

CZĘŚĆ I

DETERMINANTY KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Iwona Gorzeń - Mitka
Katedra Inwestycji i Mikroekonomii
Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania
iwona@zim.pcz.czyst.pl

BARIERY PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ A KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW W OBSZARZE EUROPY ŚRODKOWO - WSCHODNIEJ

Abstrakt

Postępujące w ostatniej dekadzie procesy internacjonalizacji przejawiają się rozwojem nie tylko zaawansowanych form uczestnictwa na rynku światowym (np. w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych), ale również wzrostem liczby firm podejmujących działania eksportowe. Eksport jest obecnie jedną z najbardziej rentownych form uczestnictwa w wymianie międzynarodowej.

Liberalizacja handlu oraz niwelowanie barier formalnych powoduje, że bariery nieformalne nabierają szczególnego znaczenia, kształtując w znacznym stopniu efektywność podejmowanych działań eksportowych. Bariery nieformalne w handlu, takie jak: różnice w kosztach transportu, korupcja, biurokracja, dysjunkcja systemów finansowych, skomplikowane regulacje obrotu, stanowią istotny element ograniczania konkurencyjności. Dotyczy to w szczególności podmiotów podejmujących działalność w wymiarze międzynarodowym.

Badania nad ilością i jakością nieformalnych barier stały się w ostatnich latach przedmiotem zainteresowania światowych organizacji. Coraz szerzej zakrojone działania podejmowane w tym obszarze dowodzą, iż powyższe bariery stanowią ogólnoswiatowy problem, z którym niezwykle trudno jest walczyć właśnie ze względu na ich nieoficjalny charakter.

Celem opracowania jest wskazanie głównych barier utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej i ich miejsca w procesie wymiany. Autorka stawia tezę, iż bariery nieformalne w coraz większym stopniu kształtują konkurencyjność podmiotów gospodarczych podejmujących swe działania w obszarze Europy Środkowo – Wschodniej.

Słowa kluczowe: bariery formalne, bariery nieformalne, korupcja, Europa Środkowo – Wschodnia, konkurencyjność

Konkurencyjność kraju a konkurencyjność przedsiębiorstwa

Konkurencyjność to zjawisko wieloaspektowe, co prowadzi do różnic w jego kwanty-

fikowaniu i stosowanych definicjach. W literaturze przedmiotu jest definiowana różnorodnie¹. Istnieje jednak zgodność, że stanowi ona właściwość związaną z umiejętnością konkurowania. Ponadto jest cechą, którą można ocenić dopiero poprzez porównanie z innymi podmiotami gospodarczymi działającymi w podobnych warunkach.

Wiele definicji określa konkurencyjność jako proces (Tkaczyk, 1999), zdolność do zrównoważonego rozwoju w długim okresie czasu (Lubiński, 1995), do podnoszenia efektywności wewnętrznego funkcjonowania (Jantoń-Drozdowska, 1994), do projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów (Flejterski, 1984), do osiągania sukcesu w rywalizacji gospodarczej, czy umiejętność ciągłego zapewniania odpowiedniego zestawu narzędzi (instrumentów, środków, metod) konkurowania (Mantura, 2001), osiągania i/lub utrzymywania przewagi konkurencyjnej na rynku (Gorynia, 1992). Z kolei literatura światowa podkreśla wielopłaszczyznowość tego zagadnienia (Faulkner, Bosman, 1996).

Przyjmując różne poziomy podziału wyróżnić można różnorodne kategorie konkurencyjności. D. Faulkner i C. Bowman (Faulkner, Bosman, 1996) dokonują podziału konkurencyjności na:

- konkurencyjność podstawową – związaną z umiejętnościami zwiększania przez przedsiębiorstwo wartości użytkowej postrzeganej przez klienta; obejmującą procesy i systemy, które dają firmie pozycje lidera w branży oraz
- konkurencyjność kluczową – utożsamianą z umiejętnościami wymaganymi do zdobycia trwałej przewagi konkurencyjnej na danym rynku.

Innego podziału dokonuje M. Gorynia (Gorynia, 2001) mówiąc o:

- konkurencyjności ex post – wynikającej z obecnej pozycji konkurencyjnej (osiągnięta pozycja konkurencyjna jest skutkiem zrealizowanej strategii konkurencyjnej i strategii konkurencyjnych rywali) i
- konkurencyjności ex ante - dotyczy przyszłej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa (określona jest przez zdolność przedsiębiorstwa do konkurowania w przyszłości, czyli przez potencjał konkurencyjny).

Ciekawe opracowanie dotyczące tego zagadnienia odnaleźć można u B. Bembenka *Zmiany w podejściu do kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw* (Bembenek, 2005)

Oceny konkurencyjności można dokonywać na różnym poziomie procesów gospodarczych:

- mikro,
- mezo,
- makro,
- mega/meta².

