnotowano nieznaczny spadek przychodów. Podobnie było w przypadku stopy zysku netto i brutto. Równocześnie firmy z branży intensyfikowały swoją działalność za granicą. W 2009 roku udział eksportu w przychodach ogółem wyniósł 12%, w 2010 roku już 16%, a w 2011 roku 21%. Wybrane wskaźniki rozwoju branży przedstawia tabela 10.1.

Tabela 10.1. Wybrane wskaźniki działalności związanej z doradztwem w zakresie informatyki w latach 2007–2011

Wskaźnik	2007	2008	2009	2010	2011
Stopa zysku netto	5,90%	3,00%	3,19%	3,17%	3,92%
Dynamika zmiany stopy zysku netto		-2,90%	0,19%	-0,02%	0,75%
Stopa zysku brutto	7,67%	4,25%	4,07%	3,81%	4,95%
Dynamika zmiany stopy zysku brutto		-3,42%	-0,18%	-0,26%	1,14%
Przychody ogółem w milionach złotych	979,13	1811,57	1779,47	1680,94	2041,49
Dynamika zmiany przychodów ogółem		85,02%	-1,77%	-5,54%	21,14%
Liczba jednostek gospodarczych	57	93	85	91	106
Dynamika zmiany liczby jednostek gospodarczych		63,16%	-8,60%	7,06%	16,48%
Liczba pracujących	3467	4614	4466	4376	5928
Dynamika zmiany liczby pracujących		33,08%	-3,21%	-2,02%	35,47%
Stopa rentowności kapitału własnego	9,00%	7,69%	3,43%	3,56%	11,81%
Dynamika zmiany stopy rentowności kapitału własnego		-1,31%	-4,26%	0,13%	8,25%
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	2,57%	10,69%	12%	16%	21%
Dynamika zmiany udziału sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem		8,12%	1,31%	4%	5%

Dynamika obliczana jest według zasady rok do roku. Dane dotyczą przedsiębiorstw o zatrudnieniu powyżej dziewięciu osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie PONT Info – Gospodarka [2015].

10.1.2. Internacjonalizacja działalności przedsiębiorstwa

W przeciwieństwie do większości firm świadczących usługi związane z doradztwem w zakresie informatyki firma nSense Polska jest wysoce zinternacjonalizowana. Wszystkie jej działania są zorientowane na rynki zagraniczne. Firma świadczy obecnie usługi tylko w Europie Północnej, konkretnie w Danii i Finlandii. Pierwszą sprzedaż na zagranicznych rynkach rozpoczęła w 2009 roku. Jak wspomniano wcześniej, całość jej przychodów jest generowana za granicą. Tempo ekspansji zagranicznej nie jest jednak wysokie – firma w latach 2010–2013 działała tylko w dwóch krajach i nie widziała konieczności poszerzenia portfolio rynków zagranicznych.

Firma na rynkach zagranicznych podejmuje się niemal pełnego zakresu działań, tzn. wykonuje wszystkie usługi, lecz nie zajmuje się bezpośrednio sprzedażą. Za sprzedaż, w tym głównie za poszukiwanie klientów, odpowiedzialna jest spółka matka, natomiast czynności przewidziane w kontrakcie leżą w gestii polskiego oddziału. Są to zarówno usługi dotyczące własnych produktów firmy, jak i przykładowo konsulting dla zewnętrznych klientów. Tym samym polska firma świadczy usługi wewnętrzne na rzecz swojej firmy, a także zewnętrzne w bezpośrednim kontakcie z klientami pozyskanymi na zagranicznym rynku.

Przyjęcie takiej strategii internacjonalizacji wynikało w dużej mierze z warunków panujących na rynkach zagranicznych. Popyt na usługi we wszystkich latach wzrastał, o czym świadczył wzrost średniej wielkości zamówień. Sytuacja ta znalazła szybko odzwierciedlenie w przychodach przedsiębiorstwa. W 2012 roku wyniosły one prawie 340 tys. euro, natomiast rok później już prawie 545 tys. euro. Niemniej jednak firma zachowuje dużą ostrożność w zagranicznych działaniach. Wysoki stopień zależności od spółki matki powoduje, że jej działania na rynkach zagranicznych są wysoce kontrolowane. Polski oddział nie obawia się konkurencji, jednak równocześnie sam nie podejmuje aktywnych działań w celu zwiększania zagranicznych udziałów rynkowych.

10.1.3. Otoczenie w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa

W ocenie kadry menedżerskiej otoczenie nie miało negatywnego wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Zarówno w kontekście czynników makroekonomicznych, jak i bliższego otoczenia konkurencyjnego nie odczuwało ono żadnych negatywnych zmian.

Otoczenie konkurencyjne w kontekście tej omawianej branży zależy w dużej mierze od siły przetargowej klientów, konkurentów, a w mniejszej od dostawców. Wymagania klientów zarówno w odniesieniu do jakości, jak i ceny oferowanych usług należałoby uznać za wysokie, jednak firma była w stanie sprostać zadaniu.

Dostępna była odpowiednia infrastruktura, a także niezbędna w tym procesie technologia. W latach 2009–2013 wbrew oczekiwaniom klientów firmie udawało się podnosić średnią cenę świadczonych usług. Było to możliwe m.in. dzięki bardzo niskiej, a właściwie nieistniejącej konkurencji. Firma nie odczuła spadku zaufania klientów ani nie miała problemów ze ściągalnością należności.

W kontekście makroekonomicznym szczególnie istotne było to, że działalność firmy prowadzona jest tak naprawdę w całości za granicą. Mimo niepewności związanej z kształtowaniem się kursu walutowego firma nie odczuła w żaden negatywny sposób fluktuacji z tym związanych.

10.1.4. Wpływ globalnego kryzysu na działalność przedsiębiorstwa

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że firma nie odczuła wpływu globalnego kryzysu gospodarczego na swoją działalność. Jest to zdecydowanie widoczne w wielu aspektach działalności przedsiębiorstwa. Firma nie miała problemów z utrzymaniem swoich klientów, a ich liczba i zakres świadczonych usług były na tyle szerokie, aby uznać je za zadowalające. Równocześnie rozwój firmy nie był na tyle dynamiczny, aby twierdzić, że sytuacja gospodarcza stworzyła nadzwyczajne szanse rozwoju.

NSense Polska, mimo kryzysu gospodarczego, było przedsiębiorstwem, które nie miało problemów z bieżącą działalnością operacyjną ani z planowaniem przyszłego rozwoju. Firma w żadnym momencie nie musiała ograniczać zakresu swojej działalności ani podjąć się redukcji zatrudnienia. Co więcej, konsekwentnie wprowadzała nowe produkty w dotychczasowym obszarze działania. W firmie nie zaszła potrzeba wprowadzania zarządzania kryzysowego ani nie podjęto znaczących zmian sposobu jej kierowania. Ze względu na dobrą sytuację finansową przedsiębiorstwa struktura ponoszonych kosztów nie musiała zostać zrewidowana. Nie poszukiwano nowych sposobów pozyskania zewnętrznego finansowania ani od udziałowców, ani w postaci kredytów czy odroczonych płatności. W 2012 i 2013 roku firma korzystała z publicznych środków pomocowych, lecz nie było to związane z koniecznością poprawy sytuacji, w której znalazło się przedsiębiorstwo, lecz z dążeniem do jego rozwoju.

Przedsiębiorstwo nie podjęło ekspansji geograficznej, jednak rozwijało się w zakresie swojej działalności. Początkowo zajmowano się głównie kontrolą i prowadzeniem testów penetracyjnych u klientów. Wraz z upływem czasu wprowadzano nowe usługi, np. w ramach współpracy wewnętrznej w firmie – obsługę IT. Firma tworzyła tzw. centrum *Incident Response*, czyli jednostkę odpowiedzialną za obsługę zdarzeń u klientów. Zakres i możliwości tej jednostki były jednak ograniczone. Obecnie firma planuje utworzenie samodzielnego całodobowego centrum

obsługi zdarzeń klientów, które zlokalizowane będzie w Poznaniu. W szerokim zakresie wprowadzano i korzystano z nowych technologii, co ze względu na specyfikę branży było kluczowym aspektem. Mimo że w wielu innych branżach wydatki na rozwój pracowników były redukowane, firmie nSense udało się utrzymać zadowalający, a nawet rosnący względem poprzednich lat budżet na szkolenia pracownicze. Mając na uwadze rosnące wymagania finansowe pracowników, firma zwiększała także wynagrodzenia pracownicze.

Zastanawiające może być to, dlaczego firma, której podstawową działalność stanowi consulting, nie ucierpiała w wyniku kryzysu gospodarczego, tym bardziej że swoją działalność opierała tylko na rynkach zagranicznych. Samo przedsiębiorstwo upatruje przyczyn głównie w specyfice swojej działalności. Mimo że są to m.in. usługi konsultingowe, ich znaczenie dla klientów jest na tyle duże, iż firmy w swoich budżetach nie ograniczają wydatków związanych z tym obszarem. Jak wspomniano, nSense zajmuje się bezpieczeństwem systemów informatycznych, które w wielu branżach są kluczowym elementem działalności. Jedną z głównych grup docelowych firmy są banki, dla których bezpieczeństwo i stabilność funkcjonowania stanowią najwyższy priorytet.

Warunki te pozwoliły zarówno polskiej spółce, jak i całej grupie odnotowywać systematyczne wzrosty. Odnosząc się do wyników finansowych branży zawartych w tabeli 10.1., można stwierdzić, że firma znajdowała się w bardzo dobrej sytuacji. Osiągnięta stopa zysku netto przekraczała rokrocznie 15%. nSense we wspomnianym okresie dokonywało inwestycji w aktywa trwałe, zwłaszcza w latach 2012–2013. Wskaźnik rentowności aktywów firmy wyniósł wtedy ponad 30%, a wskaźnik rentowności kapitału własnego ponad 40%. Spółka matka także odnotowywała podobne wyniki. Stopa zysku netto także przekraczała 15%, a wskaźniki rentowności aktywów i kapitału własnego 30%. Tabela 10.2. przedstawia wybrane wskaźniki polskiej spółki nSense w latach 2012–2013.

Tabela 10.2. Wybrane wskaźniki działalności firmy nSense Polska w latach 2012–2013

Wskaźnik	2012	2013
Stopa zysku netto	16,58%	18,58%
Dynamika zmiany stopy zysku netto		2,00%
Stopa zysku brutto	n/a	n/a
Dynamika zmiany stopy zysku brutto		-
Przychody ogółem w milionach złotych	1,387	2,261
Dynamika zmiany przychodów ogółem		63,01%

Liczba pracujących	10	13
Dynamika zmiany liczby pracujących		30,00%
Stopa rentowności kapitału własnego	49,57%	52,57%
Dynamika zmiany stopy rentowności kapitału własnego		3,00%
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	100%	100%
Dynamika zmiany udziału sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem		0%

Dynamika obliczana jest według zasady rok do roku

n/a – dane niedostępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie Amadeus [2015].

10.2. Wpływ kryzysu na działalność firmy z branży handlowej – przykład CDRL S.A.

10.2.1. Sytuacja branży odzieżowej w warunkach kryzysu

Spółka CRDL S.A. z siedzibą w Pianowie jest wiodącym na rynku polskim i w Europie Środkowo-Wschodniej dystrybutorem odzieży dziecięcej sprzedawanej pod własną marką Coccodrillo, znakiem towarowym zarejestrowanym w ponad 40 krajach [CDRL S.A. 2015a]. Oferta firmy obejmuje różnorodne wyroby odzieżowe, bieliznę, obuwie, akcesoria oraz zabawki dla dzieci w wieku 0–14 lat. Model biznesowy Spółki opiera się na projektowaniu, zlecaniu produkcji odzieży podmiotom zewnętrznym pochodzącym głównie z Azji, jak również dystrybucji pod marką własną w Polsce oraz za granicą. Dlatego internacjonalizację firmy można rozpatrywać w dwóch aspektach – zlecenia produkcji zewnętrznym podmiotom na Dalekim Wschodzie oraz internacjonalizacji działalności sprzedażowej. I tak w 2014 roku 67% sprzedaży odbywało się poprzez sklepy w Polsce, 16% poprzez sieć franczyzową za granicą, 13% poprzez eksport z Polski, a 3% przez kanał online.

CDRL S.A. funkcjonuje w sektorze handlu odzieżą, w którym wpływ kryzysu gospodarczego uwidocznił się w szeregu aspektów. Wiele polskich firm odzieżowych rozwijało swoją działalność w oparciu o popyt na rynku krajowym i zaspokajanie podstawowych potrzeb odbiorców poprzez sprawną organizację logistyczną, co wiązało się z rozwojem sieci własnych sklepów i franczyzy, jak również tańszych źródeł zaopatrzenia za granicą [„Gazeta Finansowa” 2009]. Jednocześnie niska jakość zarządzania produktami w kontekście kryzysu gospodarczego i spadku popytu prowadziła do wzrostu stanu zapasów, spadku wysokości prze-

pływów pieniężnych, co przy utrudnionym dostępie do finansowania może skutkować niewypłacalnością i upadłością. Należy przy tym rozróżnić krajowych konkurentów od sieci międzynarodowych, które dysponując finansowaniem i zdolnościami marketingowymi i organizacyjnymi przekazanymi z centrali, cechowały się większą zdolnością do radzenia sobie z niekorzystnymi zmianami w otoczeniu.

Ogólne dane finansowe dostępne dla sektora sprzedaży odzieży w Polsce, który stanowi główny obszar działalności CDRL S.A., pozwalają na uzyskanie dokładniejszego obrazu sytuacji w sektorze w trakcie trwania kryzysu gospodarczego. W latach 2007–2011 liczba zarejestrowanych i aktywnych jednostek gospodarczych zatrudniających co najmniej dziewięć osób wzrosła do 174 w 2008 roku, by następnie odnotować stały spadek w okresie 2009–2011 [PONT Info – Gospodarka 2015]. Liczbę przedsiębiorstw w branży można zatem uznać za wysoką. To rozdrobnienie w połączeniu ze znaczną presją cenową wzmożoną przez kryzys gospodarczy wpływa na intensywną rywalizację w sektorze. Należy także zauważyć, że bariery wejścia do sektora sprzedaży odzieży są relatywnie niskie, co przyczynia się do wzrostu liczby niewielkich lokalnych podmiotów. Jednocześnie zagrożenie nowych wejść istnieje również ze strony międzynarodowych sieci odzieżowych rozwijających swoją ofertę o odzież dziecięcą.

Analogiczną obserwację można poczynić odnośnie do liczby osób zatrudnionych w tym obszarze działalności. Negatywny wpływ kryzysu odzwierciedla również spadek przychodów w branży od 2009 roku świadczący o ograniczeniu popytu. Jednocześnie już w 2008 roku uwidocznił się spadek stopy zysku brutto oraz zysku netto utrzymujący się do 2010 roku i wskazujący na symptomy po stronie kosztowej działalności. W latach 2008–2009 widoczne jest również ograniczenie przez firmy z branży swojej działalności za granicą. W 2009 roku udział eksportu w przychodach ogółem spadł z 9,21% w 2008 roku do poziomu 7,69%, by w 2010 roku nieznacznie wzrosnąć do 8,04%. Wybrane wskaźniki rozwoju branży przedstawia tabela 10.3.

Tabela 10.3. Wybrane wskaźniki działalności związanej ze sprzedażą odzieży w Polsce w latach 2009–2011

Wskaźnik	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Stopa zysku netto</i>	5,02%	3,09%	-1,28%	5,04%	3,70%
<i>Dynamika zmiany stopy zysku netto</i>		-1,93%	-4,37%	6,32%	-1,34%
<i>Stopa zysku brutto</i>	6,44%	4,51%	-0,58%	5,98%	4,47%
<i>Dynamika zmiany stopy zysku brutto</i>		-1,93%	-5,09%	6,56%	-1,51%
<i>Przychody ogółem w milionach złotych</i>	3732,23	4449,49	4222,75	4334,38	3836,42

<i>Dynamika zmiany przychodów ogółem</i>		19%	-5%	3%	-11%
<i>Liczba jednostek gospodarczych</i>	148	174	165	163	158
<i>Dynamika zmiany liczby jednostek gospodarczych</i>		18%	-5%	-1%	-3%
<i>Liczba pracujących</i>	9390	11314	9858	9155	7819
<i>Dynamika zmiany liczby pracujących</i>		20%	-13%	-7%	-15%
<i>Stopa rentowności kapitału własnego</i>	15,70%	11,81%	-4,65%	18,29%	11,79%
<i>Dynamika zmiany stopy rentowności kapitału własnego</i>		-3,89%	-16,46%	22,94%	-6,50%
<i>Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem</i>	12,00%	9,21%	7,69%	8,04%	9,99%
<i>Dynamika zmiany udziału sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem</i>		-2,79%	-1,52%	0,35%	1,95%

Dynamika obliczana jest według zasady rok do roku. Dane dotyczą przedsiębiorstw o zatrudnieniu powyżej dziewięciu osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Pont Info Gospodarka [2015].

Na tle ogólnej sytuacji w sektorze sprzedaży odzieży w Polsce po 2009 roku, w którym najsilniej uwidocznił się niekorzystny wpływ otoczenia, dostępne wyniki spółki CDRL S.A. wskazują z jednej strony na chwilowy wzrost przychodów pomiędzy 2010 a 2012 rokiem (zobacz tabela 10.4.). Z drugiej jednak w 2011 roku w porównaniu z 2010 uwidocznił się spadek zysku, bieżącej płynności, marży zysku, jak również współczynnika wypłacalności. W 2011 roku nastąpiło pogorszenie kursu walutowego USD, co przełożyło się na wzrost kosztu nabycia towarów. Poza tym wzrost kursu EUR doprowadził do wzrostu kosztów najmu lokali handlowych, które w większości były denominowane w EUR.

Tabela 10.4. Wybrane wskaźniki finansowe CDRL S.A. w latach 2010–2014

Wskaźnik	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Przychody ogółem (w 1000 PLN)</i>	86378,6	101773,3	100991,2	119000,0	115441,0	148719,0	158434,0
<i>Zysk przed opodatkowaniem (w 1000 PLN)</i>	4105,4	3655,9	6752,5	1093,0	5167,0	4239,0	13613,0
<i>Aktywa (w 1000 PLN)</i>	50105,0	57749,0	66737,3	86614,0	86129,0	78830,0	111001,0

<i>Wskaźnik płynności bieżącej</i>	1,88	1,84	1,86	1,55	1,68	1,44	2,00
<i>Marża zysku netto</i>	3,96%	2,72%	5,74%	0,23%	3,17%	2,04%	7,19%
<i>ROE</i>	18,69%	13,29%	22,98%	1,23%	14,00%	10,5%	20,90%

Źródło: opracowanie własne na podstawie CDRL S.A. [2015d].

