

# Katarzyna Marciszel

---

## Uczestnictwo polskich przedsiębiorstw w procesie globalizacji : próba identyfikacji barier

---

Uniwersyteckie Czasopismo Socjologiczne nr 3, 55-67

---

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Katarzyna Marciszel  
Instytut Socjologii  
Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego  
e-mail: k\_ma@o2.pl

## UCZESTNICTWO POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW W PROCESIE GLOBALIZACJI. PRÓBA IDENTYFIKACJI BARIER

**Abstrakt:** Czynniki globalizacyjne coraz intensywniej kształtują otoczenie, w jakim funkcjonują polskie przedsiębiorstwa. Skuteczne wypełnianie stawianych podmiotom gospodarczym wymagań utrudniają liczne bariery, których eliminacja jest warunkiem efektywnego trwania przedsiębiorstw na rynku. W niniejszym artykule podjęto próbę identyfikacji w/w barier w sferze ekonomicznej, polityczno-prawnej i społeczno-kulturowej. Ramę teoretyczną wyznacza strukturalno-funkcjonalna koncepcja Talcotta Parsonsa, głównie kategorie adaptacji i dysfunkcji. Bazę natomiast, stanowią głównie powszechnie dostępne raporty i rankingi ujmujące różne interesujące autorkę sfery działalności polskich przedsiębiorstw w perspektywie porównawczej.

**Słowa kluczowe:** globalizacja, przedsiębiorstwo, korporacje transnarodowe, adaptacja, dysfunkcje.

### WPROWADZENIE

W publicystyce ostatnich miesięcy głośniejszym echem odbił się najnowszy raport Banku Światowego, zgodnie z którym Polska nie jest już gospodarką w fazie przejściowej (por. Łojewska, Morawski i Cabaj 2008). Taki wniosek wysnuto na podstawie analizy wzrostu gospodarczego na poziomie mikro, po zbadaniu 60 tys. konkretnych firm z krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Czy jednak ten fakt oznacza dołączenie Polski do grupy państw rozwiniętych i koniec transformacji gospodarczej, a w konsekwencji transformacji systemowej w ogóle? Oczywiście, że nie, biorąc pod uwagę chociażby wskaźnik PKB na głowę mieszkańca, który sytuuje Polskę dopiero w okolicach połowy unijnej średniej. Takie oświadczenie Banku Światowego można natomiast uznać za wyraźny sygnał nowego, jakościowo różnego od poprzednich etapów transformacji krajów postsocjalistycznych, w którym zjawiska związane z transformującą się gospodarką trudno oddzielić od procesów globalizacyjnych nie tylko na poziomie praktycznym, ale również analitycznym. Taka sytuacja nieuchronnie zmienia perspektywę polskich przedsiębiorstw, które stają w obliczu poszerzenia się spektrum działań i zintensyfikowania wpływu czynników globalizacyjnych. Sprostanie nowym wyzwaniom stanowi

warunek konieczny przetrwania na rynku. Procesowi przystosowawczemu towarzyszą liczne i skuteczne bariery, które nie eliminowane mogą spowodować, że polskie firmy będą przedmiotem, a nie podmiotem globalizacji.

Niniejszy tekst stawia sobie za cel identyfikację głównych ograniczeń, jakie napotykają polskie firmy na tym jakościowo nowym etapie przemian, którego początek można umownie określić datą wstąpienia Polski do struktur Unii Europejskiej. Zidentyfikowane bariery przypisano do trzech wzajemnie ze sobą powiązanych płaszczyzn: ekonomicznej, polityczno-prawnej i społeczno-kulturowej.

Identyfikacja barier opiera się głównie na wynikach rozmaitych raportów i rankingów, które są przywoływane jako wskaźnik rzeczywistej sytuacji, ale częściej jako element wpływający na percepcję rzeczywistej sytuacji. Mniejszą wagę przywiązuje się więc do poprawności metodologicznej zbieranych danych kładąc nacisk na społeczny odbiór publikowanych statystyk.

## **PERSPEKTYWA TEORETYCZNA**

Teoretyczną ramę niniejszego opracowania stanowi podejście funkcjonalne w ujęciu Talcotta Parsonsa. Przyjmuje się, że jedna z centralnych kategorii podejścia funkcjonalnego: kategoria systemu może być stosowana nie tylko do społeczeństwa jako całości, lecz także do mniejszych układów w ramach tego społeczeństwa, takich jak przedsiębiorstwo (por. Szacki 2002: 808-809). U Parsonsa każdy system społeczny jest całością funkcjonalną, a więc o ważności poszczególnych elementów i procesów wewnątrz systemu decyduje ich funkcja (funkcje). „Proces lub zespół warunków bądź przyczynia się do utrzymania (lub rozwoju) systemu, bądź jest dysfunkcyjny, ponieważ osłabia integrację systemu, efektywność itp.” (Parsons 1972: 289). Kategorie funkcji i dysfunkcji szerzej omawia Robert K. Merton. Funkcje to wg niego „(...)dające się obserwować skutki, które przyczyniają się do adaptacji i modyfikacji danego systemu”. Dysfunkcje natomiast „(...)to takie obserwowalne rezultaty, które ową adaptację czy modyfikację pomniejszają” (Merton 2002: 22). W dążeniu do utrzymania równowagi, która w stanie idealnym jest niemożliwa do osiągnięcia, każdy system społeczny „musi rozwiązać względnie zadowalająco cztery podstawowe problemy, (...)te cztery kryteria są podstawowymi imperatywami funkcjonalnymi.” Jednym z takich „podstawowych imperatywów” jest adaptacja systemu do otoczenia w jakim funkcjonuje. Pozostałe to: osiągnięcie celów, integracja i kultywowanie wzorów. (Jasińska-Kania, Nijakowski, Szacki, Ziółkowski 2006: 390). Relacje tych funkcji można opisać następująco: „Funkcje przystosowania i osiągania celów wiążą każdy system z środowiskiem zewnętrznym, na wewnątrz systemy realizują swe funkcje integracji i zachowania wzoru działań, właściwego dla każdego systemu” (Parsons 1969: 11). Spostrzeżenie o niezbędności adaptacji do

otoczenia zdają się dzielić wszyscy orędownicy podejścia systemowego, którzy w związku z zauważanym brakiem próżni wokół różnego typu systemów postulują badanie rzeczy skomplikowanych w ich skomplikowaniu, a więc z uwzględnieniem wielokierunkowych relacji i sprzężeń pomiędzy systemem a jego otoczeniem (por. Senge 1998: 10, 13). Współcześnie przedsiębiorstwo ujmowane jako system, aby móc funkcjonować i osiągać swoje cele musi być zdolne do adaptacji do otoczenia, które kształtują czynniki globalizacyjne.

Proces globalizacji najprościej można określić jako „kurczący się czas i przestrzeń”. Wg Zygmunta Baumana w tym określeniu „mieszczą się zachodzące obecnie wielowymiarowe przekształcenia, którym podlegają wszystkie aspekty ludzkiej kondycji” (Bauman: 2000: 6). Proces globalizacji jest u niego silnie związany z pojęciem lokalizacji. W dzisiejszym świecie, jak pisze Bauman, „(...) lokalność jest oznaką społecznego upośledzenia i degradacji”. Stosunek do przestrzeni i czasu, które są wyznacznikiem zachodzących obecnie procesów, zarówno łączy jak i dzieli. „Immanentną częścią procesu globalizacji jest postępująca segregacja przestrzenna, separacja oraz wykluczenie” (Bauman: 2000: 7).

Wg Anny Zaorskiej „unikalną i wiodącą” rolę w procesie globalizacji odgrywają korporacje transnarodowe (KTN) (por. Zorska 2007: 22-31). Można je definitywnie określić jako „przedsiębiorstwa, których działalność przenika granice państw i jest organizowana, integrowana i koordynowana przez centralę w kraju macierzystym” (Zorska 2007: 10) oraz scharakteryzować poprzez takie cechy jak suwerenność (względna niezależność od interesów państw, będących terenem ich działalności), złożoność, rozproszenie geograficzne, wiedza (jako kluczowy zasób), specjalizacja, zdolność do integracji działań, elastyczność, sieciowość, zdolność do arbitrażu (umiejętne wykorzystanie istniejących w świecie różnic), globalna efektywność (por. Zorska 2007: 126-132).

Jakościowo nowy etap przemian polskich przedsiębiorstw związany z wejściem Polski do struktur Unii Europejskiej polega na intensyfikacji wpływów otoczenia kształtowanego przez procesy globalizacyjne. Przedsiębiorstwo jako system aby móc wypełniać funkcje na zewnątrz i tym samym zapewnić sobie trwanie we względnej równowadze musi brać je pod uwagę. W tym adaptacyjnym procesie ważna jest identyfikacja ograniczeń, dysfunkcji, które mogą skutecznie uniemożliwiać takie przystosowanie i tym samym wpływać niekorzystnie na efektywność, czyli osiągnięcie celów przedsiębiorstwa.

## **DYSFUNKCJE EKONOMICZNE**

W r. 2003 Cezary Suszyński wskazując możliwe kierunki przeobrażeń polskich przedsiębiorstw stwierdził, że zasadniczym ograniczeniem w aktywnym udziale krajowych firm w

głównym nurcie procesu globalizacji jest brak polskich korporacji transnarodowych (Suszyński 2003: 373). Dziś bardziej poprawne jest stwierdzenie, że nie ma ich wśród światowej czołówki. Dowodem może być publikacja *World Investment Report 2007. Transnational Corporations Extractive Industries and Development*, która w zestawieniu 100 największych nie-finansowych korporacji transnarodowych świata uszeregowanych ze względu na wartości aktywów zagranicznych nie wyróżnia żadnego aktora polskiego<sup>ii</sup>. Z punktu widzenia przyjętej perspektywy teoretycznej przedsiębiorstwa typu KTN można uznać za najpełniej realizujące funkcje na zewnątrz systemu: funkcję osiągania celów i adaptacji do otoczenia kształtowanego przez procesy globalizacyjne i w tym aspekcie względnie pozbawione dysfunkcji zaburzających jego równowagę. Zdaniem Suszyńskiego: „To, że przez ostatnie ponad pół wieku w tak dużym kraju leżącym w środku Europy nie powstała żadna ponadnarodowa korporacja jest niewątpliwie historyczną spuścizną, a zarazem najkrótszą recenzją ekonomicznej wydolności systemu gospodarki centralnie planowanej” (Suszyński 2003: 373). Eksperti podkreślają, że posiadanie polskich KTN ma istotne znaczenie dla kraju m.in. ze względu na ich pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy poprzez dostęp do tańszego kapitału, dominującą rolę w wymianie międzynarodowej oraz działalności B + R. „(...)największe prace badawczo-rozwojowe są prowadzone i najwięcej wartości dodanej powstaje tam, gdzie firma ma swoją siedzibę” (Olex-Szczytowski 2008). Wg Suszyńskiego nieobecność polskich firm wśród tych podmiotów, które określają oblicze współczesnej globalizacji hamuje postęp i konkurencyjność. Przedsiębiorstwa, które nie współtworzą mechanizmów na międzynarodowych rynkach w najlepszym razie starają się do nich jedynie przystosować, a to „grozi znalezieniem się na peryferiach rozwoju” i „umożliwieniem innym bycia jego głównymi beneficjentami” (Suszyński 2003: 373-374).

Za podstawowe ograniczenie w rozwoju polskich korporacji transnarodowych można uznać niewystarczający poziom innowacyjności krajowych firm, a ściślej niewystarczający poziom wdrażania rozwiązań innowacyjnych. Do barier, które utrudniają przedsiębiorstwom wprowadzanie rozwiązań innowacyjnych autorzy raportu *Przedsiębiorczość w Polsce 2007* zaliczają m.in.

- wysokie koszty opracowania i wdrożenia innowacji, przy utrudnionym dostępie do źródeł finansowania, w tym wysoki koszt kredytów,
- niewielkie zainteresowanie instytucji badawczych współpracą z gospodarką,
- luźne współdziałanie firm między sobą, jak i z otoczeniem biznesu, często z uwagi na brak wzajemnego zaufania,

- barierę socjalno-pracowniczą – nowe technologie wymagają gruntownego przeszkolenia załóg lub przekwalifikowania pracowników, co rodzi naturalne obawy, a często wręcz opór związków zawodowych,
- zbyt duże obciążenia regulacyjne przedsiębiorstw hamujące rozwój przedsiębiorstw (w szczególności MSP) oraz prowadzenie przez nie działalności innowacyjnej,
- słaby postęp w dostarczaniu rzeczywiście nowych rozwiązań na rynek, przewaga „naśladownictwa”,
- niski transfer wiedzy z zagranicą (*Przedsiębiorczość...* 2007: 52, 56).

Ważne wydaje się być zastrzeżenie, że powyższe dysfunkcje ulokowane są zarówno w samym systemie jakim jest przedsiębiorstwo jak i w jego otoczeniu (biznesowym, finansowym, naukowym, polityczno-prawnym).

Szansą polskich przedsiębiorstw, choć wg ekspertów nie tak pewną jak uzyskanie statusu korporacji transnarodowej, jest też napływ inwestycji zagranicznych, współpraca z KTN. Korzyści, jakie mogą uzyskać polskie przedsiębiorstwa poprzez taką współpracę są rozległe (m.in. pozyskanie kapitału na inwestycje, transfer technologii, podnoszenie kwalifikacji pracowników, wykorzystanie kanałów dystrybucji KTN) (por. Zorska 2007: 281). Efekty ekspansji korporacji transnarodowych mogą jednak powodować także wiele zjawisk negatywnych. Z ekonomicznego punktu widzenia korporacje ponadnarodowe to podmioty nastawione przede wszystkim na zysk własny, dlatego wiele zależy od umiejętnego wykorzystania inwestycji zagranicznych poprzez współpracę na zasadach partnerskich, a nie jednostronnych. Niemniej, jak głosi popularna w kręgach biznesowych sentencja: „*Źle jest być eksploatowanym przez KTN, ale jeszcze gorzej jest nie być eksploatowanym przez korporację*” (Johnson i Turner 2003: 101 za: Zorska 2007: 315). W obszarze zagranicznych inwestycji także można wskazać na liczne bariery, które mogą blokować ich napływ. Dane statystyczne pochodzące ze źródeł NBP wydają się być dobrą ilustracją, że mogą być to bariery skuteczne (*Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007r.*). Wg materiałów pochodzących ze sprawozdań banków komercyjnych, przedsiębiorstw i szacunków własnych NBP napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski spada. W roku 2007 wyniosły one 12 834 mln EUR, podczas gdy w roku 2006 była to kwota powyżej 15 mln EUR, choć nawet w rekordowym 2006 r. jeżeli weźmiemy pod uwagę inne wskaźniki takie, jak PKB ta kwota nie wydaje się już tak wysoka. Istniejące bariery mogą mieć w tym spadku swój udział.