Konkurencyjność na poziomie mikro interpretowana jest jako umiejętność osiągania i utrzymywania przewagi bądź pozycji konkurencyjnej przez przedsiębiorstwo. Analiza na poziomie mezoekonomicznym dotyczy badania konkurencyjności branży bądź gałęzi, natomiast poziom makro odnosi się do całej gospodarki danego kraju. Badanie konkurencyjności w skali mega/meta to badanie połączonych grup krajów.

Konkurencyjność przedsiębiorstwa można najogólniej określić jako umiejętność konkurowania, obejmującą działania pozwalające przetrwać w konkurencyjnym otoczeniu (Adamkiewicz-Drwiłło, 2002). Często pomiar konkurencyjności przedsiębiorstwa ogranicza się do analizy jego potencjału i pozycji konkurencyjnej. Jeżeli zmienne te wykazują stałą tendencję

¹ Obszerny przegląd różnych podejść do definiowania konkurencyjności i pojęć z nią związanych można znaleźć m.in. w: M. Gorynia: *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji: mikroekonomia przejścia*. AE, Poznań 1998.

² Czasami wyodrębnia się dodatkowo poziom mikro-mikro i regionalny. Ich cecha jest wzajemne oddziaływanie. Takiego wyróżnienia dokonuje H. G. Adamkiewicz-Drwiłło [w:] *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002.

wzrostową możemy mówić o wysokiej konkurencyjności przedsiębiorstwa³.

Konkurencyjność gospodarki jest również pojęciem wieloznacznym, mającym wymiar wewnętrzny, zewnętrzny, statystyczny i dynamiczny. W odniesieniu do niej (konkurencyjności w skali makro) literatura przedmiotu wyróżnia dwa zasadnicze podejścia (Lubiński, 1995):

- utożsamianie jej z wynikami osiąganymi w handlu zagranicznym;
- upatrywanie dowodów konkurencyjności gospodarki we wzroście lub rozwoju gospodarczym i dobrobycie.

Za podstawowy przejaw konkurencyjności gospodarki uważa się radzenie sobie przedsiębiorstw krajowych w obliczu konkurencji międzynarodowej. Z jednej strony odnieść to należy do konkurowania firmy będącej eksporterem na rynku międzynarodowym, z drugiej – do konkurowania z importerami we własnym kraju⁴. Przy czym podkreślenia wymaga stwierdzenie mówiące, że konkurencyjność gospodarki nie jest prostą sumą konkurencyjności przedsiębiorstw⁵.

Szersze postrzeganie kategorii konkurencyjności gospodarki podkreśla jej zdolność do tworzenia bogactwa (dobrobytu). Takie rozumienie pozwala ocenić to pojęcie w odniesieniu do jakości życia obywateli, ilości i jakości zasobów oraz wytwarzanych dóbr, stanu finansów publicznych, bezpieczeństwa narodowego itd. a nie tylko poprzez wyniki bilansu handlowego (Lubiński, 1995).

Możemy mówić również o tzw. naukowej definicji konkurencyjności narodów, rozumianej jako dziedzina wiedzy ekonomicznej, która analizuje fakty i polityki kształtujące zdolność kraju do tworzenia i utrzymywania otoczenia, sprzyjającego tworzeniu większej wartości dodanej przez przedsiębiorstwa i osiągnięciu większego dobrobytu przez ludność.

W międzynarodowych opracowaniach wykorzystuje się często syntetyczną definicję konkurencyjności stosowaną w dokumentach OECD:

*Konkurencyjność to stopień w jakim kraj, w warunkach swobodnego handlu i wolnego rynku może wytwarzać dobra i usługi zdające egzamin na rynkach międzynarodowych, przy jednoczesnym zapewnieniu realnego wzrostu dochodów ludności w długim okresie*⁶.

Analiza poziomu konkurencyjności jest przedmiotem zainteresowania wielu podmiotów. Do uznanych publikacji w tym zakresie należą m.in. *World Competitiveness Yearbook* (International Institute for Management Development - IMD⁷) oraz *Global Competitiveness Report* (World Economic Forum⁸). W dalszej części opracowania przybliżone zostaną główne założenia metodologii przyjętej przy pomiarze konkurencyjności w wymienionych instytucjach.

Autorzy *The IMD World Competitiveness Yearbook* przyjmują międzynarodową konkurencyjność przedsiębiorstw jako podstawę do oceny konkurencyjności kraju, wyraźnie od-

³ Szeroki przegląd definicji pojęć związanych z konkurencyjnością zawiera np. M. Stankiewicz: Konkurencyjność przedsiębiorstwa: budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji, TNOiK, Toruń 2002 oraz M. Gorynia: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna. „Ekonomista”, 1996, nr 3.

