

# **INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ**

**Zarys teoretycznych podstaw rozwoju  
długookresowych przewag konkurencyjnych  
w handlu międzynarodowym ze szczególnym  
uwzględnieniem ich istoty, czynników  
determinujących i ich analizy**

**Józef Misala**

**Nr 309**

**Warszawa 2012**

## **Recenzent**

**Wojciech Bieńkowski**

Opracowanie zostało przygotowane w ramach projektu badawczego nr 3926/B/H03/2011/40 pt. „Kapitał ludzki i innowacyjność jako czynniki długookresowych przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym. Wnioski dla Polski”. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki.

**ISSN 2083-9057**

*Prace i materiały Instytutu Gospodarki Światowej mają na celu pobudzenie do dyskusji, wymiany informacji i uwag krytycznych*

SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA  
KOLEGIUM GOSPODARKI ŚWIATOWEJ  
INSTYTUT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ  
02- 521 Warszawa, ul. Rakowiecka 24  
Tel (48 22) 564 93 70  
Fax (48 22) 564 86 74  
e-mail [weri@sgh.waw.pl](mailto:weri@sgh.waw.pl)

## Spis treści

|   |    |
|---|----|
| Wstęp.....  | 4  |
| 1. Istota, cele i elementy składowe teorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej.....   | 6  |
| 1.1. Istota i cele teorii międzynarodowej konkurencyjności .....  | 6  |
| 1.2. Elementy składowe teorii międzynarodowej konkurencyjności i współzależności między nimi .....  | 8  |
| 1.3. Przejawy międzynarodowej konkurencyjności <i>sensu stricto</i> .....   | 12 |
| 2. Problematyka przewag komparatywnych i przewag konkurencyjnych w świetle teorii .....   | 16 |
| 2.1. Istota zagadnienia .....   | 16 |
| 2.2. Statycznie ujmowana zasada przewag komparatywnych i główne przesłanki ich występowania .....   | 18 |
| 2.3. Teoretyczne możliwości przekształcania statycznych przewag komparatywnych w dynamiczne przewagi konkurencyjne i kreacji nowych przewag ..... | 26 |
| 3. Teoretyczne koncepcje kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej.....   | 56 |
| 3.1. Koncepcja zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej .....  | 58 |
| 3.2. Koncepcja strategicznej polityki handlowej.....  | 63 |
| 3.3. Koncepcja M. E. Portera i uzupełnienia J. H. Dunninga.....   | 66 |
| 3.4. Koncepcja łączenia przewag komparatywnych z konkurencyjnymi S. D. Gupty.....   | 68 |
| 3.4. Wybrane uwagi.....   | 70 |
| 4. Metody analizy i mierniki kształtowania się przewag komparatywnych.....  | 75 |
| 4.1. Metody i mierniki bazujące bezpośrednio na klasycznie ujmowanej zasadzie przewag komparatywnych i jej rozwinięciach .....                    | 75 |
| 4.2. Metoda i mierniki ujawnionych przewag komparatywnych .....   | 82 |
| 5. Podstawowe formuły analizy intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego .....  | 86 |
| 6. Podsumowanie i wnioski.....  | 92 |
| Aneks.....  | 97 |
| Bibliografia.....   | 99 |

## Wstęp

Współcześnie jesteśmy świadkami coraz szybszego procesu internacjonalizacji (umiędzynarodowienia) życia gospodarczego w świecie, odcinkowo nawet jego globalizacji. Wiele jest przyczyn tego stanu rzeczy, ale za dominującą można uznać dążenie do podwyższania poziomu dobrobytu ludności poszczególnych krajów i regionów w nieustającej i nasilającej się walce konkurencyjnej. Chodzi o coraz intensywniejsze konkurowanie między sobą różnorodnych podmiotów ekonomicznych (gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, ich zrzeszeń itd.) zarówno na rynkach krajowych, jak i na szeroko rozumianym rynku międzynarodowym. W tej walce uczestniczą też różnorodne władze poszczególnych krajów i ich grup, które mniej lub bardziej skutecznie określają ramy instytucjonalno-instrumentalne (systemowe) konkurowania owych podmiotów, tzn. podmiotów niższego szczebla niż narodowy. Towarzyszy temu prowadzenie badań teoretycznych, które są ukierunkowane na rozwój swoistej subdyscypliny nauk ekonomicznych, określanej ogólnie mianem teorii i polityki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej.

Głównym celem prezentowanego opracowania jest omówienie teoretycznych podstaw rozwoju międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej określonego kraju (w domyśle Polski), a ściślej rozwoju jego długookresowych przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym ze szczególnym uwzględnieniem ich istoty, czynników determinujących i metod analizy, a także sformułowanie pewnych wniosków dla analityków międzynarodowej konkurencyjności i polityków gospodarczych szczebla centralnego. Chodzi przede wszystkim o przedstawienie zarysu dotychczasowego dorobku odpowiedniej teorii ortodoksyjnej i heterodoksyjnej o charakterze normatywnym (ang. *normative orthodox and heterodox theory*) przy zwracaniu szczególnej uwagi na problemy naturalnego (obiektywnego) kształtowania się przewag komparatywnych i politykę kształtowania owych przewag (tzw. przewag konkurencyjnych) w handlu zagranicznym poszczególnych krajów i ich grup, a zatem w sumie w handlu międzynarodowym w ramach współczesnej gospodarki światowej.

Celowi niniejszego opracowania, przygotowanego w ramach projektu badawczego o ściśle określonym i jednoznacznym tytule są podporządkowane rozważania zawarte w sześciu kolejnych częściach o charakterze merytorycznym, przy czym w każdej z nich koncentruje się uwagę na teoretycznych zagadnieniach konkurowania w skali makro, a zatem na szczeblu krajów. Nie oznacza to, że pomija się prawie całkowicie problemy

międzynarodowego konkurowania innego typu podmiotów gospodarczych, zwłaszcza gospodarstw domowych i różnego typu przedsiębiorstw. Te problemy traktuje się z założenia jako drugoplanowe, co nie jest równoznaczne z niedostrzeganiem ich znaczenia, które jest w sumie duże i rosnące.

Zgodnie z ogólnym celem opracowania treść jego pierwszej części pt. „Istota, cele i elementy składowe teorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej” stanowi swoisty wstęp do przedmiotowych rozważań. W związku z tym, w tej części omawia się też teoretyczne przejawy ujawniania się tejże konkurencyjności ze szczególnym uwzględnieniem przejaw w sferze handlu zagranicznego i międzynarodowego.

Druga część opracowania zawiera omówienie problematyki przewag komparatywnych i przewag konkurencyjnych w świetle teorii. Po odpowiednim wprowadzeniu przedstawia się kolejno istotę statycznie ujmowanej zasady przewag komparatywnych oraz główne przesłanki występowania odpowiednich przewag, a także - jakby symetrycznie w stosunku do tych rozważań – teoretyczne możliwości przekształcania tych przesłanek w dynamiczne, czyli w dynamiczne przewagi konkurencyjne, w tym kreowanie nowych przewag tego typu.

Rozważania zawarte w trzeciej części opracowania stanowią kontynuację poprzednich w tym sensie, że dotyczą one polityki przekształcania statycznych przewag komparatywnych w dynamiczne przewagi konkurencyjne oraz kreacji nowych przewag tego typu. W tej części przedstawia się mianowicie cztery najbardziej znane teoretyczne koncepcje kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej, w tym oczywiście kształtowania przewag konkurencyjnych.

Dwie kolejne części zawierają omówienie sposobów mierzenia międzynarodowej konkurencyjności typu makro w sferze handlu. I tak, w części czwartej przedstawia się metody analizy i mierniki kształtowania się przewag komparatywnych, zaś w części piątej podstawowe formuły analizy intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego.

Merytoryczna część opracowania kończy się podsumowaniem i wnioskami. Uzupełnieniem rozważań jest aneks o charakterze metodologicznym.

# 1. Istota, cele i elementy składowe teorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej

## 1.1. Istota i cele teorii międzynarodowej konkurencyjności

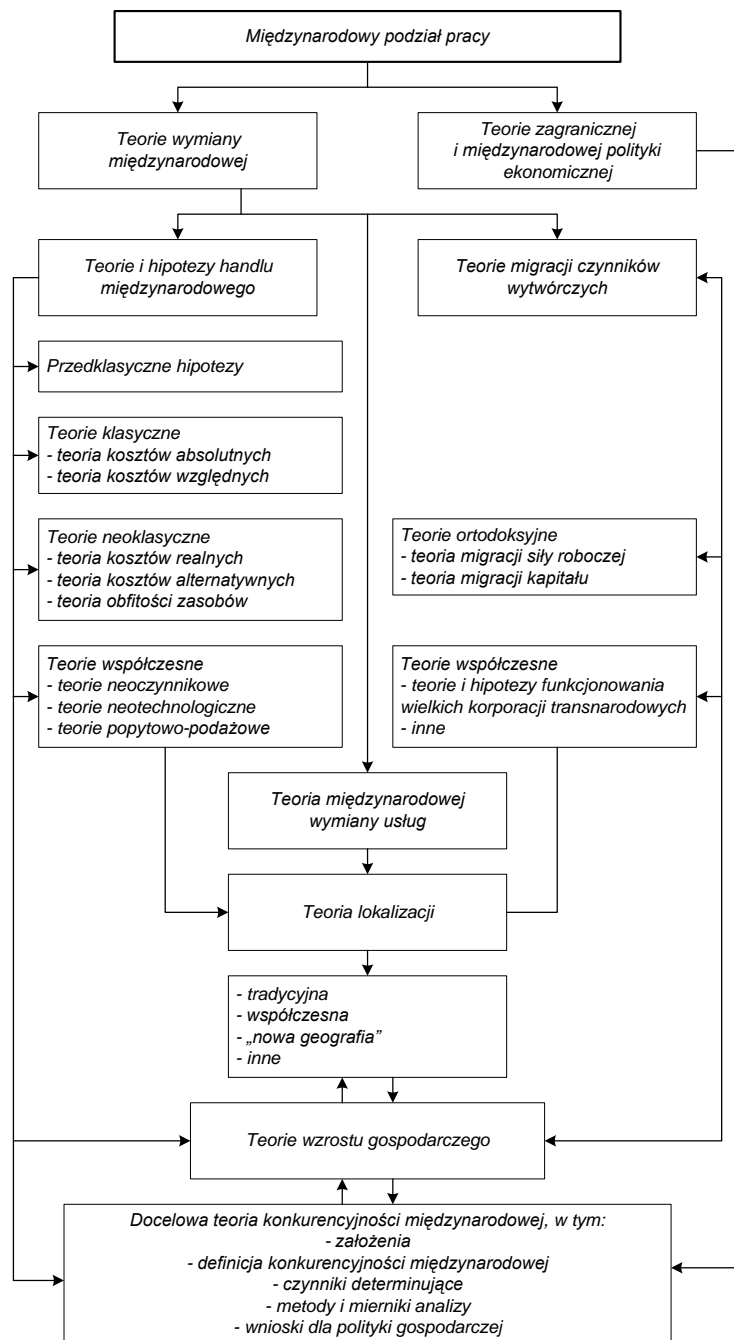
W dość powszechnym przekonaniu każda teoria ekonomiczna, zresztą nie tylko, powinna pełnić trzy podstawowe funkcje, a mianowicie funkcję wyjaśniającą, funkcję decyzyjną i tzw. funkcję optymalizacji uwarunkowań. W przypadku teorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej funkcja wyjaśniająca powinna polegać na ułatwieniu zrozumienia takiego, a nie innego rozwoju procesu kształtowania się tejże konkurencyjności poszczególnych gospodarek narodowych w przeszłości, funkcja decyzyjna – na dostarczaniu wskazówek dotyczących kształtowania intensywności i struktury konkurowania poszczególnych krajów i/lub ich grup w przyszłości, natomiast funkcja optymalizacji uwarunkowań – na dostarczaniu wskazówek przy podejmowaniu decyzji dotyczących rozwiązań typu systemowego (np. kształtowania się praw własności i ich egzekucji, kształtowania się polityki pieniężnej, fiskalnej, strukturalnej itd. w danym kraju czy też w grupie krajów), które mogą i mają sprzyjać podwyższaniu międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i bieżącej międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju, zwanej też jego międzynarodową konkurencyjnością *sensu stricto* i/lub jego międzynarodową bieżącą przewagą konkurencyjną<sup>1</sup>.

Współcześnie nadal daleko nam jeszcze do dysponowania pełną i zwartą teorią międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju pełniącej trzy ww. funkcje i rozumianej jako zbiór odpowiednich założeń, jednoznaczną i powszechnie akceptowaną definicję tejże konkurencyjności i jej elementów składowych, specyfikację czynników determinujących, metod i mierników analizy oraz niepodważalnych wniosków dla polityki gospodarczej. Dysponujemy jednakże znacznym dorobkiem umożliwiającym i zarazem ułatwiającym proces tworzenia tejże teorii, w tym m.in. jej istoty i podstawowych zasad. Zarys owego dorobku przedstawia się na rysunku 1.

---

<sup>1</sup> W polskiej literaturze fachowej szerzej na te tematy zob. m.in. Bossak [1984, 2000, 2006]; Bossak, Bieńkowski [2001, 2004]; Dołęgowski [2002]; Wysokińska [2004]; Misala [2007, 2009, 2011a]; Borowski [2008]; Bieńkowski, Weresa, Radło [red., 2010].

Rysunek 1. Schemat związków między teorią międzynarodowego podziału pracy, teoriami wzrostu gospodarczego i docelową teorią konkurencyjności międzynarodowej



Źródło: Opracowanie własne.

Jak wiadomo, pierwsze w pełni zwarte i logicznie spójne teorie ekonomiczne zaczęto formułować stosunkowo niedawno, a ściślej w drugiej połowie XVIII w. Wcześniej mieliśmy do czynienia z różnego rodzaju hipotezami i koncepcjami, które jednakże zawierały wiele elementów dotyczących podstawowych zagadnień z zakresu szeroko rozumianego gospodarowania, w tym oczywiście konkurowania. Te hipotezy (także późniejsze, w tym wiele współczesnych) zasługują na uwagę z wielu różnorodnych względów. Za ważne można

m.in. uznać uwzględnienie – podobnie jak w przypadku wielu współczesnych, pełnych teorii ekonomicznych – dwóch podstawowych elementów. Chodzi z jednej strony o przedstawienie i uzasadnienie podstaw racjonalnego gospodarowania różnorodnych podmiotów, w tym gospodarek narodowych (swego rodzaju teoria przesłanek i skutków gospodarowania oraz konkurowania), z drugiej zaś o przedstawienie i uzasadnienie różnorodnych rozwiązań mających na celu możliwie najbardziej efektywną realizację gospodarowania poprzez stosowanie odpowiednich rozwiązań systemowych, czy też instrumentów polityki ekonomicznej (swego rodzaju polityka gry w walce konkurencyjnej między różnego typu podmiotami gospodarczymi, w tym interesującymi nas w szczególności poszczególnymi gospodarkami narodowymi).

## **1.2. Elementy składowe teorii międzynarodowej konkurencyjności i współzależności między nimi**

Również stopniowo tworzoną teorię międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju można ogólnie podzielić na dwie zasadnicze części, a mianowicie na teorię normatywną (opisową) tejże konkurencyjności oraz teorię polityki skutecznego konkurowania krajów i/lub ich grup w skali międzynarodowej. Jeśli przy tym chodzi o normatywną (opisową) teorię międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju – pojęcia niewątpliwie wieloaspektowego, wielowymiarowego i do końca jeszcze nie w pełni zdefiniowanego – to w odpowiedniej literaturze fachowej odróżnia się od siebie dość wyraźnie dwie kategorie (pojęcia), a mianowicie międzynarodową zdolność konkurencyjną (ang. *international competitive ability*) oraz międzynarodową konkurencyjność *sensu stricto* (ang. *international competitiveness sensu stricto*) gospodarki narodowej analizowanego kraju.