10.2.2. Internacjonalizacja działalności CDRL S.A.

Internacjonalizacja CDRL S.A. rozpoczęła się w 2002 roku bezpośrednio po rozpoczęciu działalności jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. W odczuciu kierownictwa firmy dążącego do stworzenia firmy globalnej zagraniczna ekspansja miała na celu przede wszystkim zwiększenie sprzedaży i zysków przedsiębiorstwa poprzez poszerzenie rynków zbytu, dywersyfikację geograficzną działalności, jak również chęć wyprzedzenia działań podejmowanych przez konkurentów [CDRL S.A. 2015a]. Wtedy CDRL S.A. rozpoczęło eksport do takich krajów, jak: Rosja, Litwa, Łotwa, Słowacja, Ukraina, Czechy. Rok później, wraz z rozwojem sieci nowych sklepów w Polsce, nastąpiło nawiązanie współpracy handlowej z nowymi partnerami na Węgrzech i w Rosji [CDRL S.A. 2015b]. W kolejnym roku firma rozwijała współpracę z nowymi zagranicznymi klientami w Niemczech, Estonii i Rumunii. W 2005 roku rozpoczęła się współpraca z partnerami w Chorwacji, Szwajcarii, Bułgarii, Irlandii, Słowenii, Szwecji oraz Mołdawii. Zbiegło się to z podpisaniem pierwszej umowy agencyjnej skutkującej uruchomieniem trzech nowych sklepów marki. W 2006 roku rozwojowi sklepów firmowych w Polsce oraz sieci agencyjnych towarzyszyło podpisanie kontraktów handlowych z partnerami w Kazachstanie, Hiszpanii oraz Mongolii, a w 2007 roku także w Białorusi, Egipcie, Nowej Zelandii, Kanadzie, Meksyku oraz Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Do 2008 roku Spółka rozwinęła kontakty eksportowe z 29 partnerami zagranicznymi.

Dynamika ekspansji nie zmieniła się w 2009 roku, gdy utworzono od podstaw spółkę zależną w Czechach w celu rozbudowy sieci sprzedaży, co można uznać za naturalną konsekwencję wcześniejszej siedmioletniej działalności eksportowej w modelu ekspansji CDRL S.A. na rynki zagraniczne. Spółka ta w 100% realizuje sprzedaż na rynku czeskim [CDRL S.A. 2014]. Rozwój tej spółki zależnej był motywowany uzyskaniem efektów skali produkcji, jak również motywami rynkowymi związanymi z ogólnym zwiększeniem udziałów w międzynarodowych rynkach oraz ekspansją na rynki sąsiednie dzięki obecności w Czechach. Istotna była również pełniejsza kontrola kanałów dystrybucji, niemożliwa przy pierwotnym modelu eksportowym. Rynek czeski w przekonaniu CDRL S.A. cechował się bliskością geograficzną i kulturową względem Polski, na co niewątpliwie

wpływ ma również członkostwo tego kraju w Unii Europejskiej. Czynnikiem w istotny sposób wpływającym na decyzję było również wcześniejsze doświadczenie w kraju, w którym powstała własna spółka CDRL S.A., a także oczekiwany wzrost rynku, choć zmienne te miały mniejsze znaczenie w porównaniu z bliskością tego rynku.

Pomimo recesji na europejskich rynkach w 2010 roku w samej Polsce liczba salonów przekroczyła 162, natomiast na rynkach zagranicznych 41. W tym samym czasie została uruchomiona sprzedaż poprzez sklep internetowy na terenie Polski [CDRL S.A. 2015b]. Po dwóch latach liczba salonów w Polsce wzrosła tylko do 167, lecz za granicą aż do 127 salonów (z tego 14 poza Unią Europejską). I tak w latach 2011–2012 eksport stanowił ok. 26% w ogólnej sprzedaży CDRL S.A., natomiast zaopatrzenie było realizowane w 95% za pomocą importu [CDRL S.A. 2014]. Jednocześnie w celu rozbudowy sieci salonów w Rumunii powstała kolejna spółka zależna. Wspomniany kanał sprzedaży online został w 2013 roku rozszerzony o rynek czeski i niemiecki, a liczba salonów wzrosła do 187 w Polsce oraz 155 za granicą (w tym 20 poza Unią Europejską). Eksport CDRL S.A. do tej pory koncentruje się na krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Model ekspansji zakłada, że w danym kraju funkcjonuje jeden oficjalny dystrybutor z prawem wyłączności, działający na własny rachunek i we własnym imieniu. Ekspansja zagraniczna jest dokonywana dwutorowo – w Unii Europejskiej CDRL S.A. stawia przede wszystkim na rozwój sieci franczyzowej, natomiast w przypadku krajów spoza Unii Europejskiej firma działa przy pomocy przedstawicieli zagranicznych z powodu braku swobody dwustronnego przepływu towarów i utrudnionego zarządzania tymi transakcjami. Tych ostatnich można określić jako podmioty działające na danym rynku hurtowym lub właścicieli sklepów wielomarkowych.

Paradoksalnie wysoki stopień zaangażowania CDRL S.A. w działalność na zagranicznych rynkach nie okazał się jednak korzystny w czasie kryzysu gospodarczego. Z uwagi na osłabienie polskiej waluty produkcja zlecana podmiotom w Azji stała się relatywnie droższa, ponieważ rozliczenia z producentami odbywają się w dolarach amerykańskich. Jeżeli chodzi o sprzedaż zagraniczną, waluty krajów Europy Środkowo-Wschodniej, na których skoncentrowana jest działalność Spółki, również osłabiły się w stosunku do dolara, co doprowadziło do spadku zamówień z uwagi na relatywny wzrost ceny zakupu dla zagranicznych kontrahentów.

W analizowanym okresie można było zaobserwować ograniczenie liczby rynków zagranicznych CDRL S.A. I tak w latach 2009–2011 spadła ona kolejno z 23 na 21 i 19 krajów [CDRL S.A. 2015d]. Wynika to z wycofania się firmy z kilku rynków w każdym roku, choć jednocześnie w 2009 roku firma rozpoczęła działalność na dwóch nowych rynkach, a w 2010 roku na jednym nowym. Zakończenie współpracy nie było jednak bezpośrednio powiązane z pogorszeniem sytuacji gospodarczej, bowiem dotyczyło niewielkich odbiorców i jedynie sporadycznej wymiany handlowej.

10.2.3. Otoczenie a funkcjonowanie CDRL S.A. w warunkach kryzysu

W ocenie kadry menedżerskiej CDRL S.A. symptomy kryzysu gospodarczego były widoczne w różnych aspektach otoczenia biznesowego firmy [CDRL S.A. 2015d]. Po pierwsze, zwłaszcza w 2009 roku odczuwalny był spadek wielkości zamówień ze strony klientów, jednak sytuacja pozostała niekorzystna również w kolejnych latach. Spadek popytu był przede wszystkim dostrzegalny po stronie zagranicznych kontrahentów, podczas gdy sytuacja na rynku krajowym pozostawała relatywnie stabilna. Podobną obserwację można poczynić dla średniej wielkości zamówień. W latach 2010–2011 firma odnotowała również spadek liczby klientów, w dużej mierze na rynkach eksportowych. Spadek popytu był najsilniejszy w Rosji i na Ukrainie, a także w Bułgarii, Czechach i na Słowacji, w szczególności w 2009 roku. Istotnym wyzwaniem dla firmy były również wymagania klientów w odniesieniu do cen produktów, które uwidoczniły się zwłaszcza w 2009 roku, lecz utrzymywały się na wysokim poziomie nawet do 2012 roku. Dodatkowo w 2012 roku wzrosła stawka VAT na odzież niemowlęcą z 8 do 23%. W zaistniałej sytuacji firma dążyła do obniżenia kosztów produkcji, aby wzrost wysokości podatku nie wpłynął na atrakcyjność oferty względem klientów. Co ciekawe, CDRL S.A. jedynie w niewielkim stopniu odczuło wzrost odsetek od kapitału zewnętrznego. Ponadto przyrost nieterminowo regulowanych należności w 2009 roku był niewielki, po czym sytuacja nie zmieniała się praktycznie do 2013 roku, gdy nastąpiła poprawa. W 2009 roku CDRL S.A. postrzegało jednak sytuację na rynku walutowym jako niekorzystną. Osłabienie polskiej waluty miało negatywny wpływ na koszty produkcji w USD i koszty najmu lokali handlowych w EUR. Co ciekawe, zadłużenie firmy w okresie kryzysu nie było znaczące, wzrosło z pewnym opóźnieniem dopiero w 2011 roku, by spaść w latach pokryzysowych 2012–2013. Podobnie poziom zapasów towarów wzrósł nieznacznie w latach 2010–2012, by spaść wyraźnie już w 2013 roku, gdy Spółka redukowała zapasy powstałe na skutek spadku sprzedaży eksportowej w okresie kryzysu. Uwolnioną gotówkę wykorzystano do spłaty części kredytów i poprawy płynności. Tempo rotacji zapasów spadało ciągle, do 2012 roku, a poprawę sytuacji można zaobserwować dopiero w 2013 roku.

W kontekście kryzysu gospodarczego istotne jest również uwzględnienie zasobów i działań CDRL S.A. wpływających na pozycję firmy na rynku. Spółka postrzega swoje zdolności technologiczne (rozumiane jako relację nakładów na B+R do sprzedaży), zdolności menedżerskie (szczególnie takie jak doświadczona i wykwalifikowana kadra) czy zdolność dostosowania oferty do rynków docelowych jako porównywalne z głównymi rywalami [CDRL S.A. 2014, CDRL S.A. 2015d], podobnie jak zasoby materialne, finansowe czy efektywność procesów

logistycznych i produkcyjnych. Istotnym atutem jest natomiast szerokość oferty i jakość produktów. W zakresie innych korzyści, które CDRL S.A. może zaoferować swoim kontrahentom, firma zwraca uwagę na korzystne warunki płatności, akceptując przy tym większe oczekiwania partnerów handlowych w tym zakresie, niż ma to miejsce na rynku polskim [CDRL S.A. 2015d]. Wysoka była także przydatność zdobytego w Polsce doświadczenia w zakresie sprzedaży i marketingu w kraju największej inwestycji.

W okresie niekorzystnej sytuacji gospodarczej firma dążyła do zwiększania kontroli nad działaniami prowadzonymi w różnych krajach, w szczególności zwiększono kontrolę sieci franczyzowej w Rumunii i w Czechach w celu poprawy wielkości sprzedaży. Spółka CDRL S.A. w obliczu niepewności w swoim otoczeniu biznesowym położyła większy nacisk na planowanie w prowadzonych działaniach. Jednocześnie zmianie uległ dotychczasowy model dystrybucji produktów – z systemu dystrybucji na zasadzie sprzedaży hurtowej do franczyzy. Zarówno w Polsce, jak i za granicą większość francyzobiorców stanowili dawni odbiorcy hurtowi. Na tę zmianę wpłynął kryzys gospodarczy, ponieważ w Polsce rozwój sklepów własnych wyhamował na rzecz wzrostu liczby sklepów agencyjnych. CDRL S.A. dążyła do ograniczenia liczby umów denominowanych w EUR. W przypadku zagranicznych rynków dotychczasowi przedstawiciele handlowi z obszaru Unii Europejskiej obserwowali w okresie kryzysu spadek sprzedaży ze względu na stosunkowo wysoką cenę produktów kupowanych w USD. Skumulowane zapasy towaru z poprzednich sezonów doprowadziły do spadku zamówień na nowe kolekcje. Wówczas nastąpiła zmiana modelu sprzedaży hurtowej na franczyzę, która w przypadku CDRL S.A. oznaczała płatność ze strony zagranicznych przedstawicieli za sprzedany towar, a nie za całkowitą dostawę. W przypadku eksportu odbiorcy musieli wpłacić depozyt, następnie część bezpośrednio przed transportem towaru, a jedynie część zamówień mogła być kredytowana.

Działania na rzecz optymalizacji funkcjonowania firmy obejmowały m.in. skrócenie procesu produkcyjnego w latach 2012–2013. W 2012 roku działania adaptacyjne objęły zwolnienia, jednak warto podkreślić, że w momencie najsilniejszego oddziaływania kryzysu gospodarczego spółce udało się uniknąć tego typu reaktywnych działań. Ponadto redukcja zatrudnienia wynikała z niezależnych przesłanek, takich jak optymalizacja procesów logistyczno-magazynowych. Podobnie CDRL S.A. w ograniczonym zakresie korzystała z obniżenia kosztów finansowych, jedynie w latach 2010–2012 podjęto bardziej intensywne kroki w tym zakresie, m.in. zmianę banków kredytujących. Przedsiębiorstwo prowadziło negocjacje w celu uzyskania korzystniejszych umów finansowych, dążąc zwłaszcza w latach 2010–2011 do restrukturyzacji swojego zadłużenia, poprzez poszukiwania nowych źródeł kredytu [CDRL S.A. 2015d].

Podsumowując, trudności dla funkcjonowania firmy w okresie kryzysu CDRL S.A. ocenia jako niewielkie, co dotyczy zarówno działalności operacyjnej, jak

i zdolności zdobycia funduszy oraz zasobów pozwalających firmie na dalszy wzrost i ekspansję. Natomiast oceniając siłę i kierunek wpływu globalnego kryzysu gospodarczego na działalność CDRL S.A., kierownictwo firmy wskazuje na niewielki negatywny wpływ.

Podsumowanie

Przedstawione powyżej studia przypadków różnią się w określonych aspektach. W przypadku firmy CDRL S.A. opisywane firmy należą do branży handlowej, natomiast jeśli chodzi o firmę nSense, do branży usługowej. Różni je też skala działalności, która jest zdecydowanie większa w przypadku omawianej firmy odzieżowej, doświadczenie, także przemawiające na korzyść CDRL S.A., jak również stopień zaangażowania na zagranicznych rynkach. NSense jest przedsiębiorstwem stosunkowo młodym, działającym w dynamicznie rozwijającej się branży. CDRL S.A. funkcjonuje w sektorze handlu odzieżą, który jest znacznie bardziej rozwinięty i ustabilizowany w stosunku do branży związanej z doradztwem w zakresie informatyki. Mimo przejściowych problemów związanych z niekorzystną sytuacją ogólnoeconomiczną żadna z omawianych firm nie odczuła istotnego negatywnego wpływu kryzysu gospodarczego na swoją bieżącą działalność ani na strategię związaną z planowanym rozwojem.

Warto zauważyć, że niskiemu postrzeganiu wpływowi kryzysu na kondycję omawianych przedsiębiorstw towarzyszyły jednocześnie działania dostosowawcze w dziedzinie polityki kadrowej czy zarządzania finansami, które przyczyniły się w pewnym zakresie do zachowania relatywnie stałej pozycji konkurencyjnej. Z drugiej strony interesującym wnioskiem jest to, że pewna część podejmowanych przez firmy działań zbiegających się z kryzysem gospodarczym nie ma bezpośredniego związku z pogorszeniem koniunktury na międzynarodowych rynkach, a wynika w większym stopniu z niezależnych przesłanek zachodzących w ramach kontaktów z innymi podmiotami na międzynarodowych rynkach. Wyjaśnienie z jednej strony zagadnienia podatności przedsiębiorstwa na działanie kryzysu gospodarczego wykraczające poza znane czynniki związane z sektorem jego działalności, a z drugiej rozróżnienie działań aktywnych i reaktywnych, jak również celowych i przypadkowych, jako zmiennych łagodzących lub nasilających wpływ kryzysu wykracza poza ramy niniejszego opracowania i może stanowić interesujący obszar do dalszych badań.

Zakończenie

Zbadanie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw w okresie globalnego kryzysu gospodarczego z uwzględnieniem jej endogenicznych i egzogenicznych determinant było ambitnym i znaczącym celem, który nie był podejmowany w dotychczasowych badaniach.

Rozpoznanie i adaptacja do drastycznych, nagłych zmian o charakterze środowiskowym są dla przedsiębiorstw szczególnie trudne [Carroll 1984; Tripsas, Gavetti 2000]. Mikroekonomiczne analizy skupiające się na efektach kryzysów ekonomicznych są istotne i interesujące, ponieważ przedsiębiorstwa są podmiotami ekonomicznymi, których reakcje na zagrożenia i szanse przynoszone przez zjawiska kryzysowe silnie wpływają na zdolność gospodarki do wyjścia z kryzysu oraz dalszego wzrostu. Jednocześnie zarówno wpływ kryzysu gospodarczego, jak i reakcje na niego nie są jednakowe dla wszystkich przedsiębiorstw [Shama 1993; Latham 2009; Simon 2010; Dooley, Yan, Mohan, Gopalakrishnan 2010].

Z perspektywy mikroekonomicznej wpływ kryzysu na przedsiębiorstwa może zależeć między innymi od wieku przedsiębiorstwa [Latham 2009], rodzaju strategii konkurencji [Latham, Braun 2010], unikalności i wartości zasobów firmy [Teece, Pisano, Shuen 1997; Wu 2010; Weerawardena, Sullivan Mort, Liesch, Knight 2007], rozmiaru tegoż podmiotu i jego poziomu internacjonalizacji [Antonioli, Bianchi, Mazzanti, Montresor, Pini 2011]. Jednocześnie wyniki niektórych dotychczasowych badań empirycznych są względem siebie sprzeczne. Podczas gdy niektórzy badacze wskazują, że kryzysy gospodarcze zagrażają przetrwaniu wszystkich przedsiębiorstw [Latham 2009], inni wskazują, że w takich okresach współistnieją zarówno szanse, jak i zagrożenia [Kirzner 1973; Covin, Slevin 1991; Gilbert 2006]. Toczono także dyskusje dotyczące cech przedsiębiorstw, które w sposób najbardziej negatywny dotyczą omawiane zjawiska kryzysowe. Ograniczona liczba badań empirycznych i ich silna sytuacyjność uniemożliwiają

udzielenie jednoznacznych odpowiedzi w tym zakresie. Jednym z powodów małej liczby badań tego zagadnienia jest konieczność wystąpienia swego rodzaju eksperymentu w warunkach naturalnych oraz dostępności danych, które nie zawsze są systematycznie zbierane.

