



Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski

Redakcja naukowa:

Stanisław Wydymus, Elżbieta Bombińska, Bożena Pera



Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski

Redakcja naukowa:

Stanisław Wydymus, Elżbieta Bombińska, Bożena Pera

CeDeWu.pl
Wydawnictwa Fachowe

Recenzent: Prof. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach dr hab. Krzysztof Szaflarski

Wydanie publikacji dofinansowane przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dotacji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie na badania statutowe nr 74/KHZ/1/2010/5/572.

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci bez pisemnej zgody autorów i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autorzy dołożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej publikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autorzy nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Zdjęcie (grafika) udostępnione dzięki:

Industrie Collage // industry concept © LE image #35570195 – fotolia.com

Collage stahlwerk // Collage steelworks © LE image #36081207 – fotolia.com

Collage Transport © LE image #36099822 – fotolia.com

Collage Stahl- und Walzwerk // steel mills © LE image #36815713 – fotolia.com

Collage Industrie Energie © LE image #36869497 – fotolia.com

Strie Collage // industry concept © LE image #37122682 – fotolia.com

Projekt okładki: Agnieszka Natalia Bury

DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie I, Warszawa 2012

Wydanie I elektroniczne, Warszawa 2020

ISBN 978-83-7556-205-7

ISBN 978-83-7941-289-1

EAN 9788375562057

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49

e-mail: cedewu@cedewu.pl

Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20, 374 90 22

Księgarnia Ekonomiczna

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47

Tel.: (4822) 396 15 00...01

Ekonomiczna Księgarnia Internetowa

cedewu.pl

Made in Poland

Spis treści

Wprowadzenie	7
---------------------------	---

Rozdział 1

Konkurencyjność eksportu – definicja, czynniki, miary (Stanisława Klima)	11
1.1. Podstawowe zagadnienia dotyczące międzynarodowej konkurencyjności gospodarki	11
1.2. Determinanty konkurencyjności gospodarki	17
1.3. Mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki	25
Bibliografia	33

Rozdział 2

Teoretyczne zależności między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a eksportem i jego konkurencyjnością (Elżbieta Bombińska)	35
2.1. Komplementarność i substytucyjność wymiany handlowej i BIZ w wybranych teoriach handlu międzynarodowego	36
2.2. Współzależności między przepływami towarowymi i kapitałowymi w świetle wybranych teorii pośrednich inwestycji zagranicznych	40
2.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a wymiana handlowa w teorii integracji	45
2.4. Rola napływu BIZ w kształtowaniu konkurencyjności eksportu kraju goszczącego	48
Bibliografia	51

Rozdział 3

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski (Wojciech Zysk)	53
3.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie – analiza stanu napływu	53
3.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce na tle innych krajów nowo przyjętych do Unii Europejskiej (UE-12)	55

3.3. Międzynarodowa konkurencyjność a atrakcyjność inwestycyjna Polski	58
3.4. Działalność eksportowa spółek z udziałem zagranicznym	65
3.4.1. Uwagi wstępne	65
3.4.2. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego – liczba podmiotów w latach 2000-2009	66
3.4.3. Spółki z kapitałem zagranicznym – działalność eksportowa w latach 2000-2009	67
3.4.4. Działalność eksportowa największych spółek z udziałem zagranicznym....	68
3.5. Perspektywy zmian międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Polski	69
Bibliografia	73

Rozdział 4

Konkurencyjność polskiego eksportu w latach 2001-2010

na tle wybranych krajów Unii Europejskiej (Agnieszka Głodowska)	77
4.1. Metoda badawcza	78
4.2. Konkurencyjność polskiego eksportu według podstawowych wskaźników ilościowych i względnych	78
4.3. Struktura geograficzna i towarowa eksportu Polski w latach 2001-2010	85
4.4. Analiza konkurencyjności polskiego eksportu z wykorzystaniem modelu stałych udziałów w rynku CMS (<i>Constant-Market Share Analysis</i>)	97
Bibliografia	101

Rozdział 5

Znaczenie BIZ w kształtowaniu się konkurencyjnej oferty polskiego eksportu (Henryk Czubek).....

5.1. Współlistnienie napływu BIZ i wzrostu eksportu w polskiej gospodarce	103
5.2. Struktura BIZ w Polsce w latach 2003-2009	106
5.3. Związek pomiędzy branżową koncentracją BIZ i branżową dynamiką eksportu w Polsce	112
Bibliografia	117

Rozdział 6

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a model przewagi konkurencyjnej w polskim eksporcie (Marek Maciejewski)

6.1. Konkurencyjność branżowych sektorów polskiego eksportu a napływ a działalność firm z udziałem kapitału zagranicznego	119
--	-----

6.2. Zmiany struktury polskiego eksportu a jego konkurencyjność na tle państw Unii Europejskiej	127
6.3. Pozycja konkurencyjna polskiego eksportu na rynku niemieckim.....	138
Bibliografia	142
Aneks statystyczny	143

Rozdział 7

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój i konkurencyjność

międzynarodową polskiego przemysłu spożywczego (Agnieszka Hajdukiewicz)	175
7.1 Stan i tendencje rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego.....	176
7.2 Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim przemyśle spożywczym.....	181
7.3. Wielkość i struktura polskiego handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi.....	186
7.4 Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi.....	189
7.5. Oddziaływanie BIZ na procesy rozwojowe i poprawę konkurencyjności międzynarodowej przemysłu spożywczego	194
Bibliografia	200

Rozdział 8

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a eksport usług (Bożena Pera) **201** |

8.1. Istota usług	201
8.2. Znaczenie sektora usług i wymiany handlowej nimi w Polsce na tle trendów światowych	204
8.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim sektorze usług w latach 2004-2009	208
8.4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a kierunki rozwoju polskiego sektora usług	213
8.5. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polski eksport usług.....	219
Bibliografia	223

Wnioski końcowe.....	225
-----------------------------	------------

Wprowadzenie

Kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki każdego z krajów jest zagadnieniem wieloaspektowym i złożonym. Kategoria ta zależy bowiem od konkurencyjności poszczególnych podmiotów gospodarczych, od konkurencyjności regionów, co w efekcie wywiera zasadniczy wpływ na pozycję konkurencyjną całej gospodarki. Najczęściej konkurencyjność bywa utożsamiana z wynikami osiąganymi przez kraj w handlu zagranicznym. Jednak brak jest w literaturze przedmiotu jednoznacznej, powszechnie akceptowanej definicji tego pojęcia.