⁴ W takim ujęciu pomiar konkurencyjności gospodarki łatwo sprowadzić do badania salda bilansu handlowego lub płatniczego.

⁵ Szeroki zakres interpretacji pojęcia oraz metodologii pomiaru konkurencyjności odnaleźć można również w: M. Lubiński, T. Michalski, J. Misła: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki – pojęcia i sposób mierzenia. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych. Warszawa 1995

⁶ *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, sierpień 2006

⁷ International Institute for Management Development – IMD - jest międzynarodową instytucją o ponad 50-letniej tradycji. Powstała z połączenia dwóch niezależnych szkół biznesu w 1990 IMI i IMEDE (IMI zastała założona w Genewie w 1946 r., IMEDE zastała założona w Lozannie w 1957 r.). *World Competitiveness Yearbook* jest opracowywany od 1989 r.

⁸ World Economic Forum jest niezależną międzynarodową organizacją o ponad 35 letniej tradycji. Zostało założone w 1971 r.

dzielając od siebie te dwa zagadnienia. Wynika to z założenia, iż przedsiębiorstwa tworzą wartość ekonomiczną, jednak ich wyniki są determinowane otoczeniem konkurencyjnym w którym funkcjonują.

Czynniki i sub-czynniki (przedmiotem analizy jest 312 zagadnień szczegółowych) determinujące otoczenie konkurencyjne wg metodologii IMD prezentuje tabela 1 (w tabeli podano ilość cząstkowych zmiennych uwzględnianych w danej kategorii).

Tabela 1: Kategorie określające konkurencyjność gospodarki wg IMD

Kategoria	Sub-kategoria	
Wyniki ekonomiczne <i>77 zmiennych</i>	Gospodarka krajowa	<i>28 zmiennych</i>
	Handel międzynarodowy	<i>20 zmiennych</i>
	Inwestycje zagraniczne	<i>17 zmiennych</i>
	Zatrudnienie	<i>8 zmiennych</i>
	Ceny	<i>4 zmienne</i>
Efektywność państwa <i>72 zmienne</i>	Finanse publiczne	<i>11 zmiennych</i>
	Polityka fiskalna	<i>14 zmiennych</i>
	Struktura instytucjonalna	<i>16 zmiennych</i>
	Prawo gospodarcze	<i>20 zmiennych</i>
	Struktura społeczna	<i>11 zmiennych</i>
Efektywność biznesu <i>68 zmiennych</i>	Wydajność	<i>9 zmiennych</i>
	Rynek pracy	<i>21 zmiennych</i>
	Finanse	<i>20 zmiennych</i>
	Zarządzanie	<i>11 zmiennych</i>
	Postawy i wartości	<i>7 zmiennych</i>
Infrastruktura <i>95 zmiennych</i>	Podstawowa	<i>22 zmiennych</i>
	Technologiczna	<i>20 zmiennych</i>
	Naukowa	<i>22 zmiennych</i>
	Zdrowie i środowisko naturalne	<i>17 zmiennych</i>
	Edukacja	<i>14 zmiennych</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Competitiveness factors and criteria*,
http://www.imd.ch/research/publications/wcy/Factors_and_criteria.cfm

Jak wskazuje tabela główny nacisk w metodologii IMD kładzie się na czynniki infrastruktury, jako kształtujące konkurencyjność kraju w przyszłości.

Tabela 2. Kategorie określające konkurencyjność gospodarki wg World Economic Forum

Kategoria	Sub-kategoria	
Warunki podstawowe <i>36 zmiennych</i>	Otoczenie instytucjonalne	<i>15 zmiennych</i>
	Infrastruktura	<i>6 zmiennych</i>
	Warunki makroekonomiczne	<i>6 zmiennych</i>
	Zdrowie i szkolnictwo podstawowe	<i>9 zmiennych</i>
Polepszenie efektywności <i>38 zmiennych</i>	Szkolnictwo wyższe i szkolenia	<i>7 zmiennych</i>
	Efektywność rynku	<i>24 zmienne</i>
	Technologia	<i>7 zmiennych</i>
Innowacje i czynniki sofistyczne <i>16 zmiennych</i>	Kultura biznesu	<i>8 zmiennych</i>
	Innowacje	<i>8 zmiennych</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie *The Competitiveness Indexes*

http://www.weforum.org/fweblive/groups/public/documents/wef_member_pdf/gcr_0607_1_1_gcindexes.pdf

Konkurencyjność w dwóch wymiarach: mikro i makro jest przedmiotem analizy również *Global Competitiveness Report*. Kategorie będące przedmiotem analizy tego opracowania prezentuje tabela 2 (w tabeli podano ilość cząstkowych zmiennych uwzględnianych w danej kategorii; przedmiotem analizy jest 90 zagadnień szczegółowych).