Badania dotyczące konkurencyjności przedsiębiorstw są bardzo bogate. Jednakże tego rodzaju studia empiryczne często skupiają się na częściowych analizach biorących pod uwagę jedynie określone wymiary konkurencyjności lub ich wybrane aspekty, podczas gdy konkurencyjność przedsiębiorstwa powinna być rozpatrywana w ramach wszystkich jej wielowymiarowych aspektów. Dotychczasowe badania empiryczne odnoszące się do zagadnienia konkurencyjności przedsiębiorstw w okresie występowania kryzysów gospodarczych są podobne w tym zakresie. Ich główny nacisk był kładziony na mierniki wyników, które reprezentują pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa [zobacz np.: Sato 2000; Köksal, Özgül 2007; Lee, Makhija 2009; Antonioli, Bianchi, Mazzanti, Montresor, Pini 2011]. Dlatego też w przekonaniu autorów zrealizowany projekt wyróżnia się kompleksowością i wielowymiarowością warsztatu badawczego, czerpie z dorobku różnicowanych, ale powiązanych ze sobą nurtów badawczych.

Dotychczas prowadzone badania przyjmujące perspektywę mezoekonomiczną w głównej mierze bazowały na danych wtórnych i przyjmowały formę badań ilościowych i jakościowych. Przykłady przeprowadzonych analiz obejmowały m.in. europejską branżę budowlaną [Kildiene i in. 2011], branżę transportu lotniczego na świecie [Marciszewska 2010], branżę metalurgiczną w Indonezji [Sato 2000] oraz branżę przetwórstwa rybnego w Polsce [Czapliński 2011]. Ponadto wyniki innych badań wskazały, że wśród branż bardziej podatnych na zmiany koniunkturalne lub silniej negatywnie dotkniętych przez kryzys gospodarczy wymienić można budownictwo, motoryzację [PwC 2009, s. 17; NBP 2010, s. 11], przetwórstwo przemysłowe [NBP 2010, s. 11], a w odniesieniu do największych globalnych przedsiębiorstw branżę motoryzacyjną, finansową i lotniczą [Dzikowska, Jankowska 2012]. Wymaga jednak podkreślenia, że nawet przedsiębiorstwa działające w tej samej branży mogą wykazywać się różną podatnością i reakcjami na kryzys gospodarczy [Dubrovski 2007].

W ujęciu najbardziej ogólnym z perspektywy mikroekonomicznej kryzys gospodarczy może spowodować spadek obrotów, utratę udziałów w rynku i pogorszenie zyskowności przedsiębiorstwa [Claessens i in. 2010]. Ponadto zjawiska kryzysowe wywierają wpływ na wartość majątku przedsiębiorstwa poprzez kształtowanie się stóp procentowych, jak również na dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania z uwagi na zaostrzone sposoby kwantyfikacji zdolności kredytowej, odmienne zasady kredytowania, mniejszą skłonność do udzielania kolejnych kredytów czy nacisk na ich terminową obsługę [Zieliński 2009, s. 114–118]. Zdarza się, że wywołane kryzysem mocne ograniczenie popytu prowadzi do

wzrostu konkurencji, pogorszenia kondycji finansowej przedsiębiorstwa, a ostatecznie doprowadza do bankructwa. W ramach reakcji na wspomniane zjawiska przedsiębiorstwa decydują się m.in. na obniżkę kosztów, zmniejszenie produkcji, redukcję lub wstrzymanie inwestycji, wejście na rynki zagraniczne lub wycofanie się z nich, zwiększenie udziału kapitału własnego w źródłach finansowania, restrukturyzację długów, ograniczenie zatrudnienia i obniżenie pensji pracownikom [Akhter, Choudry 1993; Pearce, Michael 1997; Beaver, Ross 1999; Uslu 1999; Laitinen 2000; Zehir, Savi 2004; Zehir 2005; Spence, Crick 2009].

Mimo że, jak wspomniano wcześniej, dla niektórych polskich przedsiębiorstw globalny kryzys gospodarczy stał się szansą na tańszy zakup aktywów zagranicznych, kryzys wiązał się również z pewnymi zagrożeniami. Według danych NBP, zyski polskich przedsiębiorstw spadły w 2008 roku o 19,5% w porównaniu z rokiem poprzednim [NBP 2009, s. 21]. W innych badaniach empirycznych wskazywano na spadek przychodów operacyjnych przedsiębiorstw w okresie 2007–2010 [Burlita i in. 2011]. Negatywny wpływ kryzysu gospodarczego na wyniki finansowe polskich przedsiębiorstw nie ominął również eksporterów, których łączne przychody w I półroczu 2009 roku zmalały o 23% w porównaniu z tym okresem w 2008 roku. Jednocześnie wpływ ten nie był jednakowy dla wszystkich podmiotów, ponieważ firmy, których udział eksportu w całkowitych przychodach przekraczał 70%, zwiększyły w tym samym okresie przychody o 32,61% [Wołodkiewicz-Donimirski 2010]. Dodatkowo przyrost upadłości w I kwartale 2009 roku w Polsce wyniósł 11% względem tego okresu w 2008 roku [Adamiec, Russel 2009, s. 16]. Ponadto wśród negatywnych efektów kryzysu dla polskich przedsiębiorstw wskazywane są: spadek liczby zleceń, sprzedaży i opóźnionych lub wstrzymanych płatności [Orłowski i in. 2010], spadek wartości firmy, wzrost kosztów [Grądzki, Zakrzewska-Bielawska 2009, s. 19; Brojak-Trzaskowska, Porada-Rochoń 2012, s. 61]. Zmiany warunków funkcjonowania wywołały reakcje polskich przedsiębiorstw. Reakcje te obejmowały m.in.: działania mające na celu obniżenie kosztów działalności [KPMG 2009; Orłowski i in. 2010], ograniczenie wydatków inwestycyjnych, poszukiwanie nowych branż [Orłowski i in. 2010] lub koncentrację na podstawowych segmentach produktowych [KPMG 2009] i intensyfikację aktywności na obecnych rynkach [Orłowski i in. 2010].

W ramach działań skoncentrowanych na oszczędnościach i obniżeniu kosztów działalności przedsiębiorstwa ograniczały wydatki na usługi, zmniejszały wydatki inwestycyjne, zamrażały lub redukowały procesy rekrutacyjne, a czasami decydowały się na zwolnienia pracowników [HRM Partners 2009; Orłowski i in. 2010]. Znacznie rzadziej uwidoczniła się natomiast skłonność do działań związanych z długookresowym budowaniem potencjału konkurencyjnego. Jest to o tyle zaskakujące, że zagraniczne badania wskazują, iż potencjał konkurencyjny może stanowić o zdolności przedsiębiorstw do przetrwania recesji i budowania pozycji konkurencyjnej w okresie pokryzysowym [Antonioli i in. 2011, s. 30; Köksal,

Özgül 2007, s. 338]. Wymaga jednak podkreślenia, że przytaczane badania dotyczące rynku polskiego były prowadzone na relatywnie małych próbach i mogły nie odzwierciedlić wszystkich reakcji przedsiębiorstw. Niewątpliwie jednak zachodzące zmiany powinny znaleźć swoje odzwierciedlenie w odpowiednich zmianach oceny potencjału konkurencyjnego.

Działania ukierunkowane na intensyfikację aktywności na obecnych i/lub nowych rynkach obejmowały dostosowanie cen, usprawnienie dystrybucji, udoskonalenie oferty produktowej [KMPG 2009, s. 40; Burlita i in. 2011], wprowadzanie nowych produktów, intensyfikację działań marketingowych i budowanie relacji z klientem [Burlita i in. 2011]. A zatem również w ramach instrumentów konkurencji polskich przedsiębiorstw można było zaobserwować zmiany, które powinny znaleźć swoje odzwierciedlenie w odpowiednich zmianach oceny strategii konkurencji.

Przedstawione powyżej dane sugerują, że opisywane działania przedsiębiorstw mogą być analizowane z perspektywy konkurencyjności omawianych podmiotów. Konkurencyjność przedsiębiorstwa to wielowymiarowa cecha firmy wynikająca zarówno z jej wewnętrznych właściwości, jak i umiejętności radzenia sobie z uwarunkowaniami zewnętrznymi pochodzącymi z otoczenia [Flak, Głód 2009, s. 38]. Zgodnie z przedstawioną powyżej definicją konkurencyjność determinowana jest zarówno przez czynniki endogeniczne względem przedsiębiorstwa, jak i czynniki o charakterze egzogenicznym. W nawiązaniu do prac Goryni [m.in. Gorynia 2002] w projekcie przyjęto wielowymiarowe ujęcie konkurencyjności przedsiębiorstw, w którym uwzględnia się: potencjał konkurencyjny, strategię konkurencji i pozycję konkurencyjną. To założenie pozostaje zgodne z rozważaniami prowadzonymi przez Buckleya i in. [1988]: „Konkurencyjność obejmuje zarówno wyniki przedsiębiorstwa, jak i środki wykorzystane do ich osiągnięcia” [zobacz także np.: Andreosso-O’Callaghan, Jacobson 1996; Gorynia 2002; Hitchens i in. 2003]. W wypadku wyników osiągniętych przez przedsiębiorstwo można mówić o konkurencyjności wynikowej [Andreosso-O’Callaghan, Jacobson 1996; Hitchens et al. 2003], która może być również nazywana pozycją konkurencyjną. W wypadku środków wykorzystywanych do osiągnięcia tych wyników można mówić o konkurencyjności czynnikowej [Andreosso-O’Callaghan, Jacobson 1996; Hitchens i in. 2003], która obejmuje swoim zasięgiem potencjał konkurencyjny i strategię konkurencji. Z tej perspektywy można również zauważyć, że konkurencyjność czynnikowa wpływa na konkurencyjność wynikową, a konkurencyjność przedsiębiorstwa może zostać przedstawiona za pomocą wielopoziomowej, hierarchicznej struktury.

Ostatni kryzys gospodarczy zwraca uwagę badaczy, polityków, a także praktyków gospodarczych na ogromne znaczenie otwartości gospodarek dla przenoszenia się tendencji rynkowych między krajami. Rozprzestrzenianie się tychże

procesów prowadzi do nasilonej konwergencji cyklicznej poszczególnych gospodarek. Proces ten jest z jednej strony wyzwaniem dla badaczy poszukujących argumentów za istnieniem bądź brakiem światowego cyklu koniunkturalnego, z drugiej zaś dla polityków i praktyków gospodarczych zainteresowanych ochroną własnych środowisk gospodarczych przed negatywnymi aspektami cyklu koniunkturalnego. Integracja gospodarcza, która jest nieodłącznym elementem współczesnej rzeczywistości gospodarczej, generując korzyści i możliwości dla gospodarek narodowych, nie jest wolna również od poważnych zagrożeń, o czym mogliśmy się przekonać w okresie kryzysu zadłużeniowego w Europie i globalnego kryzysu gospodarczego. Wyniki badań zaprezentowane w podrozdziale 6.3. pokazują, że w 2009 roku Estonia, Litwa i Irlandia, które posiadały znaczący udział eksportu produktów i usług w swoich PKB zostały najmocniej dotknięte kryzysem. Ich integracja z gospodarką światową poprzez strumienie eksportu stała się niewątpliwie jedną z przyczyn tak silnych turbulencji w skali ich rynków wewnętrznych. Natomiast Egipt i Australia, które charakteryzował relatywnie niewielki udział eksportu produktów i usług w PKB, odnotowały najmniejsze spadki we wskaźnikach opisujących koniunkturę. Mając na uwadze powyższe stwierdzenia, nasuwają się dość oczywiste rekomendacje dla polityki gospodarczej. Pojawia się pytanie o pożądany poziom zintegrowania danej gospodarki z gospodarką światową. Bezkrytyczne forsowanie procesów integracyjnych może nasilać potencjalne negatywne aspekty cyklu koniunkturalnego. Wyzwaniem dla sfery biznesu jest rozważne kształtowanie zestawu docelowych rynków zbytu oraz rynków zaopatrzenia. Przedsiębiorstwa, definiując rynki, na które eksportują własne produkty i podejmują zagraniczne inwestycje bezpośrednie, oraz rynki, z których importują towary są zwykle zainteresowane takimi obszarami, które wykazują pewne podobieństwa względem siebie bądź względem rynku macierzystego. Fakt ten często przekłada się na funkcjonowanie takich rynków w ramach ugrupowań integracyjnych. Ocena atrakcyjności tych rynków powinna uwzględniać refleksję na temat możliwości przenoszenia się wahań koniunkturalnych między nimi.

Za uwzględnianiem potencjalnego rozprzestrzeniania się zjawisk kryzysowych w procesie oceny atrakcyjności rynków przemawia mocna sytuacyjność dotychczas przeprowadzonych badań nad wpływem kryzysu gospodarczego na przedsiębiorstwa oraz gospodarki narodowe. Niemożność prostego kopiowania wykorzystanych przez inne firmy czy gospodarki strategii radzenia sobie z kryzysem jest motywacją do świadomego budowania strategii zarządzania kryzysem, a wcześniej nawet budowania scenariuszy uwzględniających możliwe turbulencje makroekonomiczne na poszczególnych rynkach. Refleksji nad możliwymi scenariuszami rozwoju sytuacji w skali makroekonomicznej w przekroju rynków po stronie firm powinna towarzyszyć refleksja nad mechanizmami, przyczynami, przejawami oraz efektami potencjalnych kryzysów branżowych, na których działa

dane przedsiębiorstwo. Kryzysy te są często napędzane przez zachowania samych uczestników branż, w szczególności w zakresie badań i rozwoju. Konieczne jest posiadanie przez menedżerów świadomości o dokonującym się procesie migracji wartości między branżami, który może nawet kwestionować dalsze istnienie niektórych branż. Konieczność perspektywicznego myślenia podczas budowania zakresu produktowego danej firmy okazuje się więc nieodzowna. Definiując przedmiot działania przedsiębiorstwa, nie wystarczy już pytać tylko o produkt, który firma zaoferuje, ale o potrzeby, na które będzie reagować, oferując określone produkty.

Z perspektywy polityki gospodarczej ważna jest struktura branżowa gospodarki i jej przełożenie na kształtowanie się poziomu dobrobytu gospodarczego. Autorzy dalecy są od postulowania interwencji państwa poprzez politykę przemysłową w strukturę branżową danego organizmu gospodarczego. Ważne jest natomiast, aby decydenci mieli świadomość, na ile wspomniana struktura jest zdominowana przez branże podatne na zjawiska kryzysowe oraz branże łatwo infekujące inne mezosystemy gospodarcze ze względu na powiązania w procesie tworzenia wartości. Nie bez znaczenia jest też potencjał internacjonalizacyjny i globalizacyjny poszczególnych branż.

Niewątpliwie fakt, że przedstawione wyniki badań dotyczą przedsiębiorstw zlokalizowanych w jednym państwie (Polsce), ogranicza możliwość generalizacji płynących z nich wniosków. Jest to o tyle istotne, że Polska na tle innych państw europejskich poradziła sobie z globalnym kryzysem gospodarczym relatywnie dobrze. Rozwiązaniem, które miało umożliwić porównanie podmiotów napotykających różny poziom trudności w radzeniu sobie z globalnym kryzysem gospodarczym, było uwzględnienie w analizie najsłabszych i najlepszych branż. Niemniej jednak silna sytuacyjność, mocne osadzenie w określonym kontekście zjawisk kryzysowych zachęca do dalszego rozwijania badań stawiających te zjawiska w centrum uwagi. Doświadczenia każdego z krajów, który w mniejszym bądź większym stopniu znalazł się pod wpływem kryzysu, są różne. Dlatego też warto byłoby podjąć badania nad krajami, na które globalny kryzys gospodarczy wpłynął najbardziej i najmniej negatywnie, a także krajami, które miały największe i najmniejsze trudności w powrocie przynajmniej do przedkryzysowego poziomu rozwoju gospodarczego. Warto byłoby także wypracować ramy czasowe występowania kryzysów gospodarczych w poszczególnych krajach. Zdefiniowanie czasu ujawniania się kryzysu gospodarczego pozwoliłoby precyzyjniej powiązać to zjawisko z kształtem realizowanej wówczas polityki gospodarczej. To przyczyniłoby się do uzyskania bardziej precyzyjnego obrazu skuteczności bądź braku skuteczności po stronie określonych narzędzi polityki gospodarczej, sprzyjałoby dbałości o spójność instrumentów polityki gospodarczej, pozwoliłoby być może w większym stopniu zadbać o komplementarność stosowanych narzędzi i wykorzystać ich potencjalną substytucyjność. Z drugiej strony upływający czas niewątpliwie

będzie utrudniał zebranie rzetelnych danych empirycznych dotyczących przedsiębiorstw działających na poszczególnych rynkach i ich zachowań w okresie globalnego kryzysu gospodarczego. Właśnie ograniczenia percepcyjne (pamięć) respondentów były jednym z głównych powodów, dla których okres prosperity nie był reprezentowany przez rok 2007, który charakteryzowało nie tylko wysokie tempo wzrostu PKB, ale również relatywnie niski poziom stopy bezrobocia i wzrost zarobków. Niemniej jednak w wielu badaniach wskazuje się, że w swoich ocenach respondenci nie są w stanie rzetelnie odnosić się do zjawisk, które wystąpiły wcześniej niż przed pięcioma laty od momentu badania, i takie podejście wydaje się zasadne. Jednocześnie wspomniana mocna sytuacyjność zjawisk kryzysowych będzie utrudniać proste porównania zebranych danych z informacjami odnoszącymi się do reakcji przedsiębiorstw na zjawiska kryzysowe.