Opracowanie stanowi próbę analizy znaczenia napływu BIZ dla kształtowania się konkurencyjności eksportu kraju goszczącego inwestycje na przykładzie Polski.

Rozdział pierwszy, o charakterze wprowadzającym, jest poświęcony omówieniu istoty konkurencyjności eksportu, a w szczególności prezentacji mierników służących do jej pomiaru i oceny. Wydaje się, że konkurencyjność eksportu, stanowiąca przedmiot badań monografii, powinna być postrzegana i analizowana w szerszym kontekście, gdyż stanowi ona niejako zewnętrzny przejaw zdolności do konkurowania uczestniczących w międzynarodowej wymianie towarowej podmiotów: przedsiębiorstw i krajów. Z tego względu punktem wyjścia rozważań tej części opracowania jest przegląd występujących w literaturze definicji terminu „konkurencyjność”, stosowanych w odniesieniu do różnorodnych podmiotów i poziomów konkurowania: przedsiębiorstw, regionów, branż czy wreszcie krajów i ich ugrupowań. Mając na uwadze cel monografii, a także założone makroekonomiczne ujęcie wszystkich prowadzonych w niej analiz, szczególną uwagę skupiono na omówieniu zagadnień konkurencyjności gospodarki i czynników ją determinujących, do których należą również bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Rozważania tej części opracowania zamyka przegląd wybranych, najczęściej wymienianych w literaturze miar konkurencyjności eksportu.

Celem kolejnego rozdziału jest analiza współzależności zachodzących między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a eksportem kraju goszczącego i jego konkurencyjnością w świetle wybranych teorii: handlu międzynarodowego, teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz teorii integracji. Napływ kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oddziałuje na różne sektory gospodarki kraju goszczącego, w tym również na sferę jego powiązań handlowych z zagranicą. W szczególności efekty tego oddziaływania mogą znaleźć swoje odzwierciedlenie w zwiększającym się bądź – przeciwnie – malejącym strumieniu eksportowanych dóbr i usług, a także zmianie jego struktury i konkurencyjności. Rozdział ten zawiera przegląd wybranych koncepcji teoretycznych opisujących te zależności zarówno w ujęciu ilościowym, koncentrującym się na analizie zagadnienia substytucyjności bądź odwrotnie – komplementarności przepływów towarowych i kapitałowych, jak i jakościowym, związanym z oceną roli jaką odgrywa napływ kapitału zagranicznego w zmianach konkurencyjności eksportu kraju lokaty.

Trzeci rozdział jest poświęcony omówieniu znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kształtowania się konkurencyjności gospodarki Polski. Stanowi on swego rodzaju wprowadzenie dla – zaprezentowanych w kolejnych częściach monografii – wyników bardziej szczegółowych badań empirycznych, koncentrujących się na analizie oddziaływania tych inwestycji na konkurencyjność polskiego eksportu i jej zmianach w pierwszej dekadzie XXI w. W rozdziale tym przedstawiono statystyki napływu BIZ do Polski na tle tendencji światowych i regionalnych (UE-12) oraz omówiono pozycję Polski w najbardziej znanych światowych rankingach konkurencyjności, porównując ją z miejscem, które zajmuje nasz kraj w międzynarodowych rankingach atrakcyjności inwestycyjnej. Następnie scharakteryzowana została rola, jaką odgrywają podmioty z udziałem kapitału zagranicznego – a w szczególności korporacje transnarodowe – w polskim eksporcie. Rozdział zamyka próba oceny perspektyw zmian międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Polski, której podstawą jest analiza SWOT mocnych i słabych stron naszego kraju jako miejsca lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

W kolejnej części opracowania przeprowadzono analizę zmian konkurencyjności polskiego eksportu w latach 2001-2010. Punktem odniesienia prowadzonych badań były nowo przyjęte kraje Unii Europejskiej (z pominięciem Malty i Cypru), a więc państwa cechujące się zbliżoną drogą transformacji gospodarczej jaką przeszły w ostatniej dekadzie XX w. Przyjęta w analizie szeroka definicja konkurencyjności eksportu zrodziła konieczność zastosowania bogatego i zróżnicowanego zestawu mierników obejmującego wskaźniki: wolumenu i dynamiki obrotów, eksportu hipotetycznego, konkurencyjności, pokrycia importu eksportem, ujawnionej przewagi komparatywnej, handlu wewnątrzgałęziowego, a także model stałych udziałów w rynku. Pozwoliły one na dokonanie oceny zmian ilościowych i strukturalnych zachodzących w eksporcie badanych krajów, a w szczególności umożliwiły identyfikację źródeł ich przewag komparatywnych w badanym okresie.

W rozdziale piątym podjęto próbę empirycznej weryfikacji tezy o korelacji zachodzącej pomiędzy napływem BIZ do poszczególnych branż produkcji przemysłowej w Polsce a dynamiką rozwoju ich sprzedaży na rynki zagraniczne. Punktem wyjścia do zasadniczej części badań była analiza kształtowania się wartości i dynamiki polskiego eksportu oraz napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1995-2009. W dalszej części opracowania zaprezentowano strukturę sektorowego napływu BIZ do Polski w latach 2003-2009 i ich skumulowany stan w ujęciu branżowym na koniec 2009 r. Następnie przeprowadzono analizę korelacji zachodzących pomiędzy branżową koncentracją bezpośrednich inwestycji zagranicznych a dynamiką eksportu wiodących produktów, będących przedmiotem sprzedaży na rynkach międzynarodowych.

Celem szóstego rozdziału monografii jest zbadanie skutków napływu kapitału zagranicznego dla zmian struktury produkcji przemysłowej w Polsce. W tej części opracowania przeprowadzono ocenę konkurencyjności branżowych sektorów polskiego eksportu, koncentrując się przede wszystkim na przemyśle przetwórczym. Tendencje w obrotach handlowych sektora przemysłowego odniesiono do zmian

zachodzących w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych i działalności firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Dla pełniejszego przedstawienia zmian zachodzących w strukturze polskiego eksportu, przeprowadzono analizę jego konkurencyjności na tle państw Unii Europejskiej. Uwzględniając założenia modelu Ozawy i otrzymane rezultaty dla Polski wynikające z jego empirycznej weryfikacji, sformułowano wnioski dotyczące znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kształtowania się komparatywnej przewagi w handlu kraju goszczącego. W ostatnim punkcie tego rozdziału przeprowadzono analizę pozycji konkurencyjnej polskiego eksportu na rynku niemieckim na tle zmian konkurencyjności pozostałych krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych odegrał ważną rolę w rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce w okresie transformacji systemowej i integracji z UE. Dlatego też wydaje się istotnym analiza tego zjawiska w kolejnym rozdziale. Nakreślono w nim tendencje rozwoju polskiego przemysłu spożywczego w latach 2003-2009 oraz przeprowadzono analizę napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tego sektora. Określenie zmian w strukturze handlu zagranicznego produktami zaliczanymi do branży rolno-spożywczej, stało się punktem wyjścia do wyznaczenia pozycji konkurencyjnej Polski w eksporcie artykułami rolno-spożywczymi. W ostatniej części tego rozdziału omówiono pozostałe czynniki, które – obok wyników handlu zagranicznego – w zasadniczy sposób wpłynęły na poprawę konkurencyjności międzynarodowej tego sektora.