World Economic Forum w odróżnieniu od IMD wprowadza przy tym wyraźne rozróżnienie między bieżącą (Business Competitiveness Index), wynikową konkurencyjnością a zdolnością konkurencyjną, którą nazywa konkurencyjnością rozwojową (Growth Competitiveness Index)⁹.

Bariery prowadzenia działalności w wybranych krajach Europy Środkowo - Wschodniej

Identyfikacja i badanie barier kształtujących wyniki działalności międzynarodowej podmiotów jest wciąż obszarem wymagającym ciągłych badań (szczególnie w zakresie barier nieformalnych)¹⁰.

Dokonując identyfikacji barier wpływających zarówno eksport jak i import wyróżnia się m.in. 4 główne obszary je generujące:

- bariery wynikające z samego przedsiębiorstwa i zależne od niego,
- bariery niezależne od przedsiębiorstwa ale wynikające z jego otoczenia krajowego,
- bariery zależne od kontrahenta (importera / eksportera)
- bariery niezależne nie zależne od kontrahenta (importera / eksportera) ale wynikające z otoczenia zagranicznego (Leonidau, 1995).

Za główne obszary generujące bariery w handlu z krajami Europy Południowo – wschodniej wg OECD uważane są:

- niedopasowanie rynków finansowych i kapitałowych, tj. m.in. wadliwie funkcjonujące systemy bankowe, brak udogodnień w zakresie ubezpieczenia kredytu, wysokie stopy procentowych,
- brak odpowiedniej infrastruktury transportowej, tj. m.in. brak dróg o określonym standardzie, brak konkurencji w tym obszarze, braku profesjonalnego systemu logistycznego, trudności w dokonaniu certyfikacji,
- korupcja, wzrost kosztów transakcyjnych o opłaty nieoficjalne, opóźnienia w dostawie dóbr, niska jakości towaru, zatory płatnicze (Wilson, 2004).

Wskazane przeszkody w prowadzeniu wymiany międzynarodowej zaliczane są do grupy tzw. barier nieformalnych wynikających z różnic kulturowych, zwyczajów i praktyk handlowych oraz stopnia urynkwienia gospodarki. Z uwagi, iż bariery formalne (np. bariery celne) są sukcesywnie likwidowane ww. czynniki stają się decydującymi w kształtowaniu konkurencyjności poszczególnych podmiotów a co za tym idzie i gospodarek.

Przedmiotem zainteresowania autora były bariery administracyjne związane z rejestracją firmy, prawem pracy, podejmowaniem działalności międzynarodowej, obciążenia podatkowe, kosztami procesu roszczeniowego i likwidacyjnego a także biurokracją i przekup-

⁹ Szerzej: World Economic Forum - *Global Competitiveness Report 2006-2007*

http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/gcr2006_summary.pdf październik 2006

¹⁰ W swojej pracy *Barriers to international purchasing: the relevance of firm characteristics* Leonidas C. Leonidou, [International Business Review 8 (1999) 487–512, www.elsevier.com/locate/ibusrev] dokonuje przeglądu dotychczasowych badań w tym zakresie (s. 490-492)

stwem. W oparciu o dane Banku Światowego w poniższych tabelach przybliżono poszczególne zagadnienia i dokonano ich interpretacji w odniesieniu do wybranych krajów Europy Środkowo – Wschodniej.

Tabela 3. Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w wybranych krajach Europy Środkowo - Wschodniej

Kraj	Rozpoczęcie działalności gospodarczej				Zatrudnienie pracownika	
	Liczba procedur	Czas (w dniach)	Koszt (% dochodu <i>per capita</i>)	Min. kapitałowe (% dochodu <i>per capita</i>)	Koszt zatrudnienia (% średniej płacy)	Koszt zwolnienia (krotność płacy miesięcznej)
Czechy	10	24	8,9	36,8	35	5,43
Estonia	6	35	5,1	34,3	33,5	8,68
Litwa	7	26	2,8	48,8	31,2	7,58
Łotwa	5	16	3,5	26,1	24,1	4,33
Polska	10	31	21,4	204,4	21,4	3,25
Słowacja	9	25	4,8	39,1	35,2	3,25
Węgry	6	38	20,9	74,2	35,2	8,63
Średnia	7,57	27,86	9,63	66,24	30,8	5,88
OECD	6,2	16,6	5,3	36,1	21,4	7,83
Europa i Azja Centralna	9,4	32	14,1	53,9	26,7	6,55

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych portalu <http://www.doingbusiness.org>