Istnieje wiele ogólnych definicji międzynarodowej zdolności konkurencyjnej poszczególnych gospodarek narodowych. Z czysto teoretycznego punktu widzenia bardzo przekonująca wydaje się definicja J. W. Bossaka [1984, s. 37], który pisze „(...) Międzynarodową zdolność konkurencyjną można (...) określić po prostu jako zdolność do walki, rywalizacji o korzyści z udziałem kraju w międzynarodowym podziale pracy. Zdolność ta ma charakter względny w dwojakim sensie; po pierwsze w stosunku do innych

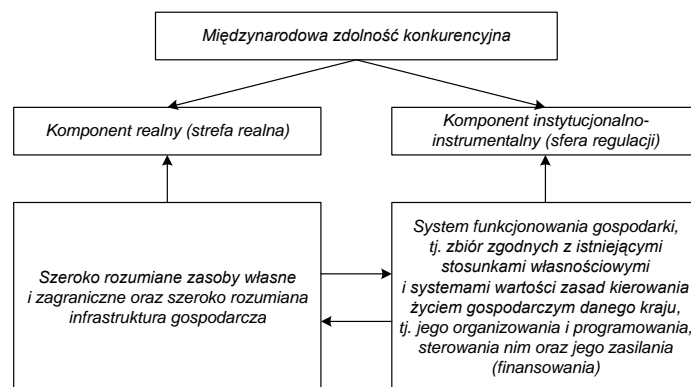


krajów, po drugie, w stosunku do charakterystycznych dla danego etapu rozwoju cech konkurencji międzynarodowej”.

Międzynarodowa zdolność konkurencyjna rozumiana od wieków, jako swego rodzaju „siła ognia” danego kraju w rywalizacji o korzyści płynące z rozwoju szeroko rozumianego społecznego podziału pracy i międzynarodowej wymiany gospodarczej ulegała i nadal ulega zmianom w czasie. W każdym momencie jest ona swego rodzaju wypadkową zdolnością gospodarki danego kraju do reakcji na to, co dzieje się w międzynarodowym podziale pracy, a zarazem – zwłaszcza w przypadku krajów o względnie dużym potencjale gospodarczym i politycznym do oddziaływania na odpowiednie zmiany włącznie z wpływaniem na charakter konkurencji międzynarodowej.

Na gruncie ściśle teoretycznym można dalej wyróżnić dwa zasadnicze, zmieniające się komponenty międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej danego kraju w sensie owej zmiennej „siły ognia”. Chodzi z jednej strony o tzw. komponent realny, rozumiany jako rzeczywista (uprzedmiotowiona) sfera gospodarowania, z drugiej zaś o tzw. komponent instytucjonalno-instrumentalny, rozumiany jako sfera regulacji tj. ustrój gospodarczy, określane też mianem systemu funkcjonowania gospodarki (rysunek 2).

Rysunek 2. Komponenty międzynarodowej zdolności konkurencyjnej kraju i wzajemne współzależności



Źródło: Opracowanie własne.

Jest sprawą oczywistą, że z punktu widzenia kształtowania się międzynarodowej zdolności konkurencyjnej danego kraju istotne znaczenie ma każdy z ww. komponentów oraz jego części składowych włącznie z takimi często niedocenianymi, jak chociażby klimat, infrastruktura twarda (np. drogi, mosty, porty) oraz miękka (np. połączenia

telekomunikacyjne), normy etyczne i moralne czy religia<sup>2</sup>. Co więcej, owe komponenty i ich części składowe są w każdym momencie wzajemnie zależne i współzależne. Z doświadczeń historycznych wynika przy tym dość jednoznacznie, że najważniejszym i niejako spajającym wszystkie elementy międzynarodowej zdolności konkurencyjnej są ludzie wraz z ich skłonnościami i zdolnościami. Istotne są zwłaszcza skłonności i zdolności:

- a) do oszczędzania;
- b) do inwencji i innowacji;
- c) do samozorganizowania się<sup>3</sup>.

Z ekonomicznego punktu widzenia, a zatem także z punktu widzenia kształtowania się międzynarodowej zdolności konkurencyjnej ważne są m.in. zdolności i skłonności do oszczędzania. Są one ważne, dlatego że z oszczędności rodzi się szeroko rozumiany kapitał, czyli nadzwyczaj istotny czynnik wytwórczy.

Ważne są także zdolności i skłonności do inwencji i innowacji. Na ich podstawie rodzi się bowiem kolejny, bardzo istotny czynnik wytwórczy. Chodzi o wiedzę techniczną (technologię), która jest dodatkowo czynnikiem relatywnie rzadkim, a zatem droгим. Jest to dalej czynnik, który ułatwia racjonalne gospodarowanie nie tylko kapitałem, ale także kolejnym ważnym czynnikiem w postaci środowiska naturalnego człowieka.

Trzecim ważnym czynnikiem są zdolności i skłonności ludzi do samozorganizowania się. Wpływają one na kształtowanie się systemu politycznego i gospodarczego. To właśnie społeczeństwa i narody zdolne oraz skłonne się samozorganizować są w stanie wprowadzić oraz odpowiednio rozwijać takie systemy polityczne i gospodarcze, które sprzyjają wzmocnieniu zdolności i skłonności do oszczędzania, a także do inwencji oraz innowacji. I w ten sposób krąg się zamyka.

Od pojęcia międzynarodowa zdolność konkurencyjna (ang. *international competitive ability*) należy zdecydowanie odróżniać pojęcie międzynarodowa konkurencyjność *sensu stricto* (ang. *international competitiveness sensu stricto*), *sensu stricto* w tym sensie, że stanowi ona jedynie część składową omówionej wcześniej szeroko rozumianej konkurencyjności międzynarodowej, a zatem – jak wiadomo – nie zdefiniowanej jeszcze w pełni międzynarodowej konkurencyjności *sensu largo*. Pod pojęciem międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto* rozumie się przy tym aktualny stan i kierunki zmian realnego

---

<sup>2</sup> Na wymiar etyczny, filozoficzny i aksjologiczny międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności zwracał m.in. uwagę papież Jan Paweł II w swoich encyklikach i przemówieniach. Zob. szerzej m.in. Dołęgowski [2002]; Bossak [2006].

<sup>3</sup> Por. Sulmicki [1977]; Misala [2004, 2007, 2011a].

i instytucjonalnego komponentu międzynarodowej zdolności konkurencyjnej danego kraju w walce o korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy lub inaczej – ujmując zagadnienie obrazowo – aktualny stan i kierunki zmian „siły oraz skuteczności ognia” w międzynarodowej rywalizacji o te korzyści<sup>4</sup>. Tak rozumianą międzynarodową konkurencyjność określa się też dalej zamiennie mianem międzynarodowej przewagi konkurencyjnej (ang. *international competitive advantage*) rezygnując przy tym – w celu uproszczenia – z systematycznego wskazywania na to, iż chodzi o międzynarodową konkurencyjność *sensu stricto*.

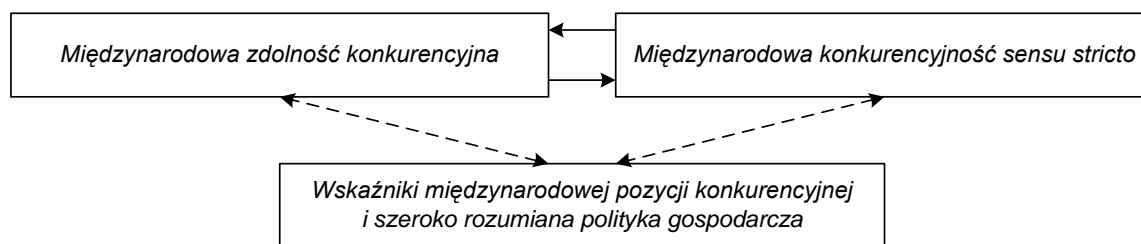
Podobnie jak w przypadku międzynarodowej zdolności konkurencyjnej, międzynarodowa konkurencyjność *sensu stricto* jako kategoria ekonomiczna ma charakter dynamiczny i względny. Istotną jej cechą charakterystyczną jest dalej wskazywanie na mniej lub bardziej intensywne wykorzystywanie w analizowanym okresie poszczególnych elementów komponentu realnego i komponentu instytucjonalnego w odpowiedniej rywalizacji na rynkach międzynarodowych włącznie z rywalizacją o kształtowanie tych rynków; względnie intensywniejsze wykorzystywanie owych elementów jest równoznaczne ze wzrostem poziomu międzynarodowej konkurencyjności danego kraju oraz korzystnymi jej zmianami, natomiast osłabienie intensywności ich wykorzystania traktuje się jako przejawy ujawniania się przeciwnych tendencji.

Na gruncie ściśle teoretycznym – zresztą nie tylko – można mówić o występowaniu określonych związków między kształtowaniem się międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto* gospodarki narodowej określonego kraju. Chodzi o sprzężenia zwrotne, na których rozwój wywiera również wpływ odpowiednia polityka gospodarcza podejmowana najczęściej, choć nie zawsze, przy uwzględnianiu różnorodnych wskaźników międzynarodowej konkurencyjności *sensu largo*, zwanych też czasami wskaźnikami międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, o których będzie jeszcze mowa (rysunek 3).

---

<sup>4</sup> Por. Bossak [1984, 2002]; Bossak, Bieńkowski [2004]; Misala [2007, 2009, 2011a].

Rysunek 3. Kształtowanie się wzajemnych współzależności pomiędzy międzynarodową zdolnością konkurencyjną i międzynarodową konkurencyjnością w miarę upływu czasu



Źródło: Opracowanie własne.

Istotną część składową teorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej stanowią przejawy kształtowania się międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto* gospodarki analizowanego kraju i/lub ich grupy. Tych przejawów jest kilka, zaś między teoretykami brakuje nadal pełnej zgodności, co do ich podziału.

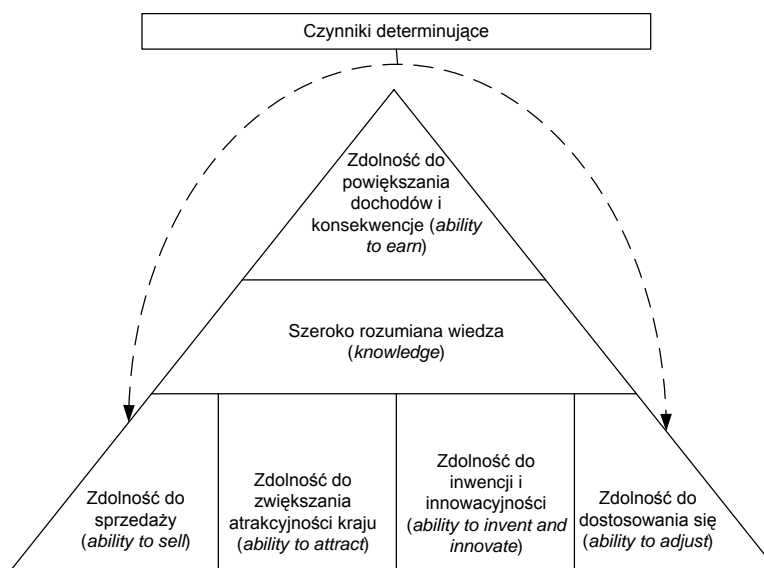
### 1.3. Przejawy międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto*

Początki dyskusji nad kształtowaniem się przejawów międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto* na szczeblu makroekonomicznym sięgają daleko w przeszłość, nawet czasów starożytności i średniowiecza, ale – o czym będzie jeszcze mowa – ściśle naukowe rozważania na ten temat zapoczątkowali dopiero przedstawiciele tzw. merkantylizmu, a przede wszystkim klasycy ekonomii politycznej, zwłaszcza A. Smith oraz D. Ricardo<sup>5</sup>. Właśnie do ich dorobku nawiązał bezpośrednio jeden ze współczesnych prekursorów tworzonej nadal teorii międzynarodowej konkurencyjności na szczeblu narodowym, a mianowicie B. Balassa [1962], który za główny przejaw tejże konkurencyjności uznał szeroko rozumianą zdolność danego, analizowanego kraju do sprzedaży (ang. *ability to sell*). Później inni ekonomiści, a zwłaszcza H. Trabold [1995], J. Reiljan, M. Hinrikus i A. Ivanov [2000], U. Verblane [2006] i J. Misala [2007, 2011] dołączyli do tych przejawów cztery inne zdolności, a mianowicie zdolność kraju do zwiększania atrakcyjności dla mobilnych czynników wytwórczych (ang. *ability to attract*), zdolność do inwencji i innowacyjności (ang. *ability to invent and to innovate*), zdolność do dostosowywania się do różnego rodzaju tzw. szoków wewnętrznych i zewnętrznych (ang.

<sup>5</sup> Szerzej na te tematy zob. m.in. Reinert [1994]; Kibritcioglu [2002]; Misala [2009].

*ability to adjust*) oraz zdolność do powiększania dochodów (ang. *ability to earn*). W ostatecznym efekcie powstała swego rodzaju piramida koncepcji rozwoju i przejawów kształtowania się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej *sensu stricto* danego kraju (rysunek 4).

Rysunek 4. Kształtowanie się wzajemnych współzależności pomiędzy międzynarodową zdolnością konkurencyjną i międzynarodową konkurencyjnością w miarę upływu czasu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Trabold [1995], Reiljan, Hinrikus, Ivanov [2000], Verblane [2006].

Przedstawiony na rysunku 4 syntetyczny układ podstawowych czynników determinujących kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto* gospodarki narodowej danego kraju oraz jej przejawów wydaje się najprostszym z możliwych, jeśli konsekwentnie trzymać się założenia, iż chodzi o teoretycznie uzasadnioną koncepcję rozpatrywanej kategorii ekonomicznej tzn. bazującą na dotychczasowym odpowiednim dorobku teoretycznym. Ale tak stawiając problem łatwo zauważyć, że relacje między zdolnościami wskazanymi na tymże rysunku – pomijając nawet problem zdolności społeczeństwa danego kraju do tzw. samozorganizowania się, czyli problem tzw. konkurencyjności systemowej – mogą i zazwyczaj kształtują się w sposób zróżnicowany, jeśli uwzględnić ich rozwój w ujęciu czasowym, a ściślej – w różnych przekrojach czasowych (tabela 1).



- a) kraje, w których kluczowe znaczenie mają podstawowe czynniki wytwórcze (ang. *factor-driven economies*);
- b) kraje, w których kluczowe znaczenie ma dążenie do zwiększenia efektywności zasobów czynników wytwórczych będących w ich posiadaniu (ang. *efficiency-driven economies*);
- c) kraje, w których kluczowe znaczenie ma bazowanie na inwencyjności i innowacyjności (ang. *invention-driven economies*).

Z powyższymi faktami jest związany jeszcze inny problem o charakterze teoretycznym, zresztą nie tylko. Chodzi o relatywne znaczenie różnorodnych czynników determinujących kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto* (także międzynarodowej zdolności konkurencyjnej) w krajach dominujących (ang. *forerunner countries, leaders*) – z jednej strony oraz w krajach doganiających (ang. *catching-up countries*) z drugiej. Na gruncie ściśle teoretycznym istota problemu sprowadza się m.in. (a zatem nie tylko) do tego, że w każdym momencie „t” w każdym z krajów inaczej kształtuje się funkcja produkcji (funkcja tworzenia dochodu narodowego), a także wyposażenia w podstawowe zasoby.

## 2. Problematyka przewag komparatywnych i przewag konkurencyjnych w świetle teorii

### 2.1. Istota zagadnienia

Do dzisiejszego dnia obserwuje się trudności wielu ze zrozumieniem istoty przewag komparatywnych, czy też porównawczych (ang. *comparative advantages*) oraz istoty przewag konkurencyjnych (ang. *competitive advantages*). W związku z tym, mamy niejednokrotnie do czynienia nawet z myleniem tych pojęć, co z natury rzeczy prowadzi do wielu różnorodnych nieporozumień, a czasami nawet do kardynalnych błędów o charakterze merytorycznym, zresztą nie tylko. Wyrazem tego jest m.in. wiele modeli, nawet „modelików” rozwoju handlu międzynarodowego i szerzej rozumianej międzynarodowej wymiany gospodarczej (tj. z uwzględnieniem dodatkowo międzynarodowej wymiany wielu różnorodnych czynników wytwórczych), a zatem także wzrostu gospodarczego, których mnożenie się utrudnia dostrzeżenie odpowiednich związków i ujęcie ich w pełną całość i to także w ramach tworzonej teorii konkurencyjności międzynarodowej na szczeblu makroekonomicznym. Warto zatem odpowiednie zagadnienia nieco uporządkować.

