
DETERMINANTY POZYCJI KONKURENCYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTWA W OKRESIE GLOBALNEGO KRYZYSU GOSPODARCZEGO 2009 ROKU I PO JEGO WYSTĄPIENIU

*Marlena Dzikowska
Marian Gorynia
Barbara Jankowska*

Wprowadzenie – cel badania i hipotezy badawcze

Celem artykułu jest określenie, jakie znaczenie dla międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw (Gorynia, 2002, s. 69–72) posiadają czynniki popytowe, intensywność rywalizacji w sektorze, zewnętrzne czynniki zasobowe, wewnętrzne czynniki kosztowe oraz konkurencyjność czynnikowa w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego¹. Dodatkowo chodzi o ustalenie zmian znaczenia podanych czynników w analizowanym okresie. Nasilenie negatywnych konsekwencji kryzysu z 2009 roku było w Polsce zdecydowanie słabsze niż w innych krajach Unii Europejskiej, a tym bardziej w Stanach Zjednoczonych (Dzikowska i in., 2015). Fakt ten należy mieć na uwadze, interpretując otrzymane wyniki badań. Trzeba też zaznaczyć,

że silna sytuacyjność (uwarunkowania poszczególnych krajów) (Meyn, Kennan, 2009; Filippov, Kalotay, 2011; Yilmaz, 2013) studiów nad wpływem zjawisk kryzysowych nie obniża jakości i przydatności poczynionych ustaleń. Po raz kolejny mamy szansę dostrzec, jak ważne są badania skoncentrowane na zagadnieniach kryzysu gospodarczego osadzone w specyfice poszczególnych gospodarek narodowych. Taki stan rzeczy uzasadnia konieczność programowania strategii przedsiębiorstw oraz polityki gospodarczej w sposób respektujący odmierności narodowe.

W artykule wykorzystano literaturę z zakresu zarządzania oraz biznesu międzynarodowego, a także dane empiryczne pochodzące z elektronicznych baz danych

i własnych badań empirycznych. W opracowaniu zastosowano metody analityczne obejmujące w głównej mierze statystykę opisową i regresję wieloraką. Badania literaturowe posłużyły do sformułowania poniższych hipotez badawczych:

H1: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego wzmocni pozytywny związek pomiędzy konkurencyjnością czynnikową przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

H2: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego wzmocni negatywny związek pomiędzy intensywnością konkurencji w branży a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

H3: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabi pozytywny związek pomiędzy czynnikami popytowymi przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

H4: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego wzmocni pozytywny związek pomiędzy działaniami nastawionymi na redukcję kosztów produkcji a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

H5: Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabi pozytywny związek pomiędzy zewnętrznymi warunkami zasobowymi przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Związki uwzględnione w powyższych hipotezach zostały przedstawione na rysunku 1.

Metodyka badawcza

Badanie ilościowe o charakterze mikroekonomicznym oparto na materiałach pierwotnych zgromadzonych poprzez ankietę przeprowadzoną wśród polskich przedsiębiorstw działających w wybranych branżach oraz materiałach o charakterze wtórnym uzyskanych 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. Przy wykorzystaniu metod porządkowania liniowego obiektów działały: Produkcja metali, Produkcja odzieży, Produkcja skór i wyrobów skórzanych zostały zidentyfikowane jako branże najgorzej radzące sobie w analizowanych warunkach kryzysu. Natomiast działały: 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. O przynależności przedsiębiorstwa do określonej branży decydował przypisany

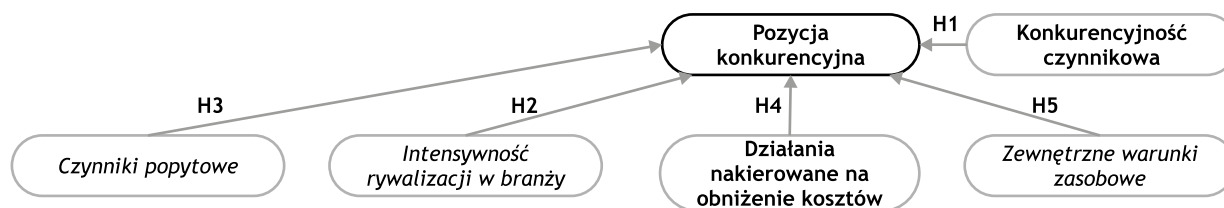
kod PKD. W elektronicznych bazach, w odniesieniu do analizowanych branż i z uwzględnieniem wymaganych danych kontaktowych oraz finansowych, dostępne były rekordy dla 2533² przedsiębiorstw, z którymi podjęto próbę kontaktu w celu przeprowadzenia wywiadu. W rezultacie, przy wykorzystaniu metody CATI w lipcu i sierpniu 2015 roku zebrano dane dotyczące ponad 750 przedsiębiorstw. W odniesieniu do omawianego problemu badawczego liczba kompletnie wypełnionych kwestionariuszy wynosi 701, co pozwala na oszacowanie rzeczywistej stopy zwrotu na poziomie ok. 25%.

