

## MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW I GOSPODAREK

Popularność problematyki związanej z konkurencją, konkurowaniem oraz konkurencyjnością jest dziś niekwestionowana. Zagadnienia te pozostają w kręgu zainteresowania nie tylko ekonomistów, ale także rządów poszczególnych krajów oraz organizacji międzynarodowych.

**Konkurencja** to zjawisko polegające na tym, że uczestnicy rywalizują między sobą w dążeniu do analogicznych celów. Oznacza to, że działania podejmowane przez jednych dla osiągnięcia określonych celów utrudniają (a niekiedy nawet uniemożliwiają) osiągnięcie takich samych celów przez innych. Proces ten nosi nazwę **konkurowania**. Aby skutecznie konkurować, tzn. mimo przeszkód tworzonych przez konkurentów osiągać swoje cele, trzeba być konkurencyjnym. Najogólniejsza definicja mówi, że **konkurencyjność** to zdolność danego podmiotu (np. gospodarki czy przedsiębiorstwa) do konkurowania [M.J. Stankiewicz, 2002, s. 18–31].

Konkurencyjność jest cechą, którą można przypisać wielu podmiotom. Podejmując próbę uogólnienia wyników badań nad konkurencyjnością oraz przyjmując kryterium zasięgu prowadzonych rozważań, wyróżnia się:

- megakonkurencyjność — na poziomie grup krajów,
- makrokonkurencyjność — na poziomie gospodarki rozpatrywanej jako całość,
- mezokonkurencyjność — na poziomie branż, gałęzi czy sektorów danego kraju,
- mikrokonkurencyjność — na poziomie przedsiębiorstw,
- mikro-mikrokonkurencyjność — na poziomie towarów lub usług.

W świetle powyższej klasyfikacji można stwierdzić, że konkurencyjność ma charakter wielopoziomowy, przy czym w literaturze przedmiotu najwięcej miejsca poświęca się konkurencyjności gospodarek oraz działających w ich ramach przedsiębiorstw.

## 8.1. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek

Istnieje wiele definicji międzynarodowej konkurencyjności gospodarek. Definicje te przedstawiono w punkcie 8.1.1.

### 8.1.1. Podstawowe pojęcia i definicje

Najczęściej przez międzynarodową konkurencyjność gospodarek rozumie się [M.J. Stankiewicz, 2002, s. 30–31]:

- zdolność kraju do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym,
- zdolność do osiągania dynamicznego wzrostu gospodarczego,
- zdolność do wytwarzania dóbr i usług, które w warunkach wolnego i rzetelnego handlu są akceptowane na rynku światowym, przy jednoczesnym wzroście realnych dochodów ludności w długim okresie,
- zdolność do tworzenia warunków sprzyjających rozwojowi międzynarodowej konkurencyjności przemysłów danych narodów oraz międzynarodowej konkurencyjności firm działających w ramach poszczególnych krajowych przemysłów i branż.

Na szczególną uwagę zasługuje ostatnia definicja, ponieważ (w przeciwieństwie do trzech pozostałych) gospodarka narodowa nie jest w niej traktowana jako bezpośredni podmiot konkurencji. Konkurencyjność kraju sprowadzona została do zdolności zapewnienia podmiotom działającym w jego obrębie dogodnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Najogólniej ujmując, zdolność ta jest determinowana przez cztery systemy, nazwane przez M. Portera **diamentami narodowej konkurencyjności**. Istotne jest, że przewaga konkurencyjna kraju jest wynikiem współdziałania tych elementów — muszą one wzajemnie się wzmacniać i uzupełniać, a żaden z nich samodzielnie nie wpływa na rozwój przewagi. Są nimi [M.E. Porter, 1990, s. 71–72]:

- warunki czynnikowe — pozycja kraju pod względem zasobności w zakresie czynników produkcji i infrastruktury, niezbędnych do konkurowania w danym przemyśle,
- warunki popytowe — popyt na rynku wewnętrznym na wyroby lub usługi danego przemysłu,
- powiązane i wspierające przemysły — istnienie lub brak w kraju przemysłów dostawczych i pokrewnych, odpowiadających wymaganiom międzynarodowej konkurencji,

- ☑ strategia firm, ich struktura i rywalizacja między nimi — warunki kształtowane przez państwo, określające jak przedsiębiorstwa są tworzone, organizowane i zarządzane oraz wyznaczające charakter rywalizacji na rynku wewnętrznym.

Koncepcja diamentów narodowej konkurencyjności Portera wywarła i wciąż wywiera znaczący wpływ na procesy poszukiwania odpowiedzi na pytanie, dlaczego jedne kraje są lepszymi od innych bazami dla rozwoju konkurencyjnych przemysłów i przedsiębiorstw.

Konkurencyjność gospodarki narodowej klasyfikuje się na podstawie kryterium działań lub skutków. Wyróżnia się wtedy konkurencyjność:

- ☑ czynnikową, zwaną również **zdolnością konkurencyjną** — jest to długofalowa zdolność gospodarki do sprostania konkurencji międzynarodowej,
- ☑ wynikową, zwaną także **pozycją konkurencyjną** — jest to udział gospodarki danego kraju w wymianie międzynarodowej.

Pojęcie zdolności konkurencyjnej jest pojęciem szerszym od pozycji konkurencyjnej, a konkurencyjność wynikowa jest zewnętrznym przejawem konkurencyjności czynnikowej [H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, 2002, s. 108–109].

### 8.1.2. Próby mierzenia międzynarodowej konkurencyjności gospodarek

Konkurencyjność w odniesieniu do gospodarek narodowych w najbardziej kompleksowy i precyzyjny sposób bada Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania (IMD) z siedzibą w Lozannie w Szwajcarii. Raz w roku publikuje on raport zatytułowany *World Competitiveness Yearbook*.

IMD wydaje swoje opracowanie od 1989 r. Analizuje w nim gospodarki 49 krajów, wśród których 30 to członkowie OECD, natomiast pozostałe 19 gospodarek narodowych zaliczono do grupy krajów rozwijających się.

W raporcie wykorzystuje się dwa rodzaje danych: ilościowe oraz jakościowe. Dane ilościowe są danymi statystycznymi uzyskanymi przez IMD z międzynarodowych i regionalnych organizacji gospodarczych, instytucji komercyjnych, ośrodków naukowych oraz przedstawicielstw IMD w badanych krajach (w Polsce jest to Szkoła Główna Handlowa w Warszawie). Z kolei dane jakościowe pochodzą z ankiety, która jest rozsyłana do ponad 3,5 tys. przedstawicieli najwyższego szczebla zarządzania w firmach zlokalizowanych w badanych krajach (w 2001 r. — 3532 osoby). Istotne jest, że ankietowane osoby wypowiadają się tylko na temat własnego kraju.

Dane ilościowe oraz jakościowe łącznie są określane mianem kryteriów cząstkowych. W raporcie każdego roku wykorzystuje się około 300 takich kryteriów (w 2001 r. — 314), które są zebrane w czterech grupach, nazywanych

czynnikami konkurencyjności. Są to: osiągnięcia gospodarcze, efektywność rządu, efektywność biznesu oraz infrastruktura. Każdy czynnik jest podzielony na 5 subczynników, w związku z tym wyróżnia się 20 subczynników, które zagregowane tworzą całość najpierw w obrębie poszczególnych czynników (są więc 4 klasyfikacje), a następnie ostateczny ranking konkurencyjności.

Metodologia sporządzania końcowego rankingu jest stosunkowo mało skomplikowana. W ramach większości kryteriów cząstkowych (zarówno o charakterze ilościowym, jak i jakościowym) tworzy się osobne rankingi krajów. Z reguły im większa wartość, tym lepiej. Na przykład dla wielkości PKB kraj o najwyższym PKB ma miejsce pierwsze, natomiast kraj o najniższym PKB — czterdzieste dziewiąte. Specyfika niektórych kryteriów jest inna: im mniejsza wartość, tym lepiej (np. poziom inflacji). Następnym krokiem jest sumowanie pozycji w ramach wszystkich wykorzystanych kryteriów cząstkowych. Kraj, który ma najniższy wynik, jest uznawany za najbardziej konkurencyjny w odniesieniu do poszczególnych subczynników (20 rankingów), czynników (4 rankingi) i wreszcie w ogóle (ostateczny ranking). Gospodarka narodowa, która została uznana za najbardziej konkurencyjną na świecie, uzyskuje wartość 100, natomiast pozostałe kraje otrzymują wartości z przedziału od 1 do 99,99, przy czym im większa wartość, tym kraj jest bardziej konkurencyjny.

Raport IMD jest przeznaczony dla przedstawicieli świata biznesu, rządów poszczególnych krajów, a także ośrodków akademickich.

Czynnik konkurencyjności o nazwie **osiągnięcia gospodarcze** (ang. *economic performance*) koncentruje się na makroekonomicznej ocenie danej gospodarki narodowej. W jego skład wchodzi następujące subczynniki:

- ☑ gospodarka narodowa (np. wielkość PKB, PKB *per capita*, dynamika PKB, poziom inwestycji, oszczędności, prognozy dotyczące kształtowania się podstawowych wskaźników makroekonomicznych),
- ☑ handel międzynarodowy (np. saldo na rachunku obrotów bieżących, saldo w obrocie towarami i usługami, wielkość eksportu oraz importu towarów i usług),
- ☑ międzynarodowe inwestycje (np. wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz portfelowych, zarówno własnych za granicą, jak i obcych w kraju),
- ☑ zatrudnienie (np. poziom zatrudnienia, zatrudnienie w sektorze prywatnym i państwowym, stopa bezrobocia),
- ☑ ceny (np. poziom inflacji, ceny wynajmu nieruchomości, koszty utrzymania się w danym kraju).

**Efektywność rządu** (ang. *government efficiency*) jako czynnik konkurencyjności ma za zadanie dać odpowiedź na pytanie, czy polityka rządu danego kraju sprzyja konkurencyjności. W ramach tego czynnika wyróżnia się następujące subczynniki:

- finanse publiczne (np. wielkość deficytu budżetowego, wielkość długu publicznego, jakość zarządzania finansami publicznymi),
- polityka fiskalna (np. wielkość wpływów podatkowych, wysokość stawek podatkowych, jakość przepisów podatkowych),
- ramy instytucjonalne (np. ocena działalności banku centralnego, parlamentu oraz wymiaru sprawiedliwości),
- ramy biznesowe (np. jakość prawa pracy, polityki w obszarze konkurencji oraz regulacji w zakresie funkcjonowania rynków kapitałowych),
- edukacja (np. wielkość wydatków rządowych na edukację, poziom wykształcenia społeczeństwa).

Czynnik **efektywność biznesu** (ang. *business efficiency*), najogólniej ujmując, zawiera ocenę przedsiębiorstw działających w konkretnym kraju — m.in. ich zyskowności oraz innowacyjności. Składa się z następujących subczynników:

- produktywność (całej gospodarki oraz jej poszczególnych sektorów),
- rynek pracy (np. koszt siły roboczej, kwalifikacje pracowników),
- finanse (np. jakość sektora bankowości komercyjnej, efektywność funkcjonowania rynków kapitałowych),
- praktyki zarządzania (np. szybkość przystosowania się przez firmy do zmieniających się warunków rynkowych, jakość kadry menedżerskiej, jakość marketingu),
- wpływ procesów globalizacji (np. postawy społeczne względem globalizacji, poziom internacjonalizacji przedsiębiorstw krajowych).

Wreszcie, czynnik **infrastruktura** (ang. *infrastructure*) daje odpowiedź na pytanie, czy poziom infrastruktury danego kraju odpowiada potrzebom gospodarczym. Jest on zbudowany z następujących subczynników:

- infrastruktura podstawowa (np. struktura demograficzna, stan dróg, transportu lotniczego oraz kolejowego, poziom urbanizacji),
- infrastruktura technologiczna (np. wielkość inwestycji w sektorze telekomunikacyjnym, liczba komputerów na osobę, stan rozwoju Internetu w danym kraju, koszty dostępu do Internetu),
- infrastruktura naukowa (np. wielkość wydatków na badania i rozwój dokonanych zarówno przez sektor publiczny, jak i prywatny, liczba Nagród Nobla dla obywateli danego kraju w dziedzinach: fizyki, chemii, psychologii, medycyny oraz ekonomii),
- zdrowie i środowisko naturalne (np. wielkość wydatków na ochronę zdrowia, przeciętna długość życia, stopień uzależnienia od alkoholu i narkotyków, stan środowiska naturalnego, jakość ustawodawstwa w dziedzinie ochrony środowiska),
- system wartości (np. stopień otwartości kultury narodowej na zagraniczne trendy, istnienie przejawów rasizmu, równy start obywateli).

Przedstawiona charakterystyka czynników oraz subczynników konkurencyjności, a także wybrane przykłady kryteriów cząstkowych pokazują, że *World Competitiveness Yearbook* jest opracowaniem bardzo kompleksowym, uwzględniającym wiele elementów wpływających na konkurencyjność poszczególnych krajów.

Analiza wyników raportu IMD z 2002 r. nie napawa optymizmem. Jeszcze w 2000 r. oraz na początku 2001 r. zakładano, że gospodarkę światową czeka niewielka techniczna korekta *in minus*, będąca logicznym następstwem gwałtownego rozwoju w latach 1999–2000. Tymczasem rzeczywistość okazała się bardziej brutalna: gospodarka światowa straciła gwałtownie swoją dynamikę rozwoju, a indeksy giełdowe najważniejszych parkietów zanotowały rekordowo niskie

TABLICA 8.1

Ranking najbardziej konkurencyjnych krajów na świecie w 2001 r.

Miejsce	Kraj	Wartość	Miejsce	Kraj	Wartość
1	Stany Zjednoczone	100,000	26	Malezja	59,692
2	Finlandia	84,351	27	Korea Południowa	56,827
3	Luksemburg	84,292	28	Węgry	56,702
4	Holandia	82,802	29	Czechy	55,322
5	Singapur	81,155	30	Japonia	54,347
6	Dania	80,429	31	Chiny	52,199
7	Szwajcaria	79,472	32	Włochy	51,856
8	Kanada	79,013	33	Portugalia	49,318
9	Hongkong	77,761	34	Tajlandia	47,945
10	Irlandia	76,218	35	Brazylia	47,638
11	Szwecja	76,193	36	Grecja	46,978
12	Islandia	74,695	37	Słowacja	45,714
13	Austria	74,665	38	Słowenia	45,499
14	Australia	74,106	39	RPA	43,984
15	Niemcy	70,942	40	Filipiny	41,503
16	Wielka Brytania	68,930	41	Meksyk	41,397
17	Norwegia	67,687	42	Indie	40,733
18	Belgia	66,734	43	Rosja	39,033
19	Nowa Zelandia	66,542	44	Kolumbia	38,077
20	Chile	65,606	45	Polska	30,209
21	Estonia	63,444	46	Turcja	27,965
22	Francja	61,641	47	Indonezja	26,856
23	Hiszpania	61,519	48	Wenezuela	26,850
24	Tajwan	61,307	49	Argentyna	26,015
25	Izrael	60,485			

poziomy (głównie za sprawą spółek z sektora zaawansowanych technologii). Dodatkowo, dramatyczne wydarzenia z 11 września 2001 r. wzmocniły te negatywne trendy.

Według rankingu *World Competitiveness Yearbook 2002* najbardziej konkurencyjnym krajem na świecie w 2001 r. były Stany Zjednoczone, które o ponad 15 punktów wyprzedziły Finlandię i Luksemburg oraz zdystansowały o około 20 punktów takie kraje, jak: Holandia, Singapur oraz Dania. Pierwszą dziesiątkę uzupełniły jeszcze: Szwajcaria, Kanada, Hongkong oraz Irlandia. Z kolei za najmniej konkurencyjne gospodarki narodowe uznano odpowiednio: Argentynę, Wenezuelę, Indonezję oraz Turcję, które straciły do Stanów Zjednoczonych ponad 70 punktów (tablica 8.1)<sup>1</sup>.

Klasyfikacja krajów w rozbiciu na poszczególne czynniki konkurencyjności również jest godna uwagi. Makroekonomiczna ocena danej gospodarki (czynnik „osiągnięcia gospodarcze” — tablica 8.2) wypadła najkorzystniej dla Stanów Zjednoczonych, Luksemburga, Chin, Niemiec oraz Belgii. Z kolei w najmniej

TABLICA 8.2

Ranking krajów według czynnika konkurencyjności „osiągnięcia gospodarcze”

Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraj
1	Stany Zjednoczone	18	Finlandia	34	Słowenia
2	Luksemburg	19	Czechy	35	Brazylia
3	Chiny	20	Indie	36	Rosja
4	Niemcy	21	Włochy	37	Słowacja
5	Belgia	22	Estonia	38	Grecja
6	Wielka Brytania	23	Węgry	39	Meksyk
7	Hongkong	24	Korea Południowa	40	Tajwan
8	Francja	25	Malezja	41	Indonezja
9	Holandia	26	Nowa Zelandia	42	Polska
10	Irlandia	27	Australia	43	Islandia
11	Szwajcaria	28	Portugalia	44	Izrael
12	Dania	29	Japonia	45	Kolumbia
13	Hiszpania	30	Norwegia	46	RPA
14	Kanada	31	Chile	47	Wenezuela
15	Singapur	32	Tajlandia	48	Argentyna
16	Austria	33	Filipiny	49	Turcja
17	Szwecja				

Źródło: Jak tablicy 8.1.

<sup>1</sup> O konkurencyjności gospodarki Polski będzie mowa w punkcie 8.1.3.

korzystnym świetle pokazały się: Argentyna, Wenezuela, Republika Południowej Afryki, Kolumbia oraz Izrael.

Rząd Singapuru prowadził najbardziej wartościową politykę w odniesieniu do konkurencyjności kraju (czynnik „efektywność rządu”). Wysoko w rankingu znalazły się także rządy: Finlandii, Stanów Zjednoczonych, Hongkongu oraz Irlandii. Natomiast analitycy IMD najgorzej ocenili władzę wykonawczą w takich krajach, jak: Argentyna, Wenezuela, Polska, Turcja oraz Indonezja (tablica 8.3).

TABLICA 8.3

Ranking krajów według czynnika konkurencyjności „efektywność rządu”

Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraj
1	Singapur	18	Norwegia	34	Portugalia
2	Finlandia	19	Malezja	35	Słowacja
3	Stany Zjednoczone	20	Hiszpania	36	RPA
4	Hongkong	21	Tajwan	37	Filipiny
5	Irlandia	22	Wielka Brytania	38	Brazylia
6	Szwajcaria	23	Izrael	39	Włochy
7	Luksemburg	24	Węgry	40	Grecja
8	Dania	25	Korea Południowa	41	Kolumbia
9	Australia	26	Niemcy	42	Rosja
10	Kanada	27	Tajlandia	43	Słowenia
11	Islandia	28	Czechy	44	Indie
12	Holandia	29	Belgia	45	Indonezja
13	Chile	30	Chiny	46	Turcja
14	Szwecja	31	Japonia	47	Polska
15	Austria	32	Francja	48	Wenezuela
16	Nowa Zelandia	33	Meksyk	49	Argentyna
17	Estonia				

Źródło: Jak tablicy 8.1.

Wreszcie, szeroko rozumiana infrastruktura (czynnik „infrastruktura”) najlepiej spełnia potrzeby biznesu w Stanach Zjednoczonych, Finlandii, Szwecji, Islandii oraz Szwajcarii, w przeciwieństwie do Indonezji, Polski, Indii, Wenezueli oraz Meksyku, które zajęły pięć ostatnich miejsc z punktu widzenia tego kryterium (tablica 8.4)<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Czynnik konkurencyjności „efektywność biznesu” będzie przedmiotem rozważań w dalszej części opracowania.

TABLICA 8.4

Ranking krajów według czynnika konkurencyjności „infrastruktura”

Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraj
1	Stany Zjednoczone	18	Belgia	34	Słowacja
2	Finlandia	19	Francja	35	Chiny
3	Szwecja	20	Tajwan	36	Słowenia
4	Islandia	21	Wielka Brytania	37	Brazylia
5	Szwajcaria	22	Izrael	38	Tajlandia
6	Kanada	23	Irlandia	39	Turcja
7	Singapur	24	Estonia	40	Argentyna
8	Dania	25	Hiszpania	41	Kolumbia
9	Holandia	26	Malezja	42	RPA
10	Austria	27	Czechy	43	Rosja
11	Niemcy	28	Korea Południowa	44	Filipiny
12	Australia	29	Portugalia	45	Meksyk
13	Luksemburg	30	Chile	46	Wenezuela
14	Norwegia	31	Włochy	47	Indie
15	Nowa Zelandia	32	Węgry	48	Polska
16	Japonia	33	Grecja	49	Indonezja
17	Hongkong				

Źródło: Jak tablicy 8.1.

### 8.1.3. Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki na tle gospodarki światowej

Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki, według IMD, jest relatywnie słaba. W rankingu najbardziej konkurencyjnych krajów w 2001 r. Polska przegrała nie tylko z gospodarkami rozwiniętymi (w tym krajami UE), ale także z pozostałymi krajami kandydującymi do UE. Z kolei w grupie nowych członków UE najkorzystniej oceniono konkurencyjność Estonii, Węgier oraz Czech (np. wynik Estonii był w 2001 r. lepszy od Polski o ponad 33 punkty — zob. tablica 8.1). Gospodarki Litwy, Łotwy, Cypru oraz Malty nie były badane przez szwajcarską instytucję.

Nie napawa również optymizmem analiza konkurencyjności Polski na przestrzeni pięciu lat (od 1997 do 2001 r.). W latach 1997–1999 Polska co prawda poprawiła swoją pozycję w końcowym rankingu IMD o 6 miejsc, by w następnym roku spaść o 9 pozycji, a w 2001 r. zająć miejsce 45. na czterdzieści dziewięć krajów poddanych badaniu (tablica 8.5).

TABLICA 8.5

Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki w latach 1997–2001

Czynnik	1997	1998	1999	2000	2001
Osiągnięcia gospodarcze	33	30	36	41	42
Efektywność rządu	43	42	39	48	47
Efektywność biznesu	43	41	41	46	46
Infrastruktura	45	42	40	48	48
Ranking końcowy	44	40	38	47	45

Źródło: Jak tablicy 8.1.

W analizowanym okresie trend spadkowy najwyraźniej widać na przykładzie czynnika konkurencyjności „osiągnięcia gospodarcze”. Trend spadkowy rozpoczął się w 1999 r. i był uwarunkowany przede wszystkim gwałtownym spadkiem dynamiki rozwoju polskiej gospodarki. Niska pozycja w rankingu (w 2001 r.) według czynnika „efektywność rządu” nie powinna wywoływać wzmożonego napięcia na linii opozycja–partie rządzące, ponieważ rząd Polski był negatywnie oceniany przez analityków IMD w całym badanym okresie, podczas którego w kraju władzę sprawowały zarówno partie prawicowe, jak i lewicowe. Bardzo słabo została również oceniona infrastruktura Polski (wyprzedziliśmy w tym zestawieniu w 2001 r. tylko Indonezję, a we wcześniejszych latach nie było dużo lepiej), przy czym należy pamiętać, że chodzi nie tylko o infrastrukturę podstawową (np. stan dróg), ale także naukową oraz technologiczną (zob. punkt 8.1.2)<sup>3</sup>.

Podsumowując powyższe rozważania, warto zwrócić uwagę na fakt, iż niska pozycja Polski w rankingu najbardziej konkurencyjnych krajów na świecie może wynikać nie tylko z przesłanek obiektywnych, ale również nie należy wykluczyć pewnych elementów subiektywnych.

Przeprowadzenie procesów restrukturyzacyjnych oraz prywatyzacyjnych w gospodarce, dokonanie reform strukturalnych, rozbudowa infrastruktury czy też wspieranie innowacyjności gospodarki wymagają nie tylko dużych nakładów kapitałowych oraz przemysłanych działań ze strony rządu, ale także istotną rolę odgrywa tutaj czynnik czasu. Wdrożenie powyższych działań w mniejszych krajach Europy Środkowo-Wschodniej (np. w Czechach lub na Węgrzech) było mniej skomplikowane oraz napotkało mniejsze trudności. Wielkość polskiej gospodarki oraz struktura przemysłu (np. relatywnie duży udział schyłkowych branż: hutniczej oraz górniczej) sprawiły, że transformacja Polski na tle innych krajów postkomunistycznych przebiega relatywnie wolniej. Jeżeli doda się do tego nieudolność

<sup>3</sup> Czynnik konkurencyjności „efektywność biznesu” będzie przedmiotem rozważań w dalszej części opracowania.

kolejnych ekip rządzących, to słaba pozycja konkurencyjna Polski nie powinna dziwić.

Na tle powyższych przesłanek obiektywnych warto również zwrócić uwagę na elementy subiektywne. Otóż mentalność Polaków oraz duża skłonność do narzekania mogą być przyczyną relatywnie słabszej oceny konkurencyjności polskiej gospodarki przez menedżerów firm działających w Polsce. Co prawda dane jakościowe mają mniejszy wpływ na końcowy ranking krajów w porównaniu z danymi ilościowymi, jednakże nie można wykluczyć, że wyniki ankiety IMD odegrały w przypadku polskiej gospodarki istotną rolę<sup>4</sup>.

Bez względu jednak na charakter przesłanek pozostaje faktem, że konkurencyjność gospodarki polskiej jest słaba. Należy mieć nadzieję, że działania rządu w ramach przygotowanego przez Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej *Sektorowego programu operacyjnego — Wzrost konkurencyjności gospodarki, lata 2004–2006* [Sektorowy..., 2003] zmienia tę niekorzystną sytuację.

## 8.2. Międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw

Analogicznie do konkurencyjności gospodarek narodowych w literaturze przedmiotu wyróżnia się wiele definicji dotyczących konkurencyjności przedsiębiorstw. Zostaną one przedstawione w punkcie 8.2.1.

### 8.2.1. Podstawowe pojęcia i definicje

**Konkurencyjność przedsiębiorstw** jest najczęściej określana jako [Konkurencyjność przedsiębiorstw..., 2002, s. 76–77]:

- zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich cech towarów oferowanych przez konkurentów,
- umiejętność osiągania lub utrzymywania przewagi konkurencyjnej,
- proces, w którym uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swoich interesów, próbują przedstawić korzystniejsze od innych oferty ceny, jakości lub innych cech wpływających na decyzje zawarcia transakcji,
- zdolność przedsiębiorstwa do zrównoważonego rozwoju w długim okresie oraz dążenie do utrzymywania i powiększania udziałów rynkowych,

<sup>4</sup> Jest to opinia własna Autora. Analizę międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki sporządziło również Rządowe Centrum Studiów Strategicznych [Konkurencyjność polskiej..., 2002].

- relatywna zdolność do forsowania własnego systemu celów, zamierzeń bądź wartości,
- zdolność do podnoszenia przez przedsiębiorstwa efektywności wewnętrznego funkcjonowania poprzez umocnienie i poprawę swojej pozycji na rynku,
- rywalizacja i współpraca jednocześnie prowadzące do poznawania istotnych technologii, a także potrzeb oraz wymagań klientów.

Konkurencyjność przedsiębiorstw można rozpatrywać zarówno w ujęciu **krajowym**, jak i międzynarodowym. Podejście pierwsze skupia się na analizie konkurencyjności danego przedsiębiorstwa na tle innych w obrębie tej samej gospodarki narodowej. Natomiast wariant drugi, zwany **międzynarodową** konkurencyjnością przedsiębiorstw, bada konkurencyjność przedsiębiorstw z jednego kraju i porównuje ją z konkurencyjnością przedsiębiorstw z innych krajów.

Istnieje siedem kryteriów, na podstawie których klasyfikuje się konkurencyjność przedsiębiorstwa. Według kryterium działań lub ich skutków wyróżnia się konkurencyjność czynnikową i konkurencyjność wynikową<sup>5</sup>. Konkurencyjność **czynnikowa** eksponuje to, co określa zdolność firm do działań tworzących podstawy ich skutecznego konkurowania, np. szybkie reagowanie na zmiany w otoczeniu, umiejętne wykorzystanie własnych zasobów lub sprzyjających konfiguracji otoczenia czy też racjonalność procesów decyzyjnych. Konkurencyjność **wynikowa** określa natomiast wyniki konkurowania, takie jak: udział w rynku, udział w sprzedaży produktów naukochołnych, wyniki finansowe firm na tle liderów lub całej branży.

Na podstawie kryterium przedziału oceny konkurencyjności można wskazać dwa jej rodzaje: konkurencyjność operacyjną i konkurencyjność systemową. Konkurencyjność **operacyjna** to konkretne techniczne umiejętności, które są istotne z punktu widzenia funkcjonowania na określonym rynku. Oznacza to, że jest to konkurencyjność dotycząca „wnętrza” danego przedsiębiorstwa. Z kolei konkurencyjność **systemowa** dotyczy szerokiego kontekstu zachowań konkurencyjnych podmiotów, ponieważ uwzględnia wpływ zjawisk występujących na czterech różnych poziomach: meta, makro, mezo i mikro. Zjawiska te są łącznie systemem determinant konkurencyjności przedsiębiorstwa poddanego ich wpływom.

Kryterium momentu oceny służy do wyodrębnienia konkurencyjności *ex post* oraz *ex ante*. Konkurencyjność **ex post** to ta, którą firma już osiągnęła, natomiast konkurencyjność **ex ante** to ta, którą może (planuje) osiągnąć w przyszłości.

Według kryterium obszaru występowania klasyfikowanego zjawiska można mówić o konkurencyjności danego przedsiębiorstwa na konkretnych rynkach, np.:

- określonego rodzaju wyrobów i/lub usług (rynek samochodowy, rynek doradztwa marketingowego),

<sup>5</sup> To samo kryterium jest podstawą klasyfikowania konkurencyjności gospodarki narodowej.

- ściśle określonych wyrobów i/lub usług (rynek samochodów danej klasy, rynek doradztwa w zakresie reklamy),
- określonego rodzaju zasobów (rynek surowcowy, rynek kapitałowy, rynek pracy),
- ściśle określonych zasobów (rynek miedzi rafinowanej, funduszy *venture capital*, informatyków),
- określonego terytorium (rynek wewnętrzny, rynek międzynarodowy).

Kryterium stron relacji rynkowych umożliwia odróżnienie konkurencyjności „na wejściach” od konkurencyjności „na wyjściach” określonego przedsiębiorstwa. Konkurencyjność „na wejściach” danego podmiotu to jego zdolność do sprawnego realizowania tych celów, które wiążą się z transakcjami pozyskiwania zasobów. Natomiast konkurencyjność „na wyjściach” to zdolność osiągania celów związanych z transakcjami rynkowej akceptacji zaprezentowanej oferty (czyli kupienia przez klientów wytworzonych produktów). W długim okresie powyższe rodzaje konkurencyjności mają tendencję do wzajemnego wyrównywania w wyniku silnych, dwustronnych relacji przyczynowo-skutkowych występujących między nimi. Przedsiębiorstwo konkurencyjne „na wyjściach” ma szansę akumulacji zasobów (przede wszystkim finansowych), które może wykorzystać do budowania swojej konkurencyjności „na wejściach”. Natomiast kiedy firma jest konkurencyjna „na wejściach”, ma szansę pozyskiwać zasoby ułatwiające jej przygotowanie oferty determinującej jej konkurencyjność „na wyjściach”.

Na podstawie kryterium czasu obserwacji wyodrębnia się konkurencyjność statyczną i dynamiczną. Konkurencyjność **statyczna** to stan konkurencyjności przedsiębiorstwa w danym momencie. Z kolei konkurencyjność **dynamiczna** oznacza zmiany konkurencyjności podmiotu w czasie (między okresem badanym a wyjściowym).

Ostatnim kryterium klasyfikowania konkurencyjności przedsiębiorstwa jest jej **poziom**. Odzwierciedleniem tego poziomu jest sprawność osiągania celów, natomiast uogólnionym przejawem takiej sprawności są uzyskiwane wyniki prowadzonej działalności. Wyniki działalności danej firmy mogą przybierać różną treść oraz być rozpatrywane i oceniane według różnych kryteriów, zależnie od punktu widzenia podmiotów. Podmioty te można ogólnie nazwać **interesariuszami**. Jest to zbiorowość wysoce zróżnicowana, spośród której szczególnie ważne dla określania konkurencyjności przedsiębiorstw są cztery grupy:

- właściciele udziałów lub akcji,
- klienci, nabywcy,
- pracownicy,
- niektórzy dostawcy.

Każda z tych grup ocenia działalność przedsiębiorstwa, stosując odpowiadające swoim interesom kryteria. Właściciele interesuje przede wszystkim dochód, jaki mogą osiągnąć z tytułu posiadania akcji przedsiębiorstwa (np. wzrost cen akcji,

dywidendy). Klienci zwracają szczególną uwagę na wartość oferty firmy. Pracownicy są głównie zainteresowani warunkami płacy i pracy. Wreszcie, w kręgu zainteresowań dostawców (zwłaszcza tych, których wiążą z przedsiębiorstwem umowy wieloletnie) są skala działalności firmy oraz jej wzrost, ponieważ gwarantuje to im zbyt oferowanych produktów.

W świetle powyższych wywodów można stwierdzić, że poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa jest kryterium relatywnym, ponieważ zależy w dużej mierze od tego, która grupa interesariuszy formułuje ocenę [M.J. Stankiewicz, 2002, s. 36–45].

Analizując konkurencyjność przedsiębiorstw (zarówno w aspekcie krajowym, jak i międzynarodowym), niezmiernie ważne jest wyodrębnienie i scharakteryzowanie **czynników określających konkurencyjność**. Można je podzielić ze względu na dwa kryteria: charakteru rynkowości oraz charakteru podejmowanych decyzji.

Na podstawie kryterium charakteru rynkowości wyróżnia się czynniki konkurencyjności o charakterze: rynkowym, wśród których za podstawowe można uznać: wielkość oferty rynkowej, czyli ilość dóbr (towarów lub usług) oferowanych na rynku, cenę dobra, jakość dobra, warunki sprzedaży dobra, oraz pozarynkowym, wśród których za najważniejszy można uznać postęp techniczny, determinujący m.in. wzrost wolumenu produkcji oraz jakości oferowanych dóbr czy też obniżkę kosztów produkcji.

Z kolei kryterium charakteru podejmowanych decyzji służy do wyodrębniania czynników konkurencyjności o charakterze: zewnętrznym, wśród których za podstawowe można uznać normy: technologiczne (konieczność przestrzegania przez przedsiębiorstwo określonych norm jakościowych oraz standardów obowiązujących na rynkach, na których podmiot prowadzi działalność), ekologiczne (przestrzeganie przepisów dotyczących ochrony środowiska), prawne (postępowanie zgodne z wszelkiego rodzaju uregulowaniami prawnymi, określającymi, najogólniej ujmując, zasady prowadzonej przez firmę działalności), oraz wewnętrznym, wśród których za najistotniejsze można uznać: charakter własności przedsiębiorstwa, system organizacji i zarządzania, marketing, a zwłaszcza *public relations*, czyli kształtowanie wzajemnych relacji przedsiębiorstwo–rynek, kwalifikacje pracowników, w tym kadry produkcyjnej i menedżerskiej firmy, decyzje produkcyjne, w tym decyzje o wielkości produkcji, zastosowanej technologii produkcji itd. [H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, 2002, s. 130–132].

### 8.2.2. Próby mierzenia międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw

Cytowana w punkcie 8.1.2 publikacja IMD, pt. *World Competitiveness Yearbook 2002*, może zostać także wykorzystana do oceny międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw. Wynika to ze struktury raportu — czynnik konkurencyjności

TABLICA 8.6

Ranking najbardziej konkurencyjnych przedsiębiorstw na świecie w 2001 r. (według kraju pochodzenia)

Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraj	Miejsce	Kraj
1	Stany Zjednoczone	18	Tajwan	34	Słowenia
2	Holandia	19	Norwegia	35	Japonia
3	Finlandia	20	Belgia	36	Portugalia
4	Islandia	21	Niemcy	37	Słowacja
5	Kanada	22	Nowa Zelandia	38	Tajlandia
6	Dania	23	Estonia	39	Meksyk
7	Luksemburg	24	Hiszpania	40	Indie
8	Irlandia	25	Malezja	41	Turcja
9	Chile	26	Francja	42	Kolumbia
10	Szwecja	27	Korea Południowa	43	Chiny
11	Singapur	28	Węgry	44	Filipiny
12	Austria	29	Włochy	45	Rosja
13	Hongkong	30	RPA	46	Polska
14	Szwajcaria	31	Czechy	47	Wenezuela
15	Australia	32	Grecja	48	Argentyna
16	Izrael	33	Brazylia	49	Indonezja
17	Wielka Brytania				

Źródło: Jak tablicy 8.1.

„efektywność biznesu” analizuje zakres innowacyjności oraz zyskowności przedsiębiorstw działających w czterdziestu dziewięciu krajach objętych badaniem, a także dokonuje oceny racjonalności podejmowanych przez te podmioty decyzji gospodarczych.

Za najbardziej konkurencyjne przedsiębiorstwa w aspekcie międzynarodowym uznano podmioty amerykańskie, holenderskie, fińskie, islandzkie oraz kanadyjskie. Ponadto, pierwszą dziesiątkę uzupełniły firmy z Danii, Luksemburga, Irlandii, Chile oraz Szwecji. Z kolei trójka zamykająca zestawienie (a dokładnie: przedsiębiorstwa z tych krajów) to: Indonezja, Argentyna oraz Wenezuela (tablica 8.6).

### 8.2.3. Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw

W latach 1997–2001 międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw (według raportu IMD) nie tylko nie poprawiła się, ale uległa znacznemu pogorszeniu (tablica 8.5 na s. 281). W 1999 r. konkurencyjność polskich firm została oceniona najlepiej i Polska została sklasyfikowana na 40. miejscu. Natomiast

w ciągu ostatnich dwóch lat tego okresu rodzime firmy zajmowały przedostatnią pozycję.

Jest to rezultat zarówno słabości polskich podmiotów, jak też nieumiejętnej polityki rządu, zwłaszcza w odniesieniu do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (chodzi m.in. o nadmierne obciążenia fiskalne, biurokrację, rozrastanie się szarej strefy)<sup>6</sup>.

### 8.3. Zasady konkurencyjności

Zwiększanie konkurencyjności gospodarki oraz działających w jej ramach przedsiębiorstw powinno być priorytetem w polityce gospodarczej rządu każdego kraju oraz jednym z podstawowych celów zarządów lub właścicieli podmiotów gospodarczych. Odpowiedź na pytanie, co należy zrobić, aby ową konkurencyjność stale poprawiać, jest niezwykle trudna.

W aspekcie makroekonomicznym kraje, które dążą do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej, powinny przestrzegać tzw. **dziesięciu złotych zasad konkurencyjności**, opracowanych przez IMD. Zgodnie z tymi zasadami, kraje powinny:

- stworzyć stabilny i przejrzysty system legislacyjny,
- pracować nad elastyczną strukturą gospodarki, która jest w stanie szybko przystosować się do zmieniających się warunków rynkowych w gospodarce światowej,
- inwestować w infrastrukturę zarówno tradycyjną, jak i technologiczną,
- popierać wzrost oszczędności ludności oraz narodowych inwestycji,
- promować eksport, a jednocześnie zapewnić dobre warunki dla przyciągania inwestycji zagranicznych,
- zapewnić dobrą jakość oraz przejrzystość funkcjonowania rządu i administracji,
- utrzymywać właściwe relacje pomiędzy wysokością płac, produktywnością i opodatkowaniem,
- niwelować różnice społeczne oraz wzmocnić klasę średnią,
- intensywnie inwestować w edukację, zwłaszcza w ciągłe doskonalenie siły roboczej, poprzez dofinansowywanie różnego rodzaju szkoleń,
- czerpać jak najwięcej korzyści z procesów globalizacji w gospodarce światowej, zachowując jednocześnie pożądane przez społeczeństwo narodowe systemy wartości.

<sup>6</sup> Analizę międzynarodowej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw, analogicznie jak w przypadku gospodarki, sporządziły również Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Rządowe Centrum Studiów Strategicznych. Zob. [Konkurencyjność polskiej..., 2002; Sektorowy..., 2003].



Przestrzeganie powyższych zasad wymaga zarówno dużej determinacji ze strony rządu, jak i znacznych nakładów finansowych. Jest to jednak jedyne rozwiązanie na drodze do poprawy konkurencyjności danego kraju, a także zwiększenia roli danej gospodarki narodowej w gospodarce światowej. Umożliwi to także stworzenie dogodnych warunków funkcjonowania dla przedsiębiorstw krajowych, a także tych korporacji transnarodowych, które włączyły daną gospodarkę narodową w obszar swojego działania. To z kolei przyczyni się z pewnością do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw.

W przyszłości na konkurencyjność przedsiębiorstw oraz gospodarek wpłyną również procesy integracyjne oraz globalizacyjne w gospodarce światowej. Poszerzenie Unii Europejskiej czy też stworzenie Strefy Wolnego Handlu Obu Ameryk (FTAA) z pewnością zmienią obraz konkurencyjności na świecie.



## TEORIA I PRAKTYKA MIĘDZYNARODOWEJ INTEGRACJI GOSPODARCZEJ

Jedną z najbardziej charakterystycznych cech współczesnej gospodarki światowej są tendencje do międzynarodowej integracji gospodarczej, które wyrażają się w powstawaniu międzynarodowych ugrupowań integracyjnych, mających najczęściej charakter regionalny. Procesy te są zauważalne we wszystkich zakątkach świata, a większego rozmachu nabrały po drugiej wojnie światowej. Jednak nie wszystkie ugrupowania powstałe w latach 50. XX w. przetrwały, zwłaszcza te, które dotyczyły krajów słabiej rozwiniętych. Kolejne nasilenie się procesów integracyjnych zostało zauważone w drugiej połowie lat 80. i trwa do dzisiaj.

### 9.1. Pojęcie i istota międzynarodowej integracji gospodarczej

Pojęcie „**integracja**” pochodzi od łacińskiego słowa *integratio* i w tym języku oznacza najczęściej odnowę [Polska i Unia..., 2000, s. 11]. Natomiast w sensie scalania, zespolenia, łączenia się kilku elementów w całość pojęcie to pojawiło się stosunkowo późno. Historia pojęcia integracja, oznaczającego łączenie się oddzielnych gospodarek w większe wyodrębnione gospodarczo regiony, jest stosunkowo krótka, to znaczenie rozpowszechniło się bowiem dopiero po roku 1940.

#### 9.1.1. Definicja integracji gospodarczej

Ogromna złożoność procesów integracyjnych spowodowała pojawienie się wielu definicji międzynarodowej integracji gospodarczej. Występuje między nimi jednak pewna zgodność, a mianowicie uważa się, że integracja wynika z międzynarodo-