

Pojęcie konkurencyjności gospodarki w analizach ekonomicznych

Wprowadzenie

Konkurencyjność gospodarki jest dziś czymś „naturalnym”, przyjmowanym w sposób oczywisty. Najbardziej znane rankingi konkurencyjności przygotowywane przez Światowe Forum Ekonomiczne i Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania z Lozanny ukazują się już dekadę, spotykając się z dużym zainteresowaniem.

Politycy w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej martwią się o konkurencyjność własnych gospodarek bądź też gospodarki całej UE. Na forum unijnym została podjęta inicjatywa, zwana Strategią Lizbońską, dzięki której gospodarka unijna miała stać się najbardziej konkurencyjna¹ do 2010 r. Jednak wszystko wskazuje na to, iż nie przyniesie ona spodziewanych rezultatów.

Cóż takiego wydarzyło się w ostatnich trzech dziesięcioleciach, że pojęcie konkurencyjności gospodarki krajowej – tradycyjnie kojarzone ze sferą mikroekonomii – zdobyło wielką popularność najpierw w polityce, a z czasem też w nauce²? Czym jest konkurencyjność gospodarki i czy zainteresowanie konkurencyjnością, z jakim mamy do czynienia, jest uzasadnione? Te kwestie są przedmiotem analizy w tej pracy.

Wzrost zainteresowania konkurencyjnością

Zainteresowanie konkurencyjnością w skali makro rozpoczęło się na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX w., kiedy to skończył się okres powojennej prosperity i gospodarki krajów kapitalistycznych wkroczyły w fazę

¹ Cel został sformułowany następująco: stać się do 2010 r. „najbardziej konkurencyjną i dynamiczną, opartą na wiedzy gospodarką na świecie, zdolną do trwałego rozwoju, tworzącą większą liczbę lepszych miejsc pracy oraz charakteryzującą się większą spójnością społeczną” (zob. J. Szomburg, *Strategia Lizbońska szansą dla Europy*, [w:] *Biała Księga 2003*, cz. I: *Polska wobec Strategii Lizbońskiej*, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk–Warszawa 2003, s. 8).

² J. Fagerberg zwraca uwagę, iż „nie jest to pojęcie wymyślone przez teoretyków, ale przez praktyków związanych z procesem tworzenia polityki” (J. Fagerberg, *Technology and Competitiveness*, „Oxford Review of Economic Policy” 1996, vol. 12, no. 3, s. 39).

perturbacji ekonomicznych. Symptomy wzrostu ograniczeń strukturalnych zaobserwowano w tych krajach już w drugiej połowie lat sześćdziesiątych. Ale punktami zwrotnymi w gospodarce światowej były niewątpliwie dwa wydarzenia z pierwszej połowy lat siedemdziesiątych: kryzys walutowy i ostateczne załamanie się systemu z Bretton Woods oraz kryzys paliwowo-energetyczny. Przyczyniły się one znacząco do pojawienia się od dawna niespotykanych negatywnych zjawisk: inflacji i bezrobocia.

Splot tych wydarzeń sprawił, iż zaczęto podnosić potrzebę realizacji polityki przemysłowej jako kompleksowego i samodzielnego obszaru działań państwa³. Właśnie w ramach polityki przemysłowej zaczęto postulować działania mające na celu podniesienie konkurencyjności wybranych gałęzi przemysłu i tworzenie konkurencyjnych struktur gospodarczych. Oficjalnie polityka przemysłowa jako forma interwencji została uznana w raporcie Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w 1975 r.⁴

Do powstania swoistej mody na używanie czy wręcz nadużywanie pojęcia konkurencyjności przyczyniły się analizy źródeł i skutków międzynarodowej ekspansji japońskiej gospodarki, zwłaszcza dla gospodarki amerykańskiej. Towarzyszące temu problemy gospodarki amerykańskiej stymulowały badania nad przyczynami takiego stanu. Doszukiwano się ich przede wszystkim w polityce rządu Japonii, w tym jego pomocy dla przemysłu, co zmniejszało warunki międzynarodowej konkurencji na korzyść japońskich towarów. W Stanach Zjednoczonych powołano nawet Prezydencką Komisję ds. Konkurencyjności Amerykańskiego Przemysłu, grupującą przedstawicieli związków zawodowych, nauki, biznesu oraz polityki⁵.