Przyjmując rozwiązanie zastosowane przez K. Millera i M. Leibleina (1996) oraz S.M. Lee i M. Makhija (2009), przygotowano osobne równania regresji z identycznym zestawem zmiennych wyjaśniających (determinant) dla uwzględnionych lat. Ponieważ pierwsze oznaki globalnego kryzysu były widoczne w polskiej gospodarce dopiero w drugiej połowie 2008 roku, stąd też rok ten nie został uwzględniony w analizie. Jako czas reprezentujący okres globalnego kryzysu gospodarczego przyjęto rok 2009. Dane empiryczne zostały zebrane również dla okresu 2010–2013. Z uwagi na najwyższy poziom wzrostu PKB w 2011 roku (4,7%) (WDI, 2015), okres ten został przyjęty jako czas relatywnej prosperity.

W tabeli 1 przedstawiono operacjonalizację zmiennych wykorzystanych w równaniach regresji. Dla wszystkich zmiennych wieloczynnikowych sprawdzono rzetelność skal przy użyciu alfy Cronbacha.

Jak wynika z tabeli 1, w przeprowadzonych analizach regresji uwzględniono szereg zmiennych kontrolnych. Mają one za zadanie uchwycenie wpływu na zmienną zależną czynników, które nie zostały uwzględnione w przedstawionych hipotezach.

W tabeli 2 przedstawiono wartości wskaźnika inflacji wariancji dla przygotowanych modeli. Wartości wskaźników dla wszystkich zmiennych są znacząco poniżej poziomu sygnalizującego występowanie problemów w zakresie współliniowości zmiennych. W dalszych analizach wykorzystano modele regresji wielorakiej metodą najmniejszych kwadratów. W odniesieniu do obu okresów przygotowano po 2 modele, przy czym jeden z nich obejmował wyłącznie zmienne kontrolne, a drugi – wszystkie zmienne uwzględnione w badaniu. Wyniki przeprowadzonych analiz przedstawiono w tabeli 3. Z uwagi na brak ich istotnego wpływu oraz dla zachowania przejrzystości wyników w tabelach nie umieszczono zmiennych dotyczących branż, niemniej jednak były one uwzględnione w przeprowadzonych analizach.



Rys. 1. Schemat badanych związków
Źródło: opracowanie własne

Tab. 1. Operacjonalizacja zmiennych w badaniu empirycznym

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. Alfa Cronbacha 2011 = 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: logistyki (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, cena produktów, zaangażowanie firmy w ulepszenie produktów, dopasowanie produktów do potrzeb konsumenta, szerokość ofert, częstotliwość wprowadzania nowej oferty, warunki płatności, dostępność oferty, marka i wizerunek, wydatki na reklamę, warunki i długość gwarancji, jakość i cena usług posprzedażowych. Alfa Cronbacha 2009 = 0,98. Alfa Cronbacha 2011 = 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 4 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, oczekiwania cenowe klientów. Alfa Cronbacha 2009 = 0,72. Alfa Cronbacha 2011 = 0,73.
Działania w zakresie ograniczenia kosztów	Zmienna jednoczynnikowa, wyrażona na 6-punktowej skali, gdzie ocena 0 = „w ogóle nie były wykorzystywane“, a 5 = „były wykorzystywane w bardzo dużym zakresie“.
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 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. Alfa Cronbacha 2011 = 0,71.
Zmienne kontrolne	
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.
Wielkość	Wartość aktywów w tysiącach PLN.
Wiek	Logarytm naturalny obliczony na podstawie okresu (lat), kiedy firma prowadziła działalność w stosunku do roku przeprowadzenia wywiadu (2015).
Branża	Zmienne binarne, gdzie 1 oznacza przynależność do danej branży.
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).
Intensywność eksportu	Szacunkowy udział eksportu w sprzedaży firmy.
Rynki zagraniczne	Liczba rynków zagranicznych, na których firma sprzedawała swoje produkty.

