

W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*

Małgorzata Żmuda, Edward Molendowski**

Streszczenie: Mnogość głosów zabieranych w dyskusji nad międzynarodową konkurencyjnością gospodarek jest przyczyną rozmycia pojęciowego i chaosu w odniesieniu do definiowania, modelowania i pomiaru tego zjawiska ekonomicznego. Celem artykułu jest znalezienie interdyscyplinarnego konsensusu co do istoty konkurencyjności – na pograniczu perspektyw mikro-, mezo- i makroekonomicznej. Analizę poparto przeglądem dorobku międzynarodowej literatury oraz pewnego rodzaju polemiką z najważniejszymi stanowiskami krytyków tej koncepcji. Autorzy pragną wyrazić nadzieję, że tekst ten stanowić będzie wkład do licznych dotychczasowych prób interdyscyplinarnego ujęcia istoty zjawiska „konkurencyjności gospodarki narodowej” i uzupełnienie luki nadal występującej w tym obszarze.

Słowa kluczowe: konkurencyjność gospodarki, nurt pozycyjny, nurt zasobowy, zdolności dynamiczne

Wprowadzenie

„Kraje, tak jak korporacje międzynarodowe, rywalizują na światowych rynkach”. Ta prowokacyjna teza B. Clintona, wygłoszona w 1993 roku, od lat rozpala ożywione dyskusje (Dunn, 1994; Thurow, 1994; Krugman 1994, 1996a; Wziętek-Kubiak, 2004; Olczyk, 2008; Aigigner, 2006), sprzyjając tworzeniu wielu rankingów i porównań pozycji poszczególnych krajów w ramach gospodarki globalnej. Jak jednak słusznie podkreśla P. Krugman, popularyzacja problematyki konkurencyjności w kręgach politycznych i wśród opinii publicznej wiąże się często z brakiem zrozumienia istoty tego złożonego zjawiska (Krugman, 1994, s. 28). Stąd też – być może w ramach protestu przeciwko „macdonaldyzacji” kategorii naukowych – część ekonomistów (na czele z P. Krugmanem) neguje sens zajmowania się tematyką konkurencyjności w skali makro. Co jednak znaczące, zarówno zwolennicy, jak i przeciwnicy koncepcji „makro-konkurowania”, dla przedstawienia swoich racji posiłkują się dorobkiem teorii handlu zagranicznego, ekonomii i zarządzania strategicznego.

W obliczu toczących się dyskusji akademickich, w artykule zestawiono główne argumenty krytyków koncepcji konkurowania krajów w skali międzynarodowej z elementami

* Projekt sfinansowano ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2015/17/B/HS4/02075

** dr Małgorzata Żmuda, profesor Cologne Business School, Wydział International Business, Katedra Międzynarodowego Zarządzania Strategicznego, e-mail: m.zmuda@cbs.de; dr hab. Edward Molendowski prof. UEK, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, e-mail: edward.molendowski@uek.krakow.pl.

wybranych teorii, kluczowych dla problematyki konkurencyjności w wymiarze mikro- i makroekonomicznym. Na podstawie przeprowadzonej analizy zestawiono najważniejsze wnioski i podjęto próbę interdyscyplinarnego ujęcia istoty zjawiska „konkurencyjności gospodarki narodowej”.

Artykuł jest wstępem i zarazem częścią szerszych rozważań nad konceptualizacją i modelowaniem konkurencyjności gospodarki doganiającej, realizowanych w ramach grantu badawczego, przyznanego przez Narodowe Centrum Nauki na lata 2016–2018.

1. Kontrowersje wokół koncepcji konkurencyjności gospodarki

Koncepcja przeniesienia zjawiska konkurencyjności ze sfery zarządzania strategicznego na grunt gospodarki, pomimo swojej niewątpliwiej atrakcyjności medialnej (Krugman, 1994, s. 44), jest kwestionowana przez część ekonomistów. Krytyka przybiera różne formy. Podstawowym jej elementem, wyrażanym przez „umiarkowanych” oponentów, jest zarzut braku możliwości obiektywnego pomiaru konkurencyjności gospodarki (Wießmeier, 1998, s. 23). Natomiast grupa „najtwardszych” przeciwników zajmowania się tą tematyką, w oparciu o teorie post-merkantylistyczne i ich podstawową tezę, że handel zagraniczny nie jest grą o sumie zerowej, już od lat 60. XX wieku neguje zgodność koncepcji makro-konkurowania z doktryną współczesnej ekonomii. Twierdzą oni (m.in. Jürgensen, 1963; Van Suntum, 1986, za: Wießmeier, 1998, s. 23–25), że koncepcja konkurowania jest zasadna tylko w odniesieniu do przedsiębiorstw.