Wydarzeniom tym towarzyszyły zmiany w gospodarce światowej, które tworzyły korzystny klimat do rozwoju badań nad konkurencyjnością międzynarodową. Było to obniżanie barier w handlu międzynarodowym (w ramach multilateralnych negocjacji oraz porozumień regionalnych i bilateralnych o wolnym handlu) i przepływie kapitału, działalność korporacji transnarodowych oraz rewolucja informacyjna i telekomunikacyjna. Przyczyniły się one do tego, że od połowy lat osiemdziesiątych znacznego przyspieszenia i intensyfikacji nabrały procesy globalizacji, internacjonalizacji gospodarki światowej, a więc coraz bliższego, realnego scalania gospodarek narodowych. Przejawiają się one głównie w dynamicznym wzroście przepływów towarów i usług, zagranicznych in-

³ Por. L. Olszewski, *Rola polityki przemysłowej w gospodarce rynkowej*, Ekonomia 2, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, 1996, s. 10. Według autora politykę przemysłową można zdefiniować jako „zespół celów, instrumentów oraz konkretnych przedsięwzięć dotyczących warunków tworzenia przemysłów zdolnych do konkurencji międzynarodowej”.

⁴ Por. M. Klamut, *Polityka przemysłowa*, [w:] *Polityka gospodarcza*, B. Winiarski (red.), Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 302.

⁵ Por. A. Wziątek-Kubiak, *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Bellona, Warszawa 2003, s. 9.

westycji bezpośrednich, technologii, globalizacji rynków finansowych oraz zmianach w organizacji międzynarodowej produkcji i funkcjonowaniu międzynarodowego biznesu⁶.

Zainteresowanie konkurencyjnością, najpierw w ramach polityki przemysłowej, a później już jako osobnego nurtu badań, zrodziło się – jak się wydaje – z tego, że tradycyjne podejścia do wzrostu i rozwoju, zarówno neoklasyczne, jak i keynesowskie, okazały się niewystarczające. W warunkach rosnącego bezrobocia, dekoniunktury, inflacji oraz postępującej liberalizacji gospodarki światowej powstała potrzeba nowej strategii rozwoju. Koncepcja konkurencyjności była jedną z odpowiedzi na tę potrzebę.

Luki teorii wzrostu gospodarczego

Można zadać pytanie, dlaczego zaczęto mówić o konkurencyjności gospodarki zamiast zajmować się analizą czynników wzrostu gospodarczego (modelami wzrostu)?

Teorie wzrostu możemy podzielić na dwie zasadnicze grupy: tradycyjne i nowe. Większość tradycyjnych modeli jest rozwinięciem modelu Roberta Solowa z 1956 r. Model ten koncentruje się na czterech zmiennych: produkcji, kapitale, sile roboczej oraz efektywności (wydajności) pracy. W każdym punkcie czasu gospodarka dysponuje pewnym zasobem kapitału, siły roboczej i wiedzy, i łączy je ze sobą w celu wytwarzania produktu. W modelu Solowa przyjęto założenie, że proces akumulacji kapitału podlega prawu malejących przychodów. Bez względu na punkt wyjścia gospodarka zmierza w kierunku ścieżki zrównoważonego wzrostu, czyli sytuacji, w której każda zmienna modelu rośnie w stałym tempie. Na ścieżce wzrostu zrównoważonego stopa wzrostu produktu na pracownika jest wyznaczana wyłącznie przez stopę postępu technicznego (wcześniejszy model R. Harroda i E.D. Domara wiązał wzrost produkcji przede wszystkim z tworzeniem kapitału (inwestycjami)). Model ten nie wyjaśnia jednak, jakie siły ekonomiczne i jakie rodzaje polityki kształtują to źródło wzrostu⁷.

Próba przezwyciężenia słabości neoklasycznych teorii wzrostu, które nie rozwiązują podstawowych problemów wzrostu gospodarczego (tzn. nie tłumaczą ani długookresowego wzrostu, ani międzynarodowych rozpiętości w dochodzie),

⁶ Por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001, s. 18; B. Liberska, *Globalizacja gospodarki światowej i nowy regionalizm*, „*Ekonomista*” 2001, nr 6, s. 731.