W ostatnim rozdziale monografii podjęto próbę analizy wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój eksportu usług z Polski. Punktem wyjścia rozważań jest przedstawienie istoty usług w oparciu o wybraną literaturę przedmiotu. W dalszej części określono znaczenie sektora usług i wymiany handlowej nimi w Polsce na tle trendów światowych. Następnie przeprowadzono analizę napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiego sektora usług w latach 2004-2009 i główne kierunki rozwoju polskiego sektora usług determinowane napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ostatnia część opracowania stanowi próbę wyznaczenia najbardziej atrakcyjnych sekcji sektora usług ze względu na ich perspektywy eksportowe.

Mamy nadzieję, że publikacja będzie stanowić pożyteczną, wartościową i interesującą lekturę dla naukowców, jak również polityków i praktyków gospodarczych, a ponadto, że będzie ona wykorzystana w procesie dydaktycznym przez studentów kierunków ekonomicznych, przede wszystkim Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

*Stanisław Wydymus,
Elżbieta Bombińska
i Bożena Pera*

Rozdział 1

Konkurencyjność eksportu – definicja, czynniki, miary

Stanisława Klima

Procesy globalizacji i liberalizacji międzynarodowego obrotu gospodarczego stwarzają nie tylko nowe możliwości rozwojowe, ale przyczyniają się również do wzrostu zagrożeń. W celu sprostania tym wyzwaniom kraje muszą podejmować skuteczne działania dostosowawcze i pobudzające postęp ekonomiczny. W przeciwnym razie może nastąpić proces marginalizacji przez rynek światowy i globalną konkurencję. Stąd też kluczowym zadaniem staje się wypracowanie i utrzymanie względnie silnej pozycji konkurencyjnej. Stopień konkurencyjności danego kraju w dużym stopniu zależy od posiadanych zasobów produkcyjnych, wydajności pracy i kapitału, infrastruktury ekonomicznej, poziomu techniki czy też polityki gospodarczej i rozwiązań instytucjonalnych. Państwa powinny zatem rozwijać czynniki szeroko rozumianej międzynarodowej zdolności konkurencyjnej oraz sprzyjać zachowaniu równowagi makroekonomicznej w długim okresie.

Celem pierwszej części opracowania jest prezentacja podstawowych elementów teorii konkurencyjności, a w szczególności konkurencyjności eksportu, obejmująca omówienie jej istoty, determinantów oraz miar wykorzystywanych do jej pomiaru i oceny.

1.1. Podstawowe zagadnienia dotyczące międzynarodowej konkurencyjności gospodarki

Termin „konkurencyjność” wywodzi się od łacińskiego słowa *concurrere* i tłumaczy się jako „biec razem z kimś”. W naukach ekonomicznych pojęciem tym zaczęto interesować się w latach 70. XX w., w wyniku zmian zachodzących w gospodarce światowej wskutek postępujących procesów globalizacji i integracji. O wadze zjawiska dla gospodarek narodowych na świecie, może świadczyć wypowiedź Grupy Lizbońskiej: *im większa jest konkurencyjność firmy, regionu czy kraju, tym większa jest jego szansa na przetrwanie. Brak konkurencyjności oznacza wykluczenie z rynku, utratę władzy nad przyszłością i podporządkowanie się dominacji silniejszych. Indy-*

*widualny i zbiorowy społeczno-gospodarczy dobrobyt, autonomia regionu, bezpieczeństwo i niepodległość kraju czy kontynentu zależą od stopnia jego konkurencyjności*¹.

Pomimo rosnącego zainteresowania problematyką konkurencyjności trudno jest w sposób jednoznaczny ustalić przyczynę zainteresowania się tą kwestią. Według jednych autorów była to rywalizacja amerykańskich i japońskich przedsiębiorstw², według innych natomiast był to kryzys naftowy, który spowodował utratę przewag komparatywnych w niektórych gałęziach przemysłu przez kraje wysoko rozwinięte³.

Kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej kraju jest zagadnieniem wieloaspektowym i złożonym. Zależy ona bowiem od konkurencyjności poszczególnych podmiotów gospodarczych, od konkurencyjności regionów, co w efekcie wywiera zasadniczy wpływ na pozycję konkurencyjną całej gospodarki. Stąd też brak jest w literaturze przedmiotu jednoznacznej i powszechnie akceptowanej definicji.

Literatura przedmiotu wyróżnia trzy typy definicji konkurencyjności⁴:

1. Wynikowe (statyczne), odnoszą się do rezultatów uzyskanych przez daną gospodarkę koncentrując się na ocenie pozycji konkurencyjnej osiągananej przez dane państwo. Konkurencyjność określana jest tutaj jako zdolność do utrzymania i powiększania udziałów rynkowych i oceniana na podstawie kształtowania się bilansu płatniczego, *terms of trade*, cen relatywnych, udziału w handlu światowym. Definicje te skupiają się jedynie na wynikach gospodarczych, pomijając kwestie ich uwarunkowań.
2. Czynnikowe (dynamiczne), wskazują źródła konkurencyjności gospodarki, oceniając jednocześnie ich wpływ na zdolność konkurencyjną, pomijając jednak ocenę osiągniętych wyników.
3. Czynnikowo-wynikowe (mieszane), zakładają, że pozycja kraju w gospodarce światowej zależy od stanu całej gospodarki, odnosząc się zarówno do pozycji, jak i do zdolności konkurencyjnej gospodarki.

Pojęcie konkurencji w teorii ekonomii ma wiele znaczeń. Z jednej z najprostszych w literaturze ekonomicznej definicji wynika, że **konkurencyjność** oznacza zdolność gospodarki do produkowania oraz oferowania dóbr i usług o takich parametrach techniczno-użytkowych, cenach, jakości oraz warunkach sprzedaży, które znajdują nabywców na rynku krajowym oraz zagranicznym⁵.

