

Bogusław ŚLUSARCZYK

**Podstawowe współzależności między zdolnością konkurencyjną
przedsiębiorstwa, branży i gospodarki narodowej**

Gegenseitige Beziehungen zwischen der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens,
der Branche und der Volkswirtschaft

Wydarzenia i procesy polityczno-ekonomiczne dokonujące się zarówno w skali gospodarki światowej, jak i wewnątrz ugrupowań funkcjonujących na poszczególnych kontynentach oraz w ramach pojedynczych państw generują nowe impulsy do rozważań o charakterze teoretycznym i pragmatycznym nad modelem konkurencji, jej metodami i kierunkami nie tylko między związkami integracyjnymi, ale także między gospodarkami narodowymi, jej gałęziami i przedsiębiorstwami. Do najistotniejszych przyczyn wzrostu zainteresowania się kategorią międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej można zaliczyć:

- internacjonalizację produkcji i globalizację gospodarki światowej,
- procesy liberalizacji międzynarodowych powiązań gospodarczych w tym zwłaszcza liberalizacje międzynarodowych obrotów handlowych i przepływów finansowych,
- procesy integracji, dokonujące się zwłaszcza między krajami przemysłowymi,
- dynamiczny rozwój gospodarczy i wzajemnej współpracy tzw. krajów nowo przemysłowych,
- rewolucja naukowo-techniczna opierająca się na nowych technologiach, której efektem jest szybkie tempo rozwoju przede wszystkim telekomunikacji i informatyki,
- zmiany systemowo-instytucjonalne w państwach Środkowej i Wschodniej Europy oraz rozpad RWPG.

Bezpośrednim jednak asumptem ożywionego zainteresowania się tą kategorią zdolności konkurencyjnej przez zachodnich ekonomistów były: kryzysy paliwowo-energetyczne i załamanie się systemu walutowego, któ-

rego efektem było m. in. przejście na początku lat 70. na płynne kursy walut. Właśnie te wydarzenia i procesy spowodowały powiększenie skali analizy konkurencyjności ekonomicznej, tj. odniesienie jej do gospodarki narodowej jako całości. Dotychczas była ona atrybutem przedsiębiorstwa, jego związków lub branży oraz gałęzi. Stąd też podjęte próby określenia pojęcia międzynarodowej zdolności konkurencyjnej, w literaturze zachodniej, nawiązują do dorobku ekonomii klasycznej i neoklasycznej.

ZDOLNOŚĆ KONKURENCYJNA PRZEDSIĘBIORSTWA I BRANŻY

Zdolność konkurencyjna gospodarki nie jest pojęciem jednoznacznie definiowanym ani też rozumianym przez ekonomistów i polityków gospodarczych. W literaturze zachodniej dyskusja nad tą kategorią nadal trwa, a prezentowane poglądy w tym zakresie budzą polemikę i kontrowersje. A zatem nie został ten problem rozwiązany ostatecznie teoretycznie¹, mimo iż praktyka musi rozstrzygać go niemal permanentnie, gdyż zawarty jest on prawie w każdej decyzji polityczno-gospodarczej i jej realizacji.

Trudność polega na tym, iż nie można zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej traktować jako pojęcia tożsamego ze zdolnością konkurencyjną przedsiębiorstwa, czy też określić ją jako sumę zdolności wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach danej gospodarki narodowej. Niemniej jednak takie ujęcie jest reprezentowane przez wielu autorów traktujących gospodarkę narodową jako system, którego elementami są przedsiębiorstwa. W związku z tym formułują oni tezę, iż w systemie gospodarki rynkowej zdolność konkurencyjną kraju należy rozpatrywać tylko jako konkurencyjność ogółu przedsiębiorstw oferujących produkty danego kraju w stosunku do zagranicznych konkurentów.² Gospodarkę analizują oni jako określoną całość, która działa w narodowej przestrzeni gospodarczej ze wszystkimi — łącznie z zagranicznymi — przedsiębiorstwami eksportującymi na rynek światowy, względnie oferującymi swoje wyroby na rynku wewnętrznym i rywalizującymi z importerami.

Autorzy tych poglądów dostrzegają więc to, że przedsiębiorstwa funkcjonują w określonych warunkach społeczno-gospodarczych, a mianowicie

¹ M. E. Porter, *Nationale Wettbewerbskraft — woher kommt die?* Harvard-Manager 1990, nr 4, s. 110.

