

Marian Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998, ss. 311.

Podstawowym problemem gospodarki polskiej w okresie transformacji jest ogromny i stale powiększający się deficyt w handlu zagranicznym. Przyczyny mają głównie charakter strukturalny i sprowadzają się ostatecznie do niskiej konkurencyjności naszych przedsiębiorstw.

W recenzowanej książce Autor stara się ustalić przyczyny i charakter tego zjawiska opierając się na badaniach zachowań przedsiębiorstw poznańskich. Praca zawiera kilka wątków, które wzajemnie się uzupełniają i pozwalają lepiej zrozumieć złożoność badanego problemu, dają pewne wskazówki dla postępowania przedsiębiorstw oraz dla polityki gospodarczej, w tym szczególnie polityki handlu zagranicznego.

Pierwszy wątek polega na prezentacji osiągnięć współczesnych teorii przedsiębiorstwa (rozd. I). Autor wychodzi ze słusznego założenia, że zrozumienie zachowań postsocjalistycznych przedsiębiorstw jest trudne lub wręcz niemożliwe bez znajomości natury, charakteru i celów działania firmy w gospodarce rynkowej. W związku z tym opisuje on teorie przedsiębiorstwa biorąc pod uwagę ich ewentualną przydatność do tego celu. Przedmiotem tak ukierunkowanych rozważań są następujące teorie: neoklasyczna, menedżerska, behawioralna, agencji, praw własności i kosztów transakcyjnych.

Z ich analizy wypływają wnioski świadczące o ich przydatności, jak i pewnej ograniczonej aplikacyjnej, co można częściowo tłumaczyć zróżnicowaniem obiektów badawczych i warunków ich działania. W szczególności można znaleźć wiele dowodów na to, że podstawowe założenie teorii neoklasycznej, stanowiącej podstawę współczesnej teorii firmy, o maksymalizacji zysku przez przedsiębiorstwo w warunkach polskich znajduje niewielkie uzasadnienie.

Należy zaznaczyć, że stopień znajomości tych teorii w środowisku menedżerskim w Polsce jest raczej niewielki. Dlatego ich prezentacja może służyć nie tylko dla wskazania kierunków badań zachowań przedsiębiorstw, ale i celom dydaktycznym. Przede wszystkim, ten fragment książki powinien być zalecony jako lektura obowiązkowa dla studiujących takie przedmioty jak mikroekonomia czy zarządzanie przedsiębiorstwem.

W szczególności przydatny dla celów dydaktyczno-ćwiczeniowych może być podany w ankiecie do I rozdziału przykład wykorzystania teorii kosztów transakcyjnych do rozwiązania problemu decyzyjnego „make or buy” (robić czy kupować).

Drugi wątek książki M. Gorynii dotyczy konkurencyjności i strategii konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Jest to problem niezwykle istotny dla zrozumienia funkcjonowania firmy w gospodarce rynkowej. W związku z tym Autor stara się ustalić co to jest konkurencyjność i w jaki sposób można ją mierzyć w odniesieniu do różnych poziomów gospodarowania (mikro-mikro, mikro, mezo i makro).

W pierwszej części traktującego o tym rozdziału II skoncentrował się on na kwestiach pojęciowo-definitywnych. Dokonał on krytycznego przeglądu i uporządkował występujące w literaturze ekonomicznej definicje konkurencyjności. Wydaje się, że w odniesieniu do poziomu przedsiębiorstwa słusznym jest przyjęcie przez Autora, że konkurencyjność to oferowanie warunków wymiany lepszych niż inni uczestnicy obrotu towarowego (s. 102).

Drugą część tego rozdziału M. Gorynia poświęcił rozważaniom dotyczącym strategii konkurencji, którą rozumie jako proces osiągania i podtrzymania konkurencyjności. Charakteryzując typy badanej strategii w istotnej mierze oparł się na ustaleniach M. E. Portera, który jak wiadomo jest klasykiem w tym temacie.

Trzecia część rozdziału traktuje o pomiarze konkurencyjności. Proponowana przez Autora metoda polega na konceptualizacji pojęcia konkurencyjności (dekompozycji jej na kilka lub więcej pojęć teoretycznych o niższym stopniu ogólności) i operacjonalizacji powstałych w ten sposób pojęć, czyli ich opisu za pomocą zmiennych mierzalnych.

Podobnie jak I rozdział również ten kończy się aneksem zawierającym przykłady operacjonalizacji powstałych w wyniku dekompozycji pojęcia konkurencji koncepcji: wymiaru pozycji strategicznej, atrakcyjności rynku i potencjału konkurencyjnego w odniesieniu do Międzynarodowych Targów Poznańskich Sp. z o.o., Tonsilu S.A. i Elektromisu S.A.

W III rozdziale Autor zaprezentował wyniki badań zachowań dużych i średnich przedsiębiorstw poznańskich w okresie przejścia do gospodarki rynkowej. Badania prowadzone były z udziałem

łem Autora w dwóch etapach. Pierwszy obejmował okres od końca 1989 r. do lipca 1993 w ramach projektu ACE „Economic Adjustment Policy at the Sectoral and Subnational Level. A Comparative Study of Poland, Eastern Germany, Portugal and Britain”. Badania strategii przystosowawczych przedsiębiorstw uzupełniły ankiety dotyczące opinii kierownictw przedsiębiorstw o realizowanej polityce gospodarczej i pożądanym jej kierunkach. Wyniki ich opublikowane zostały w książce *Droga do rynku. Aspekty mikroekonomiczne*, red. W. J. Otta, AE Poznań 1994. Dlatego Autor w wielu przypadkach ich nie powtarza, odwołując się do tej pozycji.

Drugi etap badań przeprowadzono w 1995 r. w ramach projektu ACE „Economic Adjustment in Medium Sized Enterprises in Eastern and Central Europe”. Obejmował on 1994 r., a także przewidywania efektów działalności przedsiębiorstw poznańskich w 1995 r.

Bazę koncepcyjną projektów badawczych stanowiły:

- koncepcje strategii konkurencyjnej,
 - schemat analityczny zachowania się przedsiębiorstw, a zwłaszcza koncepcja strategii przedsiębiorstwa określonej przez wektory zmiany pozycji i rozwinięcia zasobów,
 - „macierz przejścia” obrazująca wymiary problemu przystosowawczego.
- W pierwszym etapie starano się zweryfikować dwie podstawowe hipotezy badawcze:
- stan wyjściowy przedsiębiorstw wpłynął na efekty procesu przystosowawczego,
 - strategia przystosowawcza przedsiębiorstw wpłynęła na efekty procesu przystosowawczego.

W drugim etapie badań akcent został przesunięty z badań strategii dostosowawczych na strategię konkurencyjne.

Badania miały charakter ankiety i objęły w poszczególnych etapach odpowiednio 66 i 35 przedsiębiorstw.

Uzyskane wyniki nie były jednoznaczne i przez to trudne do interpretacji. W szczególności trudno było ocenić czy okres przejścia spowodował, jak przypuszczano, pogorszenie pozycji rynkowej przedsiębiorstw.

Z ankiety pozycji rynkowej wynikało, że w badanych przedsiębiorstwach nie nastąpiły zasadnicze zmiany w udziale eksportu w ogólnej sprzedaży, natomiast nastąpiło przesunięcie z rynku RWPG na rynki Europy Zachodniej. Nie nastąpiły także istotne przesunięcia w zakresie wytwarzanego asortymentu produkcji; ani też zasięgu przedsiębiorstw. Ogólna ocena potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw pozwoliła kwalifikować je jako „przeciętnych konkurentów”.

Do rozdziału zostały dołączone w formie aneksu kwestionariusze przeprowadzonych ankiet oraz interesujące studium przypadku pt. „Strategie przystosowawcze na szczeblu przedsiębiorstwa na przykładzie firmy Gazomet Sp. z o.o.”

Z przeprowadzonych badań Autor wyciąga wnioski dla polityki gospodarczej, w tym szczególnie handlu zagranicznego, które formułuje w IV rozdziale. Najważniejsze z nich to, że polityka gospodarcza powinna sprzyjać podwyższeniu potencjału konkurencyjnego postsocjalistycznych przedsiębiorstw. Jak słusznie stwierdza... „Państwo samo w sobie nie jest twórcą czynników sukcesu konkurujących przedsiębiorstw, ale może stwarzać warunki czynniki te stymulujące” (s. 293).

W drugim zasadniczym wniosku postuluje kształtowanie przez politykę gospodarczą w równym stopniu konkurencyjności eksporterów, jak i producentów wytwarzających na rynek krajowy, ponieważ w warunkach coraz bardziej otwierającej się gospodarki narażeni są na coraz silniejszą konkurencję ze strony firm zagranicznych.

Podsumowując uważam, że recenzowaną pracę należy powitać jako ważne wydarzenie wśród publikacji ekonomicznych traktujących o procesie transformacji systemowej – tym bardziej, że dotyczy ona stosunkowo słabo opracowanego problemu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Znaczenia znajomości tych zagadnień, w tym zdefiniowania oraz zmierzania tzw. luki przystosowawczej dzielącej polskie firmy od przedsiębiorstw zachodnich, w kontekście naszego przystąpienia do Unii nie można przecenić, tak jak i wniosków, które z tego wypływają dla postępowania przedsiębiorstw i polityki gospodarczej państwa.

Na szczególne podkreślenie zasługuje nieprzeciętna zdolność Autora łączenia tego co ogólne ze szczególnym, i w związku z tym ogromna swoboda przechodzenia od wysoce abstrakcyjnych pojęć do ich aplikacji, do konkretnej działalności przedsiębiorstw.