Dane zawarte w tabeli 3 odnoszące się do wymogów związanych z założeniem przedsiębiorstwa średniej wielkości (zatrudniającego powyżej 50 pracowników) wskazują wyraźnie, iż Polska jest krajem o znacznym skomplikowaniu procedur administracyjnych w tym obszarze. Świadczy o tym zarówno ich liczebność (w Polsce i Czechach – 10 procedur; średnia dla analizowanych krajów to 7,57), czasochłonność (31 dni - co plasuje Polskę na trzeciej pozycji, po Estonii i Węgrzech) jak i kosztochłonność (21,4 proc. dochodu *per capita* co stanowi najwyższą wartość wśród analizowanych gospodarek i ponad dwukrotną wartość w odniesieniu do średniej wszystkich krajów). Wymagane zaangażowanie kapitału przewyższa ponad 3-krotnie średnią dla analizowanego obszaru (a prawie 6-krotnie średnią dla krajów OECD). Przytoczone dane podkreślają wyraźnie utrudnienia administracyjne na jakie napotykają przedsiębiorcy chcący podjąć działalność gospodarczą w Polsce.

Pozytywne tendencje (mimo deklarowanego ze strony przedsiębiorstw znacznego udziału kosztu w prowadzeniu działalności) wykazuje analiza kosztu zatrudnienia i zwolnienia pracownika w rozpatrywanych gospodarkach. W Polsce stanowią one najniższą wartość w odniesieniu do średniej wartości wynagrodzenia miesięcznego – odpowiednio 21,4 oraz 3,25

(wskazanie porównywalne z wartościami dla krajów OECD)¹¹.

Tabela 4. Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w wybranych krajach Europy Środkowo – Wschodniej c.d.

Kraj	Podatki			Działalność międzynarodowa					
	Liczba podatków	Czas (roboczo-godzin)	Całkowity podatek (% zysku)	Liczba dokumentów w eksporcie	Czas (w dniach)	Koszt eksportu (wartość kontenera w USD)	Liczba dokumentów w imporcie	Czas (w dniach)	Koszt importu (wartość kontenera w USD)
Czechy	14	930	49	5	20	713	8	22	833
Estonia	11	104	50,2	5	3	640	6	5	640
Litwa	13	162	48,4	5	6	704	12	17	782
Łotwa	8	320	42,6	6	11	965	5	12	965
Polska	43	175	38,4	6	19	2 260	7	26	2 260
Słowacja	30	344	48,9	9	20	1 015	8	21	1 050
Węgry	24	304	59,3	6	23	922	10	24	1 137
Średnia	20,43	334,14	48,11	6	14,57	603,14	8	18,14	524,43
OECD	15,3	202,9	47,8	4,8	10,5	811	5,9	12,2	882,6
Europa i Azja Centralna	48,3	423	56	7,4	29,2	1 450,2	10	37,1	1 589,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych portalu <http://www.doingbusiness.org>

Liczba obciążeń podatkowych (patrz tabela 4) podkreśla ich mnogość w Polsce (aż 43 podatki, co dwukrotnie przewyższa średnią w badanym obszarze). Jednakże analiza obciążenia czasowego wskazuje, iż absorbują one „jedynie” 175 roboczogodzin, przy prawie dwukrotnie wyższej średniej. Wymiar tej kategorii jest również niższy od średniej dla krajów OECD. Podatki stanowią najniższą wartość w odniesieniu do wygenerowanego zysku rocznego (co stawia Polskę na pozycji lidera w tejże kategorii).

Podejmowanie działalności w wymiarze międzynarodowym (zarówno w odniesieniu do eksportu jak i importu) stawia polskich przedsiębiorców w niekorzystnej pozycji w odniesieniu do innych analizowanych obszarów czy też krajów OECD. Gdy z odniesieniu do liczebności procedur plasujemy się w granicach średniej, tak już koszt importu i eksportu w znacznym stopniu przewyższa analogiczne wartości w pozostałych krajach. Powoduje to, że podejmowanie działalności międzynarodowej przez polskich przedsiębiorców stawia ich na słabszej pozycji w stosunku do konkurencyjnych podmiotów z innych krajów.

W zakresie rozstrzygania sporów kontraktowych (patrz tabela 5) polskie podmioty również znajdują się na gorszej pozycji. Pod kątem liczebności i czasochłonności w znacznym stopniu przewyższamy pozostałe kraje (wskazania są ponad dwukrotnie wyższe w odniesieniu do średniej). W niewielkim stopniu rekompensuje to fakt, iż proces odzyskiwania należności jest w naszym kraju mniej kosztowny (stanowi 10 proc. wartości długu przy śred-

¹¹ Autorka podkreśla, iż przytoczone wskazania nie są analizowane w odniesieniu do wartościowego ujęcia wspomnianych kosztów, co mogłoby w odmiennym ujęciu przedstawić analizowane zagadnienie.

niej dla analizowanych gospodarek 11,61).