Na gruncie ściśle teoretycznym głównym, wspólnym celem wzrostu gospodarczego i wzrostu poziomu międzynarodowej konkurencyjności *sensu largo* gospodarki narodowej danego kraju jest osiągnięcie wyższego poziomu dobrobytu (dochodów *per capita*) po to, aby lepiej zaspokajać różnorodne potrzeby społeczne (potrzeby rozwoju społeczno – gospodarczego) takie chociażby, jak dążenia obywateli do zwiększania poziomu wykształcenia, poprawy jakości życia, czy też poziomu ochrony zdrowia. W tym sensie wzrost gospodarczy i konkurencyjność międzynarodowa danego kraju są komplementarne względem siebie<sup>6</sup>. F. Ezeala–Harrison [1999] określa przy tym nie bez racji wymianę zagraniczną (głównie eksport towarów, usług i mobilnych czynników wytwórczych), jako swego rodzaju „silnik” napędzający wzrost gospodarczy narodów, zaś poziom międzynarodowej konkurencyjności *sensu largo*, jako „paliwo” do owego „silnika”.

Z podstawowych podręczników z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych, zwanych też ekonomią międzynarodową, wiemy też zarazem, że handel

---

<sup>6</sup> Por. Ezeala–Harrison [2005]; Hämmäläinen [2003]; Misala [2011b].



i szerzej rozumiana wymiana zagraniczna oddziałują wieloma kanałami na wzrost gospodarczy (ilościowo i jakościowo) oraz, że – jakby zwrotnie – wzrost gospodarczy każdego z krajów oddziałują ilościowo i jakościowo na rozwój jego szeroko rozumianej wymiany zagranicznej. Ogólnie rzecz biorąc, owe oddziaływania dokonują się poprzez powodowanie różnorodnych zmian w rozmiarach oraz w strukturze produkcji i konsumpcji w danym rozpatrywanym kraju i w gospodarce światowej, jako całości, z tym że intensywność tych zmian jest zróżnicowana m.in. ze względu na odmienną wielkość poszczególnych gospodarek narodowych, stopień ich zaangażowania w międzynarodowym podziale pracy, poziom rozwoju gospodarczego, stopień zaawansowania techniczno-technologicznego itd.

Współcześnie wiemy jeszcze więcej. Wiemy m.in., że różnorodne teorie i hipotezy wymiany międzynarodowej są raczej komplementarne niż konkurencyjne w stosunku do siebie, i że o pewnej ich substytucyjności – zwłaszcza uwzględniając odpowiednie tzw. teorie ortodoksyjne – można mówić tylko w ograniczonym zakresie (np. o substytucyjności ortodoksyjnych teorii handlu międzynarodowego i ortodoksyjnych teorii międzynarodowych przepływów kapitału, czy też siły roboczej)<sup>7</sup>. Jest jednak coś, co łączy w dużym stopniu wszystkie te teorie, a zatem – w przeciwieństwie do całych teorii – pełni funkcję wyjaśniającą, funkcję decyzyjną i funkcję optymalizacji uwarunkowań. Chodzi o różnie ujmowaną i interpretowaną zasadę przewag komparatywnych (względnych), na co wskazuje m.in. w wielu swoich publikacjach A. V. Deardorff – największy i powszechnie ceniony znawca tej zasady we współczesnym świecie<sup>8</sup>. Na to wskazuje również treść wielu innych opracowań, które zamierza się przywołać w dalszych częściach niniejszego opracowania, z których część inny znakomity znawca odpowiedniej problematyki, a mianowicie W. J. Eicher [2009] ujął pod wymownym tytułem „Comparative Advantage meets Alan Deardorff”.

---

<sup>7</sup> Por. Misala [2011b] oraz cytowana tam literatura fachowa.

<sup>8</sup> Por. Deardorff [1980, 1982, 2005].

## 2.2. Statycznie ujmowana zasada przewag komparatywnych i główne przesłanki ich występowania

W ujęciu statycznym podstawowym i niepodważalnym prawem racjonalnego gospodarowania w skali międzynarodowej jest sformułowana w 1817 r. przez D. Ricardo zasada kosztów względnych (komparatywnych), która stanowi zasadniczą część jego szerszej teorii powszechnie eksponowanej w wielu różnorodnych podręcznikach z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych<sup>9</sup>. Można ją uznać za taką m.in. dlatego, że stanowi ona rozszerzenie i zarazem specyficzne uogólnienie sformułowanej w 1776 r. przez A. Smitha zasady przewag absolutnych w wymianie międzynarodowej. Co więcej, ta zasada - nadzwyczaj istotne prawo ekonomii politycznej – stanowi do dzisiejszego dnia punkt wyjścia swoistych reinterpretacji, które są w gruncie rzeczy niczym innym jak próbami nieco odmiennego ujęcia podstawowych przesłanek rozwoju handlu i szerzej rozumianej międzynarodowej wymiany gospodarczej, a zatem źródeł jej występowania.

W ujęciu statycznym na interesującym nas szczeblu makroekonomicznym (ściślej – krajowym względnie narodowym) przesłanek rozwoju międzynarodowej wymiany produktów (towarów i usług) oraz mobilnych czynników wytwórczych, a zatem bezpośrednich przyczyn jej występowania jest wiele. Za najważniejsze uznaje się powszechnie następujące:

- a) zróżnicowanie krajów pod względem stopnia zaawansowania techniczno-technologicznego;
- b) zróżnicowanie krajów pod względem wyposażenia w podstawowe czynniki wytwórcze (pracę i kapitał), które to czynniki wytwórcze nie są homogenicznymi i można je dzielić na różne sposoby;
- c) zróżnicowanie krajów pod względem rozmiarów i struktury popytu, w tym pod względem różnego typu preferencji inwestycyjno-konsumpcyjnych i upodobań rezydentów;
- d) zróżnicowanie krajów pod względem tzw. wielkości ekonomicznej i chłonność rynków wewnętrznych, a w związku z tym pod względem możliwości osiągnięcia przez odpowiednie podmioty gospodarcze odmiennych tzw. korzyści skali w sferze produkcji i zbytu;

---

<sup>9</sup> Wiele wskazuje na to, że prekursorem w tym zakresie był faktycznie inny angielski ekonomista – R. Torrens, który opublikował ciekawy artykuł kilka lat wcześniej niż D. Ricardo, ale który nie spotkał się z takim uznaniem, jak właśnie przełomowa praca D. Ricardo pt. „Zasady ekonomiczne i opodatkowania”.

- e) zróżnicowanie krajów pod względem kształtowania się tzw. struktury rynków (ang. *market structures*), tj. ilości działających podmiotów gospodarczych i intensywności wewnątrz krajowego konkurowania między nimi;
- f) zróżnicowania krajów pod względem geograficznego położenia w ramach gospodarki światowej, kształtowania się kosztów transportu i kosztów komunikowania się partnerów, zwanych też przewagami lokalizacyjnymi i/lub aglomeracyjnymi;
- g) prowadzenie przez odpowiednie władze krajowe określonej polityki ekonomicznej, w tym zagranicznej i międzynarodowej<sup>10</sup>.

Zróżnicowanie krajów pod względem stopnia zaawansowania techniczno-technologicznego, a ściślej – pod względem poziomu szeroko rozumianej wydajności pracy (produkcyjności stosowanych czynników wytwórczych) w warunkach wolnego rynku i handlu to najczęściej wymieniana przesłanka rozwoju wymiany międzynarodowej towarami i usługami, a zatem źródło występowania statycznie ujmowanych przewag komparatywnych (względnych) danego kraju nad innymi lub też ich braku. Występowanie tej przesłanki wynika zresztą bezpośrednio z rozważań D. Ricardo (także R. Torrensa), jeśli uogólnić tradycyjnie ujmowaną (tj. zgodnie z ujęciem klasyków) zasadę kosztów komparatywnych oraz sformułować ją w sposób odmienny tzn. uwzględniając zamiast mierzonych nakładami pracy różnic w kosztach produkcji warunkujące je różnice w wydajności pracy. W takim ujęciu klasycznie rozumiana zasada kosztów względnych (komparatywnych) brzmi następująco: zawsze korzystną jest specjalizacja w tej dziedzinie produkcji (także przy produkcji określonego towaru *a*, czy też świadczeniu usługi *b*), w której dany kraj ma stosunkową przewagę w wydajności pracy nad krajem *B*, natomiast niekorzystna jest specjalizacja w tej dziedzinie, w której dany kraj nie ma stosunkowej przewagi nad partnerem gospodarczym. Oczywiście, jeśli dany kraj *B* potraktować, jako pozostałe kraje świata (otoczenie gospodarcze kraju *A*), to wtedy statycznie ujmowaną zasadę kosztów względnych według klasyków można uogólnić jeszcze bardziej. Przy uwzględnianiu różnic w wydajności pracy można ją wtedy sformułować następująco: dla każdego kraju zawsze opłacalna jest specjalizacja w produkcji i eksporcie tych produktów, w przypadku których dysponuje on stosunkową przewagę w wydajności pracy (pod względem stopnia zaawansowania techniczno-technologicznego) nad zagranicą, natomiast niekorzystna jest specjalizacja w produkcji i eksporcie tych produktów, w przypadku których kraj ten nie ma w stosunku do zagranicy (otoczenia gospodarczego) tak rozumianej przewagi względnej. Przy okazji warto

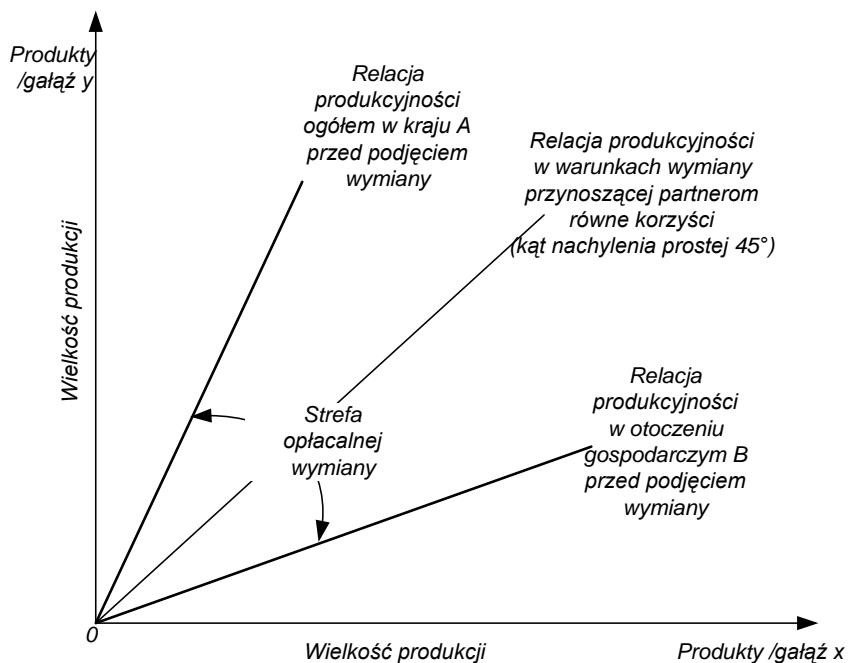
---

<sup>10</sup> Por. Deardorff [1980, 1982, 2003, 2005]; Gupta [2007]; Misala [2011a].

dodać, co szczegółowo wyjaśnia m.in. M. Guzek [2004, s. 40], że „(...) to nie koszty ani korzyści są w modelu Ricardo komparatywne, lecz przewaga kraju nad zagranicą (lub odwrotnie - zagranicy nad krajem) jest komparatywna”.

Zasada kosztów względnych (komparatywnych), a zatem także względnych przewag pod względem zaawansowania techniczno-technologicznego i wydajności czynników wytwórczych (ich produktywności) jest w ujęciu statycznym istotnym techniczno-bilansowym prawem ekonomicznym, które trudno kwestionować. Zasada ta – autentyczny i bezcenny dorobek klasyków – wskazuje, jak uzyskać ilość określonego produktu (wyrobu) przy minimalizacji nakładów lub – co jest równoznaczne – jak uzyskać większy produkt przy danych nakładach. Przy uwzględnieniu zróżnicowania stopnia zaawansowania kraju *A* i otoczenia gospodarczego *B* pod względem stopnia zaawansowania technologicznego i produktywności czynników wytwórczych, jej istotę można zilustrować za pomocą wykresu (rysunek 5).

Rysunek 5. Graficzna ilustracja granic opłacalności międzynarodowej wymiany gospodarczej danego kraju *A* przy uwzględnieniu różnic pod względem stopnia zaawansowania techniczno-technologicznego (produkcyjności czynników wytwórczych ogółem)

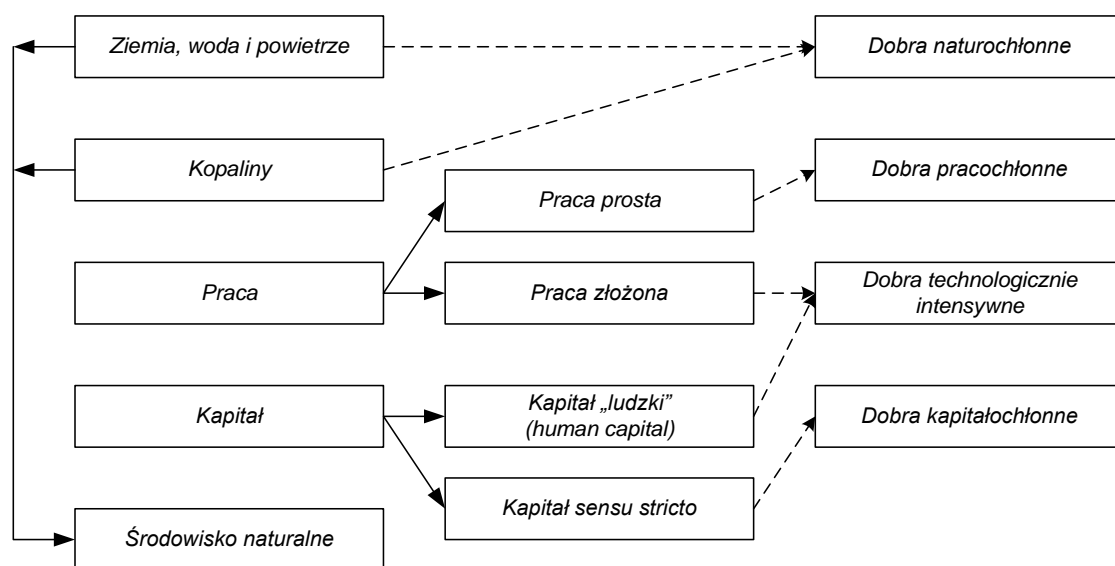


Źródło: Opracowanie własne.