⁷ Por. R.E. Hall, J.B. Taylor, *Makroekonomia. Teoria, funkcjonowanie i polityka*, PWN, Warszawa 1999, s. 108–131; L. Olszewski, *Polityka ekonomiczna w świetle współczesnych uwarunkowań wzrostu gospodarczego*, *Ekonomia* 7, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2000, s. 15–16; D. Romer, *Makroekonomia dla zaawansowanych*, PWN, Warszawa 2000, s. 25–34; A. Wojtyna, *Polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy*, „*Gospodarka Narodowa*” 1995, nr 6, s. 3–9.

jest teoria wzrostu endogenicznego, zwana też nową teorią wzrostu. Dla rozwoju tej teorii silny impuls dały prace Paula Romera i Roberta Lucasa z połowy lat osiemdziesiątych. Przedstawiciele tego nurtu odnieśli się krytycznie do traktowania postępu technicznego jako egzogenicznego czynnika wzrostu. Istotę modeli powstałych w ramach nowej teorii oddaje równanie $Y = AK$, gdzie A – wyrażenie reprezentujące czynniki wpływające na postęp techniczny, K – kapitał rzeczowy i ludzki. W myśl teorii wzrostu endogenicznego żaden z tych czynników nie jest egzogeniczny – oba są kształtowane przez decyzje i działania podmiotów gospodarczych i rządów. Wzrost gospodarczy nie jest więc dany z zewnątrz, a w długookresowym jego procesie ważną rolę odgrywają inwestycje w kapitał ludzki (rozwój wiedzy i doświadczenia). Uwzględnienie wiedzy w funkcji produkcji pozwala przede wszystkim uchylić założenie o malejących przychodach⁸.

W nowych modelach znacznie większe jest pole do badań nad związkiem między polityką ekonomiczną a długookresowym wzrostem gospodarczym. Właściwa polityka makroekonomiczna rządu, służąca szybkiemu wzrostowi skumulowanego kapitału fizycznego, ludzkiego oraz kapitału wiedzy prowadzi do przyspieszenia tempa wzrostu⁹.

Zasadnicze pytanie dotyczące tych teorii jest jednak następujące: czy przyczyniają się one w dostatecznym stopniu do wyjaśnienia przyczyn rozwoju gospodarczego poszczególnych państw?

Zdaniem Marka Blauga – nie. Modele te zajmują się przede wszystkim wzrostem zrównoważonym. „Tymczasem, mówiąc bez ogródek: nigdy nie zaobserwowano, aby w jakiegokolwiek gospodarce trwał proces zrównoważonego wzrostu. [...] Jeśli nie istnieje jakikolwiek związek pomiędzy ścieżką wzrostu zrównoważonego, a historycznym doświadczeniem rzeczywistego rozwoju gospodarczego, nie jest łatwo dostrzec, w jaki sposób teoria wzrostu miałaby ułatwić wyjaśnienie przyczyn wzrostu niezrównoważonego lub przyczynić się do ustalenia środków umożliwiających zarządzanie gospodarką”¹⁰.

Teorie wzrostu są niewystarczającym narzędziem wyjaśniającym przyczyny rozwoju gospodarki otwartej. Taka analiza musiałaby uwzględnić istotę zmian systemowych, wpływ globalizacji i integracji oraz rolę korporacji transnarodowych w tworzeniu nowej struktury gospodarki i nowych mechanizmów jej funkcjonowania. W efekcie teorie wzrostu nie dały politykom wystarczających wytycznych do podejmowania bieżących decyzji.

⁸ Por. W.M. Orłowski, *Droga do Europy. Makroekonomia wstępowania do Unii Europejskiej*, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998, s. 41; A. Wojtyła, *op. cit.*, s. 3–7. Szerzej: W. Nowak, *Główne kierunki rozwoju modeli endogenicznego wzrostu gospodarczego*, *Ekonomia* 11, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2003, s. 23–44.

⁹ Por. W.M. Orłowski, *op. cit.*, s. 41.

¹⁰ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995, s. 344–345.

Ewolucja pojęcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki

Podstawowym problemem, z jakim stykamy się, gdy zajmujemy się konkurencyjnością gospodarki krajowej, jest trudność określenia, co tak naprawdę ona oznacza, sprawiająca, że nie ma jednoznacznych jej definicji. Jedną z przyczyn jest fakt, iż konkurencyjność gospodarki krajowej jest pojęciem zarówno względnym, jak i subiektywnym¹¹. W miarę upływu czasu różne znaczenie przywiązuje się do poszczególnych czynników konkurencyjności w krajach o różnych poziomach rozwoju.

Początkowo zainteresowanie konkurencyjnością sprowadzało się do wyników handlu zagranicznego. B. Balassa już w 1964 r. pisał: „możemy powiedzieć, że kraj stał się bardziej lub mniej konkurencyjny, jeżeli na skutek zmiany relacji koszt – cena (*cost-and-price developments*) lub innych czynników, jego zdolność do sprzedaży na rynkach zagranicznym i krajowym poprawiła się lub pogorszyła”¹².

Eksperti z komisji Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) (1983 r.), analizując konkurencyjność przemysłu Wspólnoty, stwierdzili: „winniśmy przyjąć za definicję konkurencyjności po prostu zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej, a miarą tej konkurencyjności, przynajmniej w pierwszej ocenie, powinna być akceptacja naszych wyrobów przemysłowych na rynku”. W kolejnym zaś raporcie EWG (1985 r.) stwierdza się, że „przemysłowa konkurencyjność krajów zależy od ich zdolności do zachowania równowagi na rynku krajowym między importem a produkcją krajową, która to równowaga jest w zgodzie z efektami uzyskanymi w eksporcie”¹³.

W definicjach tych podkreśla się krótkookresowy wymiar konkurencyjności, koncentrując się na zmianach w bilansie wymiany handlowej i analizie *ex post* udziałów rynkowych. Brakuje w tych definicjach zwrócenia uwagi na głębszy wymiar konkurencyjności, czyli jakość relacji z otoczeniem zewnętrznym, efektywne wykorzystanie zasobów czynników produkcji oraz kierunki zmian strukturalnych w gospodarce¹⁴.

Autorzy wspomnianej Prezydenckiej Komisji ds. Konkurencyjności Amerykańskiego Przemysłu w swym raporcie z 1985 r. stwierdzili, że „konkurencyjność jest to stan (kondycja) gospodarki, kiedy dany kraj może w warunkach wolnego i uczciwego rynku produkować dobra i usługi, które sprostają wymogom

¹¹ Por. W. Bieńkowski, *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995, s. 21–22.

¹² Za: H.-P. Fröhlich, *International competitiveness: alternative macroeconomic strategies and changing perceptions in recent years*, [w:] *The Competitiveness of European Industry*, ed. by A. Francis, P.K.M. Tharakan, Routledge, London–New York 1989, s. 22.

¹³ W. Bieńkowski, *op. cit.*, s. 24.

¹⁴ *Ibidem*, s. 24–25.

rynku międzynarodowego, a jednocześnie zachowa lub podniesie dochody realne swoich obywateli”¹⁵. Definicja Prezydenckiej Komisji została zaakceptowana przez organizacje międzynarodowe, zwłaszcza OECD, EWG i Światowe Forum Ekonomiczne (WEF), i przez wiele lat była przez nie przytaczana. Zainspirowała badania zmian konkurencyjności krajów za pomocą wskaźników wzrostu gospodarczego¹⁶ (prowadzone przez m.in. WEF i International Institute for Management Development (IMD)).

Istotny wpływ na badania nad konkurencyjnością gospodarki wywarły prace M.E. Portera. Wyprowadza on konkurencyjność z procesu konkurencji między podmiotami na rynku krajowym i zagranicznym, i nie wiąże tej kategorii z wynikami handlu zagranicznego. Według niego jedyną znaczącą koncepcją konkurencyjności na poziomie narodowym jest efektywność. Dążenie do wyjaśnienia „konkurencyjności” na szczeblu ogólnonarodowym jest poszukiwaniem odpowiedzi na niewłaściwe pytanie. Ważniejsze jest zrozumienie wyznaczników efektywności i stopy jej wzrostu. Aby tego dokonać, należy skupić uwagę nie na gospodarce narodowej jako całości, ale na konkretnych sektorach gospodarki i ich segmentach. Konkurencyjność tworzy się na poziomie przedsiębiorstwa, jednak muszą istnieć jakieś głębsze przyczyny sprawiające, że dany kraj jest sprzyjającą lokalizacją dla firm konkurujących w skali międzynarodowej. Porter zwraca uwagę, iż na powodzenie w konkurencji wpływ mają różnice w narodowych wartościach, kulturze, strukturach gospodarczych, instytucjach i w historii¹⁷.

W latach dziewięćdziesiątych w ramach prowadzonych analiz pojawia się coraz więcej definicji konkurencyjności (chęć rozszerzenia obszaru analiz o badanie wewnętrznych czynników rozwojowych prowadzi do kreowania w zachodniej literaturze terminu *national competitiveness* zamiast *international competitiveness*). Dużą zasługę mają w tym organizacje międzynarodowe i instytuty badawcze.

Zmienia się definicja sformułowana przez IMD. Według autorów *World Competitiveness Report 1994* „zdolność konkurencyjna kraju jest rezultatem przekształcania zasobów kraju bądź już istniejących (jak np. zasoby naturalne), bądź to wytworzonych (np. infrastruktura, kapitał ludzki) dzięki procesom (np. produkcji) w wyniki ekonomiczne, które są następnie weryfikowane w konkurencji na rynkach międzynarodowych”¹⁸. W *World Competitiveness Yearbook*

¹⁵ *Ibidem*, s. 28. Bieńkowski, parafrazując tę definicję, napisał, iż należy uznać sprostanie konkurencji w warunkach wolnego i uczciwego handlu **kosztem** obniżenia dochodów obywateli za spadek konkurencyjności danej gospodarki.

¹⁶ A. Wziątek-Kubiak, *op. cit.*, s. 15.

¹⁷ M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction*, MacMillan Press 1998, s. 6–19.

¹⁸ Za: M. Gorynia, *Pojęcie konkurencyjności – istota i poziomy*, [w:] *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, red. M. Gorynia, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2002, s. 53.

1996 konkurencyjność jest zdefiniowana jako „zdolność kraju do tworzenia wartości dodanej i w ten sposób powiększania bogactwa narodowego poprzez zarządzanie zasobami i procesami, atrakcyjnością i agresywnością¹⁹, w wymiarze globalnym i lokalnym, i przez integrację tych zależności w modelu społeczno-gospodarczym”²⁰. Autorzy *World Competitiveness Yearbook 2003* definiują (tzw. definicja akademicka) konkurencyjność krajów jako „ten obszar wiedzy ekonomicznej, który analizuje fakty i politykę, kształtujące zdolność kraju do tworzenia i zachowania otoczenia, sprzyjającego tworzeniu większej wartości przez przedsiębiorstwa i większego dobrobytu mieszkańców”²¹.

OECD definiuje konkurencyjność jako „zdolność przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, państw lub ponadnarodowych obszarów do generowania w wyniku wystawienia na międzynarodową konkurencję, relatywnie wysokich dochodów z czynników produkcji oraz wysokiej stopy zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach”²².

Podobną definicją posługuje się Komisja Europejska w jednym z ostatnich swoich raportów, przyjmując, że konkurencyjność jest to „zdolność gospodarki do zapewnienia mieszkańcom wysokiego i rosnącego standardu życia oraz wysokiego poziomu zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach”²³.

W tych definicjach konkurencyjność jest rozumiana głębiej – pozwala na uwzględnienie nie tylko tradycyjnych miar ilościowych, lecz także czynników jakościowych związanych ze strukturą gospodarki, postępem technicznym czy też funkcjonowaniem rynków produktów i czynników produkcji.

W ostatnich latach daje się zauważyć coraz większe zainteresowanie wpływem czynników szerszej natury na konkurencyjność, w tym przede wszystkim otoczenia instytucjonalnego²⁴.

¹⁹ Agresywność jest rozumiana jako oparcie rozwoju na eksporcie i inwestycjach bezpośrednich za granicą (państwa, które stosowały taką strategię, to np.: Japonia, Korea Płd.).

²⁰ S. Garelli, *What is World Competitiveness*, [w:] *World Competitiveness Yearbook 1996*, IMD, Lausanne 1996, s. 6–7. Do 1995 r. raport był opracowywany wspólnie przez IMD i WEF. Od 1996 r. obie organizacje wydają własne raporty: IMD – *World Competitiveness Yearbook*, natomiast WEF – *Global Competitiveness Report*.

²¹ S. Garelli, *Competitiveness of nations: the fundamentals*, [w:] *World Competitiveness Yearbook 2003*, IMD, Lausanne 2003, s. 702.

²² *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, „STI Working Papers” 1996, no. 5, OECD, Paris, s. 20.

²³ *European competitiveness report 2001*, European Commission, Luxembourg 2001, s. 19. M.-J. Radło zwrócił uwagę, że pojęcie „standardu życia” w dokumentach Wspólnoty Europejskiej ma szczególny charakter i obejmuje m.in. zdolność sprostania społecznym oczekiwaniom odnośnie do poziomu świadczeń socjalnych typowych dla „europejskiego modelu społecznego”, a także kategorię szeroko rozumianego solidaryzmu społecznego (por. M.-J. Radło, *Wyzwanie konkurencyjności. Strategia Lizbońska w poszerzonej Unii Europejskiej*, ISP, Warszawa 2003, s. 16).

²⁴ Por. T. Dołęgowski, *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej: implikacje dla sektora usług*, Monografie i Opracowania 505, SGH, Warszawa 2002, s. 10.

Konkurencyjność – niebezpieczna obsesja?

Tytuł tej części nawiązuje bezpośrednio do artykułu P. Krugmana opublikowanego w 1994 r.²⁵ Poglądy tam wyrażone wywołały wiele emocji²⁶ i trwającą do dziś dyskusję wśród ekonomistów. Wielu autorów piszących o międzynarodowej konkurencyjności gospodarki odnotowuje, iż Krugman sprzeciwił się stosowaniu pojęcia konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym. Uważa, że taki pogląd jest nieuzasadniony. Inna grupa przyznaje, iż *ogólnie rzecz biorąc*, Krugman miał rację, natomiast istoty sprawy stara się dojść niewiele²⁷. Warto się więc zastanowić, o co Krugmanowi tak naprawdę chodziło.

Główne tezy Krugmana są następujące²⁸: po pierwsze, państwa nie rywalizują ze sobą, tak jak to robią przedsiębiorstwa. W przypadku tych drugich wzrost udziału w rynku jednego przedsiębiorstwa odbywa się kosztem drugiego, co w skrajnym przypadku może doprowadzić do bankructwa (wycofania się przedsiębiorstwa z rynku). Taka sytuacja nie ma miejsca w odniesieniu do gospodarki krajowej, ponieważ handel międzynarodowy nie jest grą o sumie zero. Po drugie, wzrost standardu życia mieszkańców (wzrost produktywności) jest przede wszystkim determinowany wewnętrznymi czynnikami krajowymi, a nie walką konkurencyjną na rynkach zagranicznych.

Dowodząc swoich racji, Krugman oparł się na klasycznym ricardiańskim modelu handlu. Według tego ekonomisty większość mówiących i piszących o konkurencyjności nie rozumie podstawowej myśli wynikającej z tego modelu. Można ich określić jako merkantylistów. Wydaje im się oczywiste, że kraje konkurują z innymi w ten sam sposób jak przedsiębiorstwa, że korzyść jednego kraju jest stratą innego. Merkantyliści wierzą, że celem handlu jest zwiększanie eksportu, a jeśli są „za” wolnym (i *fair!*) handlem, to tylko dlatego, że *w ramach układu możemy zaakceptować eksport innych krajów, jeśli one zaakceptują nasz*²⁹.

²⁵ Por. P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs” 1994, marzec/kwiecień, s. 28–44.

²⁶ Zob. np. zbiór artykułów: *The Fight over Competitiveness. A Zero-Sum Debate?*, „Foreign Affairs” 1994, lipiec/sierpień, s. 186–203.

²⁷ Por. np. T. Dołęgowski, *op. cit.*, s. 11; G. Haufbauer, S. Stephenson, *Competitive Advantages in the World Economy*, [w:] *Locational Competition in the World Economy: Symposium 1994*, ed. by H. Siebert, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Tübingen: Mohr, 1995, s. 45–46; M. Lubiński, T. Michalski, J. Misała, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, IRSS, Warszawa 1995, s. 6; A. Wziątek-Kubiak, *op. cit.*, s. 40.

²⁸ Por. P. Krugman, *op. cit.*, s. 30–35. Według tego autora myślenie i mówienie w kategoriach konkurencyjności (obsesja konkurencyjności) stanowi trzy realne zagrożenia: może się skończyć marnotrawieniem publicznych pieniędzy w celu poprawy konkurencyjności; może prowadzić do protekcjonizmu i konfliktów handlowych; może prowadzić do złej polityki państwa w zakresie wielu ważnych kwestii wewnętrznych (niezwiązanych bezpośrednio z polityką handlową jako taką) (s. 41–44).

²⁹ Por. P. Krugman, *Making sense of competitiveness debate*, „Oxford Review of Economic Policy” 1996, vol. 12, no. 3, s. 18.

Coś innego wynika z modelu D. Ricardo: celem handlu jest import, nie eksport. Eksport jest ceną – coś musimy wyprodukować, aby uregulować nasze zobowiązania z tytułu importu. Innymi słowy – eksport jest pośrednią drogą „produkcowania” importu, którą warto pokonać, ponieważ jest bardziej wydajna niż produkcja bezpośrednia³⁰. Można powiedzieć, że model ricardiański implikuje, iż nie ma walki konkurencyjnej między państwami i nie ma miejsca na interwencję rządu, gdyż powoduje ona tylko powstawanie strat w wydajności. Podmiotem (obiektom) badań konkurencyjności jest przedsiębiorstwo.

Wyłania się jednak problem związany z wnioskami wynikającymi z tego modelu, a sprowadzający się do nieaktualności jego podstawowych założeń w realnym świecie. Te założenia to m.in.: brak w handlu międzynarodowym jakichkolwiek ograniczeń, w tym kosztów transportu i kosztów transakcyjnych; doskonała konkurencja na wszystkich rynkach; pełne wykorzystanie zasobów (pracy – jako jedynego czynnika produkcji) i brak ich mobilności w skali międzynarodowej³¹. Krugman dostrzega oczywiście ułomności tradycyjnej teorii handlu, które doprowadziły do powstania w drugiej połowie XX w. tzw. nowych teorii handlu (w tym przede wszystkim strategicznej teorii handlu) dających argumenty za interwencją państwa, ale uważa, iż te *teoretyczne* możliwości interwencji państwa w *praktyce* mogą przynieść więcej złego niż dobrego³².

Czy wobec tego Krugman ma rację, czy zainteresowanie konkurencyjnością gospodarki krajowej nie ma sensu? Prawdą jest, iż jak pisze Misala: „zasada kosztów względnych i jej reinterpretacja w postaci zasady obfitości zasobów, zwłaszcza ujęte dynamicznie, zachowują ciągle swoją aktualność w sensie »normatywnym«, tj. jako sposoby osiągania korzyści ze specjalizacji i aktywnego uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy. Zasady te warto zatem znać, rozumieć i stosować w praktyce”³³.

Nie wyjaśniają one jednak całej współczesnej wymiany handlowej (np. przyczyn handlu wewnątrzgałęziowego). Należy zauważyć za E.M. Plucińskim, że „globalizacja procesów gospodarowania oznacza, iż procesy racjonalnych wyborów w gospodarce dokonują się nie tylko przez międzynarodowy handel, ale również przez międzynarodowe inwestycje, dyfuzję technologii i kooperację

³⁰ *Ibidem*, s. 19. Szerzej: P. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, t. 1, PWN, Warszawa 2001, s. 27–32.

³¹ Por. J. Świerkocki, *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE, Warszawa 2004, s. 28.

³² „Problem przejścia od trafnych uzasadnień do efektywnej operacjonalizacji jest jednym z trudniejszych problemów polityki gospodarczej”, M. Gorynia, *Podstawowe aspekty polityki przemysłowej*, „*Ekonomista*” 1994, nr 1, s. 128. Dlatego P. Krugman, którego prace przyczyniły się do teoretycznego uzasadnienia efektywności tzw. strategicznej polityki handlowej, później zaczął wycofywać się z implikacji tego modelu.

³³ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003, s. 263.

produkcji. [...] Globalizacja [...] prowadzi do tego, że przedsiębiorstwa mogą dokonywać swobodnego wyboru miejsca alokacji czynników wytwórczych, nie będąc zdany tylko na obszar własnego kraju”³⁴. W konsekwencji istotnym determinantem wzrostu gospodarczego i standardu życia w dzisiejszej gospodarce staje się przewaga konkurencyjna (absolutna)³⁵.

Zakończenie

Zainteresowanie konkurencyjnością zrodziło się z braku odpowiednich podstaw teoretycznych dla decyzji polityków, dotyczących realizacji skutecznych działań na rzecz rozwoju gospodarczego we współczesnych warunkach gospodarki światowej. W następstwie globalizacji zmienił się charakter i intensywność procesów konkurencji na rynkach międzynarodowych. Konkuruje przedsiębiorstwa, ale nie można abstrahować od faktu, iż np. polityka państwa – jako zasady i regulacje – wywiera wpływ m.in. na procesy gospodarcze. Wzrost produktywności przedsiębiorstw nie jest determinowany w próżni (tradycyjna teoria handlu przyjęła za aksjomat, iż kraje różnią się i handluje po to, by wykorzystać te różnice). Stopa akumulacji kapitału w kraju, umiejętności nabywane przez ludzi oraz sposób wykorzystania kapitału rzeczowego i ludzkiego w produkcji towarów i usług – wszystko to wpływa na wzrost produktywności. Ale te czynniki są determinowane przez cechy krajowego systemu gospodarczego i w coraz większym stopniu przez jakość jego wzajemnych relacji ze światem zewnętrznym³⁶. To stymuluje badania konkurencyjności gospodarek, ale wydaje się, iż zainteresowanie związane z konkurencyjnością ma niewspółmiernie mały wkład w wyjaśnianie współczesnych procesów gospodarczych (ma małe znaczenie poznawcze).

Bibliografia

- Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995.
 Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
 Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001.

³⁴ E.M. Pluciński, *Makroekonomia gospodarki otwartej. Wybrane zagadnienia teoretyczno-empiryczne z perspektywy integracji polskiej gospodarki z rynkiem Unii Europejskiej*, Elipsa, Warszawa 2001, s. 68.

³⁵ Por. T.J. Hämmäläinen, *National Competitiveness and Economic Growth: The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2003, s. 3.

³⁶ Por. G. Haufbauer, S. Stephenson, *op. cit.*, s. 46; J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski w świetle teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Sesja II: *Jaka polityka gospodarcza dla Polski?*, z. 18, PTE, Warszawa 2001, s. 3.

- Dołęgowski T., *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej: implikacje dla sektora usług*, Monografie i Opracowania 505, SGH, Warszawa 2002.
- European competitiveness report 2001*, European Commission, Luxembourg 2001.
- Fagerberg J., *Technology and Competitiveness*, „Oxford Review of Economic Policy” 1996, vol. 12, no. 3.
- Fröhlich H.-P., *International competitiveness: alternative macroeconomic strategies and changing perceptions in recent years*, [w:] *The Competitiveness of European Industry*, ed. by A. Francis, P.K.M. Tharakan, Routledge, London–New York 1989.
- Garelli S., *What is World Competitiveness*, [w:] *World Competitiveness Yearbook 1996*, IMD, Lausanne 1996.
- Garelli S., *Competitiveness of nations: the fundamentals*, [w:] *World Competitiveness Yearbook 2003*, IMD, Lausanne 2003.
- Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, „STI Working Papers” 1996, no. 5, OECD, Paris 1996.
- Gorynia M., *Podstawowe aspekty polityki przemysłowej*, „Ekonomista” 1994, nr 1.
- Gorynia M., *Pojęcie konkurencyjności – istota i poziomy*, [w:] *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, red. M. Gorynia, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2002.
- Hall R.E., Taylor J.B., *Makroekonomia. Teoria, funkcjonowanie i polityka*, PWN, Warszawa 1999.
- Hämäläinen T.J., *National Competitiveness and Economic Growth: The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2003.
- Haufbauer G., Stephenson S., *Competitive Advantages in the World Economy*, [w:] *Locational Competition in the World Economy: Symposium 1994*, ed. by H. Siebert, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Tübingen: Mohr, 1995.
- Klamut M., *Polityka przemysłowa*, [w:] *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, PWN, Warszawa 2002.
- Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs” 1994, marzec/kwiecień.
- Krugman P., *Making sense of competitiveness debate*, „Oxford Review of Economic Policy” 1996, vol. 12, no. 3.
- Krugman P., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, t. 1, PWN, Warszawa 2001.
- Liberańska B., *Globalizacja gospodarki światowej i nowy regionalizm*, „Ekonomista” 2001, nr 6.
- Lubiński M., Michalski T., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, IRSS, Warszawa 1995.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski w świetle teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Sesja II: *Jaka polityka gospodarcza dla Polski?*, z. 18, PTE, Warszawa 2001.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003.
- Nowak W., *Główne kierunki rozwoju modeli endogenicznego wzrostu gospodarczego*, Ekonomia 11, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2003.
- Olszewski L., *Rola polityki przemysłowej w gospodarce rynkowej*, Ekonomia 2, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996.
- Olszewski L., *Polityka ekonomiczna w świetle współczesnych uwarunkowań wzrostu gospodarczego*, Ekonomia 7, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2000.
- Orłowski W.M., *Droga do Europy. Makroekonomia wstępowania do Unii Europejskiej*, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998.
- Pluciński E.M., *Makroekonomia gospodarki otwartej. Wybrane zagadnienia teoretyczno-empiryczne z perspektywy integracji polskiej gospodarki z rynkiem Unii Europejskiej*, Elipsa, Warszawa 2001.

- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction*, MacMillan Press 1998.
- Radło M.-J., *Wyzwanie konkurencyjności. Strategia Lizbońska w poszerzonej Unii Europejskiej*, ISP, Warszawa 2003.
- Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, PWN, Warszawa 2000.
- Szomburg J., *Strategia Lizbońska szansą dla Europy*, [w:] *Biała Księga 2003*, cz. I: *Polska wobec Strategii Lizbońskiej*, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk–Warszawa 2003.
- Świerkocki J., *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE, Warszawa 2004.
- The Fight over Competitiveness. A Zero-Sum Debate?*, „Foreign Affairs” 1994, lipiec/sierpień.
- Wojtyna A., *Polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy*, „Gospodarka Narodowa” 1995, nr 6.
- Wziątek-Kubiak A., *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Bellona, Warszawa 2003.