Najszerzej zakrojony „atak” na koncepcję konkurencyjności gospodarki zaprezentował P. Krugman w artykule *The competitiveness – a dangerous obsession*. Uznał on używanie analogii pomiędzy konkurencyjnością przedsiębiorstw i krajów za „pozbawione sensu” i „stojące w sprzeczności z dorobkiem teorii handlu zagranicznego” (Krugman 1994, 1996a, 1996b).

Krytyka P. Krugmana opiera się na trzech filarach. Po pierwsze, firmy, które tracą przewagę konkurencyjną, z czasem popadają w trudności finansowe i w efekcie przestają istnieć. W skali makro nie da się jednak wyznaczyć „dolnych granic konkurencyjności” – kraje nie znikają z rynku, nie ma więc podstaw do rozpatrywania ich konkurencyjności. Po drugie, konkurowanie przedsiębiorstw jest grą o sumie zerowej. Firma oferująca bardziej konkurencyjne produkty i usługi, osiągając ponadprzeciętne zyski, „wygrywa finansowo” kosztem mniej konkurencyjnej. Przeniesienie tej analogii na poziom makro oznacza, że sukces jednego kraju przekłada się na stratę dla drugiego, co w efekcie prowadziłoby do istnienia wygranych i przegranych w handlu zagranicznym. Ponieważ – jak wiadomo – każdy kraj ma w czymś przewagę komparatywną, nie ma teoretycznych podstaw do powrotu do założeń merkantylistycznych. Po trzecie, konkurencyjność eksportu jest determinantą sukcesu małych gospodarek otwartych, jednak w przypadku bardziej samowystarczalnych, dużych gospodarek, wzrost gospodarczy nie zależy od sukcesu w handlu międzynarodowym, tylko od umiejętności efektywnego wykorzystania i redystrybucji wytworzonych zasobów.

Zjawisko konkurencyjności nie jest więc uniwersalne. W świetle tych argumentów, w opinii P. Krugmana, konkurencyjność gospodarki jest tylko „poetyckim ujęciem jej produktywności” (Krugman, 1994a; podsumowanie np.: Dunn, 1994, s. 303–304; Cho, Moon, 2000, s. 64; Olczyk, 2008 s. 7–10; Martin 2003, s. 7–8).

Według zwolenników koncepcji konkurencyjności gospodarki, jest to „współczesne” ujęcie fundamentalnych problemów rozwoju gospodarczego, osadzone w realiach globalizacji (Reinert, 1995, s. 23–24; Radło, 2008, s. 77). Centralnym punktem rozważań nad międzynarodową konkurencyjnością gospodarki jest bowiem próba odpowiedzi na pytania, które teoretycy ekonomii stawiali sobie od wieków: dlaczego kraje osiągają różne wyniki w rozwoju społeczno-gospodarczym, co leży u podstaw tych różnic oraz w jaki sposób można kształtować rozwój kraju i wzrost dobrobytu jego obywateli w oparciu o maksymalizację korzyści z handlu międzynarodowego w długim okresie (Wysokińska 2001, s. 37; Martin, 2003, s. 7).

E. Reinert dowodzi, że w najnowszych teoriach handlu zagranicznego oraz teorii wzrostu i rozwoju obecne są aspekty kluczowe dla budowania przewagi konkurencyjnej w rozumieniu teorii zarządzania strategicznego (Reinert, 1995, s. 29). We współczesnej gospodarce światowej w celu osiągnięcia celów rozwojowych gospodarki konieczne jest bowiem strategiczne budowanie pozycji międzynarodowej, uwzględniające: zdolność do identyfikacji i promocji „sektorów przyszłości” w ramach polityki przemysłowej (Sung, 2006, s. 38–42), rozwój zasobów ludzkich (Cho, Moon, 2000, s. 142), zdolności technologiczne oraz ich uwarunkowania instytucjonalne (Miozzo, Walsh, 2006) czy zdolność dostosowania do zmieniających się warunków zewnętrznych (Oziewicz, 2007, s. 22–23). Te „strategiczne zachowania” gospodarek można powiązać ze sobą „pod płaszczykiem” budowania makro-konkurencyjności.

Zasadnym wydaje się zatem podjęcie próby polemiki z głównymi założeniami krytyki koncepcji konkurencyjności, przedstawionymi przez Krugmana. Wydaje się, że w celu odparcia jego argumentów, przede wszystkim należy odejść od wąskiego handlowego nurtu badań nad konkurencyjnością, rozszerzając „pole widzenia” o aspekty rozwojowe.

W odpowiedzi na zarzut bezpodstawności rozpatrywania konkurencyjności gospodarki ze względu na brak możliwości określenia jej dolnych granic, warto spojrzeć na nią jako na zjawisko długookresowe, o cechach strukturalnych (Jagiełło, 2008, s. 13). A. Wziątek-Kubiak podkreśla, że jest to punkt odróżniający konkurencyjność gospodarki od konkurencyjności przedsiębiorstwa czy sektora, będących kategoriami efektywnościowymi (Wziątek-Kubiak, 2001, s. 487, za: Jagiełło, 2008, s. 13). W długim okresie poprawa konkurencyjności gospodarki nastąpić może bowiem poprzez ewolucję specjalizacji handlowej na skutek dostosowań strukturalnych i zmian o charakterze jakościowym, głównie za sprawą zdolności technologicznych kraju (Fagerberg, 1996; Miozzo, Walsh, 2006; Majewska-Bator, 2010; Alvarez, Marin, 2010). Konkurencyjność gospodarki jest więc „nierozzerwalnie związana z rozwojem gospodarczym” i należy rozpatrywać ją jako kategorię dynamiczną (Jagiełło, 2008, s. 14; Radło, 2008, s. 4; Weresa, 2008, s. 102). Ponadto przekształcenia

dokonywane się w ramach międzynarodowego podziału pracy i postępująca globalizacja gospodarki światowej dodatkowo przyspieszają tempo zmian, zmuszając poszczególne kraje do dostosowań strukturalnych.

Przechodząc do drugiego argumentu Krugmana, zgodnie z którym handel zagraniczny nie jest grą o sumie zero, można mówić, że gospodarki narodowe są podmiotami rywalizacji międzynarodowej. Warto przy tym pamiętać, że teoria przewagi komparatywnej, na której w swojej krytyce opiera się Krugman, jako jedno z centralnych przyjmuje założenie o braku mobilności czynników wytwórczych (Kojima, Ozawa, 1985, s. 136). Zgodnie z koncepcją niemieckiej szkoły zlokalizowanego konkurowania (*Standortwettbewerb*), w warunkach wolnego przepływu czynników wytwórczych, walka konkurencyjna przejawia się w rywalizacji o te czynniki: kapitał, wiedzę techniczną oraz specjalistów (Lorz, 1997; Siebert, 2006; Misala, 2011, s. 73).

Efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji, a w szczególności zasobów niematerialnych (na czele z innowacyjnością, normami kulturowymi czy zdolnościami organizacyjnymi i zarządczymi), staje się podstawą dostosowań strukturalnych i prowadzi do zmian konkurencyjności sektorów gospodarki (Porter, 1990; Cho, Moon, 1998; Radło, 2008, s. 75). Można więc przyjąć, że pomiędzy krajami na podobnym poziomie rozwoju trwa walka o zapewnienie dogodnych warunków dla wyspecjalizowanych pracowników oraz dla lokalizacji działalności gospodarczej w ramach innowacyjnych sektorów – w efekcie przyczyniając się do lepszej integracji w systemie „nowego” międzynarodowego podziału pracy.

W ramach tych rozważań ważnym wydaje się podjęcie próby odparcia zarzutu braku uniwersalności koncepcji konkurencyjności gospodarki w odniesieniu do dużych krajów. Poprzez postęp globalizacji i zbliżanie się preferencji konsumenckich w skali światowej (Mrak, 2000), producenci z dużych krajów – nadal teoretycznie bazujący głównie na sprzedaży krajowej – narażeni są na konkurencję ze strony innowacyjnych produktów zagranicznych (Karodia i in., 2014). Pomimo że wzrost gospodarczy w dużym kraju nie jest bezpośrednio zależny od konkurencyjności eksportu, w dobie gospodarki globalnej międzynarodowa walka konkurencyjna na poziomie firm przenosi się na rynek krajowy. W efekcie, nawet duża zindustrializowana gospodarka nie może ignorować konkurencyjnej presji ze strony liderów innowacji lub bardziej konkurencyjnych kosztowo firm zagranicznych. W ten sposób, w warunkach gospodarki otwartej, zdolności wykorzystania szans związanych z postępow globalizacji, ale i sprostania zagrożeniom ze strony międzynarodowej konkurencji, znajdują przełożenie na kreację zatrudnienia w kraju i w efekcie – wzrost gospodarczy (Howes, 2000, s. 180).

2. Interdyscyplinarne ujęcie istoty konkurencyjności gospodarki narodowej

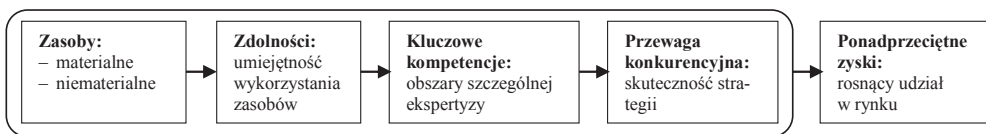
Przedstawione powyżej argumenty pozwalają potwierdzić zasadność zajmowania się tematyką konkurencyjności gospodarek narodowych w dobie postępującej globalizacji. Otwartym pozostaje jednak nadal określenie istoty tego zjawiska. Lawinowy wzrost liczby głosów

zabieranych w sprawie konkurencyjności gospodarki doprowadził do powstania chaosu pojęciowego (Gomułka, Czajkowski, 2008, s. 16). Pomimo występowania nieścisłości terminologicznych, powszechnie akceptuje się jednak, iż w ramach pojęcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki wyodrębnić można uzupełniające się elementy o charakterze czynnikowym i wynikowym (Radło, 2008, s. 76–78).

Konkurencyjność wynikowa – zwana pozycją konkurencyjną – to w ujęciu statycznym miejsce kraju w ramach gospodarki globalnej (Weresa, 2008, s. 102). Znajduje to odzwierciedlenie w jego udziale w szerokorozumianych obrotach międzynarodowych, wskazując pozycję osiągniętą w handlu towarami, usługami oraz przepływie międzynarodowych czynników wytwórczych (Misala, 2011, s. 80). Pozycja konkurencyjna wiąże się przy tym ze stanem zarówno wolumenu, jak i struktury tych obrotów. Wzrost znaczenia eksportu towarów zaawansowanych technologicznie, opartych na wiedzy i innowacji, znajduje odzwierciedlenie w jego relatywnie lepszej pozycji konkurencyjnej (Wysokińska, 2001). Sytuacja ta przekłada się na pozycję i awans kraju we współczesnym międzynarodowym podziale pracy i w efekcie, poprzez wzrost płac, na wzrost dobrobytu mieszkańców.

Ocena „pozycji konkurencyjnej”, jako punkt startowy w procesie analizy konkurencyjności, umożliwia oszacowanie stopnia integracji kraju w międzynarodowym podziale pracy w danym momencie (ujęcie statyczne). Natomiast analiza ewolucji tej pozycji w czasie pozwala na określenie „zdolności konkurencyjnej” (ujęcie dynamiczne). Przyczyn osiągniętej pozycji oraz determinant zachodzących zmian należy szukać głębiej – poprzez analizę konkurencyjności czynnikowej (Weresa, 2008, s. 102; Gomułka, Czajkowski, 2008, s. 29).

Konkurencyjność czynnikowa, czyli zdolność do sprostanania konkurencji, nie jest pojęciem jednoznacznym. Dla jej pełnego zrozumienia warto sięgnąć do dorobku zarządzania strategicznego i analizy mikro-konkurencyjności w ujęciu zasobowym (*resource-based view*) (Prahalad, Hamel, 1990) i pozycyjnym (*industrial-organization*) (Porter, 1985).



Rysunek 1. Konkurencyjność w skali mikro w ujęciu zasobowym

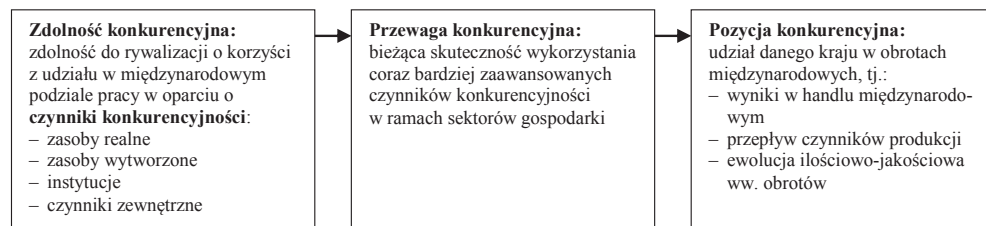
Źródło: opracowanie własne na podstawie Prahalad, Hamel (1990).

Jak wynika z sekwencji przedstawionej na rysunku 1, dostępne zasoby nie są jeszcze źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Dla jej osiągnięcia konieczna jest umiejętność powiązania i odpowiedniego wykorzystania tych zasobów. Na tej podstawie zbudowane mogą zostać kluczowe kompetencje (*core competencies*), czyli obszary szczególnej ekspertyzy, które są potencjalnymi źródłami przewagi konkurencyjnej. Na poziomie firm wiodącą rolę w budowie i utrzymaniu konkurencyjności w długim okresie (*sustaining*

competitiveness) przypisano zdolnościom do generowania innowacji na bazie zasobów niematerialnych, na czele z wiedzą ucieleśnioną w kapitale ludzkim. Ponadto w myśl nurtu pozycyjnego (*industrial-organization*), walkę konkurencyjną wygrywają firmy, które umiejętnie wykorzystują szanse rozwojowe oraz potrafią dostosować się do zmieniających się warunków zewnętrznych (*dynamic capabilities*) (Teece, 2009). Firma posiadając przewagę konkurencyjną zdolna jest do realizacji celów rozwojowych, czyli do powiększania udziału w rynku i osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków.

Podjmując próbę przeniesienia strategicznego rozumowania na skalę makro, konkurencyjność gospodarki rozumiana jako „zdolność do”, również zawiera w sobie pojęcia cząstkowe – etapy osiągania celów rozwojowych jako rezultatu działalności (rys. 2).

I tak, zdolność konkurencyjna, czyli według definicji J.W. Bossaka (2000, s. 47) „zdolność do walki, rywalizacji o korzyści związane z udziałem kraju w międzynarodowym podziale pracy”, budowana jest na bazie dostępnych zasobów krajowych oraz umiejętności wykorzystania uwarunkowań zewnętrznych, związanych ze zmianami w ramach gospodarki światowej. O kreacji przewagi konkurencyjnej decyduje jednak dopiero skuteczność spożytkowania zdolności konkurencyjnej w ujęciu dynamicznym, z uwzględnieniem umiejętności wykorzystywania coraz bardziej zaawansowanych czynników (Weresa, 2008, s. 102).



Rysunek 2. Konkurencyjność na poziomie makro

Źródło: opracowanie własne na podstawie Misala (2011), s. 77–83.

Przewaga konkurencyjna większości krajów – a w szczególności tych na wysokim poziomie rozwoju – opiera się na skutecznym wykorzystaniu czynników „wytworzonych”, a w szczególności wiedzy, zdolności innowacyjnych, systemów organizacyjnych czy infrastruktury telekomunikacyjnej (Dunning, 1993, s. 8–11). Drugorzędного znaczenia nabiera wyposażenie w zasoby naturalne. Dodatkowo, istotną rolę odgrywają instytucje państwowe, które mogą być kreatorem budowy mniej lub bardziej sprzyjającego otoczenia gospodarczego dla konkurencyjnych firm (wolność gospodarcza, wysokość podatków, jakość otoczenia biznesowego czy charakter polityki gospodarczej) (Misala 2011, s. 73). Należy tu podkreślić również wpływ czynników zewnętrznych, rozumianych jako całokształt szans i zagrożeń w ramach gospodarki globalnej.

Nawiązując do teorii zarządzania strategicznego, konkurencyjność wynikową gospodarki rozpatrywać można w kategoriach statycznej i dynamicznej zdolności do realizacji

celów rozwojowych, zdolności do poprawy pozycji w ramach międzynarodowego podziału pracy, a w efekcie wzrostu dobrobytu mieszkańców. Zaznaczyć należy przy tym, że każda z opisanych powyżej kategorii ma charakter względny – musi być rozpatrywana w relacji do innych krajów, ale i w kontekście etapu rozwoju, na którym aktualnie znajduje się badana gospodarka (Weresa, 2008, s. 102; WEF, 2014, s. 9–11).

Wyodrębnić można przy tym trzy płaszczyzny analiz konkurencyjności międzynarodowej: mikro (poziom firm), mezo (poziom sektorów) oraz makro (poziom gospodarki) (Jagiello, 2008, s. 24; Daszkiewicz, 2008; Weresa, 2008, s. 100).

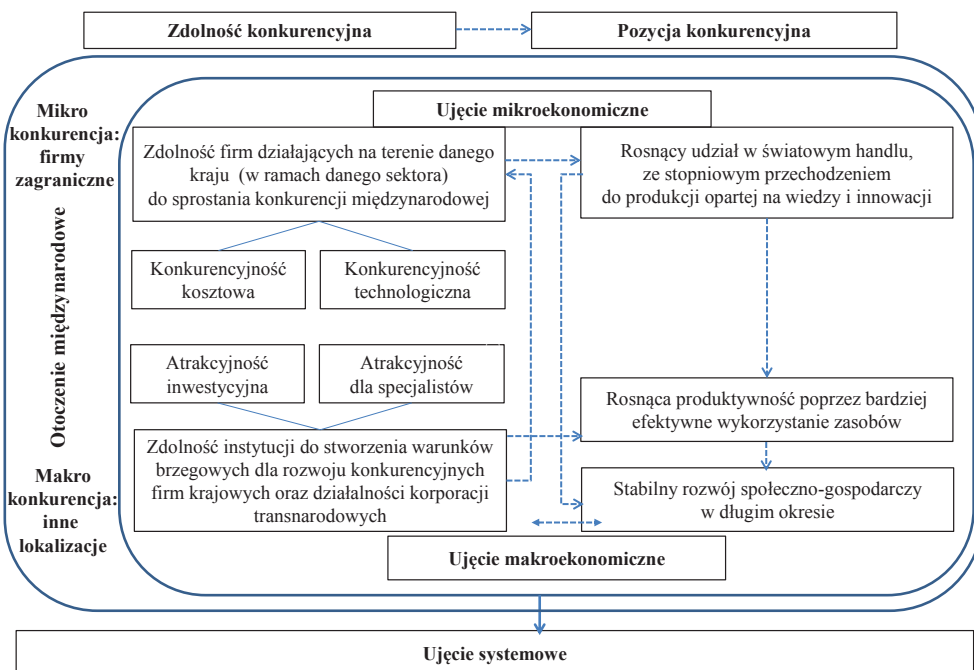
Badania nad konkurencyjnością wywodzą się z analiz obszaru zarządzania, stąd wielu badaczy postuluje, że konkurencyjność kraju powinna być postrzegana jako suma działalności konkurencyjnych firm skupionych na jego obszarze (Porter, 1990; Jürgensen, 1963). W tym ujęciu to przedsiębiorstwa są generatorem konkurencyjności kraju, jako podmioty konkurujące *de facto* na rynkach międzynarodowych.

Konkurowanie firm w perspektywie międzynarodowej opiera się na zdolności do osiągnięcia i utrzymania ponadprzeciętnych zysków dzięki oferowaniu produktów konkurencyjnych jakościowo/technologicznie lub dzięki optymalizacji kosztów wzdłuż łańcucha wartości (Porter, 1985). To właśnie przewaga kosztowa, oznaczająca często niższe ceny produktów, decyduje o zaspokojeniu potrzeb części konsumentów, nie przekładając się jednak na kreację wartości dla pracowników w długim okresie. Dlatego też mikroekonomiczne ujęcie konkurencyjności gospodarki jest niekompletne. Zostaje tu bowiem całkowicie pominięty główny cel wymiany międzynarodowej dla kraju, jakim jest osiąganie rosnących dochodów z handlu i tym samym rozwój społeczno-gospodarczy. Jak podkreślają w swoich rozważaniach J. Fagerberg, M. Knell i M. Srholec, konkurencyjność to „określenie o podwójnym znaczeniu; odnosi się zarówno do poziomu dobrobytu obywateli mierzonego zazwyczaj wartością produktu krajowego brutto *per capita*, jak i do działalności handlowej danego kraju (...) aspekty te są ze sobą nierozzerwalnie związane” (Fagerberg, Knell, Srholec, 2004, s. 51 za: Misala, 2011, s. 72).

Dlatego konkurowanie firm w oparciu o niskie koszty czynników wytwórczych, przy jednocześnie niskiej produktywności nie prowadzi do wzrostu dobrobytu społeczeństwa (Fagerberg, 1988). Zdolność do utrzymania konkurencyjności gospodarki w długim okresie opiera się na rozwoju zdolności technologicznych, którym przypisuje się kluczową rolę w stymulowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego kraju w długim okresie (Alvarez, Marin, 2010; Wysokińska, 2001). Zbliżone rozumowanie reprezentuje K. Aigigner, który utożsamia konkurencyjność gospodarki ze zdolnością do wytwarzania dobrobytu, wykluczając podejście skoncentrowane na niskich kosztach produkcji (Aigigner, 2006). Na pierwszy plan wysuwa on jakoś i poziom technologiczny, uwzględniając społeczne i ekonomiczne aspekty dobrobytu oraz zdolność jego utrzymaniu w długim okresie.