W świetle dotychczasowego dorobku teoretycznego w warunkach wolnego rynku i handlu, zresztą nie tylko, inną i nadzwyczaj istotną przesłanką występowania handlu międzynarodowego jest występowanie między krajami różnic pod względem względnego wyposażenia w podstawowe czynniki wytwórcze, tj. pracę oraz kapitał i to zwłaszcza przy dodatkowych założeniach ekonomii neoklasycznej o braku mobilności tych czynników w skali międzynarodowej i jednolitej funkcji produkcji tj. niezmiennej produktywności tychże czynników. Chodzi wtedy o rozwój handlu międzynarodowego zgodnie z zasadą obfitości zasobów, która stanowi oś odpowiedniej teorii sformułowanej w ostatecznym kształcie przez E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona i zwaną też (od początkowych liter nazwisk jej autorów) teorią oraz zasadą H-O-S. Zgodnie z zasadą H-O-S każdy kraj (lub inny podmiot gospodarczy) powinien specjalizować się w produkcji i eksportować produkty (dobra i usługi), których wewnętrzna produkcja (świadczenie) wymaga bardziej intensywnego zastosowania relatywnie obfitszego i przez to tańszego czynnika produkcji (np. pracy w Polsce), a jednocześnie importować produkty wymagające bardziej intensywnego zastosowania relatywnie mniej obfitego i w związku z tym relatywnie droższego czynnika (np. kapitału). Treść tej zasady jest – jak łatwo zauważyć – niczym innym jak tylko reinterpretacją statycznie ujmowanej zasady przewag komparatywnych (względnych) przy wielu rygorystycznych, wspomnianych wcześniej uwarunkowaniach, a zwłaszcza wolnego rynku i handlu oraz identyczności funkcji produkcji we współpracujących krajach. Inna sprawa, że E. Heckscher, B. Ohlin i P. A. Samuelson wyjaśniają dodatkowo w ich teorii, skąd wywodzą się statycznie ujmowane różnice w kosztach i cenach. Po prostu z odmiennego wyposażenia w podstawowe czynniki wytwórcze tj. pracę i kapitał.

Statycznie ujmowana zasada obfitości zasobów stanowi również podstawową część składową tzw. teorii neoczynnikowych, tj. teorii w których uwzględnia się większą ilość czynników wytwórczych, a zarazem niejednorodność (heterogeniczność) pracy ludzkiej i kapitału. Istotę wykorzystywania tej zasady też można przedstawić w postaci pewnego schematu (rysunek 6).

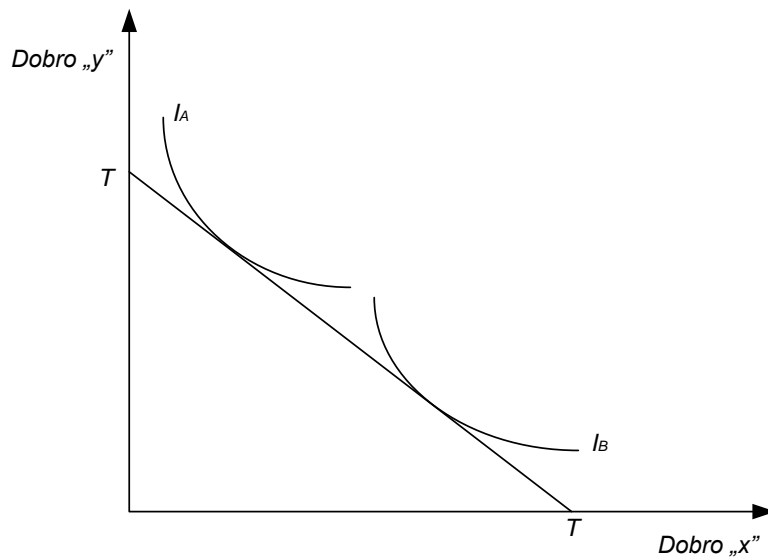
Rysunek 6. Możliwości wykorzystywania przewag komparatywnych gospodarki narodowej danego kraju według zwolenników teorii neoczynnikowych w ujęciu statycznym



Źródło: Opracowanie własne.

Trzecią przesłanką występowania w warunkach wolnego rynku i handlu statycznych przewag komparatywnych danego kraju *A* nad krajem (otoczeniem gospodarczym) *B* i zatem przyczyną rozwoju handlu międzynarodowego zgodnie z omawianą zasadą jest zróżnicowanie krajów pod względem rozmiarów i struktury popytu, a ściślej – odmiennych preferencji oraz upodobań konsumentów i inwestorów. Ma to również miejsce wtedy, gdy mamy dodatkowo do czynienia z identycznym poziomem techniczno-technologicznego zaawansowania partnerów (z identycznymi funkcjami ich produkcji) i identycznym relatywnym wyposażeniem w czynniki produkcji. Kraj *A* może wtedy dysponować absolutną przewagą względną (komparatywną) w zakresie produktu i/lub produktów, na które występuje w nim relatywnie niższy popyt niż w krajach otoczenia. We wspomnianych uwarunkowaniach ceny tych produktów są po prostu w tymże kraju absolutnie i relatywnie niższe przed podjęciem handlu tj. w warunkach autarkii (rysunek 7).

Rysunek 7. Ilustracja wpływu zróżnicowanych preferencji na handel międzynarodowy w ujęciu statycznym

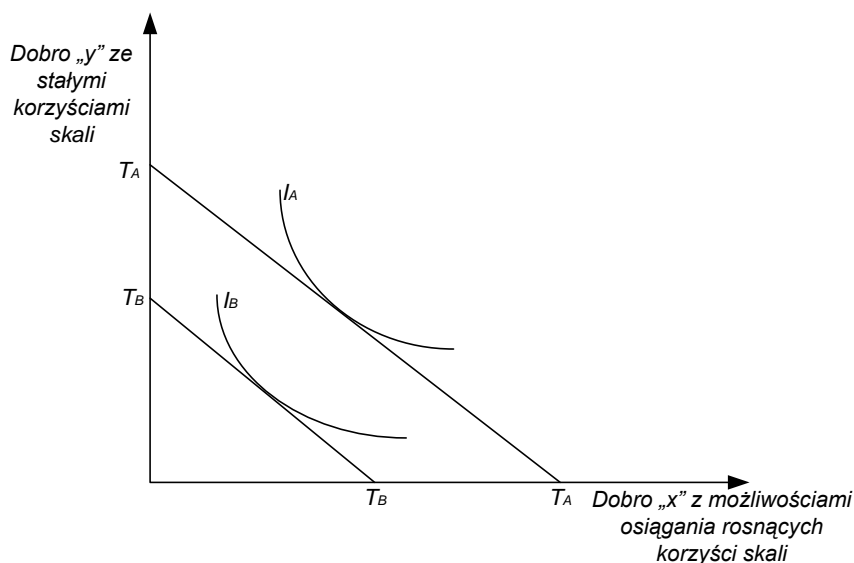


gdzie:  $T-T$  krzywa produkcji  
 $I_A$  krzywa preferencji (obojętności) kraju A  
 $I_B$  krzywa preferencji (obojętności) kraju B

Źródło: Opracowanie własne.

Istotną, czwartą przesłanką rozwoju handlu międzynarodowego zgodnie ze statycznie ujmowaną zasadą przewag komparatywnych jest zróżnicowanie krajów pod względem wielkości ekonomicznej i chłonności rynków wewnętrznych. Na gruncie ściśle teoretycznym, w warunkach wolnego rynku i handlu, występowania identycznych funkcji produkcji i identycznego wyposażenia w zasoby, identycznych funkcji preferencji tzw. kraj duży, wyróżniający się chłonnym rynkiem wewnętrznym (np. kraj A) dysponuje przewagą komparatywną nad krajem (otoczeniem) w zakresie produktu i/lub większej ich ilości, w przypadku których można uzyskać rosnące korzyści skali w sferze produkcji i zbytu. Po prostu, cena tych dóbr w kraju A przed podjęciem handlu jest niższa niż w kraju (otoczeniu) B, w przypadku którego korzyści skali nie występują (rysunek 8).

Rysunek 8. Wpływ wielkości krajów (chłonności rynków wewnętrznych) i korzyści skali na kształtowanie się cen i przewag w dwu krajach wymieniających dwa dobra



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Deardorff [2003].

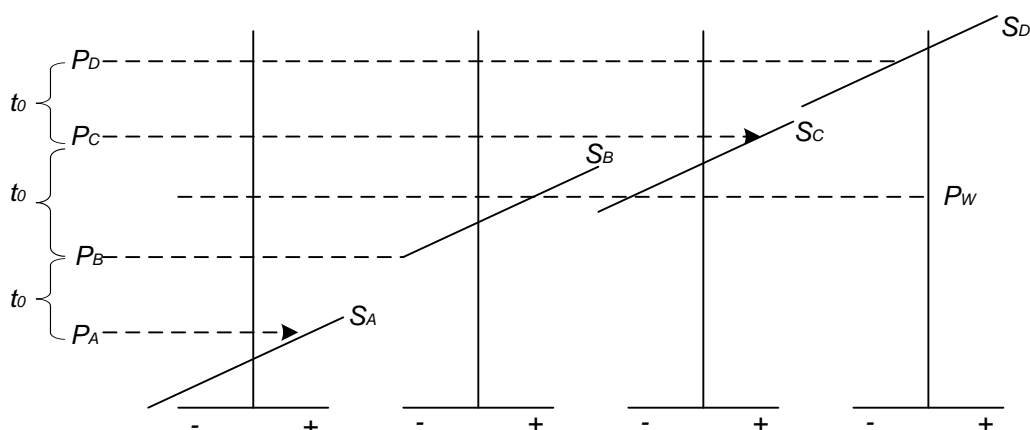
Za piątą przesłankę rozwoju handlu międzynarodowego zgodnie ze statycznie ujmowaną zasadą przewag komparatywnych uznaje się z reguły zróżnicowanie krajów (podobnych pod względem wyposażenia w zasoby, wykorzystywanych technik produkcyjnych itd.) z punktu widzenia tzw. struktury ich rynków wewnętrznych tj. ilości działających na nich przedsiębiorstw oraz intensywności współpracy i zarazem wzajemnego konkurowania między nimi. W odpowiedniej literaturze fachowej przyjmuje się bowiem, że te czynniki wywierają istotny, choć zróżnicowany wpływ na kształtowanie się w tych krajach kosztów produkcji i handlu, a także na kształtowanie się tzw. korzyści skali. Chodzi przy tym nie tylko o rosnące korzyści skali w sferze produkcji i zbytu. Chodzi dodatkowo o kształtowanie się tzw. wewnętrznych i zewnętrznych korzyści skali przedsiębiorstw, które to pojęcia wprowadził do literatury fachowej T. Scitovsky [1958]. Według niego istota wewnętrznych korzyści skali sprowadza się do tego, że w miarę wzrostu rozmiarów produkcji przedsiębiorstw określonego kraju A zmniejszają się koszty przeciętne tych przedsiębiorstw i uzyskują one tym samym przewagę kosztowo-cenową nad innymi przedsiębiorstwami z tego kraju i/lub przedsiębiorstwami z innych krajów, zwłaszcza w warunkach konkurencji niedoskonałej. Z kolei zewnętrzne korzyści skali rozumiane są współcześnie jako pojawiające się wskutek tego, że w danym przedsiębiorstwie czy przedsiębiorstwach określonego regionu i/lub kraju odpowiednie obniżki przeciętnych kosztów i cen powodują zwiększenie poziomu



ich konkurencyjności na tle pozostałych przedsiębiorstw działających w określonej branży w tymże regionie, kraju i/lub grupie krajów, w tym w świecie jako całości.

Za ważną szóstą już z kolei przesłankę rozwoju handlu zagranicznego i międzynarodowego zgodnie ze statycznie ujmowaną zasadą przewag komparatywnych uznaje się wreszcie zróżnicowanie krajów pod względem geograficznego położenia, kształtowania się kosztów transportu produktów i zabezpieczenia dostaw części składowych przed podjęciem wymiany. Te aspekty omawiają szeroko w swoich pracach przedstawiciele tzw. tradycyjnej teorii lokalizacji działalności gospodarczej (ang. *location theory*) oraz jej rozwinięć w postaci tzw. nowej geografii ekonomicznej (ang. *new economic geography*), których omówienie można również znaleźć w odpowiedniej polskiej literaturze fachowej<sup>11</sup>. W sposób syntetyczny przedstawia je A. V. Deardorff w postaci schematu przedstawionego na kolejnym rysunku.

Rysunek 9. Wpływ wielkości krajów (chłonności rynków wewnętrznych) i korzyści skali na kształtowanie się cen i przewag w dwu krajach wymieniających dwa dobra



gdzie: A, B, C, D – kraje  
 $P_A, P_B, P_C, P_D$  – cena produktu „x” w poszczególnych krajach  
 $S_A, S_B, S_C, S_D$  – podaż produktu „x” w poszczególnych krajach  
 $P_W$  – cena produktu „x” na rynku światowym w warunkach wolnego rynku i handlu po podjęciu wymiany  
 $t_0$  – okres analizy (okres przed podjęciem wymiany)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Deardorff [2003].

Z treści rysunków 5-9 wynika jednoznacznie, że nawet przed podjęciem wymiany międzynarodowej w każdym z krajów decydując się na jej podjęcie można wręcz radykalnie

<sup>11</sup> Por. m.in. Sulmicki [1977]; Kuciński [2006]; Misala [2005, 2009, 2011a] oraz cytowana tam literatura fachowa.

zmienić układ statycznie ujmowanych przewag komparatywnych, względnie też ich braku poprzez wykorzystanie polityki ekonomicznej. Dla przykładu, jednorazowa dewaluacja waluty narodowej powoduje niemal automatycznie obniżenie cen krajowych, niemobilnych czynników wytwórczych (np. ziemi i tkwiących w niej zasobów naturalnych) i eksportowanych towarów, zaś rewaluacja (rewaloryzacja) wywołuje *quasi* automatycznie (w praktyce z pewnym opóźnieniem) skutki odwrotne. W tym momencie, na gruncie ściśle teoretycznym znajdujemy się już jednak na etapie tworzenia (kreacji) dynamicznie ujmowanych przewag komparatywnych lub inaczej – na etapie przekształcania przewag statycznych w dynamiczne tzn. w komparatywne przewagi konkurencyjne, a możliwe do kreowania.

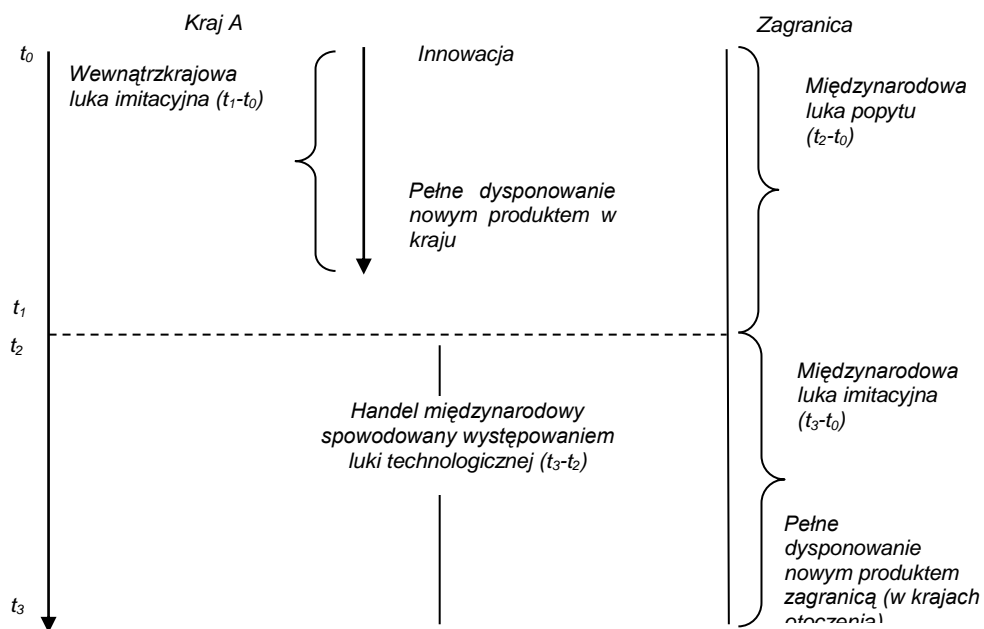
### **2.3. Teoretyczne możliwości przekształcania statycznych przewag komparatywnych w dynamiczne przewagi konkurencyjne i kreacji nowych przewag**

W dotychczasowym odpowiednim dorobku teoretycznym można znaleźć wiele cennych, inspirujących wskazówek dotyczących utrwalania statycznie ujmowanych przewag komparatywnych i kreacji nowych przewag tego typu, co wymaga oczywiście odpowiedniego wysiłku (odpowiedniej szeroko rozumianej polityki gospodarczej, przy czym politykę makroekonomiczną *sensu stricto* stawiamy na razie jakby na dalszym planie). W świetle tego dorobku mogą się bowiem zmieniać i faktycznie zmieniają się mniej lub bardziej wszystkie wymienione wcześniej przesłanki statycznie ujmowanej przewagi komparatywnej danego kraju i/lub ich grupy. Oczywiście, bez ingerencji polityków gospodarczych pewne przesłanki ewoluują wolniej (np. skłonność społeczeństwa do oszczędzania, do inwencji i innowacyjności, czy też do tzw. samozorganizowania się również w wymiarze etniczno-kulturowym), inne zaś szybciej (np. chęć podejmowania ryzyka czy też podporządkowania się różnego rodzaju normom i standardom o charakterze ponadregionalnym, ponadkrajowym czy nawet ogólnoświatowym). W odniesieniu do tych zagadnień trudno się doszukać jednolitej formuły interpretacji owych zdolności i skłonności. A. V. Deardorff [2003] proponuje nawet, aby w ujęciu krótko- i średniookresowym traktować je jako wielkości względnie stałe.

