

Katarzyna Mroczek, Piotr Trąpczyński, Agata Więcek

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Gospodarki Międzynarodowej,
Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej

Autor do korespondencji: Katarzyna Mroczek, katarzyna.mroczek@ue.poznan.pl

KORUPCJA W BIZNESIE MIĘDZYNARODOWYMA ZACHOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW – PRZEGLĄD WYBRANEJ LITERATURY

Streszczenie: Chociaż korupcja rzadko jest uważana za czynnik rozwoju gospodarczego, w sposób znaczący wpływa na krajową i zagraniczną działalność przedsiębiorstw. Akceptacja zachowań korupcyjnych, próba ich zwalczania lub ich aktywne wykorzystywanie stanowią przejawy zachowań przedsiębiorstw względem korupcji. Problem korupcji pozostaje zagadnieniem aktualnym, gdyż jako jeden z kluczowych czynników determinujących stabilność otoczenia inwestycyjnego kraju goszczącego, w znacznej mierze determinuje formy wejścia przedsiębiorstw na rynki zagraniczne.

Słowa kluczowe: korupcja, przedsiębiorstwo międzynarodowe, klimat inwestycyjny, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, koszty transakcyjne, formy wejścia na rynki zagraniczne.

Klasyfikacja JEL: F14, F21, F23.

Wstęp

Pojęcie korupcji trudno jest zdefiniować w jednoznaczny sposób, gdyż zjawisko to może podlegać analizie na różnych poziomach i przez pryzmat różnych dyscyplin, obejmujących psychologię, socjologię, prawo czy nauki ekonomiczne. Korupcję utożsamia się zasadniczo z nieetycznym i antyspołecznym zachowaniem, stanowiącym odchylenie od obowiązujących norm [Stachowicz-Stanusch 2013, s. 84]. Coase [1979] uważa, że korupcję należy rozpatrywać na dwóch poziomach: przedsiębiorstwo – instytucje regulujące oraz przedsiębiorstwo – przedsiębiorstwo. Korupcja zorientowana jest na osiągnięcie określonych dwustronnych korzyści. Z jednej strony wiąże się ona z osiąganiem partykularnych celów określonych podmiotów (np. uzyskanie oficjalnego

pozwolenia czy dostępu do informacji poprzez wręczenie łapówki), z drugiej strony oznacza wykorzystanie lub nadużycie pozycji urzędników państwowych dla prywatnych korzyści [Lee i Hong 2010]. Na poziomie makroekonomicznym powszechny stał się pogląd o negatywnym wpływie korupcji na rozwój gospodarczy [Voyer i Beamish 2004]. Na poziomie mikroekonomicznym korupcja jest również uważana za jeden z głównych kosztów transakcyjnych w kontraktach międzynarodowych, w dużej mierze determinujący kierunki i formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. Celem niniejszego artykułu jest dokonanie przeglądu istniejących podejść do zagadnienia korupcji w biznesie międzynarodowym i przedstawienie typologii zachowań przedsiębiorstw względem tego zjawiska.

1. Korupcja a efektywność działań – podstawy teoretyczne

W badaniu zależności pomiędzy poziomem korupcji w danym państwie a wyborem form ekspansji zagranicznej pomocna jest m.in. koncepcja kosztów transakcyjnych. Zgodnie z nurtem nowej ekonomii instytucjonalnej korupcja utożsamiana jest jednym z elementów niepewności definiowanej przez Williamsona [1998] i może w znacznym stopniu decydować o formie zawieranych transakcji. W publikacji dominuje spojrzenie na korupcję jako na jedną z determinant strategii przedsiębiorstwa i jest ono tym samym spójne z podejściem teorii kosztów transakcyjnych. Koszty transakcyjne, w zależności od definicji, odnoszą się mogą tylko do kosztów bezpośrednich kontraktu lub też – w szerszym znaczeniu – także do kosztów na poziomie instytucjonalnym i kosztów odległości kulturowej [por. Brouthers, Brouthers i Werner 1999; Niehans 1997; Wang 2003; Gorynia i Mroczek 2013]. Teoria kosztów transakcyjnych zakłada, że podmioty zachowują się oportunistycznie, wykorzystując asymetrię informacji na rynku. Koncepcja ta opiera się na kryterium efektywności, co oznacza, że przedsiębiorstwa będą wybierały tę formę internacjonalizacji, która będzie zapewniać minimalizację ponoszonych kosztów. Mimo iż korupcja jako czynnik kosztotwórczy powinna być minimalizowana, mogą wystąpić przesłanki, by wykorzystać nadarzające się okazje w osiąganiu celów (zachowania oportunistyczne). Jednocześnie jednak nie tylko przedsiębiorstwo jest zainteresowane wynikiem transakcji. Szersza definicja samego kosztu transakcyjnego i uwzględnienie poziomu instytucjonalnego powodują, że w analizie rozpatrywane są także dążenia państwa jako strony zainteresowanej wynikami i zaangażowanej w transakcję¹ [Koronowski 2012, s. 161–162].

¹ Dążenia rządów nie są jednak zawsze zbieżne z dążeniami pojedynczych podmiotów gospodarczych. Na poziomie instytucjonalnym nie zawsze zachodzi bowiem zasada minimalizowania kosztów transakcyjnych. Istnieją tzw. pozytywne koszty, które powodują wzrost efektywności ekonomicznej rozumianej przez państwo jako wzrost napływu dochodów do budżetu. Przykładem takiego kosztu jest chociażby kurs walutowy, który krótkoterminowo uważany jest za kotwicę stabilizacyjną gospodarki [Dzikowska i Pietrzykowski 2011; Koronowski 2012].

Bezpośrednie i pośrednie koszty związane z korupcją.

Koszty bezpośrednie	Koszty pośrednie
Łapówki	Ograniczenie inwestycji
Opóźnienia biurokratyczne	Redukcja wydatków publicznych
Koszty unikania korupcji	Niestabilność i słabość makroekonomiczna
Lobbing	Zła infrastruktura
Koszty nielegalnych działań	Źle wykorzystane zdolności przedsiębiorców
	Wzrost ubóstwa i nierówności społecznych

Źródło: Na podstawie: [Doh i in. 2003, s. 116–117].

Zasadniczym pytaniem pozostaje, czy korupcja może być uważana za jeden z tych czynników instytucjonalnych, które oddziałują pozytywnie na rozwój gospodarczy. Intuicyjna odpowiedź na powyższe zagadnienie jest przecząca. Korupcję można rozumieć jako dodatkowy koszt obejmujący działania zmierzające do nieuczciwego uzyskania przewagi nad pozostałymi graczami rynkowymi. Kosztów korupcji nie należy jednak rozpatrywać wyłącznie na poziomie samego przedsiębiorstwa, gdyż jej konsekwencje społeczne i ekonomiczne mają szerszy zasięg (tabela). Korupcja może wywierać negatywny wpływ na poziom działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych [Wei 2000; Globerman i Shapiro 1999]. Powszechnie uważa się, że w wyniku działań korupcyjnych efektywność gospodarek spada [Gupta 1998; Voyer i Beamish 2004]. Ograniczany zostaje napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które stanowią jeden z kluczowych czynników wzrostu gospodarczego². Wynika to z faktu, iż bezpośrednimi beneficjentami tego zjawiska są indywidualne osoby, a nie budżet państwa. Korupcja jest najczęściej zjawiskiem ogólnogospodarczym i nie obejmuje jedynie relacji z przedsiębiorstwami, ale jest także widoczna w zarządzaniu poszczególnymi resortami. Przedsiębiorstwa mogą mieć także do czynienia z korupcyjnymi zachowaniami partnerów handlowych. W tym przypadku zachowania firm są bardziej złożone niż w relacjach z lokalnymi władzami, gdyż ograniczają się do relacji biznesowych między dwoma podmiotami. Dzięki ponoszeniu kosztów korupcyjnych mogą być eliminowane inne obciążenia, wynikające m.in. z konieczności poszukiwania nowych partnerów biznesowych.

² Niepewność inwestowania w krajach o wysokim poziomie korupcji powoduje, że kraje rozwijające się, które odznaczają się niepewnym środowiskiem inwestycyjnym, doznają poważnych strat w rozwoju. Jako jeden z przykładów podaje się gospodarkę Azji Południowo-Wschodniej, gdzie zauważyć można związek pomiędzy poziomem korupcji a wzrostem ubóstwa (OECD). Podobnie w 2010 roku jeden z najniższych poziomów napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych zauważyć można w krajach afrykańskich. Co ciekawe, również państwa europejskie, które uznawane są za wolne od korupcji, w tym Holandia, Szwajcaria, Dania, zanotowały tendencje dezinwestycyjne. Trendy te tłumaczy się jednak głównie problemami o charakterze ogólnogospodarczym wywołanym kryzysem.

Istnieje jednak alternatywny pogląd, zgodnie z którym korupcja stanowi czynnik przyspieszający i ułatwiający transakcje w obliczu nieefektywnych instytucji rynkowych, właściwych w szczególności dla krajów transformacji [Meyer 2001; Wrona i Trąpczyński 2012]. Podejście instytucjonalne, zyskujące na znaczeniu w badaniach z zakresu biznesu międzynarodowego, akcentuje różnice między regulacyjnymi, normatywnymi i kognitywnymi filarami otoczenia instytucjonalnego w krajach goszczących. Filar regulacyjny odnosi się do formalnych reguł i regulacji usankcjonowanych przez państwo [North 1990], filar normatywny określa zachowania uznane za dopuszczalne w osiąganiu danych celów, natomiast filar poznawczy odnosi się do przekonań i systemu wartości danego społeczeństwa [Scott 1995]. W myśl tego podejścia przedsiębiorstwa przyjmują struktury organizacyjne, procesy i strategię, które pozwalają sprostać oczekiwaniom występującym w ich otoczeniu [DiMaggio i Powell 1991], co może również odnosić się do zjawiska korupcji.

2. Typologia zachowań przedsiębiorstw wobec korupcji

Poziom korupcji wywiera zatem niejednoznaczny wpływ na opłacalność działalności zagranicznej: z jednej strony udział w działaniach korupcyjnych może przynieść krótkookresowe korzyści [Boddeyn 1988], jednocześnie zwiększa poziom niepewności na rynku zagranicznym [Habib i Żurawicki 2002, s. 294]. Efektywne działanie na rynku zagranicznym wymaga dokładnej oceny zjawiska korupcji w danym kraju, jak również zdolności do podejmowania działań dostosowawczych w tym zakresie [Kwok i Tadesse 2006; Oliver i Holzinger 2006]. W świetle dotychczasowych badań istotne wydaje się wyróżnienie dwóch wymiarów korupcji, wyjaśniających jej odmienny charakter w różnych krajach [Rodriguez, Uhlenbruck i Eden 2005, s. 386; Lee i Oh 2007, s. 102]. Pierwszą cechą jest oczekiwana częstotliwość transakcji obarczonych działaniami korupcyjnymi [Doh i in. 2003, s. 118]. Określa ona prawdopodobieństwo, z jakim przedsiębiorstwo wystawione jest na korupcję w kraju goszczącym. Im częstsze i bardziej stałe jest zjawisko korupcji, tym większa przewidywalność i zdolność do planowania związanych z nim kosztów [Doh i in. 2003, s. 118]. Z drugiej strony korupcja w danym kraju wiąże się z arbitralnością [Wei 2000, s. 2], która wynika z niepewności co do jej skali i charakteru, jak również rodzaju zaangażowanych w nią podmiotów [Uhlenbruck i in. 2006, s. 403]. Wzrost arbitralności rodzi bowiem niepewność co do rodzaju działań niezbędnych dla osiągnięcia określonego celu, np. uzyskania pozwolenia czy decyzji administracyjnej [Ahlstrom i Bruton 2001, s. 73].

Zróznicowanie poziomu i charakteru korupcji między różnymi krajami może skutkować odmiennymi działaniami przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa mogą dążyć zarówno do eliminowania zjawiska korupcji, jak i zgadzać się na ten dodatkowy koszt. Różnica w strategii firm wynikać może z kilku czynników, m.in. z różnic pomiędzy poziomem korupcji krajowej oraz zagranicznej [Habib i Żurawicki 2002].

Przedsiębiorstwo będzie dążyć do minimalizacji zjawiska korupcji, jeżeli efektywność działań obarczonych dodatkowymi kosztami związanymi z korupcją będzie niższa niż efektywność działań legalnych. W przypadku kontaktów z instytucjami regulującymi przedsiębiorstwa preferują, by system prawny kraju docelowego był transparentny i stabilny [Drabek i Payne 2001]. Przegląd prac koncepcyjnych i empirycznych na temat wpływu korupcji na działalność przedsiębiorstw międzynarodowych pozwala stwierdzić, że reakcje przedsiębiorstw różnią się pod względem stopnia jej akceptacji i wykorzystania do osiągnięcia własnych celów, rozpoczynając od pasywnego podporządkowania się, przez ograniczanie jej wpływu na przedsiębiorstwo po aktywne działania na rzecz jej ograniczenia.

Za pierwszą kategorię zachowań można uznać korupcyjne kontakty z podmiotami władzy na zagranicznym rynku, co można uzasadnić realizacją krótkookresowych korzyści i próbą osiągnięcia przewagi konkurencyjnej nad rywalami powstrzymującymi się od podobnych działań [Cuervo-Cazurra 2008, s. 14]. W myśl przytoczonego podejścia instytucjonalnego większa częstotliwość korupcji w danym kraju goszczącym przedsiębiorstwo międzynarodowe powoduje, że zjawisko to jest uznawane za obowiązującą normę, co zwiększa motywację firm do podejmowania działań korupcyjnych [Uhlenbruck i in. 2006, s. 404]. Podobnie wzrost arbitralności zwiększa skłonność do podporządkowania się panującym normom w celu ograniczenia niepewności w otoczeniu [Ahlstrom i Bruton 2001, s. 74].

Powszechna jest hipoteza, że o formie ekspansji zagranicznej decyduje nie bezwzględny poziom korupcji w danym kraju, lecz różnica, jaka występuje pomiędzy krajem docelowym a krajem pochodzenia firmy. Jeżeli różnica ta jest duża, ryzyko związane z podjęciem inwestycji przemawiać będzie za niekapitałową formą internacjonalizacji [Habib i Żurawicki 2002]. Częstotliwość korupcji w kraju goszczącym zwiększa presję na podporządkowanie się lokalnym normom, rodzi jednak sprzeczność z własnymi normami kraju pochodzenia, zmniejszając skłonność do wejścia na rynek poprzez własną filię zagraniczną [Rodriguez, Uhlenbruck i Eden 2005, s. 391].

Zwraca się również uwagę na wzrost znaczenia spółki joint venture jako formy ograniczania ryzyka inwestycyjnego [Yiu i Makino 2002, s. 680]. Przy wzroście częstotliwości korupcji na danym rynku badania wskazują na wzrost znaczenia spółek joint venture z lokalnymi partnerami [Uhlenbruck i in. 2006, s. 404]. Współpraca z lokalnym partnerem pozwala bowiem na zwiększenie legitymizacji w lokalnym otoczeniu instytucjonalnym i zwiększa wiedzę na temat prowadzenia biznesu w warunkach korupcji. Wraz ze wzrostem arbitralności korupcji wzrasta skłonność firm do zawiązywania spółek joint venture z innymi zagranicznymi partnerami, z obawy o oportunizm lokalnych partnerów. W skrajnym przypadku poziom korupcji może powodować ograniczenie zaangażowania zasobów przedsiębiorstwa i wiązać się z całkowitym powstrzymaniem się od wejścia na ten rynek [Doh i in. 2003, s. 120–121].

Mimo faktu, iż większość badań nad korupcją w biznesie międzynarodowym koncentrowała się na wpływie otoczenia instytucjonalnego na strategię przedsiębiorstw międzynarodowych, działalność przedsiębiorstw może z drugiej strony wywierać

wpływ na otoczenie na rynku docelowym [Kwok i Tadesse 2006; Child i Tsai 2005]. W porównaniu do działań ukierunkowanych na ograniczenie ryzyka, uwarunkowanych przez rozbieżności w obowiązujących na danym rynku docelowym normach działania względem kraju pochodzenia, podejście proaktywne pozwala natomiast na zniwelowanie tych różnic w dłuższym okresie, z korzyścią dla przedsiębiorstw, społeczeństw i gospodarek [Doh i in. 2003, s. 120]. Istotnym narzędziem ograniczania korupcji może być w tym zakresie społeczna odpowiedzialność biznesu. Obok kwestii związanych z zaangażowaniem społecznym, warunkami pracy, wpływem na środowisko czy relacjami z interesariuszami przedsiębiorstwa powinny formułować reguły działania wobec zachowań korupcyjnych, wpływając tym samym na otoczenie instytucjonalne [m.in. Branco i Rodrigues 2007; Makowicz 2011]. Zwraca się również uwagę na rozwój zarządzania zaufaniem w organizacji jako istotny element ograniczania korupcji [Grudzewski i in. 2008].

Rozszerzeniem zasad etycznych formułowanych przez przedsiębiorstwa lub przyjmowanych pośrednio poprzez udział w międzynarodowych inicjatywach (m.in. „United Nations Global Compact” Organizacji Narodów Zjednoczonych czy wytyczne dla przedsiębiorstw międzynarodowych opracowane przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) są szkolenia i rozwój personalny w zakresie zwalczania korupcji [Galang 2012, s. 440]. Przedsiębiorstwa mogą wreszcie wpływać na poziom korupcji poprzez odmowę przyjęcia korzyści finansowych czy zgłaszając publiczny sprzeciw wobec korupcji [Kwok i Tadesse 2006, s. 6].

Zakończenie

Korupcja jest zjawiskiem złożonym, znanym w gospodarce od długiego czasu. Występowanie zachowań korupcyjnych wpływa negatywnie na postrzeganie krajów, które do nich dopuszczają, i generuje dodatkowe koszty funkcjonowania gospodarek. Pomimo jego destabilizującego charakteru nie wszystkie państwa są jednak zainteresowane jego zniesieniem lub ograniczeniem, ponieważ korupcja prowadzi jednocześnie do znaczącego bogacenia się jednostek. Przedstawiony w artykule przegląd badań pokazuje, że przedsiębiorstwa wypracowały kilka strategii działania wobec tych dodatkowych kosztów, niekiedy zamieniając je na własne korzyści.

Z makroekonomicznego punktu widzenia kraje powinny być zainteresowane tworzeniem stabilnego środowiska inwestycyjnego, które zwiększy ich atrakcyjność wobec zagranicznych inwestorów. Równocześnie przedsiębiorstwa stojące przed wyborem formy internacjonalizacji na danym rynku postrzegają poziom korupcji jako istotną determinantę tego procesu. Zachowania firm bywają jednak różnorodne i niekiedy uwzględniają inne aspekty związane z kształtowaniem działalności na zagranicznych rynkach, w tym pozostałe czynniki instytucjonalne, kontekst kulturowy, a także własne uwarunkowania wewnętrzne.

Bibliografia

- Ahlstrom, D., Bruton, G.D., 2001, *Learning from Successful Local Private Firms in China: Establishing Legitimacy*, Academy of Management Executive, vol. 15, no. 4, ss. 72–83.
- Boddewyn J.J., 1988, *Political Aspects of MNE Theory*, Journal of International Business Studies, vol. 19, no. 3, s. 341–363.
- Branco, M.C., Rodrigues, L.L., 2007, *Positioning Stakeholder Theory within the Debate on Corporate Social Responsibility*, Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies, vol. 12, no. 1, s. 5–15.
- Brouthers, L.E., Brouthers, K.D., Werner, S., 1999, *Is Dunning's Eclectic Framework Descriptive or Normative?*, Journal of International Business Studies, vol. 30, no. 4, s. 831–844.
- Child, J., Tsai, T., 2005, *The Dynamic Between Firms' Environmental Strategies and Institutional Constraints in Emerging Economies: Evidence from China and Taiwan*, Journal of Management Studies, vol. 42, no. 1, s. 95–125.
- Coase, R., 1979, *Payola in Radio and Television Broadcasting*, Journal of Law and Economics, vol. 22, s. 269–328.
- Cuervo-Cazurra, A., 2008, *Better the Devil You Don't Know: Types of Corruption and FDI in Transition Economies*, Journal of International Management, vol. 14, no. 1, s. 12–27.
- DiMaggio, P.J., Powell, W.W., 1991, *Introduction*, in: DiMaggio, P.J., Powell, W.W. (eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University Of Chicago Press, Chicago, s. 1–38.
- Drabek, Z., Payne, W., 2001, *The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment*, Working Paper ERAD-99-02, World Trade Organization, Geneva, Switzerland.
- Doh, J. P., Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., Collins, J., Eden, L., 2003, *Coping with Corruption in Foreign Markets*, Academy of Management Executive, vol. 17, no. 3, s. 114–127.
- Dzikowska, M., Pietrzykowski, M., 2011, *Funkcjonowanie Unii Gospodarczo-Walutowej i pozycja Polski*, w: Gorynia, M., Jankowska, B. (red.), *Wejście Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.
- Galang, R.M., 2012, *Victim or Victimizer: Firm Responses to Government Corruption*, Journal of Management Studies, vol. 49, no. 2, s. 429–462.
- Globerman, S., Shapiro, D., 1999, *The Impact of Government Policies on Foreign Direct Investment: the Canadian Experience*, Journal of International Business Studies, vol. 30, no. 3, ss. 513–515.
- Gorynia, M., Mroczek, K., 2013, *Koszty transakcyjne jako determinanta formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa*, Ekonomista, nr 2.
- Grudzewski, W.M., Hejduk, I.K., Sankowska, A., Wańtuchowicz, M., 2008, *Normalizacja korupcji jako zagrożenie dla zarządzania zaufaniem*, Organizacja i Kierowanie, vol. 131, no. 1, s. 7–20.
- Gupta, S., 1998, *Does Corruption Impact Income Inequity and Poverty?*, Working Paper, no. 76–98, International Monetary Fund, Washington D.C.
- Habib, M., Żurawicki, L., 2002, *Corruption and Foreign Direct Investment*, Journal of International Business Studies, vol. 33, no. 2, s. 291–308.
- Koronowski A., 2012, *Koszty transakcyjne a efektywność ekonomiczna*, w: Rudolf S. (red.), *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce.
- Kwok, C.C., Tadesse, S., 2006, *The MNC as an Agent of Change for Host-country Institutions: FDI and Corruption*, William Davidson Institute Working Paper, no. 882, University of Michigan.
- Lee, S.-H., Hong, S.J., 2010, *Corruption and Subsidiary Profitability: US MNC Subsidiaries in the Asia Pacific Region*, Asia Pacific Journal of Management.

- Lee, S.-H., Oh, K.K., 2007, *Corruption in Asia: Pervasiveness and Arbitrariness*, Asia Pacific Journal of Management, vol. 24, no. 1, s. 97–114.
- Meyer, K.E., 2001, *Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe*, Journal of International Business Studies, vol. 32, no.2, s. 357–367.
- Makowicz, B., 2011, *Compliance w przedsiębiorstwie*, Oficyna Ekonomiczna Grupa Wolters Kluwer, Warszawa.
- Niehans, J., 1997, *Transaction Costs*, in: Eatwell, J., Milgate, M., Newman, P. (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London, Macmillan.
- North, D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Oliver, C., Holzinger, I., 2006, *The Effectiveness of Strategic Political Management: a Dynamic Capabilities Framework*, Academy of Management Review, vol. 33, no. 2, s. 496–520.
- Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., Eden, L., 2005, *Government Corruption and the Entry Strategies of Multinationals*, Academy of Management Review, vol. 30, no. 2, s. 383–396.
- Scott, W.R., 1995, *Institutions and Organizations*, Sage, Thousand Oaks.
- Stachowicz-Stanusch, A., 2013, *Corruption Immunity Based on Positive Organizational Scholarship towards Theoretical Framework*, Organization and Management, no. 1, s. 83–103.
- Uhlenbruck, K., Rodriguez, P., Doh, J., Eden, L., 2006, *The Impact of Corruption on Entry Strategy: Evidence from Telecommunication Projects in Emerging Economies*, Organization Science, vol. 17, no. 3, s. 402–414.
- Voyer, P.A., Beamish, P.W., 2004, *The Effect of Corruption on Japanese Foreign Direct Investment*, Journal of Business Ethics, vol. 50, Kluwer Academic Publishers, s. 211–224.
- Wang, N., 2003, *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey*, Ronald Coase Institute Working Papers, no 2, <http://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>.
- Wei, S.J., 2000, *How Taxing is Corruption on International Investors?*, Review of Economics and Statistics, vol. 82, no.1, s. 1–11.
- Williamson, O., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo PWN, Warszawa.
- Wrona, T., Trąpczyński, P., 2012, *Re-explaining International Entry Modes – Interaction and Moderating Effects on Entry Modes of Pharmaceutical Companies into Transition Economies*, European Management Journal, vol. 40, iss. 4, s. 295–315.
- Yiu, D., Makino, S., 2002, *The Choice Between Joint Venture and Wholly Owned Subsidiary: An Institutional Perspective*, Organization Science, vol. 13, no. 6, s. 667–683.

CORRUPTION IN INTERNATIONAL BUSINESS AND CORPORATE BEHAVIOUR – A REVIEW OF SELECTED LITERATURE

Abstract: While corruption is rarely considered to be a determinant of economic growth, its influence on the operations of domestic and international companies is significant. Accepting corruption and trying to combat it or exploit it are common attitudes companies display towards this phenomenon. The problem of corruption is a topical issue because it is one of the key determinants of stability in the investment environment in a host country, which to a large extent determines the forms of entry for enterprises into foreign markets.

Keywords: corruption, international business, investment climate, direct foreign investment, transaction costs, forms of foreign market entry.