Cechą wspólną współczesnych teorii handlu zagranicznego jest znaczenie przypisywane konkurencyjności technologicznej firm, charakteryzujących się wysokim stopniem innowacyjności (Misala, 2009, s. 114–119). Stąd kluczowym elementem budowy

makro-konkurencyjności jest kreacja otoczenia instytucjonalnego, przyjaznego dla innowacyjnego biznesu, co nie tylko sprzyja rozwojowi innowacyjnych firm krajowych, ale i zwiększa atrakcyjność lokalizacji dla napływu kapitału zagranicznego i wysokokwalifikowanych specjalistów. Wykorzystanie najnowszych technologii produkcyjnych w skali mikro oraz w ramach sektorów gospodarki, prowadzi do postępu i wzrostu wydajności czynników wytwórczych, w efekcie stając się podstawą poprawy przewagi komparatywnej w skali makro. Dzięki polepszającej się pozycji kraju w globalnej gospodarce, następować powinien dalszy napływ czynników produkcji ze względu na możliwość lepszego ich wykorzystania. Poprzez dostosowania strukturalne na poziomie gospodarki poprawia się bilans handlowy kraju na skutek wzrostu udziału zaawansowanych sektorów w światowym handlu, co docelowo prowadzi do realizacji celu fundamentalnego konkurencyjnej gospodarki: poprawy dobrobytu jej obywateli. Schemat tych zależności, w ujęciu systemowym, przedstawiono na rysunku 3.



Rysunek 3. Schemat elementów składowych systemowego ujęcia istoty konkurencyjności gospodarki

Źródło: opracowanie własne na podstawie Porter (1985, 1990); Siebert, Klodt (1999); Trabold (1995); Fagerberg i in. (2004); Misala (2009, 2011).

Uwagi końcowe

Jak ukazuje ewolucja teorii ekonomii, tradycyjnym źródłem postępu w każdej dziedzinie naukowej jest występowanie ożywionych dyskusji i kontrowersji, które w efekcie generują świeże perspektywy, dając początek nowym teoriom. W ostatnich dekadach, według podobnego schematu, rozwija się teoria międzynarodowej konkurencyjności gospodarki.

Wydaje się, że w celu określenia istoty konkurencyjności, w warunkach swobodnego przepływu czynników wytwórczych, należy czerpać z ewolucyjnego spojrzenia na gospodarkę, obecnego w teoriach wzrostu i rozwoju. Konkurencyjność powinna być zatem ujmowana w sposób dynamiczny, przez pryzmat rozwoju dostępnych (krajowych i zagranicznych) czynników produkcji, umiejętności wykorzystywania szans związanych z postępowaniem globalizacji oraz zdolności dostosowawczych firm, sektorów i całej gospodarki do zmieniających się warunków otoczenia zewnętrznego – a w efekcie realizacji celów rozwojowych. Takie ujęcie pozwala na interdyscyplinarne połączenie badań nad konkurencyjnością gospodarki: handlowego i rozwojowego z perspektywą mikroekonomiczną, obecną w teorii zarządzania strategicznego w nurcie zasobowym i pozycyjnym oraz w koncepcji zdolności dynamicznych.

Zaprezentowane wyżej rozważania stanowią punkt wyjścia do dalszego etapu badań, którego celem jest określenie uwarunkowań i determinant konkurencyjności gospodarki doganiającej, a następnie zaproponowanie autorskiego modelu konceptualnego wraz z metodami jego kwantyfikacji.

Literatura

- Aigigner, K. (2006). Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 2, 161–177.
- Alvarez, I., Marin, R. (2010). *FDI and Technology as Levering Factors of Competitiveness in Developing Countries*. Globelics 2010 8th International Conference: Making Innovation Work for Society: Linking, Leveraging and Learning, Conference Proceedings. Kuala Lumpur, Malaysia: University of Malaya.
- Bossak, J. (2000). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne. W: J. Bossak, W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską*. T. 1. Warszawa: SGH.
- Cho, D., Moon, H. (1998). A Nation's International Competitiveness in Different Stages of Economic Development. *Advances in Competitiveness Research*, 6 (1), 5–19.
- Cho, D., Moon H. (2000). From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of Competitiveness Theory. *Asia-Pacific Business Series*, 2.
- Daszkiwicz, N. (2008). *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dunn, M.H. (1994). Do Nations Compete Economically? A Critical Comment on Prof. Krugman's Essay „Competitiveness: A Dangerous Obsession”. *Intereconomics*, November/December, 303–308.
- Dunning, J.H. (1993). Internationalizing Porter's diamond. *Management International Review*, 33 (2), 7–15.
- Fagerberg, J. (1988). International Competitiveness. *The Economic Journal*, 98 (391), 355–374.
- Fagerberg, J., Knell, M., Srholec, M. (2004). The Competitiveness of Nations. Economic Growth in ECE Region. *Economic Survey of Europe*, 2, 51–66.
- Gomułka, M., Czajkowski, Z. (2008). Konkurencyjność międzynarodowa – pojęcie i metodologia pomiaru; Materiały do dyskusji. W: W. Bieńkowski, M.A. Weresa (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*. Warszawa: SGH.

- Howes, C. (2000). U.S Competitiveness and Economic Growth. W: C. Howes, A. Singh (red.), *Competitiveness Matters: Industry and Economic Performance in the U.S.* Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Jagiello, E.M. (2008). *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*. Warszawa: Poltext.
- Jürgensen, H. (1963). Kriterien der Wettbewerbsfähigkeit. *Der Volkswirt*, 49.
- Karodia, A. i in. (2014). International Competitiveness, Globalization and Technology for Developing Countries. *Singaporean Journal of Business Economics and Management Studies*, 12 (9), 25–34.
- Kojima, K., Ozawa, T. (1985). Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 26, 133–145.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73 (2), 28–44.
- Krugman, P. (1996a). Making Sense of the Competitiveness Debate. *Oxford Review of Economic Policy*, 12 (3), 17–25.
- Krugman, P. (1996b). *Pop Internationalism*. Cambridge: MIT Press.
- Lorz, J.O. (1997). Standortwettbewerb bei Internationaler Kapitalmobilität: eine Modelltheoretische Untersuchung. *Kieler Studien*, 284.
- Majewska-Bator, M. (2010). *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Martin, R. (2003). *A Study on the Factors of Regional Competitiveness. Final Report for The European Commission Directorate-General Regional Policy*. Cambridge: University of Cambridge.
- Miozzo, M., Walsh, V. (2006). *International Competitiveness and Technological Change*. New York: Oxford University Press.
- Misala, J. (2009). *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*. Warszawa: SGH.
- Misala, J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. Warszawa: PWE.
- Mrak, M. (2000). *Globalization: Trends, Challenges and Opportunities in Countries in Transition*. Vienna: IDO.
- Olczyk, M. (2008). *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*. Warszawa: CeDeWu.
- Oziewicz, E. (2007). *Dylematy rozwoju gospodarczego krajów Azji Południowo-Wschodniej na tle procesów globalizacyjnych*. Gdańsk: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego.
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Prahalad, C., Hamel, G. (1990). The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, 68 (3).
- Radło, M.J. (2008). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar. W: W. Bienkowski, M.A. Weresa (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*. Warszawa: SGH.
- Reinert, E. (1995). Competitiveness and its Predecessors – a 500 Year across National Perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*, 6, 23–42.
- Siebert, H. (2006). Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour. *The World Economy*, 29 (2), 137–159.
- Sung, J. (2006). *Exploring Economic Success of Singapore*. Northampton: Edward Elgar.
- Teece, D.J. (2009). *Dynamic Capabilities and Strategic Management*. Oxford: Oxford University Press.
- Trabold, H. (1995). Die Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 5.
- Thurow, L.C. (1994). Microchips, not potato chips. *Foreign Affairs*, 73, 189–192.
- Van Suntum, U. (1986). Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. *Zeitschrift für Wirtschaftsund Sozialwissenschaft*, 106, 495–507.
- Weresa, M.A. (2008). Definicje, determinanty oraz sposoby pomiaru konkurencyjności krajów. W: *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*. Prace i Materiały nr 284. Warszawa: SGH.
- Wiefmeier, S. (1998). *Von der Internationalen Wettbewerbsfähigkeit zur Dynamischen Systemqualität. Ein Beitrag zur Rationalisierung der Wettbewerbsdiskussion*. Kaiserslautern: Universität Kaiserslautern.
- World Economic Forum WEF (2014). *Global Competitiveness Report 2014–2015*. Geneva.
- Wysokińska, Z. (2001). *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wziętek-Kubiak, A. (2001). Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność. *Ekonomista*, 4, 471–491.
- Wziętek-Kubiak, A. (2004). Kontrowersje wokół konkurencyjności w teorii ekonomii. *Ekonomista*, 6, 805–807.

**IN SEARCH OF SUBSTANCE OF NATIONAL COMPETITIVENESS:
INTERDISCIPLINARY PERSPECTIVE**

Abstract: High popularity of the concept of “national competitiveness” has been shaping a multi-voiced academic discourse, causing a chaos when it comes to defining, modeling and measuring this economic phenomenon. Basing on the review of international literature and through dialogue with the main critics of the competitiveness concept, the main goal of this paper is to find an interdisciplinary consensus on the substance of national competitiveness – spanning across the micro-, mezzo- and macro perspectives. The authors aim at enriching the ongoing debate on “national competitiveness” and supporting the process of fulfilling the gap, that still exists in this research area.

Keywords: national competitiveness, resource-based view, industrial-organization, dynamic capabilities

Cytowanie

Żmuda, M., Molendowski, E. (2016). W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 3 (81), 323–333. DOI: 10.18276/frfu.2016.81-28.