Możliwości przekształcania statycznych przewag komparatywnych w dynamiczne przewagi konkurencyjne istnieją m.in. poprzez aktywne uczestnictwo danego kraju w szeroko

rozumianej wymianie gospodarczej tj. w zagranicznej wymianie produktów (towarów i usług) oraz różnorodnych czynników wytwórczych. W każdym razie – co wynika już z tzw. wiedzy bazowej z zakresu teorii handlu międzynarodowego – w danym kraju A można podnosić stopień zaawansowania techniczno-technologicznego (zmieniać na korzyść funkcję produkcji i zwiększać poziom szeroko rozumianej wydajności pracy) poprzez umiejętną specjalizację, a ściślej koncentrację na imporcie dóbr technologicznie intensywnych i próbach zwiększenia ich znaczenia w eksporcie. Na to zwracają również uwagę m.in. autorzy teorii neotechnologicznych tj. teorii luki technologicznej, teorii cyklu życia produktu oraz teorii korzyści skali w sferze produkcji i zbytu (rysunek 10).

Rysunek 10. Rozwój handlu międzynarodowego w warunkach występowania między krajami luki technologicznej



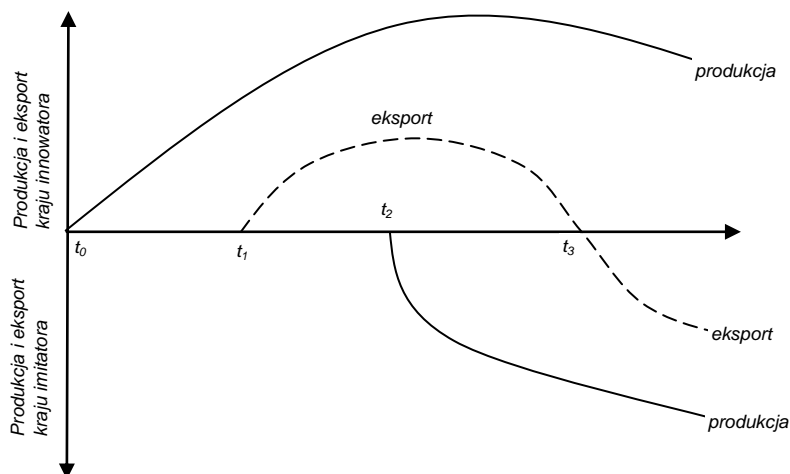
Źródło: Johns [1985, s. 112].

W świetle autorów teorii luki technologicznej międzynarodową absolutną przewagę konkurencyjną może uzyskać kraj (ściślej – przedsiębiorstwa działające na jego terenie), który wyróżnia się wysokim stopniem inwencyjności i innowacyjności, co jest możliwe tylko w określonych uwarunkowaniach, a zwłaszcza przy dysponowaniu odpowiednimi zasobami kapitału. Inne kraje mogą go tylko naśladować mniej lub bardziej udolnie.

Zdolność i skłonność do wprowadzania na rynek nowych wyrobów jest także akcentowana w innej teorii neotechnologicznej, a mianowicie w teorii cyklu życia produktu.

Autorem tej teorii jest R. Vernon [1966], ale w sposób przekonywujący jej główne idee przedstawił nieco wcześniej M. V. Posner [1961].

Rysunek 11. Rozwój produkcji i eksportu zgodny z teorią cyklu życia produktu



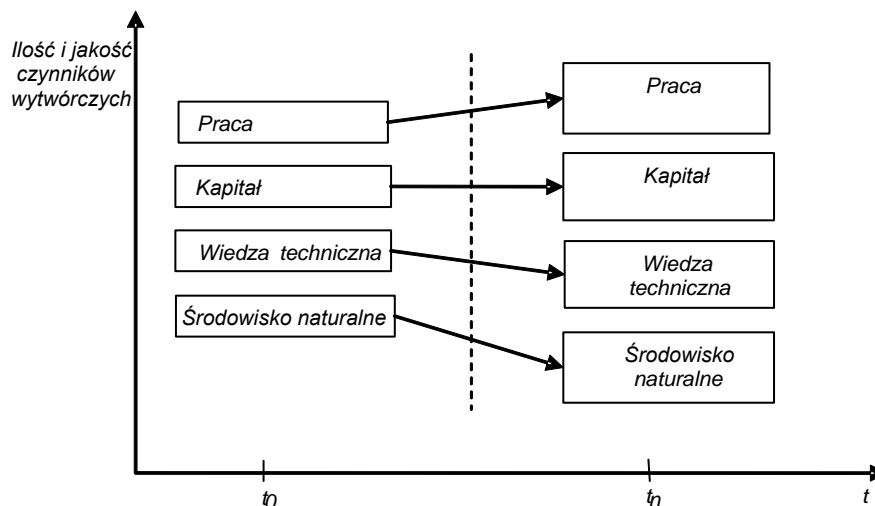
Źródło: Posner [1961, s. 175].

Rozszerzoną wersję teorii cyklu życia produktu zaprezentował S. Hirsch [1977], który przedstawiając trzy stadia rozwoju produktu podkreślił nie tyle absolutne i względne różnice w poziomie rozwoju wiedzy technicznej oraz w tempie postępu technicznego, ile zróżnicowanie krajów i regionów pod względem wyposażenia w różnorodne czynniki wytwórcze, a zatem również i w kapitał. Opierając się na idei R. Vernona, autor ten wysunął koncepcję cyklu życia całych gałęzi gospodarki. Jego zdaniem, gałęzie te podlegają typowym przeobrażeniom, którym towarzyszą zmiany w metodach produkcji oraz w kształtowaniu się popytu, wolumenu i struktury sprzedaży. Oczywiście, na każdym etapie rozwoju regionu, czy też kraju, odmiennie kształtują się możliwości osiągnięcia korzyści ze skali produkcji i zbytu.

Na możliwości przekształcania statycznych przewag komparatywnych w dynamiczne przewagi konkurencyjne poprzez rozwój handlu zagranicznego i międzynarodowego wskazują również autorzy tzw. teorii neoczynnikowych. Zgodnie z autorami i zwolennikami tych teorii każdy kraj świata dysponuje w danym momencie  $t$  określonymi zasobami różnorodnych czynników wytwórczych, którymi trzeba i można racjonalnie gospodarować m.in. poprzez odpowiednie ukierunkowanie struktury specjalizacji eksportowej (także importowej). Według nich chodzi o to, aby wykorzystując dynamicznie ujmowaną zasadę obfitości zasobów niejako „powiększać” ilościowo i jakościowo własne zasoby, zwłaszcza

niektóre z nich, zaś w ten sposób kreować przewagi konkurencyjne na przyszłość. W ten sposób można m.in. powiększać zasoby pracy, szeroko rozumianego kapitału, wiedzy technicznej i specyficznego czynnika wytwórczego w postaci środowiska naturalnego (rysunek 12).

Rysunek 12. Uproszczony schemat możliwości kształtowania przewag konkurencyjnych danego kraju poprzez handel według zwolenników teorii neoczynnikowych



Źródło: Opracowanie własne.

W zasadzie, zwłaszcza w warunkach wolnego rynku i handlu, bardziej skutecznym sposobem utrwalanie statycznych przewag komparatywnych i tworzenia dynamicznych przewag konkurencyjnych poprzez wymianę międzynarodową są bezpośrednie międzynarodowe przepływy mobilnych czynników wytwórczych, które na gruncie teorii mogą mieć charakter komplementarny bądź też konkurencyjny w stosunku do międzynarodowych przepływów towarów i usług. Na gruncie odpowiedniej teorii ortodoksyjnej występowanie komplementarności można wyjaśnić i udowodnić w odniesieniu do relatywnie niewielkiej ilości przypadków. W sumie zatem znacznie więcej jest przypadków odpowiedniej konkurencyjności (substytucyjności), co można wyjaśnić bazując na współczesnych teoriach heterodoksyjnych<sup>12</sup>.

Na gruncie teoretycznym pierwszym i najbardziej wymownym dowodem możliwości utrwalania przewag komparatywnych i/lub kreacji dynamicznych przewag konkurencyjnych jest bazujące na teorii H-O-S tzw. twierdzenie T. M. Rybczyńskiego [1955] zgodnie z którym wzrost zasobu określonego czynnika wytwórczego powoduje w warunkach stałych cen

<sup>12</sup> Por. m.in. Purvis [972]; Svensson [1984]; Neary [1995]; Springer [2000]; Misala [2011b]. Na ten temat zob. też dalej.

relatywnych czynników absolutny i zarazem zwielokrotniony przyrost rozmiarów produkcji dobra (sektora) wymagającego bardziej intensywnego wykorzystania tego właśnie czynnika a jednocześnie absolutny i zwielokrotniony spadek produkcji dobra (sektora) wymagającego bardziej intensywnego użycia czynnika, którego zasoby się nie zmieniają. Jeśli przyjąć dla przykładu, że impulsem zewnętrznym jest przyrost zasobów kapitału, to istotę twierdzenia (teorematu) T. M. Rybczyńskiego można przedstawić stosunkowo prosto (tabela 2).

Tabela 2. Mechanizm rozwoju zależności zgodnie z twierdzeniem T. M. Rybczyńskiego przy założeniu wzrostu zasobów kapitału w danym kraju A

| Pierwotny impuls i efekt ostateczny   | Efekty pośrednie   |
|---|--|
| 1) Wzrost zasobów kapitału w danym kraju A z przyczyn od niego zależnych lub niezależnych przy danej relacji L/K i stałych cenach relatywnych w/r lub też szybszy przyrost kapitału niż pracy w krótkim okresie t | Absolutny i względny spadek ceny kapitału (stopy procentowej – r), zmiana relacji w/r, wzrost rozmiarów produkcji dobra kapitałochłonnego (sektora dóbr kapitałochłonnych) i to w sposób zwielokrotniony |
| 2) Efekt ostateczny – zwielokrotnione pogłębianie się specjalizacji danego kraju A w zakresie dobra (dóbr) kapitałochłonnych ze wszystkimi tego implikacjami  |  |

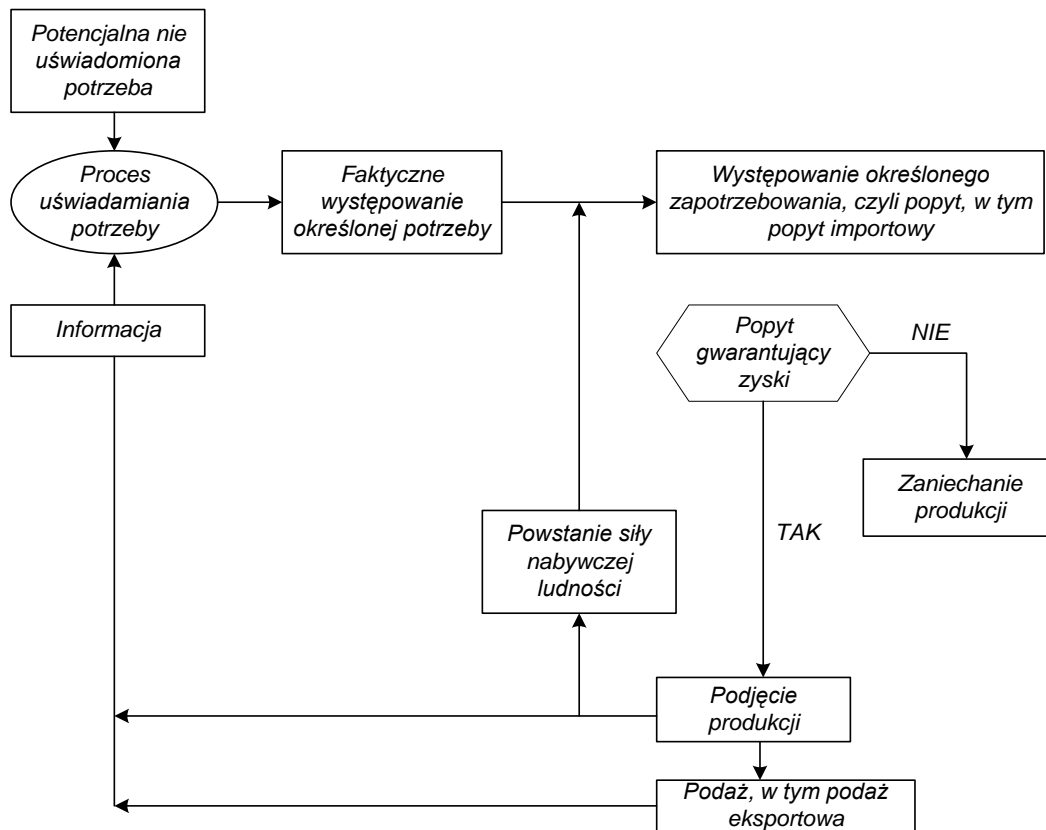
Źródło: Opracowanie własne.

Ważnym zagadnieniem jest możliwość pojawienia się tzw. efektu zwielokrotnienia (ang. *magnification effect*) ze wszystkimi tego implikacjami. Istota problemu polega na tym, że w danym kraju relacja cen dobra (sektora) kapitałochłonnego i dobra (sektora) pracochłonnego nie może się zmienić tylko wtedy, gdy przy wytwarzaniu obu dóbr (także w ramach odpowiednich sektorów) nie zmienia się relacja między rozmiarami pracy i kapitału (czyli relacja L/K), a zarazem nie zmienia się poziom wydajności tych czynników wytwórczych. Jeśli jednakże wzrastają dla przykładu zasoby kapitału, to wtedy rosną i to w sposób zwielokrotniony (wskutek pojawiającej się niejako nadmiernej atrakcyjności kapitału) absolutne i względne rozmiary produkcji dobra (dóbr) wymagających względnie bardziej intensywnego nakładu tego czynnika wytwórczego. Z natury rzeczy odwrotnie kształtuje się sytuacja w przypadku rozwoju produkcji dobra (sektora) relatywnie bardziej pracochłonnego.

Wpływem popytu na kształtowanie się przewag komparatywnych i handlu międzynarodowego zajmowali się już klasycy ekonomii politycznej (zwłaszcza J. St. Mill – autor słynnego prawa wzajemnego popytu), ale za swoisty punkt zwrotny można uznać uchylene przez B. Ohlina [1933] założenia, że preferencje nabywców (konsumentów i inwestorów) kształtują się wszędzie i zawsze jednakowo oraz, że te preferencje nie mają żadnego wpływu na rozwój tego handlu i płynące stąd korzyści. Coraz częściej zauważano

też, że między popytem i podażą (w konsekwencji także między importem i eksportem każdego z krajów) występuje wiele istotnych związków, które mogą być wykorzystywane przy kształtowaniu dynamicznych przewag konkurencyjnych (rysunek 13).