Jeśli chodzi o badania nad kryzysami w wymiarze branżowym, są one dość nieliczne. Dlatego też wskazane byłoby przeprowadzenie studiów nad specyfiką zjawisk kryzysowych w wybranych branżach. Choć w prezentowanych wynikach (również ze względów objętościowych) nie uwzględniono analizy porównawczej przedsiębiorstw z uwzględnieniem podziału na branże, aspekt ten zostanie wzięty pod uwagę w dalszych pracach nad zgromadzonym materiałem empirycznym. Dodatkowo ciekawe i uzasadnione z praktycznego punktu widzenia wydaje się poszukiwanie czynników generujących perturbacje w skali branż. Mając świadomość specyfiki poszczególnych branż, dobrą metodą mogłyby się okazać studia przypadków pokazujące branże wraz z kluczowymi firmami, które w określony sposób reagowały na kryzys. Natomiast studia skoncentrowane na przedsiębiorstwach, które doświadczyły konsekwencji globalnego kryzysu gospodarczego, warto by poszerzyć o kolejne przypadki osadzone w branżach w różnym stopniu dotkniętych kryzysem i reprezentujące branże niepowiązane w łańcuchu tworzenia wartości. Byłoby to okazją do zidentyfikowania różnych, branżowo specyficznych mechanizmów rozchodzenia się impulsów kryzysowych oraz wdrażanych przez firmy o określonym rodowodzie branżowym strategii wychodzenia z kryzysu. Choć proste powielanie zachowań innych uczestników rynku nie jest wskazane, wiedza na temat prawidłowości, jakie rządzą procesami radzenia sobie z kryzysem przez organizacje z określonej branży, pozwoliłaby stworzyć katalog możliwych, pożądaných działań sanacyjnych bądź zapobiegawczych dopasowanych do danej branży.

Marlena Dzikowska, Marian Gorynia, Barbara Jankowska

Spis tabel, rysunków i wykresów

Spis tabel

Tabela 1.1.	Porównanie klasycznego i współczesnego cyklu koniunkturalnego	22
Tabela 1.2.	Porównanie wybranych endogenicznych i egzogenicznych teorii cyklu koniunkturalnego	31
Tabela 1.3.	Skutki stosowania instrumentów polityki antycyklicznej państwa	34
Tabela 1.4.	Cykliczność wybranych wskaźników koniunktury	36
Tabela 1.5.	Wybrane badania nad istotą cyklu koniunkturalnego	37
Tabela 2.1.	Podział koncepcji ekonomicznych z uwagi na źródło genezy kryzysów gospodarczych	48
Tabela 2.2.	Przegląd wybranych kryzysów gospodarczych	54
Tabela 2.3.	Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących kryzysów gospodarczych w kontekście gospodarek narodowych	57
Tabela 2.4.	Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących kryzysów gospodarczych w kontekście wybranych branż	60
Tabela 2.5.	Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących wpływu kryzysu gospodarczego na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw	63
Tabela 2.6.	Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących wpływu kryzysu gospodarczego na międzynarodową strategię przedsiębiorstw	65
Tabela 3.1.	„Tradycyjne” koncepcje branży	75
Tabela 3.2.	Przyczyny kryzysu w branży w ramach czynników odpowiedzialnych za ewolucję branży	80
Tabela 3.3.	Czynniki wywołujące bańki spekulacyjne	85
Tabela 3.4.	Fazy w cyklu rozwoju bańki spekulacyjnej	88
Tabela 3.5.	Rodzaje kryzysów branżowych	95
Tabela 4.1.	Ujęcie konkurencji w nurtach ekonomii	100
Tabela 4.2.	Wybrane definicje konkurencyjności przedsiębiorstwa	103
Tabela 4.3.	Przegląd badań empirycznych dotyczących potencjału konkurencyjnego	109

Tabela 4.4.	Przegląd badań empirycznych dotyczących strategii konkurencji	115
Tabela 4.5.	Przegląd badań empirycznych dotyczących pozycji konkurencyjnej	122
Tabela 4.6.	Konkurencyjność a typ strategii internacjonalizacji według Bartletta i Ghoshala	130
Tabela 5.1.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w latach 2000–2012	134
Tabela 5.2.	Przegląd wybranych badań empirycznych dotyczących reakcji przedsiębiorstw na globalny kryzys gospodarczy	139
Tabela 6.1.	Zmienne wykorzystane do budowy wskaźnika syntetycznego	148
Tabela 6.2.	Wagi zastosowane wobec cech diagnostycznych	150
Tabela 6.3.	Ranking skali zmian gospodarczych w okresie globalnego kryzysu gospodarczego	151
Tabela 6.4.	Ranking skali zmian gospodarczych po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego	154
Tabela 6.5.	Zmienne wykorzystane do budowy wskaźnika syntetycznego	157
Tabela 6.6.	Ranking skali zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego w okresie globalnego kryzysu gospodarczego	159
Tabela 6.7.	Ranking skali zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego	163
Tabela 7.1.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Estonii w latach 2000–2012	169
Tabela 7.2.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej na Litwie w latach 2000–2012	172
Tabela 7.3.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Irlandii w latach 2000–2012	176
Tabela 7.4.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Hiszpanii w latach 2000–2012	180
Tabela 7.5.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Wielkiej Brytanii w latach 2000–2012	183
Tabela 7.6.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Finlandii w latach 2000–2012	187
Tabela 7.7.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej we Włoszech w latach 2000–2012	192
Tabela 7.8.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Grecji w latach 2000–2012	195
Tabela 7.9.	Wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej w Polsce w latach 2000–2012	200
Tabela 8.1.	Liczebność podmiotów gospodarczych sekcji przetwórstwa przemysłowego w Polsce w 2012 roku	218
Tabela 9.1.	Test U Manna-Whitneya – rok 2013 [N = 2522]	225
Tabela 9.2.	Struktura próby badawczej według wielkości zatrudnienia [N = 701]	226
Tabela 9.3.	Liczebność i udział przedsiębiorstw określonej wielkości w branżach najlepiej oraz najgorzej radzących sobie w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego [N = 701]	227
Tabela 9.4.	Charakterystyka organizacyjna próby badawczej (%) [N = 701]	228

Tabela 9.5.	Udział firm korzystających z publicznych środków pomocowych lub wspierających (%) [N = 701]	229
Tabela 9.6.	Siła i kierunek wpływu globalnego kryzysu gospodarczego – samoocena [N = 701]	230
Tabela 9.7.	Siła i kierunek wpływu globalnego kryzysu gospodarczego (branża) – samoocena [N = 701]	231
Tabela 9.8.	Samoocena wpływu globalnego kryzysu gospodarczego dla najlepszych i najgorszych branż – test U Manna-Whitneya [N = 701]	232
Tabela 9.9.	Oceny wskaźników pozycji konkurencyjnej [N = 701]	233
Tabela 9.10.	Oceny wskaźników pozycji konkurencyjnej – ujęcie dynamiczne dla lat 2009–2011 [N = 701]	234
Tabela 9.11.	Oceny elementów potencjału konkurencyjnego [N = 701]	236
Tabela 9.12.	Oceny instrumentów konkurowania [N = 701]	238
Tabela 9.13.	Wskaźniki poziomu umiędzynarodowienia (%) [N = 701]	240
Tabela 9.14.	Oceny wskaźników zewnętrznych uwarunkowań popytowych [N = 701]	241
Tabela 9.15.	Oceny wskaźników zewnętrznych uwarunkowań popytowych w ujęciu dynamicznym w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i relatywnej prosperity [N = 701]	242
Tabela 9.16.	Oceny wskaźników zewnętrznych uwarunkowań zasobowych [N = 701]	243
Tabela 9.17.	Ocena intensywności rywalizacji w branży [N = 701]	245
Tabela 9.18.	Ocena intensywności rywalizacji w branży w ujęciu dynamicznym w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i relatywnej prosperity [N = 701]	245
Tabela 9.19.	Różnice w zakresie intensywności podejmowania działań przez przedsiębiorstwa w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i relatywnej prosperity [N = 701]	247
Tabela 9.20.	Operacjonalizacja zmiennych w modelach	252
Tabela 9.21.	Macierz korelacji zmiennych – rok 2009 [N = 701]	256
Tabela 9.22.	Macierz korelacji zmiennych – rok 2010 [N = 701]	258
Tabela 9.23.	Macierz korelacji zmiennych – rok 2011 [N = 701]	260
Tabela 9.24.	Macierz korelacji zmiennych – rok 2012 [N = 701]	262
Tabela 9.25.	Macierz korelacji zmiennych – rok 2013 [N = 701]	264
Tabela 9.26.	Wskaźnik inflacji wariancji (VIF) [N = 701]	266
Tabela 9.27.	Regresja wieloraka metodą najmniejszych kwadratów – pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa [N = 701]	267
Tabela 10.1.	Wybrane wskaźniki działalności związanej z doradztwem w zakresie informatyki w latach 2007–2011	277
Tabela 10.2.	Wybrane wskaźniki działalności firmy nSense Polska w latach 2012–2013	280
Tabela 10.3.	Wybrane wskaźniki działalności związanej ze sprzedażą odzieży w Polsce w latach 2009–2011	282
Tabela 10.4.	Wybrane wskaźniki finansowe CDRL S.A. w latach 2010–2014	283

Spis rysunków

Rysunek 1.	Schemat analityczny badanych związków	14
Rysunek 1.1.	Przebieg klasycznego cyklu koniunkturalnego	25
Rysunek 2.1.	Relacje pojęcia kryzys gospodarczy z wybraną terminologią ekonomiczną	46
Rysunek 3.1.	Cykl życia branży	77
Rysunek 3.2.	Bańka spekulacyjna w kategoriach racjonalności inwestora i rynku	84
Rysunek 4.1.	Łańcuch wartości przedsiębiorstwa	107
Rysunek 4.2.	Koncepcja konkurencyjności przedsiębiorstwa	127
Rysunek 4.3.	Macierz przewag rynkowo-korporacyjnych	128
Rysunek 8.1.	Schemat badanych związków – determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa	213
Rysunek 8.2.	Schemat badanych związków – okres prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego	217

Spis wykresów

Wykres 6.1.	Ranking skali zmian gospodarczych w okresie globalnego kryzysu gospodarczego	153
Wykres 6.2.	Ranking skali zmian gospodarczych po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego	155
Wykres 6.3.	Ranking skali zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego	161
Wykres 6.4.	Ranking skali zmian w polskich działach przetwórstwa przemysłowego po wystąpieniu globalnego kryzysu gospodarczego	164
Wykres 9.1.	Struktura branżowa analizowanej populacji – działy PKD [N=701]	226

Bibliografia

- Aaker, D.A., Day, G.S., 1986, The perils of high-growth markets, *Strategic Management Journal*, 7(5): 409–421.
- Abbott, L., 1958, *Qualität und Wettbewerb*, München.
- Abernathy, W., 1978, *The Productivity Dilemma: Roadblock to Innovation in the Automobile Industry*, Johns Hopkins Press Baltimore.
- Abernathy, W., Clark, K., 1985, Innovation: mapping the winds of creative destruction, *Research Policy*, 14(1): 3–22.
- Abernathy, W., Utterback, J., 1978, Patterns of industrial innovation, *Technology Review*, 80(7): 3–22.
- Acquaah, M., Amoako-Gyampah, K., Jayaram, J., 2011, Resilience in family and nonfamily firms: an examination of the relationships between manufacturing strategy, competitive strategy and firm performance, *International Journal of Production Research*, 49(18): 5527–5544.
- Adamiec, J., Russel, P., 2009, *Światowy kryzys gospodarczy a sektor przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w Polsce*, [w:] *Kryzys finansowy. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa, s. 7–34.
- Agić, E., Kurtović, E., Čičić, M., 2012, Competitive Positioning Strategies of Companies in Bosnia and Herzegovina and Their Effect on Business Performance, *Eastern European Economics*, 50(1): 8–25.
- Ahn, N., Mira, P., 2002, A note on the changing relationship between fertility and female employment rates in developed countries, *Journal of Population Economics*, 15(4): 667–682.
- Akhter, S.H., Choudhry, Y., 1993, Forced Withdrawal from A Country Market: Managing Political Risk, *Business Horizons*, 36(3): 47–54.
- Alber, N., 2013, Industry Effect and Stock Market Reaction to Global Financial Crisis: A Comparative Analysis, *Journal of Applied Finance & Banking*, 3(3): 29–43.

- Allal-Chérif, O., Maira, S., 2011, Collaboration as an anti-crisis solution: the role of the procurement function, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 41(9): 860–877.
- Allen, F., Carletti, E., 2010, The Global Financial Crisis: Causes and Consequences, *International Review of Finance*, 10(1): 1–26.
- Altug, S., 2010, *Business Cycles: Fact, Fallacy and Fantasy*, World Scientific Publishing Co., Singapur.
- Altug, S., Bildirici, M., 2012, Business Cycles in Developed and Emerging Economies: Evidence from a Univariate Markov Switching Approach, *Emerging Markets Finance & Trade*, 48(6): 4–38.
- Amadeus, 2015, baza danych [dostęp: wrzesień 2015].
- Ambastha, A., Momaya, K., 2004, Competitiveness of firms: review of theory, frameworks, and models, *Singapore Management Review*, 26(1): 45–61.
- Amendola, A., Ferragina, A., Pittiglio, R., Reganati, F., 2012, *New Aspects of Multinational Firms Activities in the Context of Global Financial Crisis: Experience of Italy*, 7th International Scientific Conference „Business and Management 2012”, May 10–11, 2012, Vilnius, Vilnius Gediminas Technical University.
- Andreosso-O’Callaghan, B., Jacobson, D., 1996, *Industrial Economics and Organisation*, McGraw-Hill, London.
- Ang, S.H., 2001, Crisis marketing: a comparison across economic scenarios, *International Business Review*, 10(3): 263–84.
- Ang, S.H., Leong, S.M., Kotler, P., 2000, The Asian apocalypse: crisis marketing for consumer and businesses, *Long Range Planning*, 33(1): 97–119.
- Antonioli, D., Bianchi, A., Mazzanti, M., Montresor, S., Pini, P., 2011, Economic Crisis, Innovation Strategies and Firm Performance. Evidence from Italian-Firm Level Data, *Quaderno*, 2011(2): 1–38, URL: <http://m.docente.unife.it/paolo.pini/ricerca/pubblicazioni-1/innovazione-produttivita-sistemi-locali-regionali-strategie-di-innovazione-e-risultati-economici/2-11.pdf> [dostęp: październik 2013].
- Aronson, E., 1969, *The theory of cognitive dissonance: A current perspective*, [w:] Berkowitz, L. (red.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4), Academic Press, New York.
- Arora, A., 1997, Patents, Licensing, and Market Structure in the Chemical Industry, *Research Policy*, 26(4): 391–403.
- Artis, M., Chouliarakis, G., Harischandra, P.K.G., 2011, Business Cycle Synchronization since 1880, *The Manchester School*, 79(2): 173–207.
- Artis, M., Zhang, W., 1997 „International Business Cycles and the ERM: Is there an European Business Cycle”, *International Journal of Finance and Economics*, 2(1): 1–16.
- Asch, S.E., 1956, Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority, *Psychological monographs: General and applied*, 70(9): 1–70.
- Attia, S.T., Hooley, G., 2007, The role of resources in achieving target competitive positions, *Journal of Strategic Marketing*, 15(2–3): 91–119.
- Bain, J.S., 1959, *Industrial Organization*, John Wiley and Sons, New York.
- Baran, D., 2011, Comparison of Economic Crises in View of the History and Present Time, *Economics and Management*, (16): 1075–1081.

- Barczak, B., Bartusik, K., 2011, *Kryzys w przedsiębiorstwie w kontekście aktualnych uwarunkowań gospodarczych*, [w:] Stabryła, A. (red.), *Zarządzanie w kryzysie*, Mfiles.pl Encyklopedia Zarządzania, Kraków, s. 13–24.
- Barczyk, R., 1997, *Główne teorie współczesnych wahań koniunkturalnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Barczyk, R., 2012, *Rola pieniądza w teoretycznych modelach współczesnych cykli koniunkturalnych* [w:] Zagórska-Jonszta, U., *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Teoretyczne ujęcie dobrobytu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, s. 11–21.
- Barczyk, R., Kąsek, L., Lubiński, M., Marczewski, K., 2006, *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Barczyk, R., Konopczak, K., Lubiński, M., Marczewski, K., 2010, *Synchronizacja wahań koniunkturalnych. Mechanizmy i konsekwencje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Barczyk, R., Kowalczyk, Z., 1993, *Metody badania koniunktury gospodarczej*, PWN Warszawa – Poznań.
- Barnett, A., Batten, S., Chiu, A., Franklin J., Sebastia-Barriel, M., 2014, *The UK productivity puzzle*, Bank of England, London.
- Barney, J.B., 1991, Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, 17(1): 99–120.
- Barney, J.B., 2002, *Gaining and Sustaining Competitive Advantage* (2nd ed.), Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
- Barney, J.B., Clark, D.N., 2009, *Resource-Based Theory. Creating and Sustaining Competitive Advantage*, Oxford University Press, Oxford, New York.
- Barrett, H., Balloun, J.L., Weinstein, A., 2000, Marketing mix factors as moderators of the corporate entrepreneurship – business performance relationship – a multistage, multivariate analysis, *Journal of Marketing Theory and Practice*, 8(2): 50–62.
- Barsky, R.B., Kilian, L., 2001, *Do we really know that oil caused the great stagflation? A monetary alternative*, [w:] Bernanke, B.S., Rogoff, K. (red.), *NBER Macroeconomics Annual 2001 (Vol. 16)*, MIT Press, Boston, s. 137–197.
- Bartlett, C.A., Ghoshal, S., 1989, *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Harvard Business School Press.
- Bartley, M., 2003, *Health Inequality: An Introduction to Concepts, Theories and Methods*, Polity Press.
- Baum, J.R., Wally, S., 2003, Strategic decision speed and firm performance, *Strategic Management Journal*, 24(11): 1107–1130.
- Bayus, B.L., Agarwal, R., 2007, The role of pre-entry experience, entry timing, and product technology strategies in explaining firm survival, *Management Science*, 53(12): 1887–1902.
- Beaver, G., Ross, C., 1999, Recessionary consequences on small business management and business development: the abandonment of strategy, *Strategic Change*, 8(5): 251–261.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Levine, R., 2006, Bank concentration, competition, and crises: First results, *Journal of Banking and Finance*, 30(5): 1581–1603.
- Bekiaris, M., Efthymiou, T., Koutoupis, A.G., 2013, Economic Crisis Impact on Corporate Governance & Internal Audit: The Case of Greece, *Corporate Ownership & Control*, 11(1): 55–64.