Źródło: opracowanie własne

Tab. 2. Wskaźnik inflacji wariancji (VIF) (N=701)

Rok	2009				2011			
	Model 1		Model 2		Model 3		Model 4	
	Tolerancja	VIF	Tolerancja	VIF	Tolerancja	VIF	Tolerancja	VIF
Przynależność do grupy kapitałowej	0,78	1,28	0,78	1,28	0,78	1,28	0,78	1,29
Kapitał zagraniczny	0,74	1,36	0,70	1,42	0,74	1,36	0,71	1,40
Wielkość	0,88	1,14	0,77	1,30	0,87	1,15	0,74	1,35
Wiek	0,91	1,09	0,89	1,12	0,93	1,08	0,91	1,10
Marża	0,99	1,01	0,98	1,02	0,98	1,02	0,97	1,04
Dynamika sprzedaży	0,98	1,02	0,98	1,03	0,95	1,06	0,94	1,07
Stopa zwrotu z kapitału własnego	0,98	1,02	0,95	1,05	0,99	1,01	0,95	1,06
Intensywność eksportu	0,64	1,56	0,64	1,57	0,63	1,60	0,62	1,62
Rynki zagraniczne	0,69	1,44	0,68	1,46			0,66	1,51
Konkurencyjność czynnikowa			0,30	3,39			0,34	2,98
Intensywność konkurencji			0,97	1,04			0,59	1,69
Czynniki popytowe			0,40	2,49			0,45	2,24
Działania w zakresie ograniczenia kosztów			0,61	1,63			0,67	1,49
Warunki zasobowe			0,94	1,06			0,55	1,82

Źródło: opracowanie własne

Dla wszystkich przedstawionych modeli wartości testów F wskazują na istotność statystyczną regresji liniowych. Dodatkowo wartość R kwadrat wskazuje, że modele 2 oraz 4 wyjaśniają ponad 80% zmienności pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. W obu modelach występowały istotne statystycznie zmienne zależne, a analiza tolerancji i wskaźnika inflacji wariancji nie wskazały na występowanie nadmiarowości zmiennych niezależnych. Stąd też dopasowanie modeli uznano za dobre.

Wyniki badań

Nie ma podstaw do odrzucenia pierwszej hipotezy (Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego wzmocni pozytywny związek pomiędzy konkurencyjnością czynnikową przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa). 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 różnice w zakresie współczynników kierunkowych omawianej zmiennej w analizach regresji (w modelu 2 wynosił on 0,94, a w modelu 4 osiągnął wartość 0,77). Niewątpliwie

skumulowanie zasobów, umiejętności oraz instrumentów konkurowania w jedną zmienną ogranicza możliwości wskazania najistotniejszych elementów tej zależności i potencjalnych zmian w tym zakresie. Za przyjęciem takiego rozwiązania przemawia wskazywana niekiedy współliniowość omawianych aspektów, która ma uzasadnienie w teoriach zarządzania, była raportowana w innych badaniach empirycznych dotyczących konkurencyjności (Dzikowska, 2014) i miała miejsce również w omawianym badaniu w odniesieniu do wymienionych kwestii.

Drugą ze sformułowanych hipotez, w jej pierwotnym brzmieniu (Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego wzmocni negatywny związek pomiędzy intensywnością konkurencji w branży a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa), należy odrzucić. Nie wynika to z braku statystycznie istotnego 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 (2011 rok). 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 przedsiębiorstwo do dalszego rozwoju i postępu. O ile stwierdzenie to okazało się prawdziwe w warunkach

Tab. 3. Regresja wieloraka metodą najmniejszych kwadratów - pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa (N=701)