Konkurencyjność bywa także utożsamiana z wynikami osiąganymi przez kraj w handlu zagranicznym, takimi jak: udział w światowym eksporcie, saldo obrotów

¹ Cyt. za K. Kłosiński, *Konkurencyjność oraz rozwój w gospodarce*, Wyd. KUL, Lublin 2004, s. 10-19.

² Z. Czajkowski, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie, definicje i modele*, [w:] W. Bieńkowski, M.A. Weresa, M.J. Radło, *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, SGH, Warszawa 2010, s. 11-19.

³ Tamże.

⁴ E. Szymanik, *Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej*, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2004, s. 13-14.

⁵ P. Sulmicki, *Międzynarodowa wymiana gospodarcza*, PWE, Warszawa 1997, s. 23.

bieżących bilansu płatniczego, kształtowanie się *terms of trade* czy też cen relatywnych⁶. Zagadnieniem tym zajmowali się już D. Ricardo i R. Torrens, formułując podstawową zasadę racjonalnego gospodarowania w skali międzynarodowej – zasadę kosztów względnych. Sugerowali oni, że rozwijanie handlu zagranicznego jest korzystne jeśli odbywa się ono zgodnie z zasadą kosztów względnych i jeśli tworzy warunki sprzyjające dla wykorzystania tej zasady w praktyce życia gospodarczego. Z czasem pojawiło się kilka reinterpretacji klasycznie ujmowanej zasady kosztów względnych, spośród których najczęściej współcześnie stosowaną jest, sformułowana przez G. Haberlera, zasada kosztów alternatywnych. Zgodnie z tą zasadą każdy kraj powinien się specjalizować w tych dziedzinach lub produktach, w przypadku, których relatywnie niższe są jego koszty alternatywne, rozumiane jako koszty rezygnacji z produkcji innych dóbr. Staje się to jednak możliwe przy istnieniu w danej gospodarce cen produktów i cen czynników produkcji porównywalnych z cenami na rynku światowym za pomocą jednolitego, realnego kursu walutowego.

Konkurencję i konkurencyjność należy traktować jak dwie różne kategorie ekonomiczne. Konkurencja może być rozumiana jako pewien stan rzeczy, struktura rynku lub jako proces, którego uczestnicy konkurują o określony towar. W pierwszym przypadku mamy do czynienia ze statycznym, strukturalnym ujęciem konkurencji, w drugim zaś z ujęciem dynamicznym (behawioralnym).

Przykładem statycznego (strukturalnego) ujęcia konkurencji może być model konkurencji doskonałej, którego najbardziej rozbudowaną formą jest model Arro-wa-Debreu. Założenia tego modelu pozwalają na identyfikację stanu równowagi, w którym określony wektor cen zapewnia optymalną alokację zasobów, koszty produkcji przedsiębiorstw równe są cenom rynkowym wytwarzanych produktów, a konsumenci maksymalizują użyteczność zakupionych przez siebie dóbr i usług⁷. W praktyce oznaczałoby to stan bezruchu i zastoju, czyli pewnego rodzaju ustabilizowaną strukturę, gdzie konkurencja osiągnęłaby swoją granicę. Brak jest zatem w modelu konkurencji doskonałej strategii konkurencji, zmierzającej do stworzenia bodźców dla współzawodnictwa partnerów.

Dynamiczna koncepcja konkurencji zawiera element współzawodnictwa, które jednak jest pochodną rzadkości dóbr. Uczestnicy rynku konkurują ze sobą, gdyż ograniczoność danego dobra powoduje, iż nie może ono być osiągnięte przez wszystkich konkurujących w zamierzonym stopniu. Konkurencja w powyższym znaczeniu, jest zatem powszechnym składnikiem działalności gospodarczej.

W ramach dynamicznej analizy konkurencji można wydzielić jej następujące elementy składowe⁸:

- przedmiot konkurencji,
- formy konkurencji,

⁶ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 48-63.

⁷ Z. Hockuba, *Rola polityki konkurencji w budowaniu gospodarki rynkowej w Polsce*. „Gospodarka Narodowa”, 1998, nr 4, s. 10-12.

⁸ Tamże.

- narzędzia konkurencji,
- reguły konkurencji.

Dynamiczne ujęcie konkurencji odnosi się do zachowania przedsiębiorstw lub też całej gospodarki państwa i pozwala na identyfikację zachowań sprzyjających rozwojowi, lub też ograniczających rozwój konkurencji w określonych gałęziach gospodarki.

Konkurencyjność posiada bardzo szeroki aspekt oraz występuje w różnych formach i rodzajach. Jej obszerny zasięg znaczeniowy wraz z ogromną różnorodnością postaci konkurencji wynika coraz bardziej z jej współczesnej roli oraz wszechobecności w życiu społecznym i gospodarczym. Aby móc właściwie sterować pakietem instrumentów konkurencji, niezbędne staje się umiejętne zarządzanie, które – by mogło być skuteczne i efektywne – potrzebuje odpowiedniej wiedzy, praktycznych umiejętności oraz niezbędnych zasobów kształtujących konkurencyjność danego przedsiębiorstwa.

Niezależnie jednak od szczegółowych sposobów definiowania konkurencyjności zwraca się uwagę na element wzrostu, w mierzeniu którego główną rolę przypisuje się zmiennym makroekonomicznym, takim jak: deficyt budżetowy, saldo handlu zagranicznego czy też stopa bezrobocia. Jednym z warunków konkurencyjności jest jej działanie w konkurencyjnym otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym. Stąd też na państwo spada obowiązek prowadzenia polityki konkurencji, rozumianej jako działania rządu, których celem jest kształtowanie korzystnych warunków dla rozwoju konkurencji poprzez zapobieganie stabilizacji nieefektywnych struktur rynkowych prowadzących do stagnacji gospodarczej.

Polityka wspierania konkurencyjności powinna polegać zatem na:

- rozwoju szeroko rozumianych czynników produkcji (edukacji, nakładów na badania naukowe, rozwoju infrastruktury gospodarczej);
- unikaniu bezpośredniego interweniowania w koszty funkcjonowania przedsiębiorstw (np. poprzez rynek walutowy);
- wdrażaniu wysokich standardów technicznych, ekologicznych i innych;
- ograniczaniu współpracy między konkurentami i polityce antymonopolowej (zapobieganie nadmiernemu łączeniu się firm);
- prowadzeniu proinwestycyjnej polityki w zakresie innowacji, zasobów ludzkich i środków trwałych;
- znoszeniu ograniczeń administracyjnych w działalności gospodarczej;
- dążeniu do otwartej gospodarki i zapewnianiu otwartych gospodarek zewnętrznych.