- Berge, T., 2012. *Has globalization increased the synchronicity of international business cycles?*, MPRA Paper 42392, University Library of Munich, Germany.
- Bergek, A., Tell, F., Berggren, Ch., Watson, J., 2008, Technological capabilities and late shakeouts: industrial dynamics in the advanced gas turbine industry, 1978–2002, *Industrial and Corporate Change*, 17(2): 335–392.
- Bergh, D., 1995, Size and relatedness of units sold: An agency theory and resource-based performance, *Strategic Management Journal*, 16(3): 221–239.
- Bernardino, A.C., de Vidales Carrasco, I., 2014, Crisis y cambios estructurales en el sector bancario español: Una comparación con otros sistemas financieros, *Estudios de Economía Aplicada*, 32(2): 435–566.
- Berrill, J., Kearney, C., 2011, Has the International Banking and Financial Crisis Damaged Emerging Market MNCs?, *Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis*, 2012(9): 361–377.
- Bertomeu, J., 2009, Endogenous shakeouts, *International Journal of Industrial Organization*, 27(3): 435–440.
- Bielecki, J., Unia walczy z kryzysem. Na papierze, „Dziennik Gazeta Prawna”, 01.06.2012.
- Bieńkowski, W., 1993, Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981–1988, *Monografie i Opracowania*, 1993(378).
- Blane, D., Netuveli, G., Stone, J., 2007, The Development of Life Course Epidemiology, *Epidemiology and Public Health*, 55: 31–38.
- Blekesaune, M., 2008, *Unemployment and Partnership Dissolution*, ISER Working Paper No. 2008–21.
- Bochenek, M., 2009, Lekcja z historii kryzysów gospodarczych na świecie, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 2009(39): 54–62.
- Boćko, B., 2009, Międzynarodowe alianse strategiczne w czasie kryzysu, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, (10): 11–18.
- Bonaccorsi, A., Giuri, P., 2001, The long-term evolution of vertically-related industries, *International Journal of Industrial Organization*, 19(7): 1053–1083.
- Bossak, J., 2001, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, [w:] Bossak, J., Bieńkowski, W. (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa, t. 1.
- Bowman, C., 2008, Generic strategies: a substitute for thinking?, *The Ashridge Journal*, Spring: 6–11.
- Bowman, C., Faulkner, D., 1996, *The Essence of Competitive Strategy*, Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Braunberger, G., 2008, *Eine kurze Geschichte der Finanzkrisen*, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 20.09.2008, URL: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftswissen/kapitalismus-eine-kurze-geschichte-der-finanzkrisen-1698450.html> [dostęp: listopad 2013].
- Brewer, E., Jackson, W.E., 2006, A note on the „risk-adjusted” price-concentration relationship in banking, *Journal of Banking and Finance*, 30(3): 1041–1054.

- Brojak-Trzaskowska, M., Porada-Rochoń, M., 2012, Zakres i struktura działalności innowacyjnej badanych przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego w okresie kryzysu gospodarczego, *Współczesne Zarządzanie*, (1): 55–66.
- Buckley, P., Pass, C., Prescott, K., 1988, Measures of the international competitiveness, *Journal of Marketing Management*, 4(2): 175–200.
- Bunge, M., 1967, *Scientific Realism. The Search for Systems*, t. 1, Springer, New York – Heidelberg – Berlin.
- Burlita, A., Bursiak, L., Grzesiuk, A., Lachowska, A., Maniak, G., Świergiel, E., Zelek, A., 2011, *Przetrzeć dekonunkturę. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin.
- Burniewicz, J. (red.), 1999, *Ekonomika transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Burns, A. F., Mitchell, W. C., 1946, *Measuring Business Cycles*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Cable, N., Sacker, A., Bartley, M., 2008, The Effect of Employment on Psychological Health in Mid-adulthood: Findings from the 1970 British Cohort Study, *Journal of Epidemiology and Community Health*, 62(5): e10.
- Caescu, S.C., Dumitru, I., 2011, *Impact of the Global Economic Crises Over the Micro- and Macro-Environment in Romania*, Proceedings of the European Conference on Management, Leadership, s. 44–50.
- Camargo, M.E., Rossa, E., Gasparin, F.M., Todero, S.A., Fachinelli, A.C., Ventura da Motta, M.E., Giliol, R.M., 2011, Influence of Economic Situation in the Sales of a Commercial Enterprise, *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 5(12): 732–737.
- Campa, J., 1994, Multinational investment under uncertainty in the chemical processing industries, *Journal of International Business Studies*, 25(3): 557–578.
- Campbell, D.T., Fiske, D. 1959, Convergent and Discriminant Validation by the Multitrait – multimethod Matrix, *Psychological Bulletin*, 56 (2): 81–105.
- Carree, M.A., Thurik, A.R., 2000, The Life Cycle of the U.S. Tire Industry, *Southern Economic Journal*, 67(2): 254–278.
- Carroll, G.R., 1984, Organizational ecology, *Annual Review of Sociology*, 10: 71–93.
- Caruana, A., Ewing, M.T., Ramaseshan, B., 2000, Effects of economic recession on export activity, *Journal of Global Marketing*, 13(4): 93–106.
- CDRL S.A., 2014, Wywiad z Dyrektorem Eksportu CDRL S.A., kwiecień 2014.
- CDRL S.A., 2015a, Działalność eksportowa CDRL S.A., wewnętrzne materiały przedsiębiorstwa.
- CDRL S.A., 2015b, Kamienie milowe Coccodrillo, URL: http://cdrl.pl/Kamienie_milowe.html [dostęp: wrzesień 2015].
- CDRL S.A., 2015c, Raport roczny skonsolidowany za 2014 rok, URL: http://cdrl.pl/2014_32244.html [dostęp: wrzesień 2015].
- CDRL S.A., 2015d, Wywiad z Dyrektorem Eksportu CDRL S.A., wrzesień 2015.
- Chamberlin, E., 1933, *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value*, Harvard University Press, Boston.

- Changyong, X., Jun, S., Chen, Y., 2012, Foreign debt, economic growth and economic crisis, *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 5(2): 157–167.
- Chen, M., Hambrick, D., 1995, Speed, Stealth, and Selective Attack: How Small Firms Differ from Large Firms in Competitive Behavior, *Academy of Management Journal*, 38(2): 453–482.
- Chikán, A., 2008, National and firm competitiveness: a general research model, *Competitiveness Review*, 18(1/2): 20–28.
- Chung, C.C., Beamish, P.W., 2005, Investment mode strategy and expatriate strategy during times of economic crisis, *Journal of International Management*, 11(3): 331–355.
- Chung, C.C., Lee S.H., Beamish, P.W., Isobe, T., 2010, Subsidiary expansion/contraction during times of economic crisis, *Journal of International Business Studies*, 41(3): 500–516.
- Cieślík, J., 2010, *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Aktualne tendencje – implikacje dla polityki gospodarczej*, Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Claessens, C., Kose, M.A., Terrones, M.E., 2010, The global financial crisis: How similar? How different? How costly?, *Journal of Asian Economics*, Vol. 21, pp. 247–264.
- Claessens, C., Kose, M.A., Terrones, M.E., 2012, How do business and financial cycles interact?, *Journal of International Economics*, 87(1): 178–190.
- Cochrane, J.H., 2002, *Stock as money: convenience yield and the tech-stock bubble*, NBER Working Paper No. 8987.
- Collins, C.J., Smith, K.G., 2006, Knowledge exchange and combination: the role of human resource practices in the performance of high-technology firms, *Academy of Management Journal*, 49(3): 544–560.
- Collins, J.M., 1990, A market performance comparison of U.S. firms active in domestic, developed and developing countries, *Journal of International Business Studies*, 21(2): 271–287.
- Coltman, T., Devinney, T.M., Midgley, D.F., 2011, Customer relationship management and firm performance, *Journal of Information Technology*, 26(3): 205–219.
- Comincioli, B., 1995, *The Stock Market as a Leading Economic Indicator: An Application of Granger Causality*, Illinois Wesleyan University Honors Project '95. URL: http://digitalcommons.iwu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1071&context=econ_honproj [dostęp: lipiec 2014].
- Contractor, F.J., Kundu, S.K., Hsu, C.C., 2003, A three-stage theory of international expansion: The link between multinationality and performance in the service sector, *Journal of International Business Studies*, 34(1): 5–18.
- Correa, P., Itooty, M., 2010., The impact of the global economic crisis on the corporate sector in Europe and Central Asia: evidence from a firm-level survey, *Financial Crisis Survey, Enterprise Note nr 9*, World Bank Group, Washington.
- Covin, J., Slevin, D., 1991, A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1): 7–24.
- Credit Reform, 2009, *Insolvencies in Europe 2008/09*, URL: http://www.creditreform.de/Deutsch/Creditreform/Presse/Archiv/Insolvenzen_Europa/2008-09/Insolvencies_in_Europe_2008-09.pdf [dostęp: październik 2012].
- Curran, J.G.M., Goodfellow, J.H., 1989, Theoretical and Practical Issues in the Determination of Market Boundaries, *European Journal of Marketing*, 24(1): 16–28.

- Curran, L., Zignago, S., 2010, The Financial Crisis: Impact on key Clothing Markets and Suppliers, *Journal of Fashion Marketing and Management*, 14(4): 530–545.
- Cutler, D.M., Knaul, F., Lozano, R., Méndez, O., Zurita, B., 2000, *Financial crisis, health outcomes and aging: Mexico in the 1980s and 1990s*, NBER Working Papers no. 7746.
- Czapliński, P., 2011, *Funkcjonowanie przemysłu przetwórstwa rybnego w Polsce w okresie kryzysu gospodarczego*, [w:] Ziolo, Z., Rachwał, T. (red.), *Wpływ kryzysu na zachowania przedsiębiorstw oraz przemiany struktur regionalnych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Warszawa i Kraków, s. 114–128.
- D'Aveni, R.A., 2007, Mapping your Competitive Position, *Harvard Business Review*, (November): 110–120.
- Dachs, B., Stehrer, R., Zahradnik, G., 2014, *The Internationalisation of Business R&D*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Danielak, W. 2010, *Konsekwencje kryzysu dla małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] Sobiecki, R., Pietrewicz, J.W. (red.), *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 269–285.
- Day, G.S., 1997, Strategies for Surviving a Shakeout, *Harvard Business Review* (March–April), 1997.
- Dean, T., Brown, R.L., Bamford, C.E., 1998, Differences in Large and Small Firm Responses to Environmental Context: Strategic Implications from a Comparative Analysis of Business Formations, *Strategic Management Journal*, 19(8): 709–723.
- Dess, G.G., Davis, P.S., 1984, Porter's (1980) generic strategies as determinants of strategic group memberships and organizational performance, *Academy of Management Journal*, 27(3): 467–488.
- Devarajan, S., Kasekende, L.A., 2011, Africa and the Global Economic Crisis: Impacts, Policy Responses and Political Economy, *African Development Review*, 23(4): 421–438.
- Devine, P.J., Jones, R.M., Lee, N., Tyson, W.J., 1979, *An introduction to industrial Economics*, George Allen & Unwin, London.
- Di Mascio, F., Natalini, A., Stolfi, F., 2013, The ghost of crises past: Analyzing reform sequences to understand Italy's response to the global crisis, *Public Administration*, 91(1): 17–31.
- Dooley, K.J., Yan, T., Mohan, S., Gopalakrishnan, M., 2010, Inventory management and the bullwhip effect during the 2007–2009 Recession: evidence from the manufacturing sector, *Journal of Supply Chain Management*, 46(1): 12–18.
- Dubrovski, D., 2007, Management Mistakes as Causes of Corporate Crises: Countries in Transition, *Managing Global Transitions*, 5(4): 333–354.
- Dunford, M., Louri, H., Rosenstock, M., 2001, *Competition, competitiveness, and enterprise policies*, MPRA Paper 29971, University Library of Munich, Germany.
- Dunning, J.H., 1993, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publication Company, Harlow, Essex.
- Dunning, J.H., 1980, Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests, *Journal of International Business Studies*, 11(1): 9–31.
- Dyer, J.H., Hatch, N.W., 2006, Relation-specific capabilities and barriers to knowledge transfers: creating advantage through network relationships, *Strategic Management Journal*, 27(8): 701–719.

- Dzikowska, M., 2012, Wpływ delokalizacji modułów łańcucha wartości na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw, Praca doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań, URL: <http://www.wbc.poznan.pl/Content/235423/praca%20doktorska-%20Marlena%20Dzikowska.pdf>, [dostęp: czerwiec 2014].
- Dzikowska, M., 2014, Importance of relocations for competitive position of an enterprise: a perspective of located in Poland companies from the clothing and automotive industries, *Argumenta Oeconomica*, 32(1): 141–176.
- Dzikowska, M., 2015, *Determinants of a competitive position of a relocating company – evidence from Polish manufacturing industry*, [w:] Marinov M.A., Sørensen O.J., *Finding Solutions to the Challenges of Internationalisation*, Aalborg University Press, Aalborg.
- Dzikowska, M., Gorynia, M., Jankowska, B., 2015, Globalny kryzys gospodarczy – próba pomiaru efektów dla poszczególnych krajów, *Ekonomista*, 2015(6): 733–759.
- Dzikowska, M., Gorynia, M., Trąpczyński, P., 2014, *Towards a Strategic Shift? On the Evolution of Poland's Position in the World Economy in 2003–2012*, AIB-CEE Chapter Conference Competitiveness of the CEE Region in the Global Economy, Budapest.
- Elango, B., Pattnaik, C., 2007, Building capabilities for international operations through networks: A study of Indian firms, *Journal of International Business Studies*, 38(4): 541–555.
- Elzinga, K.G., Mills, D.E., 1996, Innovation and Entry in the US Disposable Diaper Industry, *Industrial and Corporate Change*, 5(3): 791–812.
- Ene, C.M., Gheorghiu, A., Cristea, D.G., 2011, Financial and Economic Crises: Romanian Vulnerabilities, *Hyperion International Journal of Econophysics & New Economy*, 4(2): 339–347.
- Eriotis, N., Poutos, E., Retsinis, E., Vasiliou, D., 2013, The Impact of Greek Economic Crisis on Profit of the Greek Construction Industry, *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2(7): 507–512.
- Erixon, F., 2012, The Eurozone's Arrested Adolescence: Sketching a Way Out of the Crisis, *ECIPE Policy Briefs*, (6).
- Estey, J.A., 1959, *Cykle koniunkturalne*, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa.
- European Commission, 2013, *The impact of the economic crisis on the situation of women and men and on gender equality policies*, Publications Office of the European Union, European Commission, Luxembourg.
- Fein, A.J., 1999, *Industry Shakeouts: A Cross-Industry Application of Evolutionary Economics*, Institute for the Study of Business Markets Report, nr 1/1999, The Pennsylvania State University.
- Fergina, A.M., Amendola, A., Pittiglio, R., Reganati, F., 2012, Are Exporters and Multinational Firms More Resilient over a Crisis? First Evidence for Manufacturing Enterprises in Italy, *Economics Bulletin*, 32(3): 1914–1926.
- Feurer, R., Chaharbaghi, K., 1994, Defining Competitiveness: A Holistic Approach, *Management Decision*, 32(2): 49–58.
- Figueira de Lemos, F., Hadjikhani, A., 2011, *The influence of internationalization in crisis recovering: Preliminary results from the Portuguese banking sector*, Proceedings of the 37th EIBA Annual Conference, ASE, Bucharest, s. 1–18.

- Filippov, S. 2011, *Russia's Emerging Multinational Companies Amidst The Global Economic Crisis*, Proceedings of the 37th EIBA Annual Conference, ASE, Bucharest, s. 1–16.
- Filippov, S., Kalotay, K. 2011, Global crisis and activities of multinational enterprises in new EU member states, *International Journal of Emerging Markets*, 6(4): 304–328.
- Firlej, K.A. 2011, Źródła i przebieg kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej, *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, 4: 179–191.
- Flak, O., Głód, G., 2009, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele. Część I*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Folinas, D., Aidonis, D., 2012, The effects of economic crisis to logistics outsourcing, *International Journal of Business Science and Applied Management*, 7(3): 56–67.
- Friedman, M., 1970, *Die Quantitätstheorie des Geldes: eine Neuformulierung* [w:] Friedman, M (red.) *Die optimale Geldmenge und andere Essays*, München, s. 77–99.
- Galbraith, J.K., Hale, T., 2004, *Income Distribution and the Information Technology Bubble*, UTIP Working Paper No.27.
- Garber, P.M., 1990, Famous First Bubbles, *The Journal of Economic Perspectives*, 4(2): 35–54.
- Gąsowska, M. K., 2010, *Zarządzanie łańcuchem w warunkach kryzysu*, [w:] Gąsowska, M.K., Moczydłowska, J.M. (red.), *Adaptacyjność przedsiębiorstw w dobie kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, s. 55–75.
- Gąsowska, M. K., 2010, *Zarządzanie łańcuchem w warunkach kryzysu*, [w:] Gąsowska, M.K., Moczydłowska, J.M. (red.), *Adaptacyjność przedsiębiorstw w dobie kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, s. 55–75.
- Gazeta Finansowa, 2009, Dlaczego upadają polskie odzieżówki?, 22.07.2009, URL: http://www.skarbiec.biz/inwestycje/22_07_2009.htm [dostęp: wrzesień 2015].
- George, G., 2005, Performance of Privately Held Firms, *The Academy of Management Journal*, 48(4): 661–676.
- Giacosa, E., Mazzoleni, A., 2011, The Behaviour of Companies Facing a Crisis: The Recent Italian Experience, *EBS REVIEW*, (28): 7–16.
- Gierszewska, G., 2002, *Strategie kryzysowe w warunkach globalizacji*, [w:] Kozyra, B., Zelek, A. (red.), *Praktyka zarządzania kryzysem w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Zachodnio-Pomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin.
- Gilbert, C., 2006, Change in the presence of residual fit: Can competing frames coexist?, *Organization Science*, 17(1): 150–167.
- Gilovich, T., Griffin, D., Kahneman, D. (red.), 2002, *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*, Cambridge University Press, New York.
- Gittus, J., 1996, *Sprawdź kondycję swojej firmy*, SIGNUM, Kraków.
- Godart, O., Gorg, H., Aoife, H., 2011, Surviving the Crisis: Foreign Multinationals vs Domestic Firms in Ireland, *CEPR Discussion Papers*, (8596).
- Godziszewski, B., 1999, *Potencja konkurencyjności przedsiębiorstwa jako źródło przewag konkurencyjnych i podstawa stosowanych instrumentów konkurowania*, [w:]

- Stankiewicz, M.J. (red.), *Budowanie potencjału u konkurencyjności przedsiębiorstwa*, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń.
- Goerzen, A., Beamish, P.W., 2003, Geographic scope and multinational enterprise performance, *Strategic Management Journal*, 24(13): 1289–1306.
- Gomes, L., Ramaswamy, K., 1999, An empirical examination of the form of the relationship between multinationality and performance, *Journal of International Business Studies*, 30(1): 173–188.
- Gorynia, M. (red.), 2002, *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Implikacje dla strategii firm i polityki gospodarczej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
- Gorynia, M., 1993, Delimitacja mezosystemów gospodarczych, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, (2): 64–72.
- Gorynia, M., 2000, Podstawy strategii przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym, [w:] Fonfara, K., Gorynia, M., Najlepszy, E., Schroeder, J., *Strategia przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, Poznań, Wydawnictwo AE w Poznaniu.
- Gorynia, M., 2007, *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Gorynia, M., 2010, Teoretyczne aspekty konkurencyjności, [w:] Gorynia, M., Łązniewska, E. (red.), *Kompedium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gorynia, M., Jankowska, B. (red.), 2011, *Wpływ przystąpienia Polski do strefy euro na międzynarodową konkurencyjność i internacjonalizację polskich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.
- Gorynia, M., Jankowska, B., Tarka, P., 2013, Basic Concepts of Company Competitiveness, [w:] Gorynia, M., Jankowska, B. (red.), *The Influence of Poland's Accession to the Euro Zone on the International Competitiveness and Internationalisation of Polish Companies*, Difin, Warszawa, s. 17–39.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R., 2010, Investment Development Paths of Central European Countries: a Comparative Analysis, *Argumenta Oeconomica*, 24(1): 65–87.
- Gorzela, G., 2010, Kryzys finansowy w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, [w:] Tucholska, A. (red.) *Europejskie wyzwania dla Polski i jej regionów*, Warszawa, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Grabowski, T., 1994, Wzorzec rynkowego zachowania przedsiębiorstwa, [w:] Otta, W.J. (red.), *Droga do rynku – aspekty mikroekonomiczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Gradzewicz, M., Growiec, J., Hagemeyer, J., Popowski, P., 2010, Cykl koniunkturalny w Polsce – wnioski z analizy spektralnej, *Bank i Kredyt*, 41(5): 41–76.
- Grądzki, R., Zakrzewska-Bielawska, A., 2009, Przyczyny i objawy kryzysu w polskich przedsiębiorstwach, [w:] Bieliński, J., Płoska, R. (red.), *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 11–22.
- Grant, R.M., 1987, Multinationality and performance among British manufacturing companies, *Journal of International Business Studies*, 18(3): 79–89.

- Greene, J., Caracelli, V., Graham, W., 1989, Toward a Conceptual Framework for Mixed-Method Evaluation Designs, *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 11(3): 255–274.
- Grossman, R.S., Meissner, C.M., 2010, International aspects of the Great Depression and the crisis of 2007: Similarities, Differences, and Lessons, *Oxford Review of Economic Policy*, 26(3): 318–338.
- GUS, 2008–2013, *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa.
- Haffer, M., 2003, Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych, [w:]: Skowronek-Mielczarek, A. (red.), *Przedsiębiorstwo – przedsiębiorczość – rynek*, SGH, Warszawa.
- Haffer, M. 2006, Ogólna charakterystyka współczesnej konkurencji międzynarodowej (rozdział 1), [w:]: Stankiewicz, M.J. (red), *Zarządzanie wiedzą jako kluczowy czynnik międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstwa*, TNOiK – Dom Organizatora, Toruń 2006, s. 47–53.
- Hamilton, J.D., 2003, What is an oil shock, *Journal of Econometrics*, 113(2): 363–398.
- Hamilton, J.D., 2013, Historical Oil Shocks, [w:]: Parker, R.E., Whaples, R.M., (red.), *The Routledge Handbook of Major Events in Economic History*, Routledge Taylor and Francis Group, New York, s. 239–265.
- Han, C.M., Kim, J.M., 2003, Korean Marketing in China: An Exploratory Analysis of Strategy-Performance Relationships, *Journal of International Marketing*, 11(2): 79–100.
- Hannan, M.T., Freeman, J., 1977, The population ecology of organizations, *American Journal of Sociology*, 82(5): 929–964.
- Hannan, M.T., Freeman, J., 1989, *Organizational Ecology*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Hardt, Ł., 2013, *Studia z realistycznej teorii ekonomii*, C.H. Beck, Warszawa.
- Hawawini, G., Subramanian, V., Verdin, P., 2003, Is performance driven by industry – or firm-specific factors? A new look at the evidence, *Strategic Management Journal*, 24(1): 1–16.
- Hawksworth, J., Teh Y.L., 2013, *Are Stock Markets Reliable Leading Indicators of the Real Economy For the US and the UK?*, PricewaterhouseCoopers Publications.
- Hay, D.A., Morris D.J., 1979, *Industrial Economics. Theory and Evidence*, Oxford University Press, Oxford.
- Helfat, C.E., Lieberman, M.B., 2002, The birth of capabilities: market entry and the importance of pre-history, *Industrial & Corporate Change*, 11(4): 725–760.
- Hellwig, Z., 1968, Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr, *Przegląd Statystyczny*, (4).
- Hellwig, Z., 1990, Taksonometria ekonomiczna, jej osiągnięcia, zadania i cele, [w:]: *Taksonomia – teoria i jej zastosowania*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.
- Herring, R.J., 2006, *Booms and busts in housing markets: how vulnerable is New Zealand?*, URL <http://www.rbnz.govt.nz/research/fellowship/3324563.pdf> [dostęp: wrzesień 2013].
- Hitchens, D.M., Trainor, M., Clausen, J., Thankappan, S, De Marchi, B., 2003, *Small and Medium Sized Companies in Europe: Environmental Performance, Competitiveness*

- and Management: International EU Case Studies*, Springer-Verlag Berlin and Heidelberg GmbH, Berlin.
- Hitt, M., Dacin, M., Levitas, E., Arregle, J., Borza, A., 2000, Partner selection in emerging and developed market contexts: Resource-based and organizational learning perspectives, *Academy of Management Journal*, 43(3): 449–467.
- HRM Partners, 2009, *Rynek pracy w czasach turbulencji. Część 1: Perspektywa firm*, Warszawa, URL: http://www.hrmpartners.pl/docs/artyku%C5%82y/Turbulencje_cz%201.pdf [dostęp: październik 2012].
- Hryckiewicz, A., Kowalewski, O., 2010, Economic determinates, financial crisis and entry modes of foreign banks into emerging markets, *Emerging Markets Review*, 11(3): 205–228.
- Huang, T.L., Kuo, H.J., 2012, *Reaction of Various Industries in the Financial Crisis of 2007–2009 and Their Impacts on the Taiwan Stock Market*, Taiwan Finance Association, Paper No. 10088, URL: http://asianfa2012.mcu.edu.tw/fullpaper_tfa%5C10088.pdf [dostęp: październik 2013].
- Hübner, D., Lubiński, M., Małecki, W., Matkowski, Z., 1994, *Koniunktura gospodarcza*, PWE, Warszawa.
- IEA, 2007, *Oil Supply Security: Emergency Response of IEA Countries*, OECD/IEA, Paris.
- IHS Global Insight, 2014, *Country Reports – Finland*, Finland Country Monitor, s. 1–20.
- IMF, 2009, *World Economic Outlook*, Kwiecień 2009, International Monetary Fund, Washington.
- Index Mundi, 2014, *Finland Economy Profile 2014*, URL: http://www.indexmundi.com/finland/economy_profile.html [dostęp: październik 2014].
- INE, 2014, *Actividad, ocupación y paro*, www.ine.es.
- Ioan, N., Ulici, M., Schiau, L.L., 2010, Impact Of Financial Crisis On Construction Firm'S Cost Of Capital, *Annals of the University of Oradea, The Journal of the Faculty of Economics*, 1(2): 616–622.
- Jankowska, B., 2003, *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej branży budowlanej w latach 1995–2001*, AE Poznań, Poznań.
- Jankowska, B., 2012, *Kooperacja w klastrach kreatywnych : przyczynek do teorii regulacji w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Jankowska, B., Sulimowska-Formowicz, M., 2010, Koncepcje konkurencji w ekonomii, [w:] Gorynia, M., Łażniewska, E. (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 13–43.
- Jansson, H., Hilmersson, M., Sandberg, S. 2010, *The Impact of the Great Global Recession on the International Competitiveness of SMEs from Southern Sweden*, 33 Annual Meeting of SNEE (Swedish Network for European Studies in Economics and Business): European Integration in Swedish Economic Research, Mölle.
- Jantoń-Drozdowska, E., 1994, Strategia fuzji przedsiębiorstw a konkurencja, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, (2): 13–23.
- Jarmołowicz, W., 2011, *Rynek pracy a koniunktura gospodarcza*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań.

- Jasiński, L.J., 2009, Gospodarka i teoria ekonomiczna po kryzysie, *Studia Ekonomiczne*, (3–4): 271–277.
- Johnson, G., Scholes, K., Whittington, R., 2008, *Exploring Corporate Strategy*, Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Johnson, N., Jefferies, P., Hu, P. M., 2002, *Financial Market Complexity*, Oxford University Press, Oxford.
- Jones, K.D., Critchfield, T., 2008, Consolidation in the U.S. Banking Industry, [w:] Thakor, A.V., Boot, W.A., *Handbook of Financial Intermediation and Banking*, Elsevier, Amsterdam.
- Jovanovic, B., Macdonald, G.M., 1994, The life-cycle of a competitive industry, *Journal of Political Economy*, 102(2): 322–347.
- Jovanovic, B., Tse, C.Y., 2010, Entry and exit echoes, *Review of Economic Dynamics*, 13(3): 514–536.
- Julian, C.C., 2000, The Impact of the Asian Economic Crisis in Thailand, *Managerial Finance*, 26(4): 39–48.
- Kacmar, K.M., Andrews, M.C., Van Rooy, D.L., Steilberg, R.C., Cerrone, S., 2006, Sure everyone can be replaced...but at what cost? Turnover as a predictor of unit-level performance, *Academy of Management Journal*, 49(1): 133–144.
- Kay, J., 1996, *The business of economics*, Oxford University Press, Oxford.
- Kępka, H., 2011, Struktura geograficzna polskich bezpośrednich inwestycji, [w:] Pałys, L. (red.), *Polskie inwestycje za granicą*, *Studia i Materiały*, (92): 18–43.
- Keynes, J.M., 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.
- Keynes, J.M., 1964, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Harcourt Brace Jovanovich: New York and London 1964.
- KGHM tłumaczy na czym poniósł największe straty, zmienia strategię na najbliższe lata, URL: <http://www.polskieradio.pl/42/1701/Artykul/1596179,KGHM-tlumaczy-na-czym-poniosl-najwieksze-straty-zmienia-strategie-na-najblizsze-lata> [dostęp marzec 2016].
- Kijek, A., 2013, Analiza cykliczności zmian sytuacji ekonomiczno-finansowej w polskim przemyśle przetwórczym, *Bank i Kredyt*, 44(3): 287–311.
- Kilar, W., 2011, Wpływ kryzysu na funkcjonowanie korporacji Panasonic, [w:] Ziolo, Z., Rachwał, T. (red.), *Wpływ kryzysu na zachowania przedsiębiorstw oraz przemiany struktur regionalnych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Warszawa i Kraków, s. 187–196.
- Kildiene, S., Kaklauskas, A., Zavadskas, E.K., 2011, COPRAS Based Comparative Analysis of the European Country Management Capabilities within the Construction Sector in the Time of Crisis, *Journal of Business Economics and Management*, 12(2): 417–434.
- Kildiene, S., Kaklauskas, A., Zavadskas, E.K., 2011, COPRAS Based Comparative Analysis of the European Country Management Capabilities within the Construction Sector in the Time of Crisis, *Journal of Business Economics and Management*, 12(2): 417–434.
- Kindleberger, Ch.P., 1999, *Szałeństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych*, WIG Press, Warszawa.

- Kinkel, S., 2012, Trends in production relocation and backshoring activities Changing patterns in the course of the global economic crisis, *International Journal of Operations & Production Management*, 32(6): 696–720.
- Kirzner, I., 1973, *Competition and entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago and London 1973.
- Kitchin, J., 1923, Cycles and Trends in Economic Factors, *The Review of Economics and Statistics*, 5(1): 10–16.
- Klapper, L., Love, I., 2010, The Impact of the Financial Crisis on New Firm Registration, *Policy Research Working Paper*, (5444).
- Klepper, S., 2002a, The capabilities of new firms and the evolution of the US automobile industry, *Industrial and Corporate Change*, 11(4): 645–666.
- Klepper, S., 2002b, Firm Survival and the Evolution of Oligopoly, *RAND Journal of Economics*, 33(1): 37–61.
- Klepper, S., Miller, J.H., 1995, Entry, exit, and shakeouts in the United States in new manufactured products, *International Journal of Industrial Organization*, 13(4): 567–591.
- Klepper, S., Simons, K.L., 2004, Industry Shakeouts and Technological Change, *International Journal of Industrial Organization*, 23(1–2): 23–43.
- Kochanowska, J., 2010, Przedsiębiorstwo w kryzysie – analiza przypadku Wikana SA, [w:] Sobiecki, R., Pietrewicz, J.W. (red.), *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 423–441.
- Kogut, B., 1985, Designing global strategies: Comparative and competitive value-added chains, *Sloan Management Review*, 24(4): 15–28.
- Kogut, B., 1991, Joint ventures and the option to expand and acquire, *Management Science*, 37(1): 19–33.
- Kogut, B., Kulatilaka, N., 2001, Capabilities as real options, *Organization Science*, 12(6): 744–758.
- Kokocińska, M., Rekowski, M., 2013, Impacto de la crisis mundial en el empleo y la productividad de las PYMEs: El caso de las grandes economías europeas, *Revista de Economía Mundial*, (35): 121–136.
- Köksal, M.H., Özgül, E., 2007, The relationship between marketing strategies and performance in an economic crisis, *Marketing Intelligence & Planning*, 25(4): 326–342.
- Komisja Europejska, 2014, *Sprawozdanie w sprawie działalności Unii Europejskiej w zakresie zaciągania i udzielania pożyczek w 2013 r.*, Komisja Europejska, Bruksela.
- Komisja Europejska, 2011, *Taxation trends in the European Union, Focus on the crisis: The main impacts on EU tax systems*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Komisja Europejska, 2012, *Ireland's economic crisis: how did it happen and what is being done about it?*, http://ec.europa.eu/ireland/key-eu-policy-areas/economy/irelands-economic-crisis/index_en.htm#2 [dostęp: październik 2014].
- Konstantakopoulou, I., Tsionas, E., 2011, The business cycle in Eurozone economies (1960 to 2009), *Applied Financial Economics*, 21(20): 1495–1513.
- Koryś, P., 2010, Kryzys gospodarczy, ekonomia i wolny rynek. Doświadczenie historyczne, stan obecny i prognozy na przyszłość, [w:] Kloczkowski, J., Price, J. (red.). *Platon na Wall Street. Konserwatywne refleksje o kryzysie ekonomicznym*, Kraków, s. 429–452.

- Köse, A., Otrok, C., Whiteman, C., 2003, International Business Cycles: World, Region, and Country-Specific Factors, *American Economic Review*, 93(4): 1216–1239.
- Kotabe, M., Murray, J.Y., Javalgi, R.G., 1998, Global Sourcing of Services and Market Performance: An Empirical Investigation, *Journal of International Marketing*, 6(4): 10–31.
- Kotha, S., Vadlamani, B.L., 1995, Assessing generic strategies: an empirical investigation of two competing typologies in discrete manufacturing industries, *Strategic Management Journal*, 16(1): 75–83.
- Kowalczyk, J., 2012, Drobne firmy sparzyły się na zagranicznych rynkach, *Puls Biznesu*, 24.04.2012.
- Kowalewski, K., 2010, *Kultura organizacyjna a zmiany polityki personalnej przedsiębiorstw w czasie dekonstrukcji gospodarczej*, [w:] Gąsowska, M.K., Moczydłowska, J.M. (red.), *Adaptacyjność przedsiębiorstw w dobie kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, s. 77–102.
- Kozieł, H., 2011, Ekonomiści: Unia Europejska potrzebuje reform, *Parkiet* 30.05.2011.
- KPMG, 2009, *Redukcja kosztów – doraźna potrzeba czy długofalowe działanie? Jak polskie przedsiębiorstwa podchodzą do optymalizacji kosztów*, KPMG, URL: www.kpmg.pl [dostęp: październik 2012].
- Królak, J., 2013, Biznes rośnie jak na drożdżach, *Puls Biznesu*, 21.08.2013.
- Krugman, P., 2012, *Estonian Rapsody*, New York Times, 06.06.2012, http://krugman.blogs.nytimes.com/2012/06/06/estonianrhapsody/?_php=true&_type=blogs&_r=0, [dostęp: październik 2014].
- Krusinskas, R., Lakstutiene, A., Norvaisiene, R., 2015, Evaluation of the Impact of the Global Financial Crisis on the Innovative Performance of Lithuanian Industrial and Service Companies in the European Union Context, *Journal of Economics, Business and Management*, 3(11): 1013–1018.
- Krzak M., 2013, NBER powiedziała, że w Polsce była recesja, *Dziennik Gazeta Prawna*, 07.11.2013.
- Kusa, R., 2007, *Potencjał konkurencyjności a pozycja konkurencyjna małopolskich biur podróży. Raport z badań*, Kraków.
- Kutschker, M., Schmid, S., 2008, *Internationales Management*, Oldenbourg Verlag.
- Kydland, F.E., Prescott, E.C., 1982, Time to build an aggregate fluctuations, *Econometrica*, 50(6): 1345–1370.
- Lachowska, A., 2011, Zachowania przedsiębiorstw w okresie dekonstrukcji, [w:] *Prze-trwać dekonstrukcję. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin, s. 108–131.
- Lacina, L., Vavrina, J., 2013, The Impact of Financial and Economic Crisis on SMEs in Greece and Ireland, *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 61(4): 1005–1016.
- Lähteenmäki, S., Viljanen, M., 2009, *Business or People – Three Finnish Companies' HRM Responses to the Global Finance Crisis*, Proceedings of the 15th World Congress of the International Industrial Relations Association (IIRA) Sydney Convention & Exhibition Centre, Sydney, Australia 24–27 August 2009.

- Laidler, D., 1976, An Elementary Monetarist Model of Simultaneous Fluctuations in Prices and Output, [w:] Frish, H. (red.), *Inflation in Small Countries*, Berlin, s. 75–89.
- Laitamäki, J., Järvinen, R., 2013, The Impact of the 2008 Financial Crises on Finnish and American Households, *The Finnish Journal of Business Economics*, 1(13): 41–65.
- Laitinen, E.K., 2000, Long-term success of adaptation strategies: evidence from Finnish companies, *Long Range Planning*, 33(6): 805–830.
- Landreth, H., Colander, D.C., 1998, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa.
- Latham, S., 2009, Contrasting strategic response to economic recession in start-up versus established software firms, *Journal of Small Business Management*, 47(2): 180–201.
- Latham, S.F., Braun, M.R., 2010, Jilted? The manager's little book for keeping customers in a recession, *Journal of Business Strategy*, 31(1): 4–10.
- Latocha, W. [2009], *Finansowe bańki spekulacyjne i ich wpływ na sferę realną gospodarki. Prawdy i mity*, <http://hossaprocapital.ue.wroc.pl/wp-content/uploads/2013/09/Finansowe-banki-spekulacyjne-Wojciech-Latocha.pdf>
- Lawless, M., McCann, F., 2013, Determinants of Default: Evidence from a Sector-level Panel of Irish SME Loans, *The Economic and Social Review*, 44(4): 473–488.
- Lechowicz, T., 2013, Skutki kryzysu finansowego w Wielkiej Brytanii, *Studia i Materiały*, (16): 91–102.
- Lee, S.H., Beamish, P.W., Lee, H.U., Park, J.H., 2009, Strategic choice during economic crisis: Domestic market position, organizational capabilities and export flexibility, *Journal of World Business*, Vol. 44(1): 1–15.
- Lee, S.H., Makhija, M., 2009, Flexibility in Internationalization: Is it valuable during and economic crisis?, *Strategic Management Journal*, 30(5): 537–555.
- Lee, T., Chung, W., Taylor, R.E., 2011, A strategic response to the financial crisis: an empirical analysis of financial services advertising before and during the financial crisis, *Journal of Services Marketing*, 25(3): 150–164.
- Leszczewska, K., 2010, *Aktywność ekonomiczna przedsiębiorstw sektora MŚP w warunkach kryzysu gospodarczego*, [w:] Gąsowska, M.K., Moczydłowska, J.M. (red.), *Adaptacyjność przedsiębiorstw w dobie kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, s. 23–41.
- Levine, S.S., Zajac, E.J., 2007, The Institutional Nature of Price Bubbles, URL: http://www.usc.edu/schools/business/FBE/seminars/papers/MOR_9-14-07_Levine.pdf [dostęp: październik 2013].
- Li, X., Roca, S., Papaoikonomou, E., 2011, SMEs' Responses to the Financial and Economic Crisis and Policy Implications: An Analysis of Agricultural and Furniture Sectors in Catalonia, Spain, *Policy Studies*, 32(4): 397–412.
- Ljungqvist, A., Wilhelm, W., 2003, IPO pricing and the dot-com bubble, *Journal of Finance*, 58(2): 723–752.
- Lomi, A., Larsen, E.R., Freeman, J.H., 2005, Things change: dynamic resource constraints and systemdependent selection in the evolution of organizational populations, *Management Science*, 51(6): 882–903.
- Lubiński, M., 2004, *Analiza koniunktury i badanie rynków*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.

- Mackay, Ch., *Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*, Office of the National Illustrated Librabry, London.
- Maddison, A., 1991, *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View*, Oxford University Press, New York.
- Makovec Brenčič M., Pfajfar G., Rašković M., 2012, Managing in a time of crisis: marketing, HRM and innovation, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 27(6): 436–446.
- Mandal, A., Thomas, H., Antunes, D., 2009, Dynamic linkages between mental models, resource constraints and differential performance, *Journal of Strategy and Management*, 2(3): 217–239.
- Marciszewska, E., 2010, *Reakcje przedsiębiorstw sektora lotniczego na kryzys – procesy restrukturyzacyjne*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH, Zeszyt Naukowy, 101: 154–163.
- Marczak, J., 2011, Kryzys finansowy w Hiszpanii. Państwowy Fundusz Inwestycji Lokalnych i Plan E – Hiszpański Plan Pobudzenia Gospodarki i Zatrudnienia. Wnioski dla Polski, *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Naukowego*, (10): 369–380.
- Marczak, K., Piech, K., 2009, *Cykle koniunkturalne: ujęcie historyczne i przegląd głównych teorii* [w:] Czech-Rogosz, J., Pietrucha, J., Żelazny, R. (red.), *Koniunktura gospodarcza. Od bańki internetowej do kryzysu subprime*, C.H. Beck, Warszawa, s. 15–23.
- Markantonatou, M., 2013, *Diagnosis, Treatment, and Effects of the Crisis in Greece A „Special Case” or a „Test Case”?*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Discussion Paper 13/3.
- Marshall, A., 1972, *Principles of Economics*, Macmillan, London.
- Matsaganis, M., 2013, *The Greek Crisis: Social Impact and Policy Responses*, Friedrich Ebert Stiftung, URL: <http://library.fes.de/pdf-files/id/10314.pdf> [dostęp: październik 2014].
- McCarthy, M.S., Norris, D.G., 1999, Improving competitive position using branded ingredients, *Journal of Product & Brand Management*, 8(4): 267–285.
- McNulty, P.J., 1968, Economic Theory and the Meaning of Competition, *Quarterly Journal of Economics*, 82(4): 639–356.
- Merrouche, O., Nier, E., 2010, *What Caused the Global Financial Crisis? —Evidence on the Drivers of Financial Imbalances 1999–2007*, IMF Working Paper, no. 265, International Monetary Fund, Washington.
- Meyn, M., Kennan, J., 2009, *The Implications of the Global Financial Crisis for Developing Countries' Export Volumes and Values*, Overseas Development Institute Working Paper, no. 305, Overseas Development Institute, London.
- Michoń, P., 2011, *Nie taki kryzys straszny? Wpływ recesji gospodarczej na kondycję regionu Wielkopolski*, Arcilook, Przeźmierowo.
- Mikosik, S., 1993, *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha Schumpetera*, PWN, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki, 2009, *Informacja dotycząca działań antykryzysowych podejmowanych w wybranych krajach świata*, Sekretariat Ministra, Warszawa.
- Misala, J., Ślusarczyk, B., 1999, Ocena międzynarodowej konkurencyjności czynnikowej Polski w okresie transformacji w świetle wyników badań empirycznych, [w:] Budzowski, K., Wydymus, S. (red.), *Handel zagraniczny. Metody, problemy, tendencje, Materiały VII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej*, AE w Krakowie, Kraków, s. 68–69.

- Mitsakis, F.V., 2014, The Impact of Economic Crisis in Greece: Key Facts and an Overview of the Banking Sector, *Business and Economic Research*, 4(1): 248–265.
- Miyagawa, S., Morita, Y., 2009, Financial Crisis of Finland, Sweden, Norway and Japan, *Journal of the Faculty of Economics, KGU*, 19(1) 45–77.
- Moon, H.Ch., Newman, P., 1995, Competitiveness of product, firm, industry, and nation in a global business, *International Business Journal*, 5(1): 37–3.
- Morawski, W., 2003, *Kronika kryzysów gospodarczych*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa.
- Moulds, J., 2012, *How Finland keeps its head above eurozone crisis*, The Guardian, 24.07.2012, URL: <http://www.theguardian.com/business/2012/jul/24/finland-triple-aaa-rating-moodys-eurozone> [dostęp: październik 2014].
- Moutinho, L., Brownlie, D., 1994, The Strategic Approach to the Analysis of Competitive Position, *Marketing Intelligence & Planning*, 12(4): 15–21.
- Najib, M., Kiminami, A., 2011, Competitive Strategy and Business Performance of Small and Medium Enterprises in the Indonesian Food Processing Industry, *Studies in Regional Science*, 41(2): 315–330.
- Nandakumar, M.K., Ghobadian, A., O'Regan, N., 2010, Business-level strategy and performance. The moderating effects of environment and structure, *Management Decision*, 48(6): 907–939.
- Nayyar, P.R., 1993, Performance effects of information asymmetry and scope in diversified service firms, *Academy of Management Journal*, 36(1): 28–58.
- NBP, 2009, *Biuletyn Informacyjny NBP*, nr 4, NBP, Warszawa, 23.09.2009.
- NBP, 2009a, *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, NBP, Warszawa URL: http://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2009/polska_wobec_swiatowego_kryzysu_gospodarczego_2009.pdf [dostęp: październik 2014].
- NBP, 2010, *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kw. 2010 oraz prognoz koniunktury na II kw. 2010*, kwiecień 2010, Instytut Ekonomiczny Biuro Przedsiębiorstw, Gospodarstw Domowych i Rynków, URL: http://www.nbp.pl/publikacje/koniunktura/raport_2_kw_2010.pdf [dostęp: listopad 2015].
- NBP, 2011, *Programy pomocowe dla Grecji, Irlandii i Portugalii – stan na sierpień 2011 roku*, Departament Zagraniczny Narodowego Banku Polskiego, https://www.nbp.pl/publikacje/integracja_europejska/programy_pomocowe.pdf [dostęp: październik 2014].
- Nečadová, M., Breňová, L., 2010, *Impact of Economic Crisis on Czech Firms from Managers' Point of View – The Results of Primary Research*, Economics and Management, (15): 164–169.
- Needham, D., 1978, *Economic Analysis and Industrial Structure*, Reinhard & Winston, Holt.
- Nelson, R.M., Belkin, P., Mix, D.E., 2011, *Greece's Debt Crisis: Overview, Policy Responses, and Implications*, Congressional Research Service, 18.08.2011, URL: <http://fas.org/sgp/crs/row/R41167.pdf> [dostęp: październik 2014].
- Nelson, R.R., Winter, S.G., 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge M.A.
- Ngowi, N.P., 2010, The Current Global Economic Crisis and its Impacts in Tanzania, *African Journal of Business Management*, 4(8): 1468–1474.

- Nosek, A., Pietrzak, A., 2009, Efekt domina czyli międzynarodowa transmisja kryzysów – na przykładzie współczesnego kryzysu finansowego, [w:] Michalczyk, W. (red.), *Wybrane problemy gospodarki światowej pierwszej dekady nowego wieku*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław.
- Nowak, S., 1985, *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warszawa.
- Nowakowski, M. (red.), 2000, *Biznes międzynarodowy*, Key Text, Warszawa.
- nSense 2015, *Wywiad z Prezesem Zarządu*, wrzesień 2015.
- O'Hara, M., 2008, Bubbles: Some Perspectives (and Loose Talk) from History, *The Review of Financial Studies*, 21(1): 11–17.
- Oblój, K., Wąsowska, A., 2012, Location determinants of Polish outward FDI and the (limited) impact of the global crisis, [w:] Marinov, M. (red.), *Emerging economies and their firms in the global crisis*, Palgrave Macmillan.
- OECD, 2008, *Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and user guide*, Paryż, OECD Publishing.
- OECD, 2009, *The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses*, Paryż, OECD Publishing.
- OECD, 2010, *Measuring Globalisation. OECD Economic Globalisation Indicators 2010*, Paryż, OECD Publishing.
- OECD, 2012, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing.
- OECD, 2013, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing.
- OECD, 2014, *Entrepreneurship at a Glance 2014*, Paryż, OECD.
- Ofek, E., Richardson, M., 2003, DotCom Mania: The Rise and Fall of Internet Stock Prices, *Journal of Finance*, 58(3): 1113–1138.
- Olowu, D., 1991, Administrative Responses to the Economic Crisis in Africa: A Summary of the Research Findings, *International Journal of Public Sector Management*, 4(3): 44–59.
- Oniszczyk-Jastrząbek, A., Gutowski, T., 2010, Polskie przedsiębiorstwa w warunkach kryzysu, [w:] Sobiecki, R., Pietrewicz, J.W. (red.), *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa, s. 249–268.
- Orłowski, W., Pasternak, R., Flaht, K., Szubert, D., 2010, *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Otta, W.J., 1987, *Ekonomika przedsiębiorstw w sferze handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Pace, R.W., Stephan, E.G., 1996, Paradigms of competitiveness, *Competitiveness Review*, 6(1): 8–13.
- Pałaszewski, H., 2009, Cykle koniunkturalne we współczesnym świecie, *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, 2009(1): 159–169.
- Parnell, J.A., Koseoglu, M.A., Long, Z., Spillan, J.E., 2012, Competitive Strategy, Uncertainty, and Performance: An Exploratory Assessment of China and Turkey, *Journal of Transnational Management*, 17(2): 91–117.

- PARP, 2010, *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, Warszawa.
- Parts, J., 2013, Estonia and the European Debt Crisis, *Cato Journal*, 33(2): 269–274.
- Pearce, J.A., Robbins, K., 2006, Strategies to Prevent Economic Recessions from the Causing Business Failure, *Business Horizons*, 49(3): 201–209.
- Pearce, J.A., Michael, S.C., 1997, Marketing strategies that make entrepreneurial firms recession-resistant, *Journal of Business Venturing*, 12(4): 301–314.
- Pei, M., Adesnik A.D., 2000, Why Recessions Don't Start Revolutions, *Foreign Policy*, (Spring): 138–51.
- Pertusa-Ortega, E.M., Molina-Azorín, J.F., Claver-Cortés, E., 2009, Competitive Strategies and Firm Performance: A Comparative Analysis of Pure, Hybrid and 'Stuck-in-the-middle' Strategies in Spanish Firms, *British Journal of Management*, 20(4): 508–523.
- Peters, T., 2012, Rethinking Scale, *California Management Review*, 35(1): 7–28.
- Piech, K., 2012, Rodzaje kryzysów i sposoby ich przenoszenia, [w:] Piech, K. (red.), *Kryzysy światowe i recesje, teoria, historia, przykłady*, tom II, Instytut Wiedzy i Innowacji, Kraków, s. 36–61.
- Piech, K., 2000, Kryzysy gospodarcze świata i polityka gospodarcza w latach 1945–1975, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 2000(15): 159–179.
- Piech, K., 2002, Cykl koniunkturalny i kryzysy gospodarcze – przegląd przedkeynesowskich teorii ekonomicznych, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH*, 2002(26): 93–102.
- Piech, K., 2003, Międzynarodowa synchronizacja cyklu koniunkturalnego Polski, [w:] Piech, K., Pangsy-Kania, S. (red.), *Diagnozowanie koniunktury gospodarczej w Polsce*, Elipsa, Warszawa, s. 85–95.
- Plumpe, W., 2011, *Wirtschaftskrisen in historischer Perspektive*, 03–2011 Akademie Aktuell, s. 6–11.
- Pociecha, J., 2008, Rozwój metod taksonomicznych i ich zastosowań w badaniach społeczno-ekonomicznych [Dokument elektroniczny] [w:] *Statystyka społeczna. Dokonania – szanse – perspektywy: Konferencja naukowa inaugurująca obchody jubileuszu 90-lecia Głównego Urzędu Statystycznego*, Kraków, URL: http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Rozwoj_metod_taksonomicznych.pdf [dostęp: styczeń 2014].
- Polszakiewicz, B., 2009, Cykl koniunkturalny w Polsce w kontekście cyklu światowego, [w:] Polszakiewicz, B., Boehlke, J. (red.), *Ekonomia i Prawo. Zawodności rynku, zawodności państwa, etyka zawodowa*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Pont Info Baza Gospodarka, 2015, baza danych [dostęp: wrzesień 2015].
- Porter, M.E., 1980, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York.
- Porter, M.E., 1985, *Competitive Advantage*, The Free Press, New York.
- Porter, M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- Porter, M.E., 1991, Towards a dynamic theory of strategy, *Strategic Management Journal*, 12(S2): 95–117.
- Porter, M.E., 1992, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa.

- Porter, M.E., 1999, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa.
- Porter, M.E., 2001, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Porter, M.E., 2006a, *Przewaga Konkurencyjna. Osiąganie i Utrzymywanie Lepszych Wyników*, Helion, Gliwice.
- Porter, M.E., 2006b, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, MT Biznes, Warszawa.
- Porter, M.E., Caves, R.E., 1977, From entry barriers to mobility barriers, *Quarterly Journal of Economics*, 91(2): 241–261.
- Prahalad, C.K., Hamel, G., 1990, The Core Competence of the Corporation, *Harvard Business Review*, 68(3): 79–91.
- Priscop, O.C., Niculescu, E., 2009, Marketing strategies in economic crisis situation, *Studias Universitatis „Vasile Goldiș” Arad” – Economic Sciences*, 19(1–2): 515–522.
- Puls Biznesu, 2009, *10 największych kryzysów finansowych w historii*, Puls Biznesu, 26.02.2009, URL: <http://www.pb.pl/1707403,86306,10-najwiekszych-kryzysow-finansowych-w-historii> [dostęp: listopad 2013].
- Purfield, C., Rosenberg, C., 2010, *Adjustment under a Currency Peg: Estonia, Latvia and Lithuania during the Global Financial Crisis 2008–09*, IMF Working Paper, WP/10/213.
- PWC, 2009, *Kryzys na rynkach finansowych. Wyzwania stojące przed spółkami*, URL: www.pwc.pl/pl/publikacje/raport-kryzysowy.pdf [dostęp: wrzesień 2014].
- Qi, Y., Zhao, X., Sheum Ch., 2011, The Impact of Competitive Strategy and Supply Chain Strategy on Business Performance: The Role of Environmental Uncertainty, *Decision Sciences*, 42(2): 371–389.
- Qian, G., 1997, Assessing product-market diversification of U.S. firms, *Management International Review*, 37(2): 127–150.
- Rachwał, T., 2011, Wpływ kryzysu na zmiany produkcji przemysłowej w Polsce, [w:] Ziolo, Z., Rachwał, T., *Wpływ kryzysu na zachowania przedsiębiorstw oraz przemiany struktur regionalnych*, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, Nr 17, Wydawnictwo Naukowe UP, Kraków, s. 99–113.
- Račickas, E., Vasiliauskaitė, A., 2010, Global Financial Crisis and its Impact on Lithuanian Economy, *Economics and Management*, (15): 1006.
- Raik, K., 2013, *Finland Turns Humble as its Economic Outlook Worsens, Euro Crisis in the Press*, London School of Economics and Political Science, URL: <http://blogs.lse.ac.uk/eurocrisispress/2013/08/19/finland-turns-humble-as-its-economic-outlook-worsens/> [dostęp: październik 2014].
- Ramaswamy, K., 1995, Multinationality, configuration, and performance: A study of MNEs in the US drug and pharmaceutical sector, *Journal of International Management*, 1(2): 231–253.
- Repo, E., 2010, *From shock to recovery, thisisFINLAND*, Finland Promotion Board, URL: <http://finland.fi/public/default.aspx?contentid=186895&nodeid=41805&contentlan=2&culture=en-US> [dostęp: październik 2014].
- Richard, P.J., Devinney, T.M., Yip, G.S., Johnson, G., 2009, Measuring Organizational Performance as a Dependent Variable: Towards Methodological Best Practice, *Journal of Management*, 35(3): 718–804.

- Roberts, M., Tybout, J., 1997, The decision to export in Colombia: an empirical model of entry with sunk costs, *American Economic Review*, 87(4): 545–564.
- Robinson, J., 1969, *The Economics of Imperfect Competition*, London.
- Rosen, R., 1991, *Life Itself: A Comprehensive Inquiry into Nature, Origin, and Fabrication of Life*. Columbia University Press, NY.
- Rosier, B., Dockès, P., 1987, *Cykle ekonomiczne. Kryzysy i przemiany społeczne – perspektywa historyczna*, PWE, Warszawa.
- Rozeik, A., 2013, *Restructuring in SMEs: Estonia*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- Ruef, M., 1997, Assessing Organizational Fitness on a Dynamic Landscape: An Empirical Test of the Relative Inertia Thesis, *Strategic Management Journal*, 18(11): 837–853.
- Rugman, A. M., 1996, *The Theory of Multinational Enterprises*, Elgar, Cheltenham.
- Rugman, A.M., 2010, Reconciling internalization theory and the eclectic paradigm, *Multinational Business Review*, 18(2): 1–12.
- Rumelt, R.P., 1991, How much does industry matter?, *Strategic Management Journal*, 12(3): 167–185.
- Rymarczyk, J., 2010, Globalny kryzys finansowy, [w:] Lason, M. (red.), *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków.
- Saat, M., Tanning, L., Tanning, T., 2013, The working efficiency of Estonian companies before and after the economic crisis, on the example of transport, *International Journal of Arts and Commerce*, 2(4): 127–148.
- Saisana, M., Tarantola, S., 2002, *State-of-the-art report on current methodologies and practices for composite indicator development*, EUR 20408 EN, European Commission-JRC: Italy.
- Samuelson, P., 1939, Interactions between the multiplier analysis and the principle of acceleration, *Review of Economic Statistics*, 21(2): 75–78.
- Sato, Y., 2000, How did the crisis affect small and medium-sized enterprises? From a field study of the metal-working industry in Java, *The Developing Economies*, 38(4): 572–595.
- Sawicka, A., 2010, Funkcjonowanie średnich firm w okresie spowolnienia i kryzysu gospodarczego, [w:] Zakrzewska-Bielawska, A. (red.), *Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw. Innowacje, technologie, kryzys*, Difin, Warszawa, s. 256–269.
- Schendel, D., Patton, G.R., Riggs, R., 1976, Corporate Turnaround Strategies—A Study of Profit Decline and Recovery, *Journal of General Management*, 3(3): 3–14.
- Schmalensee, R., 1985, Do markets differ much?, *American Economic Review*, 75(3): 341–351.
- Schneider, B., Ehrhart, M.G., Mayer, D.M., Saltz, J.L., Niles-Jolly, K., 2005, Understanding organization-customer links in service stings, *Academy of Management Journal*, 48(6): 1017–1032.
- Scholleova, H., 2012, The Economic Crisis and Working Capital Management of Companies, *Theoretical and Applied Economics*, 19(4): 79–92.
- Schumpeter, J., 1939, *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, New York.

- Shama, A., 1978, Management and consumers in an era of stagflation, *Journal of Marketing*, 42(3): 43–52.
- Shama, A., 1993, Marketing strategies during recession: a comparison of small and large firms, *Journal of Small Business Management*, 31(3): 62–72.
- Simmonds, K., 1986, The Accounting Assessment of Competitive Position, *European Journal of Marketing*, 20(1): 16–31.
- Simon, A., 2010, Resources, dynamic capabilities and Australian business success, *Journal of Global Business and Technology*, 6(2): 12–31.
- Skrzypczyński, P., 2010, *Metody spektralne w analizie cyklu koniunkturalnego gospodarki polskiej*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 252, NBP, Warszawa.
- Šliupas, R., Simanavičienė, Ž. 2010, The Effect of Real Estate Speculation on the Growth of Economics in Transition Countries, *Ekonomika Ir Vadyba*, (15): 295–301.
- Słojewska, A., Unia w pułapce recesji, *Rzeczpospolita*, 02.03.2012.
- Smith, A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Smuda, M., 2011, Kapitał intelektualny sektora MSP (spółek NewConnect) w dobie kryzysu, [w:] Zakrzewska-Bielawska, A. (red.), *Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw. Innowacje, technologie, kryzys*, Difin, Warszawa, s. 299–314.
- Snowdon, B., Vane H. R., 2003, *Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*, PTE – Dom Wyd. Bellona, Warszawa.
- Sobiecki R., Pietrewicz J.W. (red.), *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 269–285.
- Soros, G., 2008, *The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What it Means*, PublicAffairs, New York.
- Spanos, Y.E., Zaralis, G., Lioukas, S., 2004, Strategy and industry effects on profitability: evidence from Greece, *Strategic Management Journal*, 25(2): 139–166.
- Spence, M., Crick, D., 2009, An Exploratory Study of Canadian International New Venture Firms' Strategic Development in Overseas Markets, *Qualitative Market Research, An International Journal*, 12(2): 208–233.
- Stankiewicz, M.J., 2005, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa: budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń.
- Statistics Finland, 2009, *Number of enterprise openings turned to a decline and enterprise closures increased from previous year*, 29.10.2009, URL: http://www.stat.fi/til/aly/2008/aly_2008_2009-10-29_tie_001_en.html, [dostęp: październik 2014].
- Statistics Finland, 2010, *Turnover in manufacturing contracted by good 15 per cent in October to December from the year before*, 15.03.2010, URL: http://www.stat.fi/til/tlv/2009/12/tlv_2009_12_2010-03-15_tie_001_en.html, [dostęp: październik 2014].
- Steinbock, D., 2011, *Inward FDI in Finland and its policy context*, Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, URL: <http://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac%3A144035> [dostęp: październik 2014].
- Suarez, J. 2010, *The Spanish Crisis: Background and Policy Challenges*, CEMFI and CEPR.
- Sudria, C., 2014, Las crisis bancarias en España: Una perspectiva histórica, *Estudios de Economía Aplicada*, 32(2): 473–496.

- Szyska, A., 2011, Genesis of the 2008 Global Financial Crisis and Challenges to the Neoclassical Paradigm of Finance, *Poznań University of Economics Review*, 11(1): 64-72.
- Tanning, L., Tanning, T., 2013, Estonian, Latvian, and Lithuanian Companies' Working Efficiency Before and after the Economic Crisis, *International Journal of Business and Social Science*, 4(6): 130-136.
- Tanriverdi, H., Venkatraman, N., 2005, Knowledge relatedness and the performance of multibusiness firms, *Strategic Management Journal*, 26(2): 97-119.
- Tashakkori, A., Teddlie, C., 1998, *Mixed Methodology. Combining Qualitative and Quantitative Approaches*, Sage, Thousand Oaks.
- Teece, D.J., Pisano, G., Shuen, A., 1997, *Dynamic capabilities and strategic management*, *Strategic Management Journal*, 18(7): 509-533.
- Tervanen, K., 2009, *Impact of Financial Crisis on the Banking Sector*, International Law Office, URL: <http://www.internationallawoffice.com/newsletters/detail.aspx?g=f31ced90-bf62-48e9-8004-19069e83f5eb> [dostęp: październik 2014].
- The Economist*, 2008, Redefining recession, 11.09.2008.
- The Economist*, 2012, Northern gripes. The Finns are being hard-nosed because they face their own hardship, 25.08.2012, URL: <http://www.economist.com/node/21560865> [dostęp: październik 2014].
- Thornhill, S., White, R.E., 2007, Strategic purity: a multi-industry evaluation of pure vs. hybrid business strategies, *Strategic Management Journal*, 28(9): 553-561.
- Tóth, A., 2012, The great industry gamble: Market structure dynamics as a survival contest, *RAND Journal of Economics*, 43(2): 348-367.
- Triffin, R., 1940, *Monopolistic competition and general equilibrium theory*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Tripsas M., Gavetti, G., 2000, Capabilities, cognition, and inertia: Evidence from digital imaging, *Strategic Management Journal*, 21(10-11): 1147-1161.
- Türel, A., Türel, A., Needles, B., 2012, Financial Characteristics of High Performance Companies in Turkey: A Comparative Analysis of Stable Economy in the Financial Crisis Era, *Accounting and Management Information Systems*, 11(1): 4-26.
- Tushman, M., Anderson, P., 1986, *Technological discontinuities and organizational environments*, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 31, s. 439-465.
- Twaróg, E., Niezbędna europejska kuracja, *Puls Biznesu*, 08.09.2011.
- Tysza, T., Zaleśkiewicz, T., 2001, *Racjonalność decyzji*, PWE, Warszawa.
- Ullah, F., North, D., Baldock, R., 2011, *The Impact of the Financial Crisis on the Financing and Growth of Technology – Based Small Firms in the United Kingdom*, The 19th International High Technology Small Firms Conference: 9th-10th June 2011, Manchester Business School, Manchester.
- UNCTAD, 2005, *Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, World Investment Report 2005, Nowy Jork i Genewa.
- UNCTAD, 2008, *Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge*, World Investment Report 2008, Nowy Jork i Genewa.
- UNCTAD, 2009, *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, United Nations, Nowy Jork i Genewa.

- UNCTAD, 2012, *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*, United Nations, Nowy Jork i Genewa.
- UNCTAD, 2013, *Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, World Investment Report 2013, Nowy Jork i Genewa.
- Uslu A.T., 1999, Strategic marketing management during the economic crisis periods and consumer behavior, *Marmara University IIBF Journal*, 15: 465–77.
- Utterback, J. M., Suárez, F.F., 1993, Innovation, competition and industry structure, *Research Policy*, 22(1): 1–21.
- Vaitilingam R., 2012, *Recession Britain. Findings from economic and social research*, Economic and Social Research Council.
- Vaitilingam, R., 2009, *Recession Britain. Findings from economic and social research*, Economic and Social Research Council.
- Vernon, R., 1971, *Sovereignty at bay*, Basic Books, New York.
- Viita, K., 2012, *Finland Battered by Real Job Cuts as Crisis Ages: Nordic Credit*, Bloomberg News, 25.10.2012, URL: <http://www.bloomberg.com/news/2012-10-25/finland-battered-by-real-job-cuts-as-crisis-ages-nordic-credit.html> [dostęp: październik 2014].
- Vissak, T. 2011, *The impact of the economic crisis on the international activities of Estonian firms: four cases*, Proceedings of the 37th EIBA Annual Conference, ASE, Bucharest, s. 1–28.
- von Stackelberg, H., 1934, *Marktform und Gleichgewicht*, Wien, Berlin.
- Wach, K., 2014, *The Theoretical Modelling of the Firm-Level International Competitiveness in Business Studies* (chapter 5, [w]: Kiendl-Wendner, D., Wach, K. (red.), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*. Graz: Fachhochschule Joanneum, s. 101–124.
- Wague, M., 2009, Międzynarodowe kryzysy gospodarcze i ich konsekwencje, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, (78): 81–94
- Wan, W.P., Yiu, D.W., 2009, From Crisis to Opportunity: Environmental Jolt, Corporate Acquisitions, and Firm Performance, *Strategic Management Journal*, 30(7): 791–801.
- Wang, C.L., Ahmed, P.K., 2007, Dynamic capabilities: a review and research agenda, *International Journal of Management Reviews*, 9(1): 31–51.
- Ward, P., Bickford, D.J., Keong Leong, G., 1996, Configuration of manufacturing strategy, business strategy, environment and structure, *Journal of Management*, 22(4): 597–626.
- Ward, P.T., Duray, R., 2000, Manufacturing strategy in context: environment, competitive strategy and manufacturing strategy, *Journal of Operations Management*, 18(2): 123–138.
- Wawrzyniak, B., 1999, *Odnawianie przedsiębiorstwa . Na spotkanie XXI wieku*, Poltext, Warszawa.
- Weerawardena, J., Sullivan Mort, G., Liesch, P.W., Knight, G., 2007, Conceptualizing accelerated internationalization in the born global firm: A dynamic capabilities perspective, *Journal of World Business*, 42(3): 294–306.
- Wennberg, K., Holmquist, C., 2008, Problemistic search and international entrepreneurship, *European Management Journal*, 26(6): 441–454.
- Wernerfelt, B., 1984, A resource-based view of the firm, *Strategic Management Journal*, 5(2): 171–180.

- Wernerfelt, B., 1995, The Resource-Based View of the Firm: Ten Years After, *Strategic Management Journal*, 16(3): 171–174.
- Westerhoff, F., 2006, Samuelson's multiplier–accelerator model revisited, *Applied Economic Letters*, 13(2): 89–92.
- Wheelen, T.L., Hunger, J.D., 2008, *Concepts in Strategic Management and Business Policy*, 11th ed., Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River.
- White, E.N., 2006, Bubbles and Busts: The 1990s in the Mirror of the 1920s, NBER Working Paper No. 12138.
- Williams, C., Martinez, C.A., 2012, Government Effectiveness, the Global Financial Crisis, and Multinational, Enterprise Internationalization, *Journal of International Marketing*, 20(3): 65–78.
- Wiśniewska, M., 2009, *Jakość w czasach kryzysu*, [w:] Bieliński, J., Płoska, R. (red.), *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, 3/2 2009, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 265–278.
- Wójciak, M., 2011, Zmiany wartości przedsiębiorstw w dobie kryzysu finansowego, *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, (4/6): 159–168.
- Wołodkiewicz-Donimirski, Z., 2010, *Kondycja finansowa eksporterów*, [w:] *Kryzys finansowy a handel zagraniczny*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa, s. 35–56.
- Woźniak, A., Sikora, J., 2006, Wykorzystanie skalowania wielowymiarowego w analizie potencjału infrastrukturalnego gospodarstw rolnych w wybranych gminach województwa małopolskiego, *Infrastruktura i ekologia terenów wiejskich*, 2(3): 161–178.
- Wu, L.Y., 2010, Applicability of the resource-based and dynamic-capability views under environmental volatility, *Journal of Business Research*, 63: 27–31.
- Xioshan, C., 2007, *Evaluating the Synchronisation of the Eurozone Business Cycles Using Multivariate Coincident Macroeconomic Indicators*, Department of Economics Loughborough University Discussion Paper Series, No. 27.
- Yadegarfar, N., Lodmira, D., 2010, An Estimation of a Competitive Position of an Enterprise and the Choice of Competitive Strategy, *European Journal of Scientific Research*, 44(1): 108–114.
- Yilmaz, B.E., 2013, Reflections of the Global Economic Crisis on the Countries of PIIGS and Turkey's Macroeconomic Variables, *Marmara University Journal of Economic and Administrative Sciences*, 34(1): 229–52.
- Yip, G.S., 1996, *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa.
- Zagelmeyer, S., Heckmann, M., 2013, Flexibility and crisis resistance: quantitative evidence for German establishments, *International Journal of Manpower*, 34(3): 271–287.
- Zahra, S.A., 2000, Global Competitiveness and Corporate Strategy in the 21st Century, *Competitiveness Review*, 10(1): 83–103.
- Zehir, C., 2005, The activation level of crises and the change of strategic targets of enterprises in Turkey during the depression era, *Journal of the American Academy of Business*, 5(2): 293–9.
- Zehir, C., Savi, F.Z., 2004, A field research about implications of organizational downsizing on employees working for Turkish public banks, *Journal of American Academy of Business*, 5(1–2): 343–349.

- Zelek, A., 2002, Źródła i objawy kryzysów przedsiębiorstw – raport z badań, [w:] Kozyra, B., Zelek, A. (red.), *Praktyka zarządzania kryzysem w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin.
- Zelek, A., 2011d, Wielowymiarowość kryzysu w Polsce w latach 2007–2010, [w:] *Przezwyciężyć dekonstrukcję. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin, s. 44–64.
- Zelek, A., 2011a, Cykliczność wzrostu gospodarki światowej w długim okresie, [w:] *Przezwyciężyć dekonstrukcję. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin, s. 28–37.
- Zelek, A., 2011b, Kryzys 2007–2010 – przyczyny, objawy, transmisja, [w:] *Przezwyciężyć dekonstrukcję. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin, s. 38–43.
- Zelek, A., 2011c, Kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw w fazie dekonstrukcji, [w:] *Przezwyciężyć dekonstrukcję. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin, s. 75–87.
- Zelek, A., Maniak, G., 2011, Polskie MŚP wobec dekonstrukcji gospodarczej 2007–2010 – studium przedsiębiorstw Pomorza Zachodniego, [w:] Zakrzewska-Bielawska, A. (red.), *Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw. Innowacje, technologie, kryzys*, Difin, Warszawa, s. 270–284.
- Zieliński, K., 2009, Przedsiębiorstwo w warunkach światowego kryzysu finansowego, [w:] Bożyk, P. (red.), *Światowy kryzys finansowy. Przyczyny i skutki*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna w Warszawie, Warszawa, s. 11–124.
- Zioło, Z., 2011, Wpływ światowego kryzysu na tempo wzrostu gospodarki i światowych korporacji, [w:] Zioło, Z., Rachwał, T. (red.), *Wpływ kryzysu na zachowania przedsiębiorstw oraz przemiany struktur regionalnych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Warszawa i Kraków, s. 9–32.
- Zollo, M., Winter, S.G., 2002, Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities, *Organization Science*, 13(3): 339–351.
- Zucchella, A., Palamara, G., 2007, Niche strategy and export performance, *Advances in International Marketing*, 17: 63–87.
- Żurawicki, L., Braidot, N., 2005, Consumer during crisis: responses from the middle class in Argentina, *Journal of Business Research*, 58(8): 1100–1109.
- Zygierewicz, M., 2011, Cykliczny rozwój rynków finansowych oraz próba łagodzenia cykliczności przez wprowadzenie nowych rozwiązań regulacyjnych dla banków, [w:] Szambelańczyk, J., *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- World Development Indicators: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>
- <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/4011371/kryzys.html>
- http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch7en/conc7en/stages_in_a_bubble.html
- http://www.cnet.com/1990-11136_1-6278387-1.html?tag=cnetfd
- <http://www.imf.org>
- <http://www.nber.org/cycles/recessions.html>
- <http://www.econlib.org/library/Mackay/macEx4.html>