Mierniki	2009						2011					
	Model 1			Model 2			Model 3			Model 4		
	Beta	Błqd std.	t(685)	Beta	Błqd std.	t(680)	Beta	Błqd std.	t(685)	Beta	Błqd std.	t(680)
Przynależność do grupy kapitałowej	0,01	0,08	0,09	-0,11**	0,04	-2,60	0,08	0,10	0,87	-0,03	0,05	-0,75
Kapitał zagraniczny	0,36***	0,09	4,06	-0,15**	0,05	-3,10	0,35**	0,11	3,10	-0,07	0,05	-1,29
Wielkość	0,00***	0,00	7,56	-0,00***	0,00	-5,43	0,00***	0,00	5,29	0,00***	0,00	-3,22
Wiek	0,53**	0,17	3,13	-0,18**	0,09	-1,99	0,62**	0,21	2,98	-0,08	0,10	-0,79
Marża	0,12**	0,04	2,83	0,07**	0,02	3,00	0,05**	0,02	2,70	0,01	0,01	1,46
Dynamika sprzedaży	0,00	0,00	-0,06	0,00	0,00	-1,41	-0,03**	0,01	-2,45	-0,00	0,01	-0,76
Stopa zwrotu z kapitału własnego	0,13***	0,03	3,80	0,02	0,02	1,30	0,22***	0,04	5,20	0,07***	0,02	3,39
Intensywność eksportu	0,00	0,00	0,71	0,00	0,00	0,72	0,00	0,00	0,57	-0,00	0,00	-0,75
Rynki zagraniczne	0,02**	0,01	2,61	0,00	0,00	0,16	0,02*	0,01	1,87	-0,00	0,00	-0,26
Konkurencyjność czynnikowa				0,94***	0,04	25,60				0,77***	0,04	20,06
Intensywność konkurencji				-0,04**	0,02	-2,47				-0,01	0,02	-0,32
Czynniki popytowe				0,42***	0,03	13,07				0,57***	0,03	17,72
Działania w zakresie ograniczenia kosztów				0,05***	0,01	4,48				0,02*	0,01	1,78
Warunki zasobowe				0,01	0,03	0,38				0,01	0,05	0,20
Wyraz wolny	-0,29	0,29	-1,01	0,23	0,17	1,39	-0,07	0,36	-0,21	0,14	0,18	0,78
N	701						701					
Wartość statystyki F	13,62***			218,32***			10,40***			164,18***		
Błąd std. estymacji	0,92			0,49			1,13			0,52		
R kwadrat	0,23			0,87			0,19			0,83		
Poprawiony R kwadrat	0,21			0,86			0,17			0,82		

***, **, * – poziom istotności statystycznej zmiennej odpowiednio przy poziomie $p < 0,001$; $p < 0,5$, $p < 0,10$

Źródło: opracowanie własne

globalnego kryzysu gospodarczego, o tyle nie sprawdziło się w okresie relatywnej prosperity. Stąd 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 osiągnięcia 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 roku 2013, gdy tempo wzrostu gospodarki i stopa bezrobocia wskazywały na spowolnienie gospodarcze.

Przeprowadzone analizy nie dają podstaw do odrzucenia trzeciej 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 jest wyraźna – istotne statystycznie współczynniki kierunkowe dla danych z lat 2009 i 2011 wynosiły odpowiednio 0,42 i 0,57.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że nie ma również podstaw do odrzucenia czwartej hipotezy, wskazującej, iż w okresie globalnego kryzysu gospodarczego, w porównaniu do okresu relatywnej prosperity, większe znaczenie dla osiągnięcia atrakcyjnej pozycji konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa mają działania nastawione na redukcję kosztów produkcji. Jednocześnie brak istotności statystycznej zewnętrznych czynników zasobowych w modelach sugeruje, że działania te nie polegały na wykorzystywaniu korzystnych warunków w zakresie dostępności, jakości i ceny szeroko rozumianych czynników produkcji, ale reorganizacji wewnętrznych zasobów i działań. Działania te przynosiły silniejsze pozytywne efekty w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i można byłoby wskazywać na trywialność omawianej hipotezy, uzasadniając to tym, że w 2009 roku podmioty gospodarcze były pod większą presją, stąd też ich działania w tym zakresie były większe. Niemniej jednak średnia wartość natężenia działań w zakresie ograniczenia kosztów produkcji w analizowanej próbie w obu analizowanych latach była zbliżona i wynosiła odpowiednio 3,17 i 3,12 dla lat 2009 i 2011. Jednocześnie dla 2011 roku uznanie związku omawianej zmiennej z pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa za istotny statystycznie wymaga przyjęcia mniej rygorystycznego poziomu p (mniejszego niż 0,10), podczas gdy dla 2009 roku związek jest istotny statystycznie przy poziomie p mniejszym od 0,001. Wskazuje to, że wspomniany zarzut nie jest zasadny.

Odnosząc się do piątej hipotezy badawczej (Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego osłabi pozytywny związek pomiędzy zewnętrznymi warunkami zasobowymi przedsiębiorstwa a pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa), można wskazać, że należy ją odrzucić. Dużym

zaskoczeniem może też być ujemny znak współczynnika kierunkowego dla warunków zasobowych z 2011 roku. Jednakże ze względu na brak istotności statystycznej tej zmiennej nie jest uzasadnione wyciąganie z tego daleko idących wniosków.

Z uwagi na ich istotność statystyczną na komentarz zasługuje również kilka z uwzględnionych w modelach zmiennych kontrolnych. W okresie reprezentującym wystąpienie globalnego kryzysu gospodarczego gorszą pozycję konkurencyjną osiągały podmioty przynależące do grup kapitałowych i finansowane z kapitału zagranicznego. Z jednej strony wskazuje to możliwość mniejszej elastyczności podmiotów gospodarczych działających w ramach zorganizowanych grup. Z drugiej, ich istotność statystyczna w modelu 2 pozostaje w zgodzie z wynikami badań empirycznych, sugerujących, że podmioty najbardziej dotknięte globalnym kryzysem gospodarczym były silnie zaangażowane w międzynarodowe operacje i posiadały dobrze rozwiniętą międzynarodową sieć produkcyjną (OECD, 2010). Na korzyść takiego uzasadnienia wskazuje również statystyczna nieistotność wymienionych zmiennych w modelu 4, reprezentującym okres relatywnej prosperity.

Dodatkowo w modelu 2 istotny statystycznie i negatywny okazał się związek wielkości przedsiębiorstwa, wyrażonego jako wartość jego aktywów, z zajmowaną pozycją konkurencyjną. Związek ten można interpretować jako wskazanie na ograniczoną elastyczność większych podmiotów wobec drastycznych i nieciągłych zmian rynkowych. Z uwagi na ograniczony okres analizy (zaledwie dwa zbliżone względem siebie lata) nie można być jednak jednoznaczny w zakresie tej interpretacji.

Zarówno marża, jak i stopa zwrotu z kapitału własnego były istotne statystycznie i pozytywnie związane z pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa. Dodatkowo istotność statystyczna marży oraz stopy zwrotu z kapitału własnego odpowiednio w modelach 2 i 4 wskazują, że zastosowana subiektywna miara faktycznie pozwalała na zidentyfikowanie podmiotów, które przynajmniej w pewnym finansowym aspekcie osiągały wyniki lepsze nie tylko od najbliższych konkurentów, ale również wobec wszystkich analizowanych podmiotów.

Podsumowanie

W artykule podjęto próbę oceny, jak daleko idące konsekwencje dla międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw wynikają z czynników popytowych, intensywności rywalizacji w sektorze, zewnętrznych warunków zasobowych, wewnętrznych aspektów kosztowych 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 przedsiębiorstw. Niemniej jednak poza wartością poznawczą przedstawione analizy mają również wartość praktyczną.

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. W świetle przedstawionej w artykule argumentacji szczególnego znaczenia nabierają działania związane z długookresowym budowaniem potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa.

Dodatkowe korzyści podmiotom gospodarczym, choć w znacząco ograniczonym zakresie, mogą również przynieść działania nakierowane na racjonalizację kosztów produkcji, które również wpływają na pozycję kosztową przedsiębiorstwa. Ponownie wskazuje na to istotny statystycznie i pozytywny związek pomiędzy omawianymi działaniami i marżą oraz stopą zwrotu z kapitału własnego, który był widoczny dla danych z 2009 roku, a także statystycznie istotny i pozytywny związek pomiędzy tymi działaniami i stopą zwrotu z kapitału własnego dla 2011 roku.

W obliczu przeprowadzonych analiz można również wskazać, iż działania polityki gospodarczej, mające na celu wspieranie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw, powinny być ukierunkowane na umożliwienie poprawy potencjału konkurencyjnego (zasobów, umiejętności i instrumentów konkurowania), obniżenie kosztów produkcji oraz wspieranie czynników popytowych. W dodatku pierwszy i trzeci z wymienionych aspektów okazał się bardzo ważny dla sytuacji przedsiębiorstw zarówno w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego, jak i w sytuacji relatywnej prosperity. Jednocześnie wyniki badania jednoznacznie wskazują, że działanie 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 kontekście otrzymanych wyników warto postawić pytanie, czy to aktywność państwa w zakresie poprawy zewnętrznych warunków zasobowych dla firm w Polsce obiektywnie była zbyt słaba i firmy nie podnosiły swojej konkurencyjności wynikowej, czy problemem jest raczej umiejętność czerpania przez firmy korzyści z zewnętrznych, po części tworzonych przez państwo możliwości wzrostu. Czy może konieczne są pewne działania w obszarze kultury konkurowania po stronie biznesu, gdzie widać dominację konkurowania niską pozycją kosztową, a nie innowacjami? Czy może trudności mają wymiar systemowy i odnoszą się do szeroko pojętych warunków prowadzenia aktywności gospodarczej w Polsce? Są to kwestie, na które warto poszukiwać odpowiedzi w kolejnych badaniach.

Przedstawione wyniki niewątpliwie nie zamykają dyskusji w kwestii konkurencyjności przedsiębiorstw oraz jej determinant w analizowanych okresach. W przyszłości należałoby skoncentrować się na pytaniu, czy przedstawione w hipotezach związku wystąpiły wyłącznie w okresie globalnego kryzysu gospodarczego, czy też pozostają one trafne również w okresie relatywnie gorszej koniunktury, której symptomem jest niska stopa wzrostu PKB.

Odpowiedź na to zagadnienie wymaga przeanalizowania omawianych zależności przynajmniej w odniesieniu do dłuższego okresu, ale zasadne może okazać się również sprawdzenie ich w innych warunkach gospodarczych.

dr Marlena Dzikowska
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wydział Gospodarki Międzynarodowej
 e-mail: marlena.dzikowska@ue.poznan.pl

prof. dr hab. Marian Gorynia
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wydział Gospodarki Międzynarodowej
 e-mail: m.gorynia@ue.poznan.pl

dr hab. Barbara Jankowska
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wydział Gospodarki Międzynarodowej
 e-mail: barbara.jankowska@ue.poznan.pl

Przypisy

- 1) Artykuł przygotowano w ramach realizacji projektu badawczego NCN nr UMO-2012/07/B/HS4/03050, pt. *Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w okresie prosperity i globalnego kryzysu gospodarczego*.
- 2) Jest to wielkość bazy po usunięciu z niej podmiotów, które zostały uwzględnione w badaniu pilotażowym.

Bibliografia

- [1] 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”, Vol. 32, No. 1, pp. 141–176.
- [2] Dzikowska M., Gorynia M., Jankowska B. (2015), *Globalny kryzys gospodarczy – próba pomiaru efektów dla poszczególnych krajów*, „Ekonomista”, Nr 6, s. 733–759.
- [3] Filippov S., Kalotay K. (2011), *Global Crisis and Activities of Multinational Enterprises in New EU Member States*, „International Journal of Emerging Markets”, Vol. 6, No. 4, pp. 304–328.
- [4] Gorynia M. (2002), *Konceptualizacja i operacjonalizacja pojęcia konkurencyjności przedsiębiorstwa – pomiar zmiennych*, [w]: M. Gorynia, *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań, s. 69–81.
- [5] Lee S.H., Makhija M. (2009), *Flexibility in Internationalization: Is It Valuable during an Economic Crisis?* „Strategic Management Journal”, Vol. 30, No. 5, pp. 537–555.
- [6] 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.
- [7] Miller K., Leiblein M. (1996), *Corporate Risk-return Relations: Returns Variability versus Downside Risk*, „Academy of Management Journal”, Vol. 39, No. 1, pp. 91–122.



- [8] OECD (2010), *Measuring Globalisation. OECD Economic Globalisation Indicators 2010*, OECD Publishing, Paris.
- [9] WDI (2015), *Baza danych Banku światowego World Development Indicators*, <http://data.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>, data dostępu: listopad 2015 r.
- [10] 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”, Vol. 34, No. 1, pp. 229–252.

Determinants of the Competitive Position of a Firm in the Period of the Global Economic Crisis 2009 and Shortly after Its Occurrence

Summary

The aim of this paper is to present the importance of demand conditions, intensity of rivalry in the sector, resource environment conditions, internal cost factors and firm's

input competitiveness for the international competitive position of Polish enterprises, particularly in the period of the global economic crisis 2009. Understanding how the economic crisis affects the firm's ability to reinforce its competitiveness, to compete in the market and to survive contributes to the theory of enterprises, but also provides foundations for recommendations both for the entrepreneurs and policy makers. The paper presents five hypotheses that were formulated on the basis of the literature studies in the field of management and international business, as well as empirical data derived from electronic databases and our own empirical research among 701 Polish firms. We used the deductive approach and exploited such analytical methods like descriptive statistics and multiple regression.

Keywords

competitiveness of enterprises, the competitive position of the company, the global economic crisis