Rysunek 13. Podstawowe związki między popytem i podażą

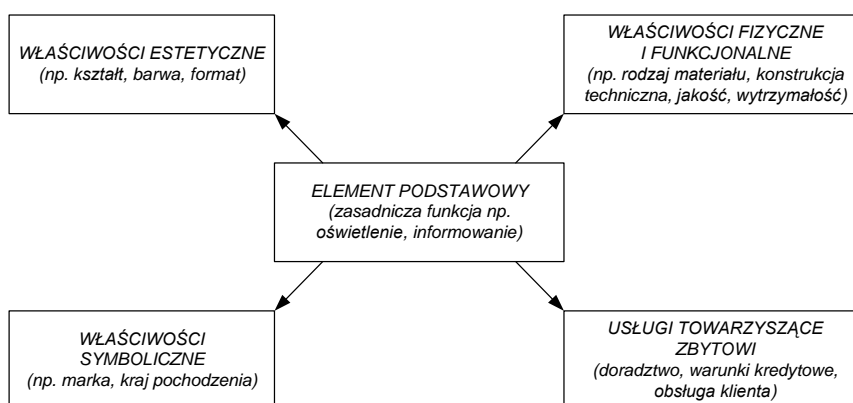


Źródło: Tesch [1980, s. 193] oraz własne uzupełnienia.

W świetle odpowiedniego dorobku teoretycznego relatywnie duży popyt wewnętrzny jakby uzupełniony o dywersyfikujący się popyt zagraniczny to istotne przesłanki wykorzystywanie istniejących przewag komparatywnych danego kraju A i/lub występowania możliwości tworzenia nowych przewag konkurencyjnych. Co więcej, te możliwości ulegają zazwyczaj zwiększeniu w miarę wzrostu dochodu narodowego i dochodów indywidualnych wewnątrz tego kraju i w krajach-partnerach wymiany tym bardziej, że popyt na towary i usługi może ulegać dywersyfikacji na różne sposoby, do czego producentom i eksporterom warto się dostosowywać i co zazwyczaj czynią, zwłaszcza w warunkach konkurencji monopolistycznej. Ważne jest to, że już z samej istoty każdego wyrobu (jego podstawowych cech i funkcji) wynikają możliwości dywersyfikacji popytu nań, a zatem możliwości odpowiedniego

dostosowywania się od strony producentów i eksporterów zagranicznych. Co więcej, w praktyce popyt i podaż wyrobów można zdywersyfikować przy pomocy różnego rodzaju technik marketingowych (rysunek 14).

Rysunek 14. Podstawowe cechy i funkcje wyrobu oraz możliwości wariantowania struktury popytu, podaży i handlu międzynarodowego



Źródło: Tesch [1980] oraz własne uzupełnienia.

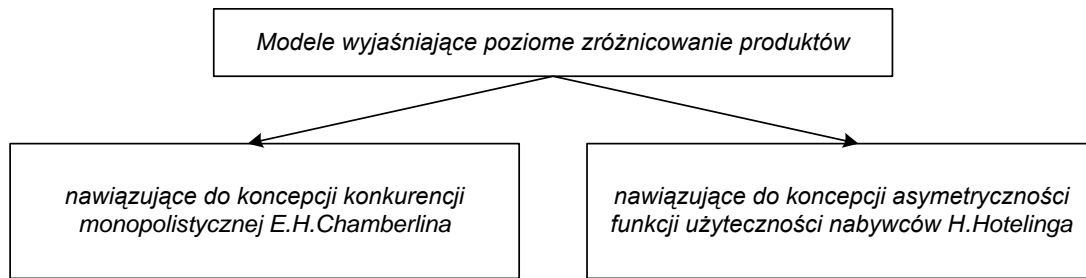
Dywersyfikacja popytu na różnego rodzaju dobra (także odpowiednich reakcji po stronie podaży i w handlu międzynarodowym) stanowi od wielu lat podstawę intensywnych badań, których efektem są tzw. teorie (raczej hipotezy) nazywane czasami mianem popytowo-podażowych, które omówione są również szeroko w polskiej literaturze fachowej<sup>13</sup>. W każdym razie w tych badaniach wskazuje się wyraźnie na zróżnicowanie produktów jako nową (w stosunku do klasycznych i neoklasycznych) podstawę rozwoju współczesnego handlu międzynarodowego<sup>14</sup>. To zróżnicowanie dzieli się przy tym na poziome i pionowe. Zróżnicowanie poziome (horyzontalne) wyjaśnia się przy tym dwoma rodzajami modeli, a mianowicie w modelach nawiązujących do koncepcji konkurencji monopolistycznej E. Chamberlina oraz w modelach nawiązujących do koncepcji asymetryczności funkcji użyteczności nabywców H. Hotellinga (rysunek 15).

<sup>13</sup> Por. m.in. Misala [2001, 2005, 2009]; Czarny [2002]; Rynarzewski, Zielińska-Głębocka [2006]; Budnikowski [2006]; Krugman, Obstfeld [2007]; Bożyk [2008]; Świerkocki [2011].

<sup>14</sup> Warto przypomnieć, że w klasycznej i neoklasycznej teorii handlu przedmiotem wymiany są dobra jednorodne, co pozwala na tworzenie modeli konkurencyjności doskonałej pomijającej bariery wejścia i wyjścia, segmentacji rynków i wykorzystywania siły monopolistycznej przez przedsiębiorstwa.



Rysunek 15. Modele wyjaśniające poziome zróżnicowanie produktów



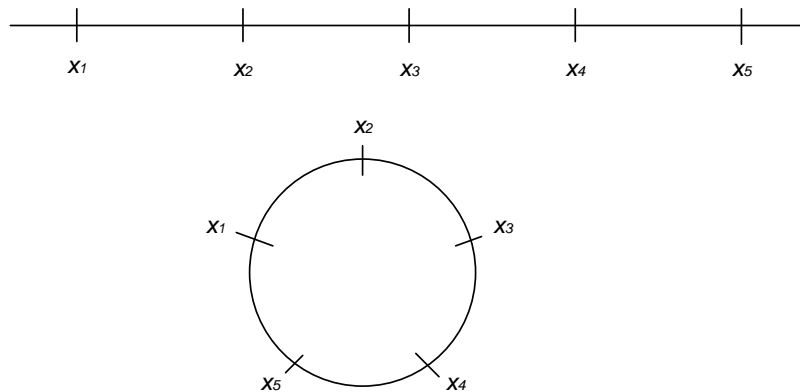
Źródło: Opracowanie własne.

Zgodnie z autorami modeli nawiązujących do koncepcji konkurencji monopolistycznej E. H. Chamberlina nabywcy nie zwracają uwagi na relacje nakładów czynników na produkcję określonych produktów, lecz po prostu lubią różnorodność tych produktów (ang. *love of variety*) i chcą nabywać nie jedną odmianę danego dobra (nawet jego część składową), lecz tak wiele jak się tylko da. Innymi słowy, poziome zróżnicowanie produktu występuje wtedy, gdy:

- a) poszczególne odmiany mają taką samą jakość, lecz różnią się innymi cechami (np. barwą czy smakiem);
- b) produkty są identyczne, lecz nabywcy uważają je za odmienne z innych im tylko znanych względów.

W związku z tym, że – jak twierdzą autorzy modeli nawiązujących do koncepcji E. H. Chamberlina – nabywcy wciąż poszukują dla siebie „idealnego produktu” (ściślej wariantu określonego produktu”, który uznają za idealny dla siebie), zaś producenci oferują odpowiednie warianty. Możliwości w tym zakresie jest wiele. Jeśli założyć, że jakiś określony produkt z określonego spektrum między  $V$  i  $Z$  składa się zawsze z dwóch tylko systematycznie substytucyjnych komponentów (charakterystyk produktów) „a” oraz „b”, to – jak przedstawia się to na rysunku 16 – można doszukać nieskończenie dużej liczby możliwych specyfikacji produktu  $x_i$ , które różnią się między sobą.

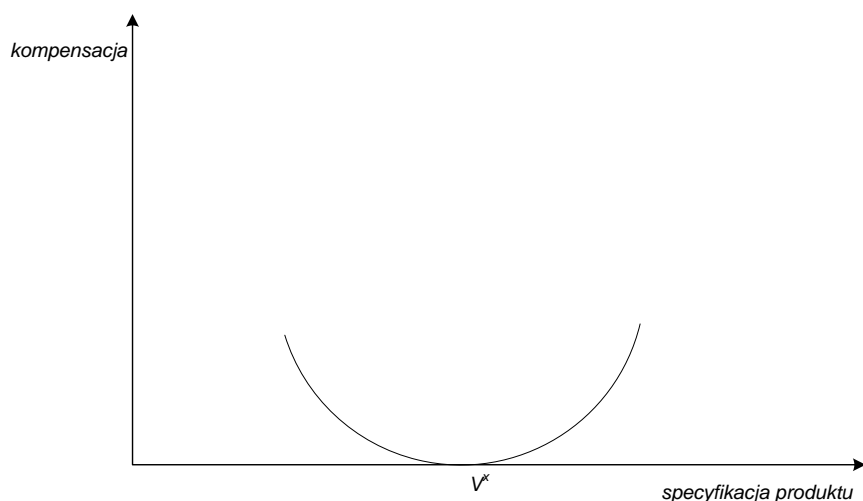
Rysunek 16. Możliwości wariantowania produktu  $x_i$



Źródło: Heitger, Schrader, Stehn [1999, s. 39].

Poziome zróżnicowanie produktów ujmuje się nieco inaczej w modelach nawiązujących do pionierskiej pracy H. Hotellinga i dlatego też nazywanymi modelami neohotellingowskimi. Ich autorzy, m.in. J. K. Lancaster, E. Helpman i P. Krugman twierdzą, że nabywcy dążą do nabycia nie wielu odmian określonego produktu, lecz jedną ulubioną jego odmianę, co określa się czasem mianem hołdowania cechom charakterystycznych lub inaczej cechom wyróżniającym (ang. *love of characteristics*). Owi nabywcy zgadzają się na zakup odmiany subiektywnie gorszej od ideału tylko wtedy, kiedy oferuje się ją po niższej cenie. Innymi słowy, konsumenci (także inwestorzy) są coraz bardziej skłonni nabywać produkty podobne z tym, że im większe jest prawdopodobieństwo nabycia „idealnego produktu”, tym większa jest skłonność do poniesienia większych kosztów (zapłacenia wyższej ceny), co z kolei uwzględniają uczestnicy gry rynkowej. Można to zilustrować za pomocą tzw. krzywej kompensacji (rysunek 17).

Rysunek 17. Krzywa kompensacji niezadowolenia nabywców przy poszukiwaniu „idealnego” produktu

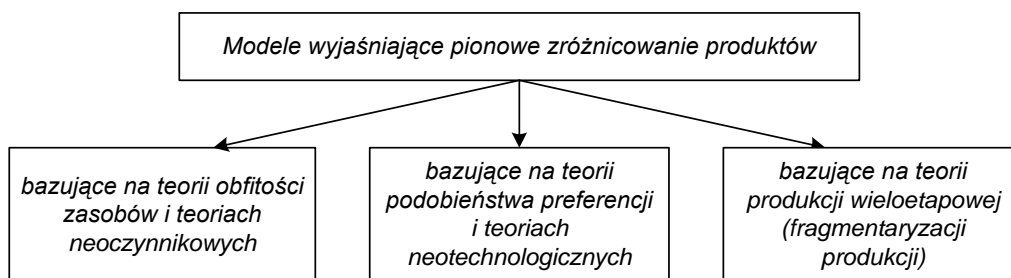


Źródło: Heitger, Schrader, Stehn [1999, s. 40].

Modele handlu typu neochamberlainskiego i typu neohotellingowskiego mają wiele cech wspólnych. Istotne jest zwłaszcza to, że odległość między „idealną” dla nabywcy odmianą określonego dobra a jego dostępną wersją wyraźnie się zmniejsza wskutek rozwoju handlu międzynarodowego, zwłaszcza w handlu między krajami o zbliżonych poziomach rozwoju gospodarczego i w związku z tym także między krajami o zbliżonych strukturach produkcji i konsumpcji.

Również na gruncie ściśle teoretycznym tzw. poziome zróżnicowanie produktów warto zdecydowanie odróżnić od ich zróżnicowania pionowego (wertykalnego). To zróżnicowanie wyjaśnia się przy pomocy trzech rodzajów modeli, a ściślej – trzech teoretycznych sposobów wyjaśniania przyczyn owego zróżnicowania (rysunek 18).

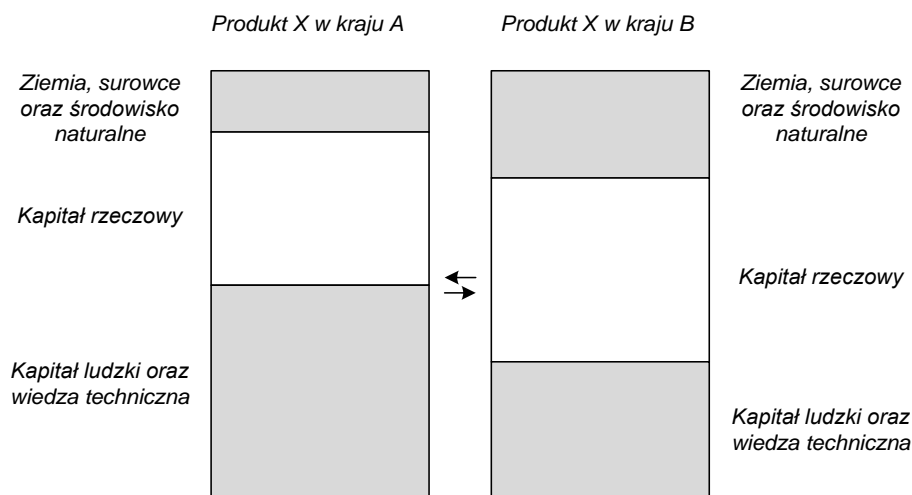
Rysunek 18. Modele pionowego (jakościowego) zróżnicowania produktów



Źródło: Opracowanie własne.

W świetle dotychczasowych badań pionowe (jakościowe) zróżnicowanie produktów (także ich zespołów, podzespołów i części składowych) oraz równoległy handel nimi między różnymi krajami (tzw. równoległy handel towarami i usługami) można przede wszystkim tłumaczyć zasadą obfitości zasobów, zwłaszcza dynamiczną jej interpretacją. Otóż, faktycznie można mówić o pionowym zróżnicowaniu (jakościowym) wymienianych produktów i zarazem odmienności poziomu ich cen poprzez stosowanie w poszczególnych krajach odmiennej kombinacji różnorodnych czynników wytwórczych, których zasoby – co warto dodać – zmieniają się stosunkowo szybko zarówno w czasie, jak i przestrzeni (rysunek 19).

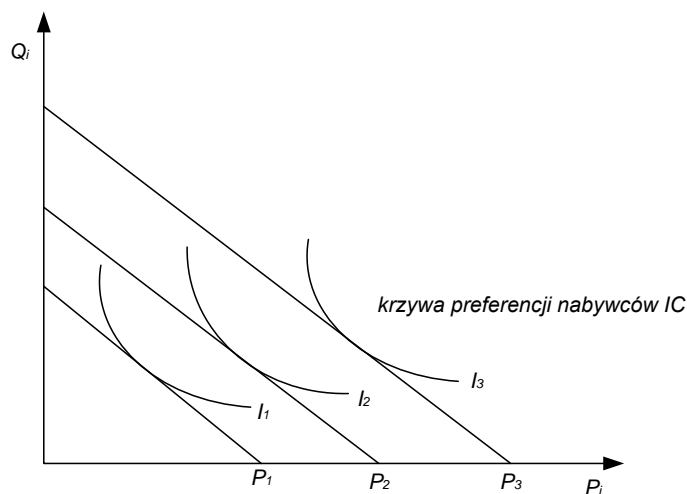
Rysunek 19. Schemat pionowego (jakościowego) różnicowania produktu „x” przy odmiennej intensywności wykorzystywania dostępnych czynników wytwórczych i wykorzystaniu odmiennych technik produkcyjnych



Źródło: Opracowanie własne.

Zróżnicowanie pionowe (jakościowe) produktów oraz równoległą ich wymianę można także wyjaśnić przy pomocy tzw. modelu A. F. Falvey’a i H. Kierzkowskiego [1987], tzn. w sytuacji, gdy mamy do czynienia z dobrem zróżnicowanym „x” występującym w różnych jakościach  $Q_i$  (np. samochodem), zaś konsumenci dysponują dochodami oraz preferencjami  $I_i$  oraz starają się przy cenach  $P_i$  maksymalizować swoją funkcję użyteczności. Występowanie owego zróżnicowania można wyjaśnić przy pomocy kolejnego rysunku.

Rysunek 20. Kształtowanie się związków substytucyjnych między produktem o różnym poziomie jakości  $Q_i$  przy zróżnicowanym poziomie dochodów oraz cen wymienianych produktów  $P_i$



Źródło: Heitger, Schrader, Stehn [1999, s. 42].

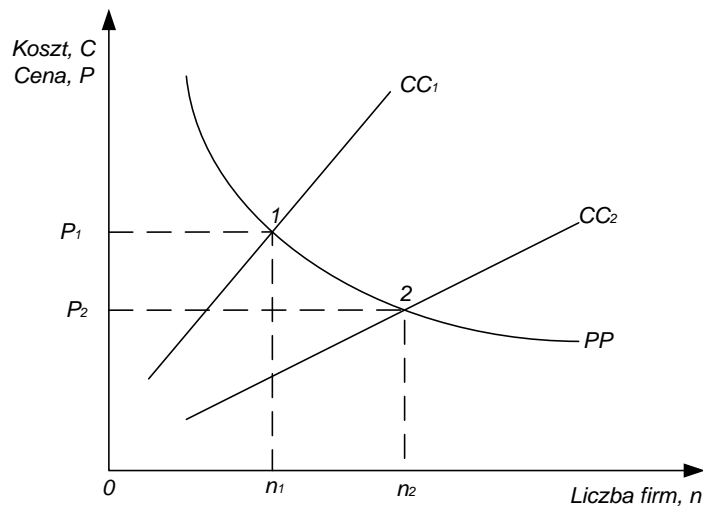
Zgodnie z modelem R. F. Falvey'a i H. Kierzkowskiego w miarę wzrostu dochodów społeczeństw określonych krajów zwiększa się tzw. reprezentatywny popyt (krajowy i zagraniczny) na dobra o wyższej jakości, których ceny są jednakże wyższe. Przy danej krzywej preferencji nabywców (*IC*) wraz ze wzrostem dochodu per capita mamy zatem do czynienia z przesuwaniem się na prawo z wymogami nabywców dotyczącymi jakości nabywanych produktów, ale zarazem ze skłonnością do akceptowania wyższych cen. Im wyższy jest poziom owych zdolności i skłonności tym wyższa jest intensywność handlu wewnątrzgałęziowego o charakterze pionowym, a zatem i handlu globalnego. Wzrasta zarazem znaczenie rozwoju wymiany zagranicznej w rozwoju gospodarczym ze wszystkimi tego znanymi konsekwencjami.

Zdaniem wielu teoretyków, współcześnie wymieniane produkty (także ich zespoły, podzespoły i części składowe) są także zróżnicowane pionowo (jakościowo) wskutek rozwoju tzw. produkcji wieloetapowej określanej też mianem fragmentaryzacji procesu produkcji w skali międzynarodowej. Są to zagadnienia wieloaspektowe i wielowymiarowe, o których będzie jeszcze mowa w dalszej części opracowania.

Na możliwości utrwalania przewag komparatywnych w handlu, a także na możliwość kreacji nowych przewag komparatywnych i zarazem konkurencyjnych poprzez jego rozwój (głównie poprzez rozwój eksportu) wskazywał już B. Ohlin [1933]. W swej niesformalizowanej wersji teorii obfitości zasobów twierdził on bowiem, że nawet przy

identycznym wyposażeniu dwóch lub większej ilości krajów oraz przy identycznych preferencjach nabywców w tych krajach, rozwój handlu międzynarodowego jest uzasadniony i może przynosić korzyści. Owych korzyści dopatrywał się właśnie w rosnących korzyściach skali w sferze produkcji i zbytu możliwym do osiągnięcia po podjęciu wymiany zagranicznej. W międzyczasie rozwinęto jego idee nazywane czasami teorią (raczej koncepcją) chłonności rynków zewnętrznych, zgodnie z którą większe i możliwie najbardziej instytucjonalnie zintegrowane rynki ponadkrajowe zapewniają firmom krajowym osiągnięcie wspomnianych korzyści, a zarazem umożliwiają zapewnienie różnorodnym nabywcom większej różnorodności produktów po niższych cenach (rysunek 21).

Rysunek 21. Efekty zwiększenia rozmiarów rynku w danym kraju A



Źródło: Krugman, Obstfeld [2007, s. 181].

Jak wynika z rysunku 21 zwiększenie rozmiarów rynku pozwala każdej z firm w danym kraju A, przy innych czynnikach niezmiennych, na zwiększenie rozmiarów produkcji i obniżenie kosztów przeciętnych (odpowiedniej linii z położenia  $CC_1$  do położenia  $CC_2$ ). W rezultacie, zwiększeniu liczby firm, a także różnorodności dóbr towarzyszy spadek cen i wzrost dochodów. Każda firma dysponuje zarazem możliwościami zwiększenia omawianych korzyści skali.

Wśród rosnących korzyści skali (ang. *increasing returns*) wyróżnia się współcześnie statyczne (krótkookresowe) i dynamiczne (średnio- i długookresowe). Ze statycznymi korzyściami skali mamy do czynienia wtedy, gdy skutek specjalizacji i rozwoju handlu

zwiększają się serie produkcyjne i serie sprzedaży, co prowadzi do obniżenia jednostkowych kosztów wytwarzania, dzięki zmniejszeniu częstotliwości przestawiania aparatu produkcyjnego, wzrostowi wydajności pracy zatrudnionych, rozłożeniu tzw. stałych kosztów (np. kosztów projektowania) na większą liczbę jednostek, a także dzięki dokonywaniu drobnych, stopniowych usprawnień stosowanej techniki produkcji (ulepszenia sposobu wytwarzania w związku z kumulowaniem doświadczeń produkcyjnych). Natomiast dynamiczne korzyści ze skali produkcji i zbytu mają miejsce wtedy, gdy występują bardziej radykalne zmiany techniki produkcji, co powoduje m.in. poprawę technologii wytwarzania, zwiększanie zdolności produkcyjnej urządzeń wytwórczych, wzrost ich sprawności itd.

Dynamiczne korzyści skali towarzyszą najczęściej działalności inwencyjnej, innowacyjnej, technologicznej i marketingowej różnorodnych firm. W tej działalności istotną rolę odgrywa uczenie się przez działanie (ang. *learning by doing*), rozumiane jako proces zwiększanie się doświadczenia w miarę powtarzania procesów produkcyjnych, co odpowiednio wpływa na kształtowanie tzw. krzywej uczenia się, a zatem na koszty produkcji oraz koszty obrotów, w tym koszty obrotów zagranicznych. Istotne jest dalej uczenie się tego, jak nabywać nową, szeroko rozumianą wiedzę (ang. *learning to do*), co wymaga, oczywiście, intensywnego inwestowania w człowieka, ale daje zazwyczaj znaczne efekty, w tym interesujące nas możliwości osiągnięcia tzw. zewnętrznych korzyści skali, tzn. takie, które pojawiają się wskutek tego, że w danym przedsiębiorstwie czy przedsiębiorstwach określonego regionu i/lub kraju odpowiednie obniżki przeciętnych kosztów i cen powodują zwiększenie poziomu ich konkurencyjności na tle pozostałych przedsiębiorstw działających w określonej branży w tymże regionie, kraju i/lub w grupie krajów, w tym w świecie jako całości.

Zgodnie ze T. Scitovskym [1958], zewnętrzne korzyści skali można podzielić na korzyści sensu stricto (w oryginale – *pure*) oraz korzyści typu pieniężno-dochodowego (w oryginale – *pecuniary*). Otóż, pozostając na poziomie przedsiębiorstw, zwiększenie skali produkcji i eksportu przyczynia się zazwyczaj do pojawiania się usprawnień typu technologicznego, co z kolei powoduje zmiany relacji między nakładami i wynikami. Co więcej, można mówić o efektach rozprzestrzeniania się określonej wiedzy między firmami określonego kraju czy też regionu, co sprzyja podwyższeniu poziomu ich konkurencyjności. Tego typu korzyści skali są zatem równoznaczne z tymi, które określono wcześniej mianem dynamicznych, a których źródła tkwią w uczeniu się przez działanie (ang. *learning by doing*) i uczeniu się w celu nabywania nowej wiedzy i działania (ang. *learning to do*).

Zgodnie z dotychczasowym dorobkiem teoretycznym z występowaniu korzyści skali typu pieniężno-dochodowego mamy do czynienia właściwie tylko w warunkach konkurencji niedoskonałej. Istota tych korzyści sprowadza się do tego, że odpowiednie władze przedsiębiorstw dokonują zmian struktury produkcji biorąc dla przykładu pod uwagę funkcjonowanie w danym regionie, kraju czy też grupie krajów chłonnego rynku zbytu na określone produkty czy też ich części składowe i wyróżniającego się zarazem odpowiednio wysoką siłą nabywczą ludności, ściślej – efektem siły nabywczej osób zgromadzonych w regionach czy krajach wyróżniających się koncentracją na tzw. dynamicznych dziedzinach produkcji, w których zatrudnienie przynosi odpowiednio wysokie dochody. Ogólnie biorąc, chodzi o określone działania dostosowawcze do szeroko rozumianych warunków rozwoju działalności gospodarczej zarówno po stronie popytu, jak i podaży.

Z kształtowaniem się tzw. zewnętrznych korzyści skali związana jest nierozzerwalnie kolejna możliwość utrwalania istniejących przewag komparatywnych i/lub kreowania nowych, a mianowicie szeroko rozumiana organizacja i struktura rynków krajowych oraz sprawność ich funkcjonowania, na co bodajże jako pierwszy zwrócił uwagę A. Marshall [1919]. Doceniając te zagadnienia nazwał je „czwartą siłą produkcyjną” (w oryginale *fourth agent of production*) – „siłą” niemniej ważną niż zasoby ziemi wraz z tkwiącymi w niej surowcami, zasoby pracy i zasoby szeroko rozumianego kapitału. W każdym razie, jak zauważają P. R. Krugman i M. Obstfeld [2002, s. 198], „(...) Marshall twierdził że są trzy powody, dla których grupa firm (dodajmy, że działających często nie tylko an terenie pojedynczego kraju A – przyp. J. M.) może być bardziej efektywna niż pojedyncza firma działająca w izolacji; możliwość utrzymywania **wyspecjalizowanych dostawców** przez grupę firm; powstanie dzięki koncentracji geograficznej **mobilizacji rynku pracy**; nasilenie się **dyfuzji wiedzy**, również dzięki koncentracji geograficznej. Te same czynniki sprzyjające występowaniu zewnętrznych korzyści skali są aktualne do dziś” (wytluszczenia w oryginale – J. M.).

W świetle dotychczasowego dorobku teoretycznego, w tym m.in. dorobku autorów tzw. nowej geografii ekonomicznej, kolejnym sposobem utrwalania istniejących przewag komparatywnych i/lub tworzenia nowych jest aktywne wykorzystywanie międzynarodowych przepływów mobilnych czynników wytwórczych, w tym także własnych tzn. kreowanych na terenie danego kraju i nazywanych przez M. E. Portera [1990] i J. Hämmäläinen [2003] zaawansowanymi (np. wykwalifikowana siła robocza, kapitał pożyczkowy i produkcyjny, nowoczesne technologie, w tym technologie porozumiewania się ludzi, marki i znaki



handlowe. Chodzi o to, żeby – jak sugerują m.in. M. Fujita, P. Krugman i A. J. Venables [1999] – w sposób pośredni (poprzez handel) oraz w sposób bezpośredni (poprzez międzynarodową wymianę czynników wytwórczych) zwiększać stopień bliskości w przestrzeni między danym krajem a jego otoczeniem gospodarczym.

Współcześnie nie dysponujemy jeszcze pełną i zwartą teorią międzynarodowych przepływów czynników wytwórczych. Dzieje się tak m.in. dlatego, że nadal na etapie rozwoju znajdują się poszczególne elementy docelowej i pożądaney teorii, tj. teorii międzynarodowych przepływów siły roboczej, kapitału i wiedzy technicznej, o teorii racjonalnego gospodarowania środowiskiem naturalnym już nie wspominając. Wiemy jednak, że poszczególne części owej całościowej teorii mają charakter heterodoksyjny, są mniej lub bardziej komplementarne w stosunku do siebie oraz – co ważne – zawierają wiele ciekawych elementów, istotnych z naszego punktu widzenia.

Wspólnym, ważnym elementem współczesnych koncepcji teoretycznych dotyczących międzynarodowych przepływów **siły roboczej** jest przyjęcie realistycznego założenia, że czynnik pracy nie jest homogeniczny i że *de facto* chodzi o wyjaśnienie problemów dotyczących migracji ludności w określonym wieku, o określonych kwalifikacjach, umiejętnościach, skłonnościach itp. Konsekwentnie zatem autorzy tych koncepcji zakładają, że narodowe oraz - przede wszystkim - międzynarodowe rynki pracy są mniej lub bardziej posegmentowane oraz ujawniają się regionalne i międzyregionalne (w tym międzynarodowe) różnice poziomów stawek płac. Jak przy tym zauważa m.in. H. Siebert [1999, s.51] w skali międzynarodowej „(...) oprócz różnic w kwalifikacjach i w zasobach kapitału ludzkiego pracownicy w danym kraju mogą mniej lub bardziej korzystać z określonego wyposażenia w kapitał lub z lokalnej niemobilnej siły roboczej, co pozwala im być mniej lub bardziej wydajnymi. Różnice pod względem tak rozumianego wyposażenia należy zdecydowanie odróżnić od segmentacji rynków spowodowanej określoną polityką, np. określonymi decyzjami dotyczącymi imigracji. Preferencje dla określonej lokalizacji mogą być wreszcie na tyle istotne, że ludzie są skłonni akceptować niższe stawki płac”. Ważne jest zatem umiejętne gospodarowanie w danym kraju własną i zagraniczną siłą roboczą.

Punktem wyjścia makroekonomicznych ujęć międzynarodowych przepływów siły roboczej są rozważania opierające się na teorii mikroekonomicznej migracji ludności, w której przyjmuje się, że decyzje dotyczące migracji są efektem pewnego procesu optymalizacji odpowiednich korzyści (zysków) i niekorzyści (strat). Chodzi o teorię zapoczątkowaną przez J. R. Hicksa [1932], rozwiniętą w opracowaniach M. P. Todaro [1969]

oraz J. Harrisa i M. P. Todaro [1970] określaną w literaturze fachowej modelem migracji Harrisa-Todaro. Nie wchodząc w szczegóły, w tym modelu przyjmuje się, że istotnym czynnikiem decydującym o zmianie miejsca zamieszkania i pracy nie jest sam fakt uzyskania zatrudnienia, lecz realna perspektywa otrzymania pracy z wyższym wynagrodzeniem. Innymi słowy, chodzi o swoistą kalkulację zysków i strat z migracji w ujęciu dynamicznym, a zatem – co warto podkreślić – o swego rodzaju sekwencyjność odpowiedniego procesu poszukiwania ze wszystkimi tego implikacjami<sup>15</sup>.

Współcześni teoretycy międzynarodowych migracji siły roboczej wyraźnie nawiązują do ww. rozważań typu mikroekonomicznego. Twierdzą oni m.in., że międzynarodowe różnice poziomów rozwoju gospodarczego i stawek płac (a w związku z tym także międzynarodowe zróżnicowanie relatywnych cen czynników wytwórczych) nie są jedynymi przyczynami emigracji i imigracji siły roboczej między różnymi krajami i ich grupami. Według nich, międzynarodowa migracja siły roboczej jest związana z występowaniem szeroko rozumianych kosztów i korzyści. Do kosztów zaliczają przede wszystkim wydatki na przemieszczanie się, związaną z realokacją utratę dotychczasowych dochodów, wydatki związane z poszukiwaniem nowych miejsc pracy i szkoleniem, koszty ryzyka podejmowanych decyzji oraz koszty rozłąki z rodziną i dotychczasowym otoczeniem, natomiast do korzyści – wyższe stawki płac i dochody nominalne osiągnane w kraju emigracji, lepsze możliwości kształcenia oraz poprawy sytuacji materialnej dzieci itd.

Zgodnie z interesującymi nas rozważaniami dotyczącymi teoretycznego ujęcia wpływu aktywnego uczestnictwa gospodarki narodowej danego kraju w międzynarodowych przepływach siły roboczej na kształtowanie się jej międzynarodowej konkurencyjności (w tym długookresowych przewag konkurencyjnych) na uwagę zasługują, co najmniej dwa aspekty. Po pierwsze, jeśli rzeczywiście ma miejsce swoisty proces dynamicznego kalkulowania przez obywateli dynamicznie ujmowanych zysków i strat związanych z międzynarodową migracją oraz z pewną sekwencyjnością owych kalkulacji to wtedy można mówić o swoistej kumulacji w czasie efektów pozytywnych i negatywnych tego zjawiska. Zakładając, że na dłuższą metę chodzi o pozytywne efekty odpowiednich kalkulacji można dojść do wniosku, że emigracja z danego kraju (włącznie z tzw. drenażem mózgów – ang. *brain drain*) niekoniecznie musi prowadzić do pogorszenia międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju. Po

---

<sup>15</sup> Szerzej na te tematy zob. m.in. Straubhaar [2000]; Rusangirsi [2003]; Rynarzewski, Zielińska-Głębocka [2006]; Siek [2009] oraz cytowana tam literatura fachowa.

prostu, w rachubę mogą wchodzić swego rodzaju kumulatywne powroty lepiej wykształconych i bogatszych wcześniejszych emigrantów, co określa się czasami mianem „kuli śnieżnej” emigracji i późniejszej imigracji<sup>16</sup>. Ale sytuacja może się też kształtować odwrotnie; napływ zagranicznej siły roboczej może na krótszą względnie dłuższą metę sprzyjać zwiększaniu się międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju, zaś na dłuższą metę powodować ich erozję. Oczywiście, wiele zależy od innych, różnorodnych uwarunkowań, o czym będzie jeszcze mowa.

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na drugi, istotny aspekt wspomnianego procesu dynamicznego kalkulowania przez migrantów odpowiednich zysków i strat. Otóż wtedy, co podkreśla się w wielu odpowiednich analizach, ma miejsce zjawisko nakładania się na siebie różnokierunkowych ruchów migracyjnych.

Z czysto teoretycznego punktu widzenia zjawisko nakładania się na siebie niejako równoległych ruchów migracyjnych między poszczególnymi krajami może występować z największą intensywnością w warunkach pełnej swobody międzynarodowej migracji siły roboczej. Wtedy to bowiem w sposób idealny mogą się krzyżować w skali międzynarodowej indywidualne kalkulacje osób w różnym wieku, o różnych kwalifikacjach oraz o różnych zdolnościach i umiejętnościach. W pewnym przynajmniej sensie przypomina to do złudzenia specjalizację oraz handel towarami i usługami typu międzygałęziowego (gdy zasadniczą przesłanką migracji są różnice stawek płac) oraz specjalizację i handel typu wewnątrzgałęziowego (tzn. gdy w rachubę wchodzi i inne przesłanki, jak np. chęć, czy też konieczność podnoszenia kwalifikacji). Na gruncie teorii można udowodnić, że wszystkie te zjawiska i procesy wzajemnie się uzupełniają i że są one tym bardziej intensywne, im wyższy jest poziom rozwoju gospodarczego współpracujących krajów. Ale to nie wszystko.

W świetle współczesnych analiz teoretycznych – także wyników odpowiednich analiz empirycznych – nie ulega raczej wątpliwości, że:

- a) bezpośrednie i pośrednie międzynarodowe przepływy siły roboczej mogą być w stosunku do siebie substytucyjne względnie komplementarne;
- b) bezpośrednie międzynarodowe przepływy siły roboczej są niejako w naturalny sposób związane z bezpośrednimi i pośrednimi międzynarodowymi przepływami kapitału i wiedzy technicznej;

---

<sup>16</sup> Por. Either (1982); Ruffin (1984); Straubhaar (2000); Foders, Langhammer (eds., 2006).

- c) bezpośrednie międzynarodowe przepływy siły roboczej o różnych kwalifikacjach, różnych zdolnościach i umiejętnościach itd. mogą się odbywać na wzór między- i wewnątrzgałęziowych przepływów towarów i usług, co nazywa się dalej przepływami poziomymi i pionowymi w skali międzynarodowej;
- d) można mówić o występowaniu ścisłych współzależności między poziomymi i pionowymi (równoległymi i niejako przecinającymi się) międzynarodowymi przepływami siły roboczej z międzynarodowymi przepływami innych, mobilnych czynników wytwórczych.

Do tej pory nie udało się także sformułować pełnej i zwartej teorii międzynarodowych przepływów **kapitału pożyczkowego i produkcyjnego**. Mieliśmy i mamy nadal do czynienia z istnieniem wielu teorii i hipotez dotyczących tych zagadnień. W odniesieniu do przepływów kapitału pożyczkowego sformułowano dotychczas dwie teorie, z których każda wyróżnia się pewnymi zaletami, ale zarazem i wadami<sup>17</sup>.

Wśród teorii dotyczących przepływów kapitału pożyczkowego podstawową rolę odgrywa tzw. teoria inwestycji portfolio, która w nawiązaniu do rozważań neoklasyków rozwinęło kilku znanych ekonomistów (m.in. H. P. Gray, G. C. Hufbauer i J. H. Dunning)<sup>18</sup>. Zgodnie z tą teorią podstawową przesłanką podejmowania zagranicznych inwestycji typu portfelowego jest chęć osiągnięcia przez właścicieli kapitału i przedsiębiorstw wyższej stopy zysku. W związku z tym dokonują oni zakupów różnego typu papierów wartościowych emitowanych w krajach wyróżniających się wyższą stopą zysku i w rezultacie kapitał przepływa do tychże krajów. Autorzy omawianej teorii uważają, że właściciele przedsiębiorstw dążących do zrównania krańcowej produktywności kapitału z jego kosztem krańcowym kierują się często nie tyle bieżącym, co przyszłościowym układem stóp zysku w skali międzynarodowej.

Na podstawie obserwacji rzeczywistości, w tym m.in. coraz bardziej intensywnych, dwukierunkowych przepływów kapitału pożyczkowego nowa koncepcję teoretyczną – zwaną teorią dywersyfikacji portfela inwestycyjnego – sformułowali kilku innych ekonomistów, m.in. J. Tobin, H. M. Markowitz i F. Heidhues<sup>19</sup>. Punktem wyjścia ich rozważań było założenie o braku możliwości wyjaśnienia dwukierunkowych przepływów kapitału w skali międzynarodowej bez uwzględnienia ryzyka zmian stóp oprocentowania, zmian kursów walutowych czy zmian warunków retransferu kapitału. Stwierdzają oni, że indywidualni

---

<sup>17</sup> Por. Misala [1990, 2003, 2007]; Södersten, Reed [1994].

<sup>18</sup> Ibidem.

<sup>19</sup> Ibidem.

przedsiębiorcy dążą do maksymalizacji stopy zysku przy danym stopniu ryzyka i są skłonni bardziej ryzykować, jeśli takie postępowanie przynosi im wyższe zyski. Za miarę ryzyka przyjmują przy tym odchylenia stopy zysku od jej średniego poziomu. Zdaniem J. Tobina i F. Heidhuesa, optymalną strukturę portfela inwestycyjnego osiąga się wówczas, gdy przy danym odchyleniu stopy zysku od średniej osiąga się maksymalną stopę zysku lub przy danej stopie zysku minimalizuje się odchylenia stopy zysku od średniej. Te cele można osiągnąć inwestując zarówno w danym kraju czy jego regionie, jak i poza granicami.

Dotychczas sformułowano wiele teorii i hipotez rozwoju zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB). Żadna z nich nie okazała się jednak na tyle kompletna, aby wyjaśnić wszystkie przyczyny i przejawy podejmowania tego typu inwestycji. Okazało się zarazem, że można dokonać pewnej syntezy najważniejszych determinant rozwoju ZIB. Tego przedsięwzięcia podjął się J. Dunning (1981) w tzw. eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej, w której przedstawił większość korzyści odnoszonych przez przedsiębiorstwa dążące do umiędzynarodowienia swej produkcji i handlu przez wywóz kapitału (tabela 3).

Tabela 3. Czynniki wpływające na decyzję o internacjonalizacji produkcji przedsiębiorstwa

| Walory przedsiębiorstwa możliwe do spożytkowania za granicą kraju - siedziby  | Korzyści z możliwości internalizacji procesu gospodarowania   | Korzyści i zagrożenia związane z lokalizacją części działalności przedsiębiorstwa za granicą  |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• wielkość przedsiębiorstwa</li> <li>• pozycja monopolistyczna</li> <li>• marka</li> <li>• unikatowa technologia</li> <li>• potencjał badawczy</li> <li>• zasoby kwalifikowanej siły roboczej</li> <li>• zasoby wysoko wykwalifikowanej kadry menedżerskiej</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• obniżenie kosztów produkcji w wyniku zwiększenia skali produkcji</li> <li>• obniżenie kosztów w wyniku rozłożenia niektórych kosztów (np. marketingu) na większą produkcję</li> <li>• uniknięcie kosztów prawnej ochrony własności (np. przy transferze technologii)</li> <li>• możliwość manipulowania cenami w obrocie między filią a centralą (np. dla uniknięcia czy zmniejszenia podatków)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ceny czynników produkcji (płace i stopa procentowa)</li> <li>• jakość czynników produkcji (np. kwalifikacje i wydajność siły roboczej)</li> <li>• dostępność komunikacyjna i koszty transportu</li> <li>• ustawodawstwo regulujące działalność obcego kapitału</li> <li>• wielkość rynku i możliwość lokowania na nim produktu finalnego</li> <li>• polityka handlowa prowadzona w kraju ewentualnej filii</li> <li>• stopień podobieństwa kulturowego (język, alfabet, religia)</li> <li>• stosunek społeczeństwa do obecności obcego kapitału</li> </ul> |

Źródło: Budnikowski, Kawecka-Wyrzykowska red. [2000, s. 133].

Zawartość tabeli 3 jest interesująca z dwu co najmniej względów. Po pierwsze, wskazuje na wymogi konieczne do spełnienia przy dążeniach do rozpoczęcia i/lub

kontynuacji ekspansji kapitałowej (także eksportowej i technologicznej) na rynkach zagranicznych, zaś po drugie – co z naszego punktu widzenia wydaje się być szczególnie interesujące – wskazuje zarazem na oczekiwania inwestorów zagranicznych w stosunku do regionów i krajów, które ubiegają się i/lub zamierzają się ubiegać o dalszy napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Listę tych oczekiwań, a zarazem potencjalnych zysków i strat regionów względnie krajów goszczących zagraniczny kapitał produkcyjny można sobie łatwo uzupełnić analizując teoretyczne dociekania J. H. Dunninga (1992), a ściślej – przedstawione przez niego typy ZIB. Chodzi o następujące:

- a) inwestycje zorientowane na surowce naturalne (ang. *resource seeking*) tzn. takie, których głównym motywem jest redukcja kosztów, zaś celem dostawy tańszych surowców, półproduktów lub wyrobów finalnych dla firm inwestujących lub zagranicznych odbiorców;
- b) inwestycje zorientowane na poszukiwanie rynków zbytu (ang. *market seeking*) tzn. takie, których celem jest wyłącznie produkcja na dany rynek lokalny oraz ominięcie różnorodnych barier zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej;
- c) inwestycje zorientowane na poprawę efektywności (ang. *efficiency seeking*) tzn. takie, które są nakierowane na ekspansję na rynkach zagranicznych w celu zwiększenia efektywności funkcjonowania inwestujących podmiotów, najczęściej – choć nie tylko – wielkich korporacji transnarodowych (WKT);
- d) inwestycje zorientowane na poszukiwanie zasobów strategicznych (ang. *strategy-asset seeking*) tzn. takie, których celem jest uzyskanie dostępu do określonych technologii, kanałów dystrybucji czy też *know-how*.

W nawiązaniu do powyższych rozważań J. H. Dunning i R. Narula (1996) przedstawili interesującą koncepcję ścieżki rozwoju zagranicznych inwestycji bezpośrednich (*Investment Development Path – IDP*). W tej koncepcji założyli oni, że wraz z poziomem rozwoju gospodarczego danego kraju względnie regionu goszczącego ZIB (ściślej – przedsiębiorstw funkcjonujących na ich terenie) zmienia się konfiguracja specyficznych przewag własnościowych, lokalizacji i internalizacji, co powoduje zmianę pozycji inwestycyjnej netto kraju. Wyróżnili przy tym pięć następujących etapów rozwoju gospodarczego i zagranicznych inwestycji bezpośrednich:

- a) brak lub minimalny napływ ZIB do danego kraju ze względu na brak dysponowania przezeń odpowiednimi przewagami lokalizacyjnymi (np. niski poziom rozwoju infrastruktury rozwoju działalności gospodarczej, niski poziom kwalifikacji

miejscowej siły roboczej, prawne uregulowania zniechęcające do rozwoju zagranicznych inwestycji);

- b) wzrost napływu ZIB będący głównie efektem stopniowego tworzenia w tzw. kraju względnie w regionie przyjmującym sprzyjającego klimatu inwestycyjnego i poprawy sytuacji gospodarczej m.in. w wyniku produkcji podejmowanej przez właścicieli kapitału zagranicznego zastępującej wcześniejszy import wielu dóbr konsumpcyjnych oraz produkcji proeksportowej na rynki krajów sąsiednich z myślą o podjęciu tam odpowiednich inwestycji produkcyjnych;
- c) absolutny i względny spadek rozmiarów ZIB w kraju je goszczącym (m.in. w porównaniu z rozmiarami napływu zagranicznego kapitału produkcyjnego) związane głównie ze słabnącym znaczeniem przewagi lokalizacyjnej w postaci chociażby relatywnie niskich kosztów pracy oraz z rosnącą poprawą jakości zasobów kapitału ludzkiego pod wpływem ZIB, czy też intensyfikacji krajowych nakładów na działalność naukowo-badawczą, prace rozwojowe itd., czemu towarzyszy napływ tzw. inwestycji efektywnościowych i poszukiwanie przez lokalny kapitał nowych rynków zbytu;
- d) absolutny i względny wzrost znaczenia rozmiarów kapitału z kraju wcześniej będącym jego importerem netto, jako że wewnętrzna jego cena w stosunku do ceny coraz bardziej wykształconej siły roboczej staje się coraz niższa i kiedy to przewaga lokalizacyjna analizowanego kraju (regionu) sprowadza się głównie do możliwości wykorzystywania przez partnerów wielu zasobów w międzyczasie wykreowanych i ułatwiających rozwój tzw. wewnątrzgałęziowego podziału pracy m.in. z myślą o możliwości ekspansji eksportu na rynki innych krajów;
- e) wyrównywanie się względnych rozmiarów ZIB (w tym także intensywnych międzynarodowych przepływów siły roboczej i wiedzy technicznej) oraz intensyfikacja wewnątrzgałęziowego podziału pracy i handlu międzynarodowego o charakterze pionowym, a zwłaszcza poziomym.

Wielu innych współczesnych ekonomistów podjęło próby sformułowania zwartego i wewnętrznie spójnego modelu ww. rodzajów ZIB (włącznie z przepływami wiedzy technicznej, częściowo także siły roboczej) ze współczesnymi modelami rozwoju handlu międzynarodowego. Te dążenia znalazły swoje odzwierciedlenie m.in. w modelu autorstwa J. R. Markusena, A. J. Venablesa, D. E. Konana i K. H. Zhanga (1996), w którym odróżniają oni wyraźnie:

