

радикальных вариантах националистической идеологии, правда, при этом они должны быть укоренены в культуре. Как только в веками отстраивающуюся этику включаются «безразличные» элементы по отношению к культурным ценностям, начинаются открытые, неконтролируемые изменения социальной реальности. Попытки искусственного формирования норм и принципов, новых этических теорий для консолидации масс и манипуляции их сознанием возобновляются и развиваются и в современном мире. Анализ возможных путей развития лишь рационально сконструированных систем ценностей на примере различных вариантов националистических идеологий позволяет выявлять социально опасные явления ещё на латентных стадиях их развития и применять соответствующие меры в рамках государственного управления.

XX век актуализировал проблему взаимоотношений Своего и Чужого в силу усложнившихся социальных процессов современного мира и его эпохи «Глобализации». Теперешняя глобализация социума с неизбежностью влечёт иную стратегию – поиск самоидентификации национальных государственных образований. Тенденция к поиску своего государственного лица есть закономерная и, безусловно, позитивная реакция самостоятельных государственных организмов на реальные угрозы и вызовы со стороны глобализуемого мира. Однако, как показывает анализ политических процессов последних десятилетий, мы являемся свидетелями своего рода социального «де жа вю», однажды реализованного в практике континентальной Европы XX века – феномена генерации праворадикальной мысли – феномена националистических умонастроений и фашистской идеологии, в частности.

Во избежание повторения этого опыта необходимо своевременное и адекватное реагирование на проявившиеся сегодня тенденции путём конструирования новой, мультикультурной, этики. Принцип функционирования данной этики способствует преодолению искажения норм и принципов нравственного поведения по отношению к чужому, но тем не менее, не сводится к сущности содержания абстрактно-универсального морального кодекса. Напротив, этика будущего должна органично соединить в себе особенности двух тенденций XX века, описанные выше, следующим образом: все моральные системы в различных их вариантах признаются равными, но выбор одной из них на определённом историческом этапе и в конкретном социальном пространстве осуществляется на основе всеобщего аргументированного обсуждения и согласия.

## WYBRANE PROBLEMY POLSKO-BIAŁORUSKIEJ WYMIANY TOWAROWEJ NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTW WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO

*Anna Edyta Grabska*

Politechnika Białostocka, Białystok, Polska

W ostatnich latach rola małych i średnich przedsiębiorstw w dynamizowaniu polskiej gospodarki ulega systematycznemu zwiększeniu. Udział małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu PKB w roku 2002 wyniósł 48,6% (48,4% w roku 2001), z tego małych przedsiębiorstw 40,5% (39,4% w roku 2001), a średnich 8,1% (9,0% w roku 2000). W analizowanym okresie wzrósł również udział sektora MSP w tworzeniu wartości dodanej brutto z 55,3% w roku 2001 do 55,6% w 2002 roku<sup>12</sup>. O doniosłej roli MSP w polskiej gospodarce świadczy również fakt, iż stanowiły one w 2002 roku 99,84% wszystkich polskich

<sup>12</sup> Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 21-22.

przedsiębiorstw (w tym 99,09% - przedsiębiorstwa małe i 0,75% - przedsiębiorstwa średnie). Siła rynkowa przedsiębiorstw sektora MSP w dużym stopniu wynika z faktu, iż wzmacniają one elastyczność podaży polskich produktów i usług, tzn. charakteryzują się sprawniejszą adaptacją do zmiennych warunków po stronie popytu, jak również w otoczeniu instytucjonalnym. Jednocześnie MSP absorbują zasoby siły roboczej zwolnione w wyniku modernizacji struktur polskiej gospodarki. Przedsiębiorstwa te zorientowane są proeksportowo i w coraz większym stopniu wykazują zdolności tworzenia i wdrażania rozwiązań innowacyjnych. Dlatego jednym z warunków wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki na arenie międzynarodowej będzie dynamizowanie rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wobec powyższego zasadne wydaje się poddanie analizie czynników, które ograniczają rozwój sektora MSP.

Na potrzeby niniejszego opracowania identyfikacja tych czynników zostanie dokonana na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw z województwa podlaskiego.<sup>13</sup> W badaniach uczestniczyły przedsiębiorstwa o różnych formach prawnych: 70 spośród nich to indywidualna działalność gospodarza, 57 - spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 44 spółki cywilne, 12 spółek jawnych, 6 spółek cywilnych, 6 przedsiębiorstw państwowych i 5 spółdzielni. Wśród ankietowanych przedsiębiorstw 35% deklarowało prowadzenie wyłącznie działalności produkcyjnej, następnie handlu (8,5%). Najmniejszy odsetek stanowiły podmioty, które zajmowały się wyłącznie świadczeniem usług (3%). Ponad 53% badanych przedsiębiorstw zadeklarowało działalność w kilku badanych obszarach.

Przyjmując za kryterium klasyfikacji poziom zatrudnienia, wśród badanej próby przeważały przedsiębiorstwa małe i średnie. Co czwarty podmiot zatrudniał do pięciu pracowników (25,5%). Ponad 38% przedsiębiorstw zatrudniało od 6 do 20 pracowników, a ponad 25% od 21 do 100. Najmniej podmiotów zatrudniało powyżej 101 pracowników (4,5%) wśród ankietowanych podmiotów.

Jedną z głównych szans rozwoju MSP regionu podlaskiego jest możliwość kooperacji z rynkami zagranicznymi. Powyższy fakt wynika z dogodnej lokalizacji województwa podlaskiego względem wschodnich rynków. Niestety atut ten nie jest w pełni wykorzystywany przez MSP regionu podlaskiego. Produkcja analizowanych przedsiębiorstw trafia przede wszystkim na rynek regionalny (Północno- i Wschodnia Polska), a następnie na rynek krajowy (około 44% badanych przedsiębiorstw przeznaczają ponad 50% całkowitej produkcji na rynek regionalny, natomiast 23% przedsiębiorstw przeznaczają powyżej 50% swojej produkcji na rynek krajowy). Tylko 31,5% ankietowanych przedsiębiorstw współpracowało z przedsiębiorstwami zagranicznymi.

Na uwagę zasługuje fakt, że tylko 28% badanych przedsiębiorstw silnie uzależnia swoje możliwości rozwoju od możliwości eksportowania na rynki wschodnie. Ponad 50% przedsiębiorstw nie widzi szans rozwoju w kooperacji z rynkami wschodnimi. Powyższe opinie znajdują odzwierciedlenie w wartości produkcji eksportowanej na rynki wschodnie. Przedsiębiorstwa regionu podlaskiego eksportujące na rynki wschodnie w zdecydowanej większości (ok. 60%) przeznaczają na ten cel tylko od 1% do 9% wartości całkowitej produkcji. Natomiast 80% przedsiębiorstw eksportujących na rynki UE przeznaczają na ten cel ponad 30% wartości całkowitej produkcji.

<sup>13</sup> We wrześniu 2001 roku w Katedrze Ekonomii, Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka w ramach realizowanego projektu badawczego na temat *Problemy konkurencyjności przedsiębiorstw regionu podlaskiego* finansowanego ze środków pracy własnej numer WIZIM/4/01 przeprowadzono badania ankietowe dotyczące konkurencyjności 200 przedsiębiorstw zlokalizowanych w regionie Północno-Wschodnim Polski.

**Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw eksportujących**

Lp.	Nazwa kraju	Liczba przedsiębiorstw	Procent z 200
1.	Białoruś	25	12,5
2.	Rosja	6	3
3.	Litwa	7	3,5
4.	Niemcy	13	6,5
5.	Francja	1	0,5
6.	Anglia	1	0,5
7.	Pozostałe	10	5
8.	Razem	63	31,5

Zródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Na uwagę zasługuje fakt, że najwięcej ankietowanych przedsiębiorstw (12,5%) zadeklarowało współpracę z odbiorcami z Białorusi. Jednak, zważywszy na dogodną lokalizację podlaskich i białoruskich firm nie jest to liczba zadawalająca. Potwierdzeniem niewielkiego w stosunku do możliwości zainteresowania współpracą między polskimi i białoruskimi firmami są wyniki wymiany towarowej pomiędzy tymi krajami. Głównym partnerem handlowym Białorusi w roku 2002 była Rosja, której udział w ogólnej wartości obrotów handlu zagranicznego wynosił 57,9%. Analogicznie udział Polski wynosił 2,9%.

**Tabela 2. Polsko-białoruskie obroty handlowe w latach 1997-2002 (w mln USD)**

Wyszczególnienie	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Obroty	540	436	399	398	421	486
Eksport do Białorusi	319	266	233	244	276	260
Import z Białorusi	221	170	166	154	145	226
Saldo	98	96	67	90	131	34

Zródło: Centrum Informacji Handlu Zagranicznego, za: H. Wnorowski, *Kilka refleksji na temat wymiany towarowej Polski z Białorusią*, w: *Rozszerzenie Unii Europejskiej na wschód a rozwój współpracy transgranicznej*, red. W. Bieńkowski, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004, s. 268.

Wartość polsko-białoruskich obrotów handlowych w 2002 roku wynosiła 487,2 mln USD; co oznacza wzrost o 15,6% w stosunku do roku 2001. Wartość polskiego eksportu na Białoruś wynosiła 260,2 mln USD (w porównaniu do roku 2001 jest to spadek o 5,7%), a import z Białorusi wynosił 227 mln USD (w porównaniu z rokiem 2001 jest to wzrost o 56%). Spadek wartości polskiego eksportu na rynek białoruski jest wynikiem szeregu trudności na jakie napotykają polskie firmy. W przypadku podlaskich przedsiębiorstw bariery ich kooperacji z rynkami zagranicznymi przedstawia tabela nr 3.

**Tabela 3. Bariery kooperacji przedsiębiorstw regionu podlaskiego z rynkami zagranicznymi**

Lp.	Bariery współpracy z zagranicą	Odsetek przedsiębiorstw
1.	Zbyt wysokie obciążenia finansowe przedsiębiorstwa	24,6
2.	Duże ryzyko kapitałowe	19,3
3.	Niejasne przepisy prawne	16,0
4.	Wysoka konkurencyjność zagranicznych produktów i usług	14,5
5.	Trudności ze znalezieniem potencjalnych kooperantów	13,5
6.	Brak dostępu do aktualnych informacji gospodarczych o potencjalnych kooperantach	8,5
7.	Inne	3,6

Zródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Najważniejszym problemem dla ponad 24% podlaskich MSP w kooperacji z rynkami zagranicznymi są zbyt wysokie koszty prowadzenia działalności, co niewątpliwie przekłada się na problemy z utrzymaniem płynności finansowej (aż 45% podmiotów przyznało, że w 2000 roku miało problemy z utrzymaniem płynności finansowej). W ramach tej grupy problemów, przedsiębiorcy przede wszystkim wskazywali na nadmierne obciążenia na rzecz budżetu państwa (wysokie podatki, wysokie opłaty ZUS, wysokie podatki od nieruchomości). W przypadku kooperacji z firmami białoruskimi do czynników zwiększających koszty podlaskich eksporterów należy zaliczyć stosunkowo wysokie cła chroniące rynek białoruski. Równie istotnym problemem we współpracy z zagranicznymi firmami dla ponad 19% ankietowanych przedsiębiorstw jest duże ryzyko kapitałowe, które niewątpliwie należy połączyć z niejasnymi przepisami prawnymi (16%). W odniesieniu do współpracy z białoruskimi firmami ryzyko kapitałowe może wiązać się z trudnościami w rozliczaniu płatności. Białoruskie państwowe i spółdzielcze podmioty gospodarcze muszą rozliczać się tylko wg kursu NBB, a podaż dewiz przez NBB jest stosunkowo niewielka i bardzo często nie wystarcza do opłacenia transakcji importowych. W konsekwencji, brak możliwości zakupu dewiz na giełdzie walutowej przez białoruskie podmioty gospodarcze skutkuje wstrzymaniem dostaw przez polskich eksporterów. Z kolei zakup dewiz przez banki na Litwie, Łotwie lub w Rosji powoduje znaczny wzrost ich ceny, a tym samym spadek konkurencyjności cenowej polskich produktów.<sup>14</sup> Ponadto problemy ryzyka kapitałowego w kooperacji polsko-białoruskiej mogą wynikać z istotnego zadłużenia białoruskich przedsiębiorstw, a w konsekwencji niemożliwością terminowego regulowania przez nich swoich zobowiązań. W roku 2002 zadłużenie białoruskich przedsiębiorstw wzrosło o 63%, a w okresie od stycznia do maja 2003 roku o 14,1%. Olbryzim problemem białoruskich przedsiębiorstw, jak podaje Ministerstwo Gospodarki Białorusi jest również wzrost zapasów produkcji niesprzedanej, co w dużym stopniu jest wynikiem ich niskiej rentowności i niskiej konkurencyjności.<sup>15</sup> Powyższe trudności białoruskich przedsiębiorców połączone z relatywnie niskim poziomem dochodów ludności może skutkować tym, że możliwości rozwoju polsko-białoruskiej wymiany towarowej nie będą w pełni wykorzystane.

Kolejna bariera ograniczająca rozwój wymiany towarowej pomiędzy Polską a Białorusią jest wynikiem struktury towarowej białoruskiego eksportu i importu z Polską. Białoruski eksport koncentruje się w dwóch sekcjach stanowiąc w sumie 82% jego wartości; produkty mineralne i produkcja chemiczna. Powyższa struktura wskazuje, że głównymi kreatorami białoruskiego eksportu do Polski są jedynie największe zakłady przemysłowe o państwowej formie własności (rafinerie, zakłady azotowe, kombinat soli potasowych). Z kolei po stronie białoruskiego importu z Polski dominują artykuły spożywcze (stanowią one ponad 26% wartości całego importu) oraz maszyny i urządzenia mechaniczne i elektryczne (stanowią one ponad 24% całego importu), które oferowane są przede wszystkim przez sektor MSP. Oznacza to, że białoruski sektor MSP, który byłby równoprawnym partnerem dla polskich firm produkuje tylko na potrzeby rynku wewnętrznego, a ten jest stosunkowo istnie chroniony instrumentami taryfowymi i pozataryfowymi.

Kolejną barierą w rozwoju polsko-białoruskiej wymiany towarowej, która mieści się w ramach niejasnych przepisów prawnych są trudności administracyjne na jakie napotyka polski eksporter. Polski eksport artykułów rolno-spożywczych na rynek białoruski wiąże się z koniecznością uzyskania w Ministerstwie Rolnictwa i Żywności Białorusi certyfikatów i

<sup>14</sup> L. Dawydzienka, *Dynamizacyjna białorusko-polska współpraca gospodarcza*, w: *Rozszerzenie Unii Europejskiej na wschód a rozwój współpracy transgranicznej*, red. W. Bieńkowski, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004, s. 411.

<sup>15</sup> H. Wnorowski, *Kilka refleksji na temat wymiany towarowej Polski z Białorusią*, w: *Rozszerzenie...* op. cit., s. 267.

zezwoleń. Z kolei tryb wydawania tych dokumentów jest zbiurokratyzowany, skomplikowany, czasochłonny. System ogłaszania zamówień publicznych i przetargów nie sprzyja uczestnictwu przedsiębiorstw zagranicznych, w tym również polskich. Ogłoszenia te są publikowane w wyprzedzeniu od 4 do 15 dni, co skutecznie uniemożliwia przygotowanie kompletnej oferty.<sup>16</sup> Jednocześnie Białoruś wprowadziła nakaz rejestrowania każdego kontraktu eksportowego i importowego, jak również obowiązkową rejestrację cen na wszystkie towary w kontraktach eksportowych. Ponadto, władze białoruskie wykorzystują szereg przepisów, które osłabiają działanie mechanizmu rynkowego w wymianie polsko – białoruskiej. Na przykład Kolegium Ministerstwa Rynku RB zobowiązało białoruskich przedsiębiorców do posiadania w sklepach minimum 75% towarów produkcji białoruskiej oraz ustaliło nakaz stosowania w zakładach pracy krajowych podzespołów. Powyższe nakazy skutkują nie tylko osłabieniem współpracy polsko-białoruskiej, ale również nie pozwalają białoruskim przedsiębiorstwom na kierowanie się w swoich decyzjach rachunkiem ekonomicznym, a w konsekwencji niewątpliwie osłabiają ich konkurencyjność międzynarodową.

Ponad 14% ankietowanych przedsiębiorstw, jako barierę kooperacji z rynkami zagranicznymi podaje wysoką konkurencyjność zagranicznych towarów i usług. W związku z wdrażaniem przez Białoruś różnych programów wspierania produkcji zastępującej import, polskie przedsiębiorstwa mogą nie mieć wystarczającej siły przetargowej. I tak, kredytowanie na Białorusi prac naukowo-badawczych ukierunkowanych na tworzenie nowych rodzajów produkcji eksportowej, kredytowanie pro-eksportowych projektów inwestycyjnych, czy wyrównywanie dla banków z tytułu niższego oprocentowania kredytów eksportowych w perspektywie może skutkować uniezależnieniem się od zagranicy, a tym samym poczuciem niskiej konkurencyjności ze strony polskich eksporterów.

Powyższe trudności w zakresie współpracy polsko – białoruskiej pozwalają na poszukiwanie rozwiązań promujących powiązania kooperacyjne. Takie rozwiązanie uzasadniają działania Białorusi mające na celu zachęcenie zagranicznych inwestorów do lokowania kapitału w tym kraju. Do najważniejszych zachęta należy zaliczyć<sup>17</sup>:

- zwolnienie z podatku dochodowego przez pierwsze trzy lata;
- płacenie tylko 50% podatku dochodowego w ciągu kolejnych trzech lat;
- zwolnienie z opłat celnych i podatku VAT za wwożony aport rzeczowy do kapitału założycielskiego spółki;
- zwolnienie z obowiązku odsprzedaży wpływów dewizowych za eksport swoich wyrobów;
- w przypadku zmiany warunków prawnych na gorsze przez kolejnych 5 lat zagraniczni inwestorzy podlegają nadal przepisom obowiązującym w dniu rejestracji;
- gwarancja, że dokonane inwestycje nie podlegają rekwizycji;
- swoboda wywożenia za granicę pochodzącej z działalności przedsiębiorstwa kwot pieniężnych w walutach wymiennalnych;
- rekompensaty za straty wynikłe wskutek przyjęcia przez organ urzędowy decyzji niezgodnej z ustawą lub naruszającej ich prawa.

Powyższe ułatwienia dla kapitału zagranicznego skutkują tym, że szereg krajów wykazuje zainteresowanie lokowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych na Białorusi. Na dzień 1 stycznia 2003 roku w Białorusi zarejestrowanych było 250 polsko-białoruskich *joint-venture* oraz 137 polskich przedsiębiorstw zagranicznych.<sup>18</sup> Wartość polskich BIZ na

<sup>16</sup> H. Wnorowski, *Kilka refleksji na temat wymiany towarowej Polski z Białorusią*, w: *Rozszerzenie...* op. cit., s. 274.

<sup>17</sup> J. Urbanowska, *Białoruś. Przewodnik dla przedsiębiorców*, UNIDO ITPO, Warszawa 2003.

<sup>18</sup> L. Dawydzienka, *Dynamizacyjna białorusko-polska współpraca gospodarcza*, w: *Rozszerzenie...* op. cit., s. 416.

Białorusi do roku 2003 wynosiła 67 mln USD, co oznacza, że ponad 11% wszystkich inwestycji zagranicznych na Białorusi pochodzi z Polski.

Podsumowując powyższe rozważania należy zauważyć, że podlaskie przedsiębiorstwa w swej działalności na rynkach zagranicznych nie wykorzystują w pełni dogodnej lokalizacji względem rynku białoruskiego. W dużym stopniu jest to wynikiem ograniczonego za pomocą środków taryfowych i pozataryfowych dostępu polskich towarów do rynku białoruskiego. Dlatego jedną z możliwości aktywizowania współpracy polsko-białoruskiej może być rozwijanie powiązań kooperacyjnych.

## EFFECT OF GLOBALISATION ON WORK PRACTICES IN A WORKPLACE

*Marie Hines*

European School of Economics, London, United Kingdom

This paper will examine the effect of globalisation on employment in the UK and the US in a context of new working practices. In this text 'globalisation' is defined as 'the intensification of worldwide social and business relationships which link distant localities in such a way that local happenings are shaped by distant events and vice versa' (Buchanan and Huczynski 2004:869). The work practices here are post-collective bargaining systems such as 'flat' or 'flexible' organisation together with teamwork and outsourcing and the Japanese 'lean' production techniques. In this chapter we will present the critical viewpoint of globalisation and its benefits together with the resulting changes in a workplace.

### Two viewpoints of globalisation

'Globalisation is the massification of segments... In almost all nations are identical segments for Bach, Bauhaus, bicycles, pitta bread, punk rock... What may start out as a small local segments... become gigantically global.

Theodore Levitt 1983 (McQueen 2001:204)

According to David Buchanan and Andrzej Huczynski, two British Organisational Behaviour experts, globalisation as a set of trends and development processes started in the 1970s as a result of competition from low-cost manufacturing countries such as Japan, Hong Kong and Korea. Prior to that, the organisational models from the US were copied by the British and Continental companies. The management systems in Japan were investigated, found to be effective in obtaining high performance from the employees, and successfully implemented in many western countries. Since the 1980s the Scandinavian autonomous team model has been replicated in many companies all over the world.

Globalisation involves 'the death of distance', (Cairncross,2001 in Buchanan and Huczynski 2004:38) which means that geographical distance between countries and various company locations becomes irrelevant. Global communication with internet, mobile telephones and satellite links aids this process. As does the development of free trade supported by national and international deregulation processes. The organisations such as the Commonwealth of Independent States (CIS), the Association of South East Nations (ASEAN), the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), the Council of The Baltic Sea State (CBSS), the European Union (EU) and the North American Free Trade Association (NAFTA) all reduce the role of single states in its economic affairs (Buchanan and Huczynski 2004:38). The companies can move goods and currencies around the world and manufacture in low-cost countries.