Analiza procesu likwidacji przedsiębiorstwa wskazuje, iż czas i koszt kształtują się na średnim poziomie analizowanej grupy.

Tabela 5. Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w wybranych krajach Europy Środkowo – Wschodniej c.d.

Kraj	Spory kontraktowe			Postępowanie upadłościowe			Koszty nieformalne w gospodarce (%PNB)
	Liczba procedur	Czas (w dniach)	Koszt (% długu)	Czas (w latach)	Koszt (% majątku)	Odzyskanie kapitału (centów z 1 dolara)	
Czechy	21	820	14,1	9,2	14,5	18,5	19,1
Estonia	25	275	11,5	3	9	39,9	b.d.
Litwa	24	166	8,6	1,7	7	50,5	30,3
Łotwa	21	240	11,8	3	13	34,8	39,9
Polska	41	980	10	3	22	27,9	27,6
Słowacja	27	565	15,7	4	18	48,1	18,9
Węgry	21	335	9,6	2	14,5	39,7	25,1
Średnia	25,71	483	11,61	3,7	14	37,06	-
OECD	22,2	351,2	11,2	1,4	7,1	74	-
Europa i Azja Centralna	31,5	408,8	15	3,5	14,3	29,5	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych portalu <http://www.doingbusiness.org>

Plaszczyzny analizy zaprezentowane powyżej wyraźnie wskazują obszary, które obniżają konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym. W odniesieniu do sześciu wyróżnionych stref, jedynie w dwóch (zatrudnienie pracownika i postępowanie upadłościowe) warunki są porównywalne bądź konkurencyjne. Pozostałe stanowią destymulanty działalności. Podkreślić należy, że to nie jedyne zmienne, które determinują konkurencyjność gospodarki.

W odniesieniu do krajów byłego bloku socjalistycznego istotną cechą jest stan uryn-kowania gospodarki przejawiający się m.in. poziomem korupcji i jej wpływu na życie go-spodarcze. Bariery nieformalne (m.in. korupcja), będące domena krajów rozwijających się oraz przechodzących transformację systemową, stały się obecnie głównymi determinantami ryzyka w tych obszarach. Należy podkreślić, iż w literaturze z zakresu handlu zagranicznego odnaleźć można nieliczne publikacje podejmujące tą tematykę.

Odniesienie powyższych spostrzeżeń, w zakresie postrzegania barier prowadzenia działalności gospodarczej, do stwierdzeń samych przedsiębiorców pozwala sformułować kilka ciekawych wniosków. Badania barier związanych z tym obszarem, opublikowane przez Ministerstwo Gospodarki w dokumencie „Przedsiębiorczość 2006” (Warszawa, sierpień

2006), prezentują następujące stwierdzenia:

- najczęściej wskazywana barierą działalności gospodarczej była wysokość obciążeń podatkowych (81% respondentów);

następnymi w kolejności były:

- niepewność związana z zasadami polityki gospodarczej rządu (79%);
- niestabilność sytuacji ekonomicznej (69%);
- wysokość oprocentowania kredytów (65%);
- przestępczość, złodziejstwo, brak porządku (59%);
- korupcja administracji (52%);
- konflikt interesu z przedstawicielami administracji (49%);
- praktyki monopolistyczne (44%);
- dostępność informacji o regulacjach prawnych (41%).

Czynniki infrastrukturalne, traktowane jako bariery działalności gospodarczej dostrzegane były przez marginalny odsetek respondentów (w przypadku usług telekomunikacji jest to 10%, a w przypadku dostępu do energii elektrycznej i transportu po – 5%).

Determinanty takie jak: przestępczość, złodziejstwo, brak porządku, korupcja administracji, konflikt interesu z przedstawicielami administracji i dostępność informacji o regulacjach prawnych mimo, że uplasowały się na pozycjach środkowych rankingu (jeśli chodzi o częstotliwość wskazań), to zostały ocenione jako bardziej dokuczliwe niż czynniki wskazane na pierwszych pozycjach (podatki, niepewność związana z zasadami polityki gospodarczej rządu i niestabilność sytuacji ekonomicznej)¹².

W Polsce badania w zakresie wpływu korupcji na działalność przedsiębiorstw prowadzi m.in. Fundacja im. S. Batorego oraz Transparency International. Badanie problemu korupcji w opinii przedsiębiorców przeprowadzone przez tą pierwszą potwierdza wskazania raportu Ministerstwa Gospodarki (38 proc. wskazań respondowanych podmiotów uznało korupcję za czynnik w znacznym stopniu utrudniający prowadzenie działalności gospodarczej) (Kubiak, 2003). Szacowanie tzw. „podatku korupcyjnego”, związanego z „wymogiem” ponoszenia dodatkowych kosztów na opłacanie urzędników różnych szczebli administracji, podkreśla wpływ zjawiska na życie gospodarcze. Ponad 60 proc. badanych uznało istnienie „korupcji systemowej” – niejako integralnej części w kontaktach między przedsiębiorcami a administracją. Znacznie częściej, niż ogół przedsiębiorców, przekonanie o istnieniu „podatku korupcyjnego” wyrażają ci z nich, którzy działalność gospodarczą na własny rachunek prowadzą stosunkowo krótko – zaczęli nie więcej niż 5 lat temu. Wśród nich odsetek odpowiedzi *zdecydowanie tak* sięga 47% (Kubiak, 2003).