² Por. m.in. D. Orłowski, *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, Göttingen 1982, s. 2—3; Jürgensen, *Internationale Wettbewerbsfähigkeit deutschen*. Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Tübingen, 1986, s. 241—242.

cie: naturalnych, technicznych, prawnych, infrastrukturalnych a także zdeterminowanych przez politykę gospodarczą realizowaną przez kolejne rządy. Warunki te określają przestrzeń, na której przedsiębiorstwa prowadzą grę ekonomiczną i dzięki którym mogą rozwijać swą aktywność umożliwiającą im utrzymanie lub poprawę pozycji na rynku światowym. Zwolennicy tych poglądów konstatują wreszcie, że zdolność konkurencyjna danego kraju zależy od przedsiębiorstw prowadzących relatywnie skuteczną (korzystną) walkę ekonomiczną w porównaniu z podmiotami zagranicznymi. Swoje stanowisko uzasadniają oni także tym, że zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej nie można wyrazić w formie skwantyfikowanej i przy pomocy syntetycznej miary. Wszelkie natomiast stosowane dotychczas wskaźniki makroekonomiczne, jak np. eksport netto, eksport produktów intensywnych technologicznie, udział w rynku czy jego zmiany itd. uważają właściwie za wielkości pomocnicze.³

Polityka utrzymania i osiągnięcia międzynarodowej zdolności i konkurencyjnej winna, zdaniem autorów tych poglądów, oddziaływać albo na warunki społeczno-gospodarcze pojedynczego przedsiębiorstwa, albo na ogół konkurencyjnych przedsiębiorstw. O jej skuteczności świadczy faktyczny osiągnięty lub utrzymany przez przedsiębiorstwa udział w rynku światowym lub na rynkach poszczególnych towarów, względnie określoną wartość zawartych przez nie kontraktów w porównaniu z potencjalnymi konkurentami. Decydujący wpływ na poziom (wielkość) zawieranych kontraktów mają:

- jakość produktów i usług, a zwłaszcza usług inżynieryjno-technicznych,
- poziom techniczny produkcji, permanentne oferowanie nowych i bardziej zróżnicowanych produktów niż konkurenci,
- serwis, jego zakres i kontakty z odbiorcami przed i po podpisaniu umowy oraz możliwości rozwiązywania specyficznych problemów, w tym realizacji dostaw kompletnych obiektów przemysłowych.

Wymienione czynniki to niewątpliwie zasadnicze determinanty decydujące o pozycji przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym i krajowym, a także o rozmiarach odnoszonych z tego tytułu korzyści. Ich osiągnięcie uwarunkowane jest: zasobami materialno-techniczno-finansowymi, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo, zakresem kierunków i efektywnością prac badawczo-rozwojowych, wysokimi kwalifikacjami, motywacją, zaangażowaniem pracowników i kadr kierowniczych. Natomiast koszty lub ceny produktów można określić nie jako pierwszoplanowe narzędzia konkurencji, ale jednak bardzo istotne czynniki ograniczające zdolność przedsiębiorstwa w grze ekonomicznej na rynku.

³Por. K. H. Stelnhöfler, *Zur Diskussion Technologiepolitik und Wettbewerbsfähigkeit* „Wirtschaftspolitische Blätter” 1992, nr 4, s. 483.

W tym kontekście nasuwa się pytanie, czy przedsiębiorstwo, a nawet szerzej branża posiadająca zdolność konkurencyjną, zawsze odnosi sukces na rynku? Otóż należy stwierdzić, że nie. Chodzi o to, że w określonej sytuacji dane przedsiębiorstwo (branża) wyróżniająca się zdolnością konkurencyjną nie osiąga korzyści. Może też być odwrotnie; dane przedsiębiorstwo (branża) bez określonej zdolności konkurencyjnej działa skutecznie na rynku. Z tym wiąże się pytanie, czy można pozostawić taki stan faktyczny wyjaśniając wszelkie działania skuteczne jako mające zdolność konkurencyjną, a działania bezskuteczne, którym tej zdolności brak rezygnując z teorii falsyfikowanej? Jeśli tak, to należałoby się zgodzić z uproszczonym rozumowaniem graniczącym z tautologią: skuteczne są te przedsiębiorstwa lub branże, które odniosły sukces. Jednakże tego rodzaju kryterium byłoby bezwartościowe oraz nieistotne, zarówno z punktu widzenia teorii, jak i praktyki.

Nie ulega wątpliwości, iż weryfikacja empiryczna, pozwalająca na wnioskowanie dotyczące wyniku procesu rynkowego, zwłaszcza gdy został on osiągnięty dzięki zdolności konkurencyjnej, winna być poprzedzona konstrukcją teoretyczną.

Jest zatem zadaniem teorii, aby wyjaśnić związki przyczynowo-skutkowe między wynikiem rynkowym a zdolnością konkurencyjną uczestników rynku krajowego i zagranicznego. Przede wszystkim istotne jest określenie wyodrębnionego wpływu zdolności konkurencyjnej na rezultat udziału w grze rynkowej. A zatem zdolność konkurencyjna, jak sugeruje samo wyrażenie, stanowi podstawę wyjaśnienia efektu splotu stosunków wymiennych, w jakie wchodzi podmioty gospodarcze.

Poszukiwania teoretycznych założeń do analizy zdolności konkurencyjnej w omawianym wyżej znaczeniu w literaturze mikroekonomicznej prowadzi przede wszystkim do teorii kosztów. Według tej teorii w krótkim okresie tylko te przedsiębiorstwa są w stanie utrzymać się na rynku, których dochody ze sprzedaży dóbr i usług pokrywają koszty wytwarzania; w długim okresie natomiast tylko te, które co najmniej realizują standardowy (przeciętny) zysk. Jednak te założenia nie określają perspektywy poprawy pozycji przedsiębiorstwa na rynku, której mogą one dokonać w oparciu o analizę zasadniczych instrumentów konkurencji, tj. cen wyrobów i poziomu jakości.

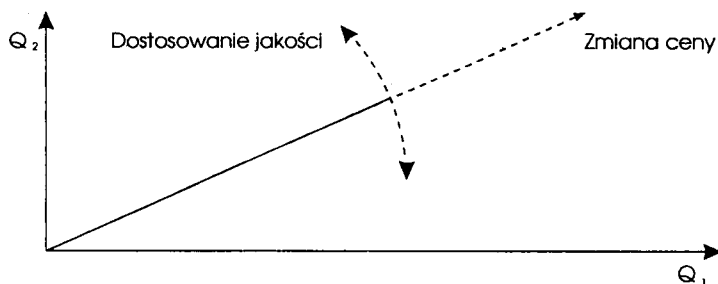
Współczesna teoria zdolności konkurencyjnej winna formułować założenia *ex ante* postępowania przedsiębiorstwa na rynku w warunkach ryzyka, a więc ujmować procesy rynkowe w sposób dynamiczny. Istotne wydaje się analizowanie ceny, jakości i zachowania przedsiębiorstwa jednocześnie, którego końcowym rezultatem będzie wyznaczanie zdolności konkurencyjnej w skali określonej branży lub rynku. Należy przy tym podkreślić, że nie chodzi jedynie o wyznaczenie poziomu cen i jakości

(wiadomo o nich *ex post*), lecz o wskazanie obecności przedsiębiorstw danej branży na rynku ze względu na poziom cen i jakości ich wyrobów oraz usług.

Analizę zdolności konkurencyjnej branży (przedsiębiorstw danej branży) można przeprowadzić analogicznie jak uczynił to P. Zweifel⁴ dla przedsiębiorstwa. Otóż przyjął on dwa poziomy jakości: Q_1 i Q_2 , które są korzystne dla nabywców. Wektory Q_1 i Q_2 wyznaczają pole dostosowań zmiennej proporcji tych dwóch poziomów jakości danego dobra. Zakłada się, iż przedsiębiorstwo wytwarza jednorodne produkty, a więc wektor jednocześnie przedstawia przedsiębiorstwo. Długość wektora określa ilość (rozmiary) produkcji dobra, które nabywcy mogą zakupić biorąc pod uwagę poziom ceny oraz wielkość dochodów, jakimi dysponują.

Zdolność konkurencyjna pojedynczego przedsiębiorstwa może być zdefiniowana jako prawdopodobieństwo utrzymania się na rynku, przy zmianie ceny i poziomu jakości oraz w warunkach wahania popytu i zmienności preferencji nabywców, które zależą od możliwości zmiany wielkości kosztów wytwarzania i poziomu jakości wyrobów przedsiębiorstwa.

Na ryc. 1 zdolność konkurencyjna przedsiębiorstwa wyraża się w zdolności do przedłużenia wektora (zmiany ceny) lub do zmiany dostosowania poziomu jakości produkowanego dobra.



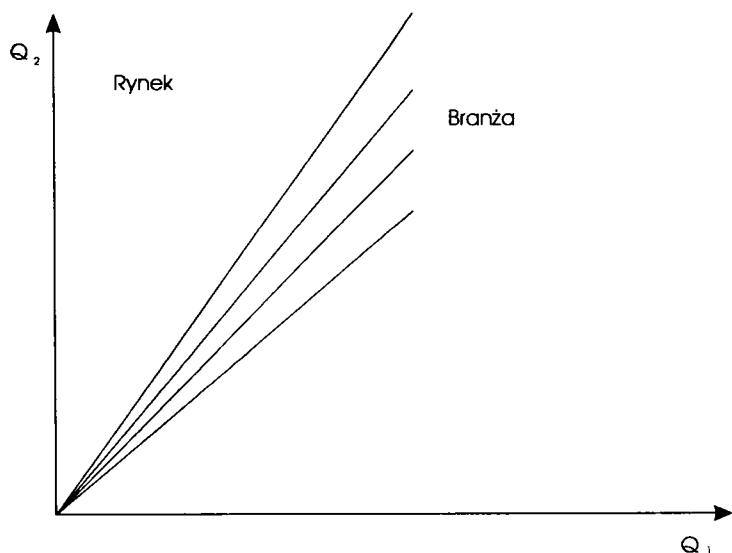
Źródło: P. Zweifel, *Wettbewerbsfähigkeit im internationalen...*, s. 410.

Ryc. 1. Zdolność konkurencyjna przedsiębiorstwa
Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens

Jak wykazuje P. Zweifel zakres wahania dotyczy nie tylko istniejących poziomów jakości, ale także nowych jakości.⁵ Aby utrzymać tę nieskomplikowaną argumentację należy zrezygnować z wprowadzenia trzeciego wymiaru (wielkości). Warto zauważyć, że przedstawione rozumowanie jest słuszne pod warunkiem, że rozpatruje się tylko daną branżę.

⁴ Por. P. Zweifel, *Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Handel: Konzeptionelle Klärung „Aussenwirtschaft“* 1985, Jg. 40, s. 407–426.

⁵ Zweifel, *Wettbewerbsfähigkeit...*, s. 419.



Zródło: Von Rico Maggi, *Die Analyse der Wettbewerbsfähigkeit wirtschaftlicher Strukturen*, „Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik” 1987, z. 3, s. 370.

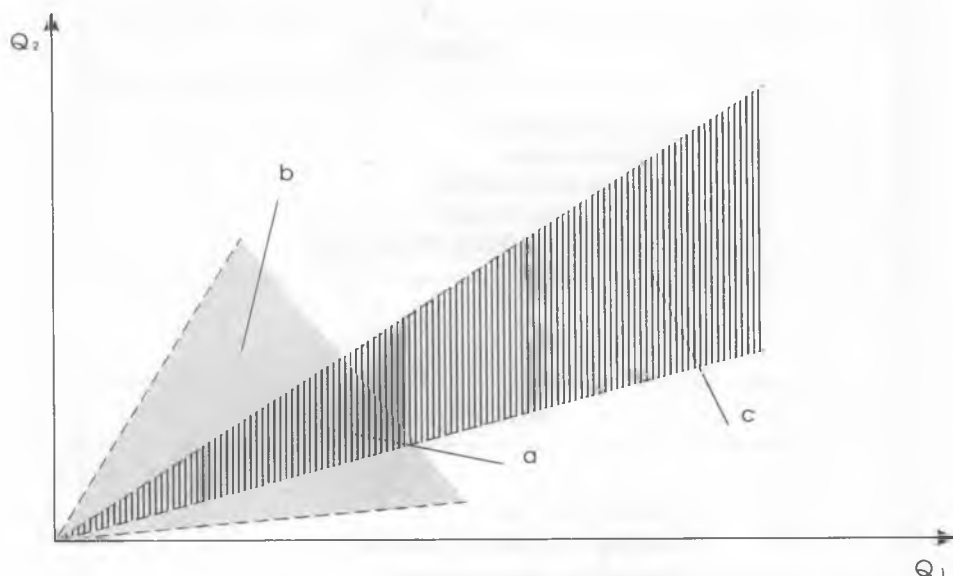
Ryc. 2. Rynek i branża
Markt und Branche

A zatem układ współrzędnych Q_1 i Q_2 określa pole, które będziemy interpretować jako rynek, na którym są oferowane dobra charakteryzujące się tym samym poziomem jakości i są one substytucyjne dla nabywców (w granicach stosowanych technologii). Rynek ten jest definiowany szeroko empirycznie i obejmuje np. w sektorze środków żywnościowych wszystkich oferujących: białko, witaminy, tłuszcze itd. Branża składająca się z producentów podobnych produktów będzie więc przedstawiona jako wiązka podobnych wektorów.

W analogiczny sposób jak w stosunku do pola przedsiębiorstwa można powiedzieć, że prawdopodobieństwo, przy którym branża przetrwa na rynku zależne jest od wielkości wahań obrotu i zakresu branży (sektora) i liczby przedsiębiorstw w niej funkcjonujących (ryc. 3).

Jakościowa zdolność konkurencyjna składa się z efektywnego asortymentu produktów (dywersyfikacja branży), potencjalnego zakresu obrotu przedsiębiorstw (przeciętnej zmienności względnie kształtu produktu przedsiębiorstw branży) a także z szansy wejścia na rynek przedsiębiorstw z nowymi produktami (otwartość rynku).

Potencjalna cenowa zdolność konkurencyjna (tzw. „promieniowa” obecność) zależy od możliwości: redukcji kosztów w funkcjonujących przedsiębiorstwach, fuzji w branży (która uwarunkowana jest stopniem intensywności konkurencji między przedsiębiorstwami), a także od szans



Źródło: Von Rico Maggi, *Die Analyse der Wettbewerbsfähigkeit...*, s. 371.

s. 371.

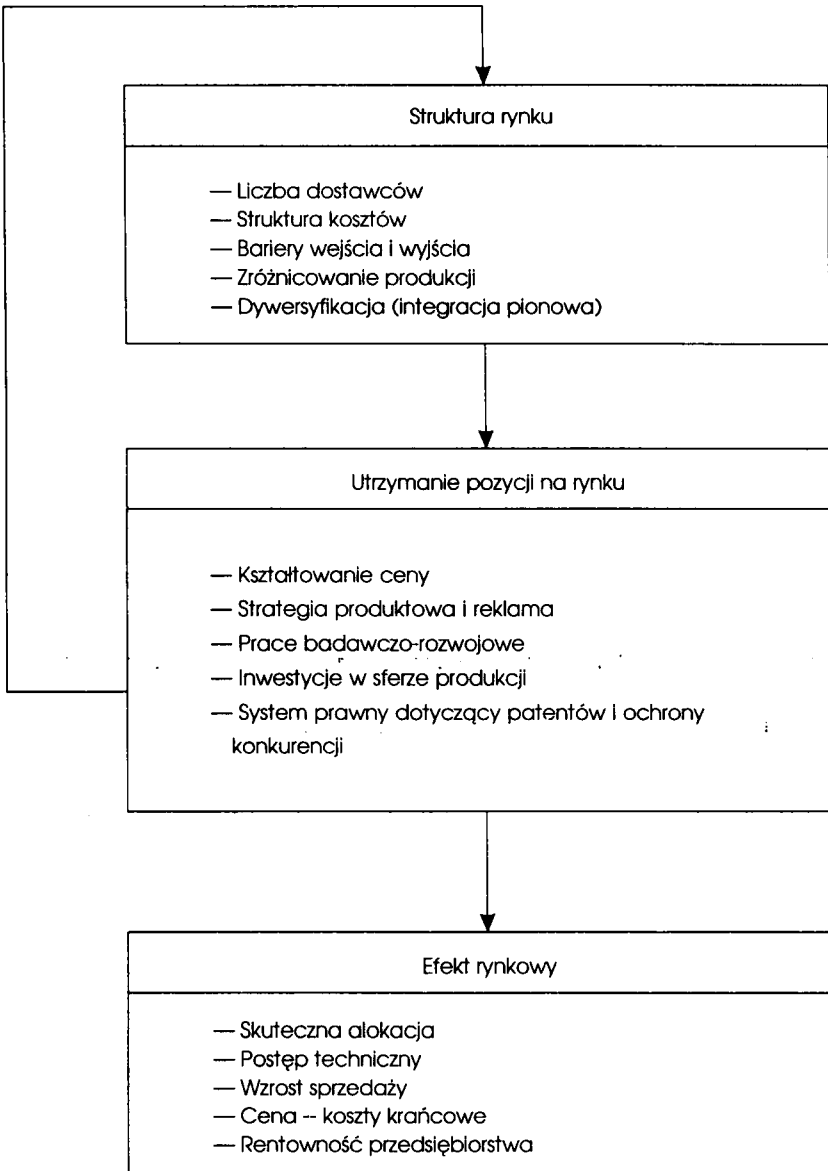
Ryc. 3. Determinanty obecności na rynku; a — efektywny asortyment produktów, b — jakościowa zdolność konkurencyjna, c — cenowa zdolność konkurencyjna, $a+b+c$ — determinanty decydujące o obecności na rynku

Determinanten der Anwesenheit auf dem Markt; a — effektiver Warensortiment, b — qualitative Wettbewerbsfähigkeit, c — preisbedingte Wettbewerbsfähigkeit, $a+b+c$ — Determinanten, die über die Anwesenheit auf dem Markt entscheiden

wejścia na rynek nowych przedsiębiorstw, których poziom kosztów wytworzenia jest relatywnie niższy w porównaniu z innymi pozostałymi podmiotami biorącymi udział w grze rynkowej.

Ujęcie zdolności konkurencyjnej od strony podaży jako obecności na rynku jest zatem zgodne z wyżej przedstawioną tezą wyjściową, że zdolność konkurencyjna jest warunkiem *sine qua non* sukcesu rynkowego. Należy jednak dodać, iż o sukcesie tym decydują także preferencje, poziom i struktura dochodów nabywców oraz struktura (branż i sektorów) i formy rynku. Współzależności między zdolnością konkurencyjną przedsiębiorstwa (branży, sektora), strukturą i formami rynku, utrzymaniem się względnie poprawą pozycji na rynku oraz sukcesem rynkowym można przedstawić w sposób syntetyczny (ryc. 4).

W układzie współzależności przedstawionym na ryc. 4 zasadnicze znaczenie dla zdolności konkurencyjnej ma struktura rynku, która jest określona przez poziom i strukturę podaży oraz popytu, formy rynku i jego stopień zmonopolizowania, a także przez szeroko rozumiane otoczenie



Źródło: R. Büchner, *Technologieorientierung als Wettbewerbsstrategie*, „Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung” 1988, z. 5, s. 389.

Ryc. 4. Paradygmat struktury, pozycji i sukcesu na rynku
Paradigma der Struktur, der Stellung und des Erfolges auf dem Markt

społeczno-ekonomiczne, tj. warunki społeczne, ekonomiczne, polityczne itd. Decydują one o stopniu natężenia i sposobach walki konkurencyjnej między przedsiębiorstwami danej branży lub sektora.

Według tradycyjnego podziału wyróżniamy strukturę rynku: monopolistyczną i oligopolistyczną. Ten drugi rodzaj struktury rynku stwarza większe możliwości gry ekonomicznej podmiotów rynku, poszerza zakres walki konkurencyjnej o konkurencję innowacyjną, której intensywność jest zdeterminowana przez skalę rynku. Rynek międzynarodowy najbardziej będzie więc sprzyjać intensywnej konkurencji tego typu, ponieważ większe jest prawdopodobieństwo stosowania strategii ofensywnej przez poszczególnych producentów niż np. na rynku jednego kraju.

Ponadto nie można ulegać sugestii, jaka wiąże się z pojęciem oligopolu, według której podstawowe zależności konkurencyjne kształtują się w obrębie branży lub gałęzi, gdyż nie jest to adekwatne do rzeczywistości, zwłaszcza jeśli analizuje się je w dłuższym okresie biorąc pod uwagę elastyczność struktur rynkowych.

Trzeba zwrócić uwagę na fakt, iż granice między konkurencją międzygałęziową a wewnątrzgałęziową ulegają zatarciu. Przedsiębiorstwa dominujące na danym rynku tworzą oligopolistyczną strukturę, ale obecnie ma ona charakter warunkowy. Dążąc do osiągnięcia maksymalnych korzyści i obniżenia ryzyka przedsiębiorstwa działają bardzo często jednocześnie na wielu innych (otwartych) rynkach, w tym również na rynku międzynarodowym. Rezultatem tego jest wzrost zależności konkurencyjnych, szczególnie w skali międzynarodowej, w ramach danej branży lub gałęzi między wieloma producentami. Zarazem istotna jest nie tyle dominacja jednego lub kilku producentów na danym rynku, ale to czy ta sytuacja jest na tyle trwała, iż można mówić o ustabilizowanej względnie o dynamicznie zmieniającej się strukturze rynku. A więc podmiotową strukturę rynku istniejącą w danym momencie (czyli najczęściej oligopolistyczną) uwzględniamy wyjaśniając źródła walki konkurencyjnej w ujęciu krótkookresowym. Zachowanie się przedsiębiorstwa na rynku, co należy podkreślić, jest bowiem uzależnione od rachunku długookresowego i od antycypacji zmian struktury rynku, a zwłaszcza struktury popytu i podaży produktów zaspokajających ten popyt.

Zdolność przedsiębiorstw do antycypacji zmian popytu krajowego a następnie podaży dóbr i usług, odpowiadającej temu popytowi w warunkach gospodarki otwartej jest źródłem ich konkurencyjności na rynku (zarówno krajowym, jak i światowym). Logiczną konsekwencją utrzymania lub wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa są z kolei zdolności absorpcyjno-adaptacyjne przemian strukturalno-innowacyjnych w sferze produkcji. Zdolności te łącznie rozstrzygają o konkurencyjności przedsiębiorstwa, o jego przewadze w stosunku do konkurentów w pro-

wadzonej grze ekonomicznej na rynku, a więc o rozmiarach odnoszonych sukcesów. Osiągnięcie tych sukcesów przez przedsiębiorstwo może być dokonane w drodze konkurencji cenowej lub konkurencji pozacenowej (jakościowej).

Konkurencja cenowa, polegająca na stosowaniu redukcji cen, nie jest najlepszą metodą rywalizacji, gdyż te redukcje prowadzą z jednej strony do obniżenia poziomu dochodu, zaś z drugiej wymagają poniesienia kosztów związanych z informowaniem nabywców (kontrahentów) o obniżkach cen. Niemniej jednak tego typu konkurencja jest stosowana w praktyce (np. przy zawieraniu transakcji, których przedmiotem są produkty standardowe). Natomiast powszechną obecnie metodą gry rynkowej między producentami o utrzymanie, względnie poprawę pozycji na rynku jest konkurencja pozacenowa (jakościowa). Polega ona na przechwytywaniu popytu od konkurentów i zwiększeniu przez dane przedsiębiorstwo udziału na rynku, głównie przez reklamę oraz dzięki dobrej jakości i terminowości wykonania produktu, a także wskutek oferowania szerokiego zakresu usług serwisowych, korzystnych warunków realizacji itp. Konkurencyjność pozacenowa rozumiana jako forma walki w grze interesów, a także cecha (walor) poszczególnych producentów (dostawców) wymaga od nich dużej wrażliwości i zdolności antycypacyjnych oraz absorpcyjno-adaptacyjnych przemian strukturalno-innowacyjnych na rynku krajowym i międzynarodowym. Zdolności te i uruchomienie procesów dostosowawczych oraz czas mają wpływ na atrakcyjność oferty i zdobycie przewagi komparatywnej w stosunku do konkurentów.

Z konkurencyjnością pozacenową są związane dwa rodzaje strategii konkurencji⁶, a mianowicie:

a) strategia polegająca na zróżnicowaniu produktu lub usługi oferowanej przez przedsiębiorstwo, na wytwarzaniu czegoś, co w całym przemyśle przetwórczym jest uznawane za unikalne, o wysokim stopniu intensywności technologicznej. Sposoby zróżnicowania mogą być różne: wzór lub marka wyrobu, technologia, cechy jakościowe produktów, kanały dystrybucji i zakres usług serwisowych. Należy jednak dodać, że strategia zróżnicowania nie pozwala na pomijanie poziomu kosztów, ale nie stanowią one podstawowego celu strategicznego;

b) strategia koncentracji, którą przedsiębiorstwo stosuje skupiając swoją uwagę na określonej grupie nabywców (odbiorców), na danym wycinku asortymentu wyrobów lub na rynku geograficznym. Podobnie jak zróżnicowanie, koncentracja może mieć różne formy, szczególnie w zakresie obsługi danego segmentu rynku, stosowania szerokiej palety usług

⁶ M. E. Porter, *Strategia konkurencji* [w:] *Metody analizy sektorów i konkurentów*. PWE Warszawa 1992, s. 53—55.

zaspokajających wyspecjalizowane potrzeby nabywców oraz na szybkim wprowadzaniu nowych wyrobów. Należy podkreślić, że stosowanie strategii koncentracji nie zapewnia niskich kosztów czy zróżnicowania niemniej jednak z perspektywy rynku jako całości umożliwia osiągnięcie jednej lub obu tych pozycji w odniesieniu do wybranego wąskiego segmentu rynku. Strategia koncentracji oznacza więc pewne ograniczenia możliwego do osiągnięcia udziału w całym rynku.

KRAJOWA I MIĘDZYNARODOWA ZDOLNOŚĆ KONKURENCYJNA

Konkurencyjność cenowa i pozacenowa podmiotów gospodarczych danego kraju są ewidentnie zasadniczymi cechami charakteryzującymi konkurencyjność gospodarki, która jest jednak tylko zewnętrznym przejawem jej międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. W literaturze ekonomicznej dotyczącej tematu konkurencyjności gospodarki krajowej w stosunku do międzynarodowego otoczenia wyróżnia się trzy pojęcia: międzynarodowa konkurencyjność gospodarki krajowej, międzynarodowa pozycja konkurencyjna gospodarki krajowej oraz międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki krajowej.⁷ Wspólną cechą tych kategorii jest to, że dotyczą one tego samego przedmiotu badań, każda z nich uwytkła jednak inne jego aspekty — od analizy źródeł i uwarunkowań poczynając a kończąc na przejawach zewnętrznych. Międzynarodową konkurencyjność gospodarki można zatem zdefiniować jako jej konkurencyjność cenową i pozacenową (tzn. ogółu producentów działających w ramach gospodarki), a więc atrakcyjność eksportowanych towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych.

Pojęcie międzynarodowej zdolności konkurencyjnej kraju łączy się z pojęciem gospodarki otwartej, której zarówno system funkcjonowania, jak i polityka społeczno-gospodarcza tworzą warunki dla racjonalnego udziału w międzynarodowym podziale pracy i umożliwiają harmonijne dostosowanie kierunków rozwoju kraju do zmian (zwłaszcza strukturalno-jakościowych) zachodzących w międzynarodowym otoczeniu ekonomicznym.⁸

Związek między otwarciem gospodarki a konkurencyjnością jest istotny i ma szerszy wymiar, jeśli otwarcie to ma cechy wykraczające poza ilościowe więzi z otoczeniem zewnętrznym, a więc występują między nimi

⁷ J. B o s s a k, *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Warszawa 1984; W. B i e Ń k o w s k i, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981—1988*. Warszawa 1993.

⁸ B o s s a k, *op. cit.*, s. 38.

współzależności integracyjno-strukturalne. Korelacja między strukturami powstającymi w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego kraju a strukturami generowanymi w otoczeniu międzynarodowym ma wówczas charakter sprzężenia zwrotnego. Pozytywny efekt ich wzajemnej interakcji jest zdeterminowany zwłaszcza przez czynniki wewnętrzne, charakter konkurencji międzynarodowej, zdolność konkurencyjną rywali. Wysoką zdolność konkurencyjną osiąga gospodarka traktowana jako system gospodarczy odznaczający się:

- wysokim poziomem efektywności gospodarowania,
- stabilnością tj. zdolnością utrzymania się w pewnych granicach wszelkich zakłóceń i odchyień od „normalnego” funkcjonowania,
- zdolnością adaptacyjno-innowacyjną, która polega na przystosowaniu się systemu do wszelkich zmian w otoczeniu i do wszelkich wpływów zewnętrznych w sposób jak najkorzystniejszy dla jego dalszego funkcjonowania,
- wewnętrzną elastycznością, pozwalającą na szybkie wzajemne dostosowanie się elementów jego struktury wewnętrznej bez ponoszenia przy tym większych kosztów przystosowania.

Według J. Bossaka gospodarka konkurencyjna w układzie międzynarodowym to taka, „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 długofalowych korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy”.⁹ Zdolność konkurencyjną należy więc rozumieć jako dynamiczną cechę (właściwość) krajowego systemu (układu) gospodarczego, która wyraża jego długookresową zdolność aktywnego i antycypowanego dostosowania się do zmieniających się warunków wewnętrznych oraz zewnętrznych, którego efektem jest wzrost względnie utrzymanie udziału w korzyściach wynikających z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy.

Pojęcie zdolności konkurencyjnej zawiera w sobie zarówno element dynamiczny, obejmujący analizę czynników decydujących o długotrwałej zdolności do konkurowania, jak i element statyczny, ocenę tej zdolności w określonym momencie. Jeśli badania dotyczą oceny udziału danej gospodarki w międzynarodowym podziale pracy i obrocie gospodarczym w określonym momencie, to oznacza, że koncentrują się one na ustaleniu

⁹ *Ibid.*, s. 38—39.

międzynarodowej pozycji konkurencyjnej kraju. Jednak pojęcie zdolności konkurencyjnej kraju jest pojęciem szerszym, od pojęcia pozycji konkurencyjnej. Ma ono charakter ujęcia kompleksowego i systemowego i oznacza, że nie należy go rozumieć jako sumę zdolności konkurencyjnej podmiotów gospodarczych funkcjonujących w ramach danej gospodarki narodowej.

Zdaniem E. A. Schmietowa, podkreślającego wyjątkowe znaczenie przedsiębiorstw dla zdolności konkurencyjnej gospodarki, system gospodarczy jest czymś więcej niż sumą jego elementów, stanowi on nową jakość.¹⁰ O zdolności konkurencyjnej kraju decydują bowiem potencjał i struktura gospodarcza w tym szczególnie gałęziowo-branżowa, udział gałęzi o wysokim stopniu intensywności technologicznej, postęp naukowo-techniczny, liczba i poziom rozwoju placówek naukowo-badawczych, nakłady na B i R, poziom rozwoju infrastruktury społeczno-technicznej, stan środowiska naturalnego, zasoby i poziom kwalifikacji kadr, stabilizacja polityczno-ekonomiczna kraju, poziom inflacji, zadłużenie kraju, system podatkowy, rozmiary i struktura inwestycji bezpośrednich za granicą i inwestycji zagranicznych w danym kraju, polityka handlu zagranicznego itd. Wymienione czynniki mają wpływ na wewnętrzne powiązania polityczno-ekonomiczne kraju, poziom inflacji, zadłużenie kraju, akcje, które łącznie z nimi tworzą całość (system) odznaczający się określoną dynamiką procesów dostosowawczych do zmieniających się warunków wewnętrznych i zewnętrznych. A zatem międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju jest funkcją nie tylko zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa, ale również funkcją ramowych makroekonomicznych warunków wewnętrznych danego kraju i otoczenia międzynarodowego.

Z przeprowadzonych rozważań wynikają pewne wnioski o charakterze praktycznym. Otóż wzrost poziomu międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki wymaga przede wszystkim:

a) kształtowania związków i współzależności z otoczeniem, dążenia do powiększenia przestrzeni ekonomicznej oraz efektywnego dostosowywania się do zmian jakościowo-strukturalnych zachodzących w międzynarodowym otoczeniu;

b) transformacji mechanizmu funkcjonowania gospodarki, tj. zbudowania takiego systemu, który spełniłby następujące kryteria efektywności:

- zdolności do względnie optymalnej alokacji przyszłościowej,
- zdolności do optymalnego wykorzystania istniejącego potencjału,
- kreowania popytu na innowacje produktowo-technologiczne,

¹⁰ E. A. Schmietow, *Die technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik*, Bad Homburg 1988, s. 22.

- działania na rzecz równowagi wewnętrznej i zewnętrznej,
 - generowania działań mających na celu obniżenie kosztów produkcji i obrotu oraz poprawę jakości produkcji,
 - skracanie czasu reagowania na zjawiska społeczno-gospodarcze i podejmowania decyzji,
 - aktywizowanie działań w kierunku racjonalizacji importu i rozwoju produkcji eksportowej. System ten powinien stworzyć warunki umożliwiające uruchomienie sił sprawczych postępu, tkwiących w samej interakcji wszystkich ogniw sfery realnej;
- c) kreowania nowego paradygmatu technologicznego, którego istota polega na wykorzystaniu postępu w technologii do tworzenia potencjału przetwórczego opartego na krajowych zasobach surowcowych,
- d) formułowania i realizowania niekonwencjonalnej strategii oraz polityki ekonomicznej skoncentrowanych na środkach i instrumentach decydujących o poziomie, o dynamice krajowej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki.

ZUSAMMENFASSUNG

Internationale Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft ist eine relativ neue sozialwirtschaftliche Kategorie. Ihre Wesensdebatte begann am Anfang der siebziger Jahre und dauert bis jetzt.

Ereignisse und politisch-wirtschaftliche Prozesse, die sich sowohl im Weltwirtschaftsausmaß, als auch innerhalb der in den einzelnen Westländer funktionierenden Gruppen, auch im Rahmen der Einzelländer vollziehen, bilden neue Anregungen zu den Betrachtungen vom theoretischen und pragmatischen Charakter über das Wettbewerbsmodell, seine Methoden und Richtungen nicht nur zwischen Integrationsbanden sondern auch zwischen Volkswirtschaften, ihren Zweigen und Unternehmen. Zu den wichtigsten Ursachen der Zunahme des Interesses an dieser Kategorie kann man zählen:

- Internationalisierung der Produktion und Globalisierung der Weltwirtschaft,
- Prozesse der Liberalisierung internationaler wirtschaftlicher Verknüpfungen, besonders Liberalisierung internationaler Handelsumsätze und finanzieller Strömungen,
- Integrationsprozesse in den Industrieländern und Desintegration in den Entwicklungsländern,
- dynamische Entwicklung der Neuindustrieländer,
- wissenschaftlich-technische Revolution.

Eben diese Ereignisse und Prozesse verursachten eine Vergrößerung des Ausmaßes der Wettbewerbsfähigkeitsanalyse, d.h. ihre Beziehung auf die Volkswirtschaft als das Ganze. Bisher war sie ein Kennzeichen des Unternehmens, seiner Branchen und Wirtschaftszweigen. Deshalb knüpfen verschiedene Aersuche der Bezeichnung dieses Begriffes in der Westliteratur an die Errungenschaften der klassischen Ökonomie.