Na podstawie dotychczasowego dorobku teorii handlu międzynarodowego oraz procesów zachodzących w gospodarce światowej, można podjąć próbę zdefiniowania gospodarki konkurencyjnej w skali międzynarodowej.

Ogólnie biorąc, *jest to taka gospodarka, która – z jednej strony – dostosowuje swoje cele społeczno-ekonomiczne oraz mechanizm funkcjonowania nie tylko do wewnętrznych warunków, ale również do uwarunkowań międzynarodowych, z drugiej zaś – jest*

zdolna podjąć skuteczne działania, które nie tylko w twórczy sposób wykorzystują zmiany zachodzące w strukturze gospodarki światowej dla pobudzenia własnego rozwoju, ale także będą oddziaływać na zmiany warunków konkurencji w sposób zapewniający zwiększenie korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy⁹.

Można ją również rozumieć, jako konkurencyjność cenową i poza cenową, a więc atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych. Chodzi zatem o długookresową zdolność gospodarki danego kraju do sprostania konkurencji ze strony innych krajów i działających na ich terenie podmiotów gospodarczych. Tak rozumianą zdolność określa się często mianem międzynarodowej konkurencyjności typu czynnikowego. Cechy te bowiem są jedynie przejawem międzynarodowej zdolności konkurencyjnej, którą z kolei rozumiemy jako dynamiczną właściwość krajowego układu gospodarczego do długookresowej aktywności w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków ekonomicznych, technologicznych, ekologicznych i innych. Konkurencyjną zatem jest ta gospodarka, którą cechuje wysoka zdolność absorpcyjna, adaptacyjna i innowacyjna w relacjach z międzynarodowym otoczeniem¹⁰.

Od kategorii międzynarodowej zdolności konkurencyjnej należy odróżnić pojęcie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, nazywanej również konkurencją wynikową. Pojęcie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej danego kraju odnosi się głównie do udziału jego gospodarki w szeroko rozumianej międzynarodowej wymianie gospodarczej, tj. w międzynarodowej wymianie produktów oraz międzynarodowej wymianie czynników wytwórczych. Jest zatem pojęciem węższym niż pojęcie międzynarodowej zdolności konkurencyjnej.

Pojęcie konkurencyjności eksportu nie doczekało się, jak dotychczas, precyzyjnej i powszechnie akceptowanej definicji; można wręcz mówić o swego rodzaju zamieszaniu terminologicznym w tym zakresie¹¹. W literaturze można spotkać liczne definicje ograniczające tę kategorię i metody jej pomiaru wyłącznie do ujęcia ilościowego. Należy do nich m.in. definicja WTO, stwierdzająca, iż z konkurencyjnością eksportu w kraju rozwijającym się mamy do czynienia wówczas, gdy *taki kraj osiąga poziom co najmniej 3,5% światowych obrotów danym produktem i wynik ten utrzymuje się przez co najmniej 2 lata kalendarzowe z rzędu*¹². Podobny charakter ma interpretacja konkurencyjności eksportu stosowana przez M. Olczyk, dla której (...) *Eksport analizowanego kraju jest konkurencyjny, jeśli jego wartość na wybrany rynek przewyższa wartość importu z tego rynku (w całym, jak i na koniec analizowanego okresu), jego udział w wybranym rynku rośnie nieprzerwanie w badanym okresie, a tempo jego wzrostu jest wyższe od tempa całkowitego wywozu z tego rynku*¹³.

⁹ J. Bossak, *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Monografie i Opracowania SGPiS, nr 153, Warszawa 1984, s. 24-31.

¹⁰ D. Huebner, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „*Ekonomista*”, 1995, nr 5, s. 17-22.

¹¹ Zob. szerzej.: M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2008, s. 44-45.

¹² Por. *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*, „*International Trade*”, 2003, nr 12, s. 517.

¹³ Por. M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, op. cit., s. 45.

Problem konkurencyjności należy rozpatrywać w odniesieniu do kraju, regionu i przedsiębiorstwa. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki danego kraju jest bowiem efektem kształtowania się międzynarodowej konkurencyjności różnych podmiotów gospodarczych funkcjonujących na jego terenie. Niemniej trudno byłoby międzynarodową konkurencyjność danego kraju traktować, jako prostą sumę międzynarodowej konkurencyjności podmiotów gospodarczych funkcjonujących na jej terenie. Wysoki jednak poziom międzynarodowej konkurencyjności danej gospodarki stwarza niezbędne warunki dla konkurencyjności regionów, a ta z kolei sprzyja poefektywnościowym zmianom w przedsiębiorstwie. Zależność między integracją ze światem a konkurencyjnością wewnętrzną ma zatem charakter sprzężenia zwrotnego.

Rozwój oparty na wykorzystaniu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej opiera się na założeniu, iż żadne przedsiębiorstwo i żaden rynek nie pozostaje w izolacji od gospodarki światowej. Ma to na celu takie połączenie wewnętrznych i zewnętrznych czynników rozwoju, które daje wysoko wydajne, oparte na synergii sposoby osiągania efektów produkcyjnych. Niekonwencjonalność takiego podejścia oznacza, że rozwój wykorzystujący wiodącą rolę eksportu odbywa się nie przez liberalizację handlu, lecz przez zróżnicowane strategie konkurencyjności międzynarodowej. Sposoby natomiast i środki dochodzenia do międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej mają charakter zróżnicowany i dostosowany do narodowych cech rozwoju. Poszczególne kraje różnią się bowiem pod względem struktury korzyści komparatywnych oraz pod względem związków między strukturą produkcji a wyposażeniem w zasoby, dostępności i wykorzystania technologii, podejścia do ochrony środowiska, jak i pod względem roli kapitału ludzkiego w rozwoju¹⁴.

Międzynarodowa konkurencyjność postrzegana jest zatem współcześnie nie tylko jako warunek zwiększenia eksportu przez poszczególne kraje, lecz w coraz większym stopniu jako sposób na efektywne wykorzystanie zasobów krajowych, przyciąganie zagranicznych inwestycji i technologii. Coraz powszechniejsza jest również świadomość, iż wzrost konkurencyjności gospodarki krajowej na rynkach międzynarodowych nie jest możliwy bez otwarcia gospodarki. Strategia integracji z gospodarką światową jest nie tylko dążeniem do uzyskania korzystnego miejsca w tej gospodarce, ale jednocześnie włączeniem się w sieć wykorzystania zasobów globalnych. Impulsem nakierowanym w stronę globalizacji towarzyszy dążenie do powiększania przestrzeni ekonomicznej na poziomie regionów.

Regionalny wymiar konkurencyjności gospodarki powinien być rozpatrywany na trzech równoległych płaszczyznach:

- światowej, ze względu na postępującą globalizację gospodarki;
- kontynentalnej, ze względu na procesy integracji międzynarodowej, ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej;
- krajowej, ze względu na rosnący wpływ na konkurencyjność czynników regionalnych.

¹⁴ D. Huebner, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki*, op. cit.

Konkurencyjność regionów należy rozumieć dwuaspektowo, jako konkurowanie pośrednie i jako konkurowanie bezpośrednie. Konkurowanie pośrednie regionu należałoby określić jako istnienie (lub tworzenie) warunków otoczenia regionalnego dla podmiotów działających na danym terenie, pozwalających na uzyskanie przewagi konkurencyjnej w aspektach pozostających poza kontrolą ich działania. Ten rodzaj konkurowania jest wyrażony i mierzony zdolnościami konkurencyjnymi firm tam zlokalizowanych i oznacza zdolność przedsiębiorstwa do projektowania, produkowania i sprzedawania towarów lepszych niż konkurencja zarówno z punktu widzenia elementów cenowych, jak i pozacenowych.

Konkurowanie bezpośrednie regionów należałoby natomiast zdefiniować jako rywalizowanie upodmiotowionych jednostek terytorialnych, które konkurują o różnego typu korzyści, takie jak wysoka jakość życia, rozwój społeczny i gospodarczy, przy czym cele konkurowania wynikają ze specyfiki regionu i jego strategii konkurencyjnej. Wspieranie konkurencji regionów powinno odbywać się przy pomocy profesjonalnie opracowanych programów rozwoju i rozpoznaniu rozkładu korzyści zewnętrznych w czasie i przestrzeni regionu¹⁵.

1.2. Determinanty konkurencyjności gospodarki

Postępujące procesy integracji i globalizacji stały się przyczyną poszukiwania odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki determinują zdolność konkurencyjną kraju. Zdolność ta bywa analizowana w ujęciu dynamicznym w obszarze danej gospodarki, bądź w relacji do zmian zachodzących w innych gospodarkach o porównywalnym poziomie rozwoju. Właściwa identyfikacja tych czynników ma ogromny wpływ na kształt polityki ekonomicznej kraju i stosowanie rozwiązań systemowych. W konsekwencji decyduje to o pozycji konkurencyjnej kraju. Stąd też pod adresem kształtowania polityki konkurencyjności, niezależnie od jej zakresu, kieruje się dwa podstawowe zalecenia. Po pierwsze, akceptowana jest wyłącznie taka ingerencja państwa, która przyczynia się do usprawnienia mechanizmów rynkowych; po drugie, zwraca się uwagę na niezbędność uruchomienia mechanizmów sprzyjających zwiększeniu efektywności alokacji siły roboczej. Należy bowiem pamiętać, że nowy wymiar działalności państwa związany jest ze zmianą charakteru przewag konkurencyjnych we współczesnej gospodarce światowej. Proste przewagi konkurencyjne mogą być kreowane w wyniku działań doraźnych, takich jak: dewaluacja, obniżenie podatków czy przyznanie subsydiów. Wszystko to sprawia, że podstawą trwałych przewag konkurencyjnych kraju mogą być tylko unikatowe czynniki produkcji, generowane przez badania naukowe, inwestycje oraz wykształconych ludzi. Widoczna jest zatem ewolucja czynników określających konkurencyjność gospodarki, która może mieć jednak różny przebieg.

¹⁵ T. Markowski, *Od konkurencji zasobów do konkurencji regionów*, [w:] *Regionalne i lokalne uwarunkowania i czynniki restrukturyzacji gospodarki Polski*, Friedrich Ebert Stiftung, Łódź 1996, s. 17-25.

Czynniki decydujące o sukcesach gospodarki danego kraju w sferze międzynarodowej konkurencyjności można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne.

Czynniki wewnętrzne to¹⁶:

- stan i struktura majątku produkcyjnego i infrastruktury gospodarczej;
- możliwości akumulacyjne i inwestycyjne w sferze kapitału rzeczowego i ludzkiego;
- stan rozwoju nauki i techniki;
- poziom wykształcenia i kwalifikacji siły roboczej;
- poziom organizacji i zarządzania gospodarką;
- charakter polityki gospodarczej prowadzonej przez państwo.

Do grupy czynników zewnętrznych zalicza się¹⁷:

- dostęp do chłonnych rynków zbytu krajów wysoko uprzemysłowionych;
- dostęp do międzynarodowych rynków finansowych;
- stopień wykorzystania międzynarodowego kapitału (głównie bezpośrednich inwestycji realizowanych przez korporacje transnarodowe);
- powiązania gospodarcze;
- położenie geopolityczne.

Czynniki zewnętrzne tworzą warunki sprzyjające międzynarodowej konkurencyjności, jednakże nie determinują zdolności poszczególnych państw do ich wykorzystania. Owe zdolności kształtują natomiast czynniki wewnętrzne. Aby doszło jednak do rozwoju gospodarki konkurencyjnej obie grupy czynników muszą występować równocześnie w celu zapewnienia wysoko wydajnych, opartych na synergii sposobów osiągania efektów produkcyjnych. Uznaje się przy tym, że decydujące znaczenie dla osiągnięcia międzynarodowych sukcesów gospodarczych mają czynniki wewnętrzne, a zwłaszcza prowadzona przez państwo polityka gospodarcza.

Pierwszą próbę wielowymiarowego ujęcia konkurencyjności gospodarki zaprezentował M.E. Porter w *The Competitive Advantage of Nations*¹⁸, postrzegając – w przeciwieństwie do swoich poprzedników – przestrzeń ekonomiczną jako jedną całość o dynamicznej strukturze podlegającą nieustannym zmianom. Ewolucja ta polega, na przykład, na przechodzeniu od przewag konkurencyjnych, wynikających z wyposażenia w czynniki produkcji do dominującej roli inwestycji, a następnie technologii. Następuje tu zatem bardzo wyraźne odejście od twardych do miękkich czynników konkurencyjności¹⁹. Czynniki twarde oddziałują na kształtowanie się produktywności (np. polityka ekonomiczna), zaś czynniki miękkie decydują głównie o umiejętności realizacji uprzednio wyznaczonej strategii poprzez właściwe zarządzanie (tabela 1.1).

¹⁶ E. Szymanik, *Konkurencyjność eksportu...*, op. cit.

¹⁷ Tamże.

¹⁸ M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, A Division of Macmillan, Inc., New York 1990.

¹⁹ Tamże.

Tabela 1.1. Kluczowe ogniwa konkurencyjności

Wyszczególnienie	Makroekonomiczne	Mikroekonomiczne
Czynniki twarde	I. Rządowa polityka ekonomiczna: polityka przemysłowa, fiskalna i monetarna, opodatkowanie, rynki kapitałowe, oszczędności	II. Możliwości produkcyjne: maszyny i urządzenia
Czynniki miękkie	III. Otoczenie społeczno-ekonomiczne: nauka, edukacja, etyka pracy, regulacje prawne	IV. Zarządzanie przedsiębiorstwem: system produkcji, strategia firm, konkurencyjność pozacenowa, promocja, marketing

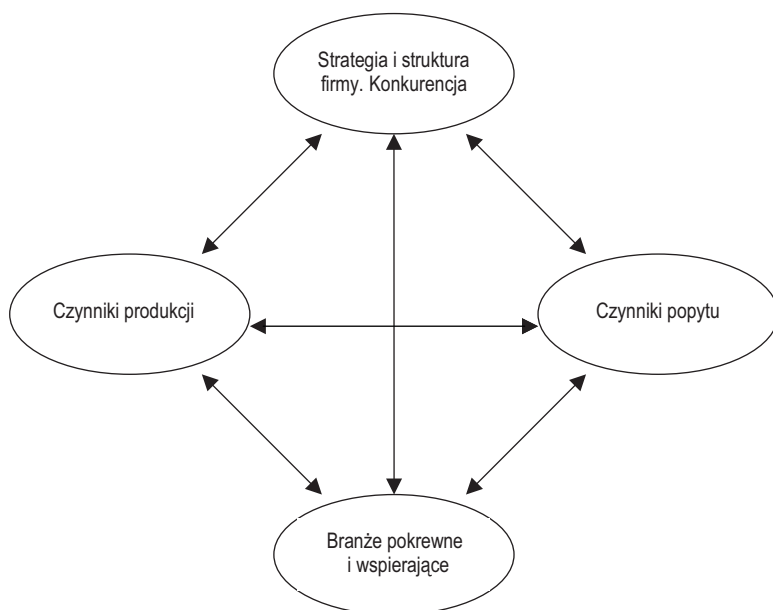
Źródło: W.J. Abernathy, K.B. Clark, A.M. Kantrow, *Industrial Renaissance. Producing a Competitive Future for America*, Basic Books Inc. Publishers, New York 1983, s. 4.

Dynamika źródeł przewag konkurencyjnych wymaga jednocześnie zmiany instrumentów budowania konkurencyjności. Oznacza to, że uzupełnieniem tradycyjnych narzędzi w coraz większym stopniu staje się: informacja, procedury negocjacyjne, integrowanie interesów różnych uczestników rynku, stosowanie uzgodnionych procedur.

Analizując zjawisko konkurencyjności, nie można abstrahować od zmian, jakie zachodzą w gospodarce światowej. W ciągu kilkunastu ostatnich lat stała się ona systemem zintegrowanym, w takim stopniu, iż trudno jest wydzielić z niej niezależne gospodarki narodowe. Wskutek procesu globalizacji gospodarki światowej poszczególne gospodarki krajowe przenikają się wzajemnie związkami handlowymi, finansowymi, walutowymi i kapitałowymi. Powstaje nowy typ gospodarki międzynarodowej, w której produkcję masową przenosi się do krajów słabo rozwiniętych, kraje postindustrialne natomiast, zwracają się w kierunku tzw. elastycznej specjalizacji. Gospodarka światowa zaczęła jednocześnie określać krajową konkurencyjność wpływając – poprzez system płynnych kursów walutowych – na koszty komparatywne. Internalizacja światowej gospodarki sprawia, że również firmy o czysto krajowym charakterze działalności muszą uwzględniać czynniki konkurencyjności wynikające z ruchów kursów walutowych oraz szukać właściwych zabezpieczeń przed zagranicznymi konkurentami.

M. Porter uważa, że mówienie o przewadze komparatywnej w obecnych warunkach nie odzwierciedla istoty konkurencyjności. Współcześnie przewaga ta związana jest z możliwościami innowacyjnymi podmiotów gospodarczych. Potrzeba nieustannych innowacji wynika z faktu, iż praktycznie każdy nowy pomysł znajduje licznych naśladowców. Przewaga konkurencyjna jest zatem wynikiem czterech głównych czynników, które współdziałając i wzajemnie się uzupełniając, tworzą łącznie tzw. **diamant przewagi konkurencyjnej**.

Rysunek 1.1. Determinanty przewag konkurencyjnych narodów



Źródło: M.Porter, *Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990, s. 28.

Jak wynika z rysunku 1.1. wszystkie determinanty należy traktować jako system, w którym kluczowe znaczenie przypisuje się wypadkowej łącznego ich oddziaływania.

Czynniki produkcji – istotne jest tu tworzenie warunków do powstawania czynników produkcji w różnych branżach, poprzez na przykład system edukacji i wspieranie badań naukowych, co z kolei ma bezpośredni wpływ na specjalizację danego kraju na rynkach międzynarodowych.

Cechy popytu – czynnik ten determinuje, w jaki sposób firmy dostosowują się do potrzeb nabywców. Firmy i kraje uzyskują bowiem przewagę konkurencyjną w tych branżach, w których istnieją wyraźne sygnały dotyczące kształtowania się przyszłych kierunków rozwoju rynku i w których w ten sposób dochodzi do szybszego wdrażania innowacji. Za przykład może tutaj posłużyć rozwój produkcji sprzętu dla ochrony środowiska w państwach skandynawskich.

Strategia i struktura firmy – warunki powstawania, organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstw wpływają na szybkość reakcji przedsiębiorstw na sygnały rynkowe i wdrażanie innowacji. Dla kształtowania strategii i struktury duże znaczenie ma przy tym **jakość konkurencji**. Obecność bowiem silnych partnerów w branży wpływa stymulująco na firmę.

Branże pokrewne i wspierające – ich istnienie gwarantuje dopływ innowacji od dostawców, zapewnia efektywną podaż podzespołów i stwarza odpowiednio konkurencyjne zaplecze zarówno w postaci technologii, jak i specjalistów.

Niewątpliwą zaletą modelu Portera jest bardzo wnikliwe przeanalizowanie czynników mikroekonomicznych i relacji zachodzących między nimi, gdyż to właśnie one mają decydujący wpływ na przewagę konkurencyjną. Stąd też w modelu marginalne znaczenie odgrywa analiza makroekonomiczna. Jednocześnie Porter wprowadza cztery fazy rozwoju międzynarodowej konkurencyjności gospodarki.

Pierwszą z nich jest gospodarka oparta na czynnikach produkcji. W tym stadium decydujące znaczenie dla konkurencyjności ma zasobność państwa w podstawowe czynniki produkcji, a sama konkurencyjność ma charakter cenowy. Gospodarka w tej fazie jest podatna na zmiany kursów walutowych i cykli koniunkturalnych.

Drugi etap to gospodarka tworząca „klimat inwestycyjny”. W tych warunkach konkurencyjność jest wynikiem zaawansowanych technologicznie czynników wytwórczych napływających do kraju wraz z nowoczesnymi technologiami. Ważne jest również, iż technologie te są nie tylko w danym kraju wdrażane, ale przede wszystkim udoskonalane, przez co kraj tworzy przewagę konkurencyjną w zakresie produkcji danego dobra.

Następną jest faza innowacyjna, w której gospodarka posiada zdolność do samodzielnego tworzenia nowych technologii, w wyniku ponoszenia znacznych nakładów na badania i rozwój. Wyprodukowane w kraju towary stają się konkurencyjne cenowo i jakościowo. Cechą charakterystyczną tego stadium jest rozwój usług *business to business* oraz odporność gospodarki na szoki cenowe.

Ostatnim stadium jest gospodarka oparta na bogactwie. Etap ten prowadzi do spadku przewagi konkurencyjnej, ponieważ dominują fuzje i przejęcia w miejsce walki konkurencyjnej pomiędzy firmami. Pracownicy nie dążą do podnoszenia kwalifikacji, a wysoki poziom automatyzacji i zarządzania czynnikami produkcji generuje bezrobocie.

Jednym z pierwszych ekonomistów, który podjął próbę udoskonalenia modelu utworzonego przez M. Portera był J. Dunning, dodając do już istniejącego diamentu nowy czynnik. Stwierdził on bowiem, że na konkurencyjność kraju istotny wpływ wywierają korporacje transnarodowe, a w konsekwencji napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych²⁰. Identyfikację źródeł przewagi konkurencyjnej przedstawia rysunek 1.2.

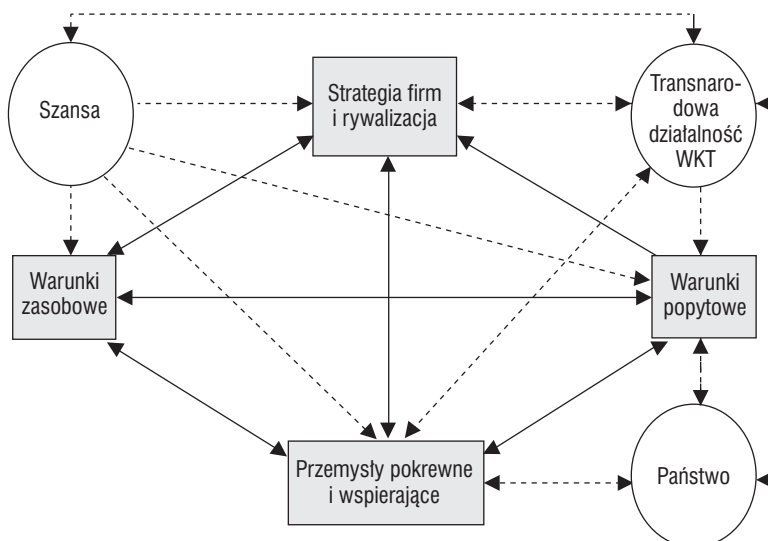
Kolejnymi badaczami, którzy dokonali modyfikacji „diamentu” Portera byli D. Cho i H. Moon, wzbogacając koncepcję o cztery czynniki ludzkie. Są to²¹:

- pracownicy – ich ilość, wysokość wynagrodzenia, wykształcenie, motywacja do pracy;
- politycy i urzędnicy – ich działania na rzecz rozwoju, ich kompetencje;
- przedsiębiorcy – ich nowatorskie i śmiałe przedsięwzięcia;
- menadżerowie i inżynierowie – rola profesjonalistów w dziedzinie logistyki i finansów.

²⁰ J.H. Dunning, *The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporation*, „Transnational Corporations”, 1992 No. 2, s. 11-16.

²¹ D. Cho, H. Moon, *From Adam Smith to Michael Porter. Evolution to Competitiveness Theory*, World Scientific, Singapore 2000, s. 97-98.

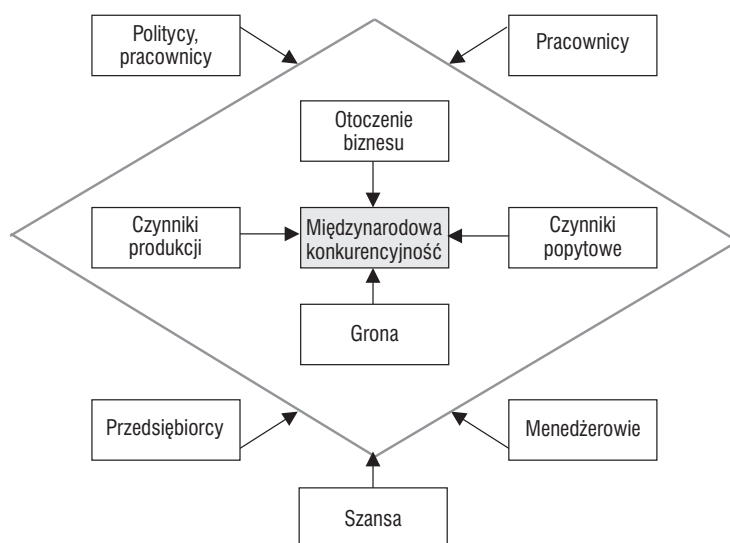
Rysunek 1.2. Determinanty konkurencyjności narodów według M.E. Portera z uwzględnieniem uwag J.H. Dunninga



Źródło: J.H. Dunning, *The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporation*, „Transnational Corporations” 1992 No. 2, s. 11-16.

Przekształcony model prezentuje rysunek 1.3.

Rysunek 1.3. Dziewięcioczynnikowy model międzynarodowej konkurencyjności



Źródło: J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 97.