Publikowany przez Transparency International Indeks Percepcji Korupcji (IPK), określający poziom postrzegania korupcji w Polsce, wskazuje na wysoki poziom tego zjawiska¹³. Poniżej zaprezentowano interesujące badania J.Hellman’a i M.Schankerman’a (Hellman J., Schankerman M., 2000) (patrz tabela 6) w zakresie postrzegania korupcji i jej znaczenia w życiu gospodarczym.

Wskazania polskich przedsiębiorców wyraźnie podkreślają problem biurokracji w naszym systemie gospodarczym. Wskazanie, iż prawie jedna trzecia z nich jest skłonna wręczyć łapówkę, by ułatwić i przyspieszyć postępowania administracyjne podkreśla pasywnizm przedsiębiorców w tym zakresie.

¹² Podano za *Przedsiębiorczość 2006*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006

¹³ W 2005 r. wśród 159 państw, które obejmuje indeks IPK Polska zajęła 70 miejsce¹³. Transparency International wskazuje, iż przyczyny korupcji w Polsce mają charakter systemowy i są dobrze rozpoznane. Należą do nich m.in.: niejasność i niestabilność prawa, brak przejrzystości w działaniu administracji rządowej i samorządowej, nadmierna uznaniowość decyzji, lekceważenie sprawozdawczości i dokumentacji oraz brak osobistej odpowiedzialności za podejmowane decyzje.

Tabela 6. Skłonność do przekupstwa w wybranych krajach Europy Środkowo - Wschodniej

L.p.	Kraj	Skłonność do przekupstwa (w proc.) ¹
1	Białoruś	14,2
2	Bułgaria	23,9
3	Chorwacja	17,7
4	Czechy	26,3
5	Estonia	12,9
6	Węgry	31,3
7	Litwa	23,2
8	Mołdawia	33,3
9	Polska	32,7
10	Rumunia	50,9
11	Rosja	29,1
12	Słowacja	34,6
13	Słowenia	7,7
14	Ukraina	35,3
	Średnia wskaźnik	26,7

1. Kolumna „skłonność do przekupstwa” prezentuje odpowiedzi na pytanie: *Jak często myśląc o urzędnikach mówisz sobie? Danie łapówki przyspieszy załatwienie spraw urzędowych.* Kategorie odpowiedzi: zawsze, często, czasami, rzadko, nigdy. W kolumnie wskazano odsetek respondentów wskazujących kategorie *zawsze* i *często*.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Hellman J., Schankerman M., *Intervention, corruption and capture: the nexus between enterprises and the state*, Working Paper No. 58/2000, European Bank for Reconstruction and Development, 2000

Wśród przedsiębiorców świadomość istnienia problemu korupcji zależy w bardzo dużym stopniu od branży, w jakiej przedsiębiorcy ci operują. W branżach, które mają bezpośredni i częsty kontakt z władzą publiczną (zamówienia, koncesje, zgody, licencje), świadomość ta jest bardzo duża. Tam, gdzie jest on sporadyczny, bo firma działa całkowicie w relacjach rynkowych, świadomość jest znacznie mniejsza i nie tak bezpośrednia¹⁴.

Podsumowanie

Problem barier prowadzenia działalności gospodarczej, a w szczególności barier nieformalnych, jest obecnie jednym z istotnych obszarów analizy organizacjach zajmujących się problematyką wymiany międzynarodowej. Złożoność czynników je generujących oraz często ich nieoficjalny charakter powodują, iż badania te mają często charakter szacunkowy. Przytoczone badania jednoznacznie wskazują na istotność problemu w obszarze Europy Środkowo – Wschodniej.

Interesującym jest m.in. fakt, iż skala problemu korupcji jest odwrotnie proporcjonalna do wielkości obrotów pomiędzy zagranicznymi kontrahentami. O ile korupcja stanowi wymierną barierę w prowadzeniu działalności gospodarczej dla przedsiębiorcy, to potencjalne jego uczestnictwo w procederze korupcji nie wpływa na całkowity poziom handlu międzynarodowego w skali całego kraju (Nowicka K., 2005).

Nieformalne bariery są konsekwencją niedoskonałości systemu prawnego, źle skon-

¹⁴ Szerzej na temat mechanizmu łapownictwa i postrzegania go przez różne grupy społeczne www.batory.org.pl/korupcja

struowanych przepisów oraz procedur wprost adaptowanych, bez analizy uwzględniającej specyfikę danej gospodarki. Stąd m.in. ONZ przyjęła wytyczną, iż ułatwienia w handlu są ważniejsze niż redukcja taryf celnych. Przejrzystość przepisów i łatwość prowadzenia transakcji w wymiarze międzynarodowym są istotnymi czynnikami, które pozwolą skutecznie rywalizować w gospodarce globalnej¹⁵.

Autorka ma świadomość, iż powyższe opracowanie ma charakter informacyjny i zarysowujący szeroka problematykę barier w obrocie międzynarodowym. Podkreślić należy jednak, iż zagadnienie to, szczególnie w zakresie analizy barier nieoficjalnych, mimo iż bardzo złożone stało się obecnie istotnym czynnikiem koniecznym w uwzględnianiu kalkulacji operacji międzynarodowych i kształtowania konkurencyjności.

BIBLIOGRAFIA:

1. Pozycje książkowe

1. Adamkiewicz-Drwiłło H. G., (2002), Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa, PWN, Warszawa
2. Faulkner D., Bowman C., (1996), Strategie konkurencji, Gebethner i S-ka, Warszawa
3. Gorynia M., (1998), Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji, [w:] Strategia przedsiębiorstw w warunkach konkurencji międzynarodowej, red. E. Najlepszy, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań
4. Gorynia M., (2001), Luka konkurencyjna - koncepcja i metodyka badania, w: Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, nr 32
5. Kubiak A., (2003), Opinia publiczna i przedsiębiorcy o korupcji. Raport z badań, Fundacja im. S. Batorego, Warszawa
6. Lubiński M., (1995), Konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia, w: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy. Raporty. Studia nad konkurencyjnością, IRiSS, Warszawa
7. Lubiński M., (1995), Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia, w: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki – uwarunkowania i perspektywy, red. M. Lubiński, T.Smuga, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa
8. Lubiński M., Michalski T., Misala J., (1995), Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki – pojęcia i sposób mierzenia, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa
9. Mantura W., (2001), Systematyzacja czynników konkurencyjności przedsiębiorstwa przemysłowego, w: Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, nr 32
10. Przedsiębiorczość w Polsce 2006, (2006), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa
11. Stankiewicz M., (2002), Konkurencyjność przedsiębiorstwa: budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji, TNOiK, Toruń
12. Tkaczyk T.P., (1999), Rynek, konkurencja, i jej wspieranie, Monografie i Opracowania nr 445, Wyd. SGH, Warszawa

2. Artykuły w czasopismach

1. Flejterski S., (1984), Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej, Gospodarka Planowa, nr 9

¹⁵ Trade facilitation can have a dynamic effect on competitiveness and market integration and is arguably more important than tariff reduction as a trade development issue.

Trade Facilitation In A Global Trade Environment, United Nations, Economic and Social Council TRADE/2002/21, s. 3.

2. Gorynia M., (1996), Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna, *Ekonomista*, nr 3.
3. Hellman J., Schankerman M., (2000), Intervention, corruption and capture: the nexus between enterprises and the state, Working Paper No. 58/2000, European Bank for Reconstruction and Development
4. Leonidas L. C., (1999), Barriers to international purchasing: the relevance of firm characteristics, *International Business Review*, Vol. 8
5. Leonidou, L. C., (1995), Export barriers: non-exporters' perceptions. *International Marketing Review*, Vol. 12
6. Wilson N., (2004), Analysis of Non-Tariff Barriers of Concern to Developing Countries, Working Party of the Trade Committee, OECD Trade Policy Working Paper No. 47

3. Strony internetowe

Bembenek B., Zmiany w podejściu do kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw, <http://ekonom.univ.gda.pl/mikro/konferencja/pdf/Bembenek%20Boguslaw1.pdf> (stan na dzień 23.10.2006 r.)

Global Competitiveness Report 2006-2007, The Competitiveness Indexes, (2006), World Economic Forum, http://www.weforum.org/fweblive/groups/public/documents/wef_member_pdf/gcr_0607_1_1_gcindexes.pdf (stan na dzień 27.10.2006 r.)

Nowicka K., Elementy odległości ekonomicznej w handlu międzynarodowym, <http://ekonom.univ.gda.pl/mikro/konferencja/pdf/Nowicka%20Katarzyna1.pdf>

World Competitiveness Yearbook, Competitiveness factors and criteria, (2006) http://www.imd.ch/research/publications/wcy/Factors_and_criteria.cfm (stan na dzień 22.10.2006 r.)