Źródłem identyfikacji barier ekonomicznych związanych z pozyskiwaniem inwestorów zagranicznych może być raport *Doing Business 2008* przygotowany przez Bank Światowy i obejmujący okres: kwiecień 2006 – maj 2007. Przedstawia on ranking warunków prowadzenia działalności gospodarczej w 178 krajach świata, na podstawie oceny dziesięciu obszarów

działalności takich, jak założenie firmy, reglamentacja działalności gospodarczej, obciążenia fiskalne, dostępność kredytu, dochodzenie należności. Polska plasuje się na odległym 74 miejscu, co jest najgorszym wynikiem spośród nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Ocena klimatu biznesowego opracowana przez tak opiniotwórczą instytucję jaką jest Bank Światowy oddziałuje na potencjalnych inwestorów, którzy coraz częściej wybierają inny kraj i inne niż polskie firmy dla swoich inwestycji.

W takich rzeczywistych i odbieranych jako rzeczywiste warunkach ekonomicznych, adaptacja przedsiębiorstw krajowych do otoczenia wyznaczanego przez czynniki globalizacyjne staje się utrudniona z uwagi na mniejsze możliwości wykorzystania bezpośrednich korzyści współpracy z korporacjami transnarodowymi, ale nie tylko. Można bowiem mówić także o mniejszych wpływach pośrednich, czyli efektach zagranicznych inwestycji na przedsiębiorstwa bezpośrednio niezaangażowane. Anna Zorska wśród pozytywów takiego pośredniego wpływu wymienia np. rozprzestrzenianie się nowoczesnych metod technologicznych i ekonomicznych z filii zagranicznych do przedsiębiorstw lokalnych przez naśladownictwo, przepływ pracowników itd. (por. Zorska 2007: 294-295).

## DYSFUNKCJE POLITYCZNO-PRAWNE

Obok dysfunkcji o charakterze ekonomicznym można wskazać bariery przynależne do sfery polityczno-prawnej. Największe dotyczą nadmiernego zbiurokratyzowania otoczenia przedsiębiorstw, czyli uciążliwych procedur administracyjnych. Wg wspomnianego wyżej raportu Banku Światowego *Doing business 2008* najgorsza ocena Polski i tym samym jej najniższe, spośród dziesięciu obszarów, miejsce na liście (156.) przypada koncesjonowaniu działalności. Jak donosi raport, aby uzyskać licencję w Polsce potrzeba wykonania 30 procedur i 308 dni. Analiza ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (02.07.2004) pozwala zauważyć też liczbę dziedzin obwarowanych koncesjami, m.in. handel paliwem, prowadzenie stacji radiowej, czy telewizyjnej, ochrona osób i mienia, przewozy lotnicze. Do tego dochodzi wiele ilości dziedzin wymagających zezwoleń. Innymi problemami wskazywanymi przez raport *Doing Business 2008* są trudności związane z uruchomieniem działalności (129. miejsce Polski) oraz obciążenia fiskalne (125. miejsce). Zgodnie z zestawieniem *Paying Taxes 2008* obciążenia fiskalne to wypadkowa liczby płatności podatkowych w ciągu roku, czasu poświęconego na wypełnianie formalności podatkowych i całkowitej wysokości obciążeń podatkowych. W przypadku praktyki polskiej, główne zastrzeżenia autorów raportu budzi liczba płatności podatkowych w roku (41) i liczba godzin w roku poświęconych formalnościom (418).

Utrudnieniem dla przedsiębiorców może być również nadmierny controlling. Jak donosi raport *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*: „Istotną cechą otoczenia formalno-prawnego przedsiębiorstw w Polsce są relatywnie częste i uciążliwe kontrole. W przeciągu ostatniego roku stan prawny regulujący kwestie kontroli działalności przedsiębiorców nie uległ zasadniczym zmianom i nadal muszą się oni liczyć z kontrolami ze strony około 40 instytucji (*Przedsiębiorczość...* 2007: 83). Widać więc, że dotychczasowe próby ograniczenia procedur i wprowadzenia ułatwień działalności gospodarczej nie są na tyle skuteczne, aby znacząco poprawić klimat biznesowy w Polsce i tym samym zwiększyć jej pozycję na listach rankingowych.

Wiele zastrzeżeń ekspertów budzi także stan krajowej jurysdykcji. Klaus H. Goetz i Radosław Zubek z London School of Economics and Political Science podjęli próbę usystematyzowania polskiej debaty nad stanem ustawodawstwa. Formułują wobec niego trzy główne zarzuty. Są to:

- nadprodukcja aktów prawnych,
- niestabilność systemu prawnego (częste zmiany ustawodawstwa) oraz
- nadmierna zawilość, nieprzejrzystość i niespójność systemu prawnego jako całości, której przyczyną są zbyt szczegółowe ustawy uchylające ogólne reguły (Goetz, Zubek 2005).

W konsekwencji takich praktyk polskie prawo nie należy do najbardziej czytelnych na świecie. Z jego interpretacją mają problemy nie tylko przedsiębiorcy, ale także organy skarbowe różnych szczebli, co skutkuje różnymi decyzjami w takich samych sprawach i stanowi duże pole do nadużyć. Zdaniem K. H. Goetza i R. Zubeka do takiego stanu jurysdykcji przyczyniły się powszechnie krytykowane czynniki, takie jak temperament klasy politycznej, niedostateczna liczba wyszkolonych prawników, czy negatywny wpływ lobbingu. Jednak, w ich opinii, decydują reguły rządzące procesem stanowienia prawa zarówno w rządzie, jak i w parlamencie. „(...)reguły legislacyjne w rządzie i parlamencie są tak skonstruowane, że zachęcają ministrów i parlamentarzystów do zwiększania obszerności prawa zarówno pod kątem rzeczywistej liczby projektów jak i w sensie ich szczegółowości. Zasady rządzące procesem legislacyjnym sprzyjają ponadto podejmowaniu częstych nowelizacji, co prowadzi do niestabilności prawa” (Goetz, Zubek 2005). Stan polskiego prawa stanowionego przez lata w taki sposób nie sprzyja rozwojowi polskich przedsiębiorstw, a także nie stanowi bodźca przyciągającego kapitał zagraniczny.

Stały monitoring barier utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej prowadzi również Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych, która w corocznej *Czarnej Liście Barrier* określa szczegółowo przyczyny prawne i rzeczowe najważniejszych przeszkód. Warto zaobserwować, że corocznie, mimo wprowadzanych zmian, jest to dość obszerne zestawienie.



Do ograniczeń sfery polityczno-prawnej należy również zaliczyć niedoskonałości polityki właścicielskiej państwa. Chodzi o wszelkie jego działania, które dotyczą państwowego majątku gospodarczego, głównie nadzoru właścicielskiego nad przedsiębiorstwami państwowymi oraz udziałami państwa w spółkach (por. Bałtowski 2007: 88-89). Niedoskonałość tej polityki polega na m.in. na upolitycznieniu procesu zarządzania podmiotami gospodarczymi. Sytuacja dotyczy w szczególności przedsiębiorstw, w których posady często zależą od innych niż merytoryczne względów i charakteryzują się dużą rotacją osób, które je zajmują. Wiąże się to z realizacją korzyści grupowych partii politycznych będących u władzy. Przykładem mogą być Polskie Linie Lotnicze LOT, spółka z udziałem skarbu państwa, w której tylko w ciągu ostatnich trzech lat nastąpiło 6 zmian na stanowisku prezesa. Brak ciągłości w zarządzaniu przedsiębiorstwem uniemożliwia jakiegokolwiek działania o długofalowym, perspektywicznym zasięgu i tym samym efektywne przystosowanie do warunków, jakie współcześnie narzucają procesy globalizacyjne.

## DYSFUNKCJE SPOŁECZNO-KULTUROWE

Ważną płaszczyzną zjawisk dysfunkcyjnych jest wymiar społeczno-kulturowy, który charakteryzuje się większą odpornością na zmiany niż płaszczyzna ekonomiczna i polityczna. Stąd, w dostosowaniu do warunków dyktowanych przez otoczenie, dysfunkcje tej sfery można zaliczyć do najważniejszych, bo charakteryzujących się najmniejszą elastycznością.

Wśród barier społeczno-kulturowych na uwagę zasługuje zjawisko korupcji, czyli najprościej: nadużyć w celu korzyści prywatnej. Danych na ten temat dostarcza Transparency International mierząca poziom korupcji dwoma wskaźnikami. Są to: *Globalny Barometr Korupcji* – sondaż opinii publicznej, który w 2006 r. objął ok. 60 tys. obywateli w 62 krajach oraz *Indeks Percepcji Korupcji* – badanie zbierające opinie ekspertów i menedżerów. Zgodnie z tym ostatnim, szeregującym państwa na skali od 0, czyli wszechogarniającej korupcji do 10, czyli korupcji znikomej, Polska w 2006 r. została sklasyfikowana na miejscu 61. spośród 163 krajów branych pod uwagę, z bardzo niskim wynikiem 3.7. Zyskała sobie tym miano najbardziej skorumpowanego państwa w Unii Europejskiej. Za najbardziej skorumpowaną sferę w *Globalnym Barometrze Korupcji*, z trzech możliwych: życia politycznego, środowiska biznesowego i życia osobistego uznano życie polityczne, co ma z pewnością swój związek z nagłośnionymi medialnie w owym czasie aferami politycznymi. Wysoko, w porównaniu z innymi krajami, oceniono pod tym względem także środowisko biznesowe. Zgodnie z raportem firmy doradczej Ernst&Young poziom korupcji w przedsiębiorstwach w Polsce jest ponad dwukrotnie wyższy niż w krajach Europy Zachodniej. Wniosek ten został oparty na badaniach przeprowadzonych w okresie od

listopada 2007 r. do lutego 2008 r. wśród ponad tysiąca menedżerów największych korporacji 33 krajów świata (por. *Korupcja w Polskich firmach dwa razy większa niż w Europie Zachodniej* i raport *Korupcja czy zapewnienie zgodności – co więcej kosztuje?*). Nadużycia gospodarcze były też w 2008 r. przedmiotem badań firmy Deloitte (*Nadużycia – niewidzialny wróg przedsiębiorstw 2008*) przeprowadzanych wśród dwóch tysięcy największych polskich firm wszystkich branż. Za największe nadużycia wewnętrzne uznano nieuzasadnione zakupy, sprzeniewierzenie i nieuprawnione wykorzystanie majątku firmy. Za najczęstsze nadużycia zewnętrzne – manipulowanie procesem przetargowym, ukryte prowizje, zaciąganie bezpodstawnych zobowiązań oraz łapówkarstwo. Autorzy raportu twierdzą, że w zakresie nadużyć gospodarczych w Polsce nie zaszły przełomowe zmiany (*Nadużycia...* 2008: 9, 12). Skąd się biorą tak słabe wyniki? Proces korupcji jest zjawiskiem złożonym, wielowymiarowym także, jeżeli chodzi o jego przyczyny. Z pewnością należy do nich wspomniany wyżej niejasny i zawily system prawny pozwalający na uznaniowość urzędniczą, a także pośpiech przy prywatyzacji polskich przedsiębiorstw, szczególnie tych z „pierwszej fali” przy działalności rozmaitych grup interesu (*stakeholders*) oraz powszechność zjawiska w długiej perspektywie czasowej. Wg Anny Urbańskiej, prezesa Transparency International „To co najniebezpieczniejsze, to przyzwolenie oraz przyzwyczajenie się do istnienia zjawisk korupcji. Traktowanie ich jako norm społecznych obyczajów, co często ma miejsce w Polsce” (*Nadużycia...* 2008: 5).

Ciekawa wydaje się opinia autorów wspomnianego wyżej badania nadużyć gospodarczych dotycząca ich zapobiegania, a odnosząca się do KTN. Piszą oni: „W świetle uzyskanych wyników należy sądzić, że aktywne zapobieganie nadużyciom jest raczej domeną przedstawicielstw międzynarodowych koncernów i jest przyjmowane bardzo powoli także w lokalnych przedsiębiorstwach” (*Nadużycia...* 2008: 9). Opinia ta pokazuje ważny trend funkcjonowania współczesnych korporacji transnarodowych, a mianowicie dbanie o wartość firmy a także o jej wizerunek – jako firmy ceniącej standardy etyczne. Skoro KTN mają tak duży wpływ na kształtowanie procesów globalizacyjnych, to przedsiębiorstwa, w których występuje korupcja są pod tym względem do nich nieprzystosowane. Co więcej, podmioty postrzegane jako ogarnięte korupcją (niezależnie od rzeczywistej sytuacji) zniechęcają inwestorów zagranicznych, funkcjonujących zgodnie z panującymi „trendami”, co dodatkowo utrudnia korzystanie ze współpracy mającej znaczący wpływ na osiągnięcie celów i adaptację przedsiębiorstw.

Inną ważną barierą, zaliczoną do tej płaszczyzny może być zjawisko nazwane przez Piotra Sztompkę „niekompetencją cywilizacyjną”, a wiążące się z kapitałem kulturowym. W tekście dotyczącym doświadczeń polskiej transformacji Sztompka pisał, że aby móc korzystać z rynku kapitalistycznego, demokracji, otwartego obiegu intelektualnego na pełnoprawnych

zasadach, niezbędne są głęboko zakorzenione nawyki, odruchy i umiejętności odpowiednie do korzystania z instytucji, form organizacyjnych, sposobów życia czy urządzeń technicznych nowoczesnych społeczeństw (por. Sztompka 1994: 14). Kapitał kulturowy jest często traktowany jako „zinstytucjonalizowany, to jest szeroko rozpowszechniony, wysoki status sygnałów kulturowych (postaw, preferencji, wiedzy nabytej w szkole, zachowań, dobytku i kwalifikacji) wykorzystywanych do kulturowego i społecznego wykluczenia” (Bourdieu i Passeron 1979: 158 za: Sztompka 2007: 40). Wydaje się, że powyższe rozważania można odnieść do problemu barier uczestnictwa przedsiębiorstw w procesie globalizacji. Na poziomie przedsiębiorstw kapitał kulturowy będzie się wiązał z organizacją uczącą się, posiadającą odpowiednie komponenty „miękkie” umożliwiające chłonność nowych technologii, innowacji, które nie rozwijane mogą być przyczyną swoistej „niekompetencji cywilizacyjnej” prowadzącej do „wykluczenia” przedsiębiorstw z warunków narzucanych przez otoczenie. O ważności tej bariery może świadczyć długi czas niezbędny do ukształtowania takich zdolności. „(...)takie komponenty zdolności społecznych, jak zdolności instytucjonalne i zasoby ludzkie rozwijają się powoli, w tempie, w jakim oświata i organizacja reagują na możliwości technologii i na zdobywanie doświadczenia w jej wykorzystaniu” (Bourdieu i Passeron 1979: 158 za: Morawski 2001: 317).

## PODSUMOWANIE

Czteroletni okres członkostwa Polski w strukturach Unii Europejskiej jest dobrą okazją do licznych podsumowań, o czym świadczą popularne bilanse strat i korzyści obejmujące swoim zasięgiem całe spektrum dziedzin działalności człowieka, z badawczo różnych punktów widzenia. Z perspektywy gospodarczo-społecznej warto zwrócić uwagę na bardziej intensywny wpływ procesu globalizacji, zwłaszcza na sytuację funkcjonowania krajowych przedsiębiorstw. Niewątpliwie czynniki globalizacyjne wyznaczają warunki adaptacji podmiotów gospodarczych do otoczenia w stopniu zdecydowanie bardziej intensywnym niż jeszcze kilka lat temu. Przystosowanie do nowych uwarunkowań rodzi szereg nowych problemów, ale też wzmacnia istniejące wcześniej. Przedmiotem odniesienia stają się korporacje transnarodowe, które wydają się najlepiej odpowiadać na współczesne wymagania zglobalizowanego świata, będąc zarazem istotnym aktorem sprawczym tych wymagań.

Polskie przedsiębiorstwa napotykają bariery zarówno w procesie stawania się KTN jak również w czerpaniu korzyści ze współpracy z nimi.

Do pierwszej grupy można zaliczyć bariery związane z podstawowymi cechami różniącymi korporacje tego typu od innych podmiotów gospodarczych. Wieloaspektowe problemy z wdrażaniem innowacji blokują akcent na wiedzę jako na kluczowy zasób,

niedostosowane struktury normatywne (normy, wartości) i długi proces ich zmiany nie odpowiadają potrzebie elastyczności, a możliwe korzyści dla krajów macierzystych zastępują korzyści konkretnych grup interesu. Ponadto wszystkie te przeszkody łącznie z niesprzyjającym klimatem biznesowym oddziałują negatywnie na globalną efektywność przedsiębiorstw.

W czerpaniu korzyści ze współpracy z korporacjami międzynarodowymi (zarówno bezpośrednich jak i pośrednich) utrudnieniami są nie tylko rzeczywiste bariery, ale również ich społeczny odbiór. Przede wszystkim dysfunkcyjne z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej są uciążliwe procedury administracyjne, nadmierna reglamentacja oraz nieprzyjazny przedsiębiorstwom system podatkowy. Do tego dochodzi niespójność i nieprzejrzystość przepisów prawnych i związana z tym arbitralność urzędnicza w ich wykładni.

Ograniczenie lub eliminacja wyróżnionych barier wiąże się ze zmianami zarówno struktur formalnych (konkretne przepisy prawne) jak i bardziej odpornych wobec zmian struktur normatywnych (normy, wartości). Dodatkową komplikację stanowi immanentna cecha współczesnego zglobalizowanego otoczenia, a mianowicie zmienność. Warunki są zmienne, ustawicznie pojawiają się nowe wyzwania wobec których stają przedsiębiorstwa. Brak działań ograniczających dysfunkcje powoduje ich ciągle nawarstwianie, a to z kolei może skutkować stanem permanentnej nierównowagi uniemożliwiającej osiągnięcie celów ekonomicznych konstytuujących istnienie każdego aktora na rynku.

### **Przypisy:**

<sup>i</sup> Suwerenność, jako cecha KTN, odnosi się w większym stopniu do niezależności wobec państw, które goszczą inwestorów, niż wobec krajów macierzystych.

<sup>ii</sup> Zebrane dane datowane są na r. 2005.

**Bibliografia:**

- ABRAMOVITZ M. *Catching Up, Forging Ahead and Failing Behind*. [w:] O'Brien P.K. (red.) (1998), *Industrialisation. Critical Perspectives on the World Economy*. T. 2, London-New York: Routledge.
- BAŁTOWSKI M., MISZEWSKI M. (2007), *Transformacja gospodarcza w Polsce*. Warszawa: PWN.
- BOURDIEU P., PASSERON J.C. (1979), *The Inheritors: French Students and Their Relation to Culture*. Chicago: University of Chicago Press.
- GOETZ K.H., ZUBEK R. (2005), *Jakość polskiego ustawodawstwa. Krytyczna ocena*. BCC Gazeta 7-8/153-154.
- BOURDIEU P., PASSERON J.C. (1979), *The Inheritors: French Students and Their Relation to Culture*. Chicago: University of Chicago Press.
- Korupcja w Polskich firmach dwa razy większa niż w Europie Zachodniej*. Gazeta Prawna. 15.05.2008.
- MORAWSKI W. (2001), *Socjologia ekonomiczna*. Warszawa: PWN.
- OLEX-SZCZYTOWSKI M. (2008), *Kapitał narodowy – ostatnia szansa*. Rzeczpospolita 15.05.2008.
- PARSONS T. (1972), *Szkice z teorii socjologicznej*. Warszawa: PWN.
- PARSONS T. (1969), *Struktura społeczna a osobowość*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- PARSONS T., SMELSNER N. J. *Funkcjonalne zróżnicowanie społeczeństwa*. [w:] Jasińska – Kania A., Nijakowski L. M., Szacki J., Ziółkowski M. (red.) (2006), *Współczesne teorie socjologiczne*. T. 1. Warszawa: Scholar.
- SENGE P. (1998), *Piąta dyscyplina, czyli umiejętność myślenia systemowego*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- ŁOJEWSKA A., MORAWSKI I., CABAJ J. (2008), *Koniec transformacji*. Rzeczpospolita 14.05.2008.
- SUSZYŃSKI C. (2003), *Restrukturyzacja konsolidacja globalizacja przedsiębiorstw*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- SZACKI J. (2002), *Historia myśli socjologicznej*. Warszawa: PWN.
- SZTOMPKA P. (1994), *Teorie zmian społecznych a doświadczenia polskiej transformacji*, „Studia Socjologiczne” 1/1994.
- SZTOMPKA P. (2007), *Zaufanie. Fundament Społeczeństwa*. Kraków: Znak.
- ZORSKA A. (2007), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

**Źródła internetowe:**

*Czarna lista barier.* (2008), Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan.

[http://www.pkpplewiatan.pl/upload/File/2008\\_01/czarna\\_lista\\_ok.pdf](http://www.pkpplewiatan.pl/upload/File/2008_01/czarna_lista_ok.pdf)

*Doing business 2008.* The World Bank.

[http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2008/DB08\\_Full\\_Report.pdf](http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2008/DB08_Full_Report.pdf)

*Globalny Indeks Korupcji 2006 i Wskaźnik Percepcji Korupcji 2006.* Transparency International.

<http://www.transparency.pl/www/index.php?a=36&b=39&text=42>

*Korupcja, czy zapewnienie zgodności – co więcej kosztuje? X Światowe badanie nadużyć gospodarczych.* (2008),

Ernst&Young. [http://www.ey.com/global/content.nsf/Poland/IDS\\_-\\_Raport\\_-\\_X\\_badanie\\_naduzyc](http://www.ey.com/global/content.nsf/Poland/IDS_-_Raport_-_X_badanie_naduzyc)

*Nadużycia – niewidzialny wróg przedsiębiorstw 2008. Raport z badania nadużyć gospodarczych w Polskich firmach.* Deloitte.

[http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/pl\\_NaduzyciaGospodarcze\\_2008.pdf](http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/pl_NaduzyciaGospodarcze_2008.pdf)

*Paying Taxes 2008. The Global Picture.* (2008), The World Bank, PricewaterhouseCoopers.

[http://www.doingbusiness.org/documents/Paying\\_Taxes\\_2008.pdf](http://www.doingbusiness.org/documents/Paying_Taxes_2008.pdf)

*Przedsiębiorczość w Polsce 2007.* Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz.

[http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/EECFD29E-4EE1-4B81-B38B-3421FD74C13E/36583/PrzedsiębiorczoscwPolsce\\_2007.pdf](http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/EECFD29E-4EE1-4B81-B38B-3421FD74C13E/36583/PrzedsiębiorczoscwPolsce_2007.pdf)

*World Investment Report 2007. Transnational Corporations Extractive Industries and Development.* UN-

UNCTAD. [http://www.unctad.org/en/docs/wir2007\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf)

*Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007r.* NBP Departament Statystyki.

<http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2007n.pdf>

**Akty prawne i dokumenty urzędowe:**

*Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej.* Tekst jedn. Dz. U. 2004, Nr 173, poz. 1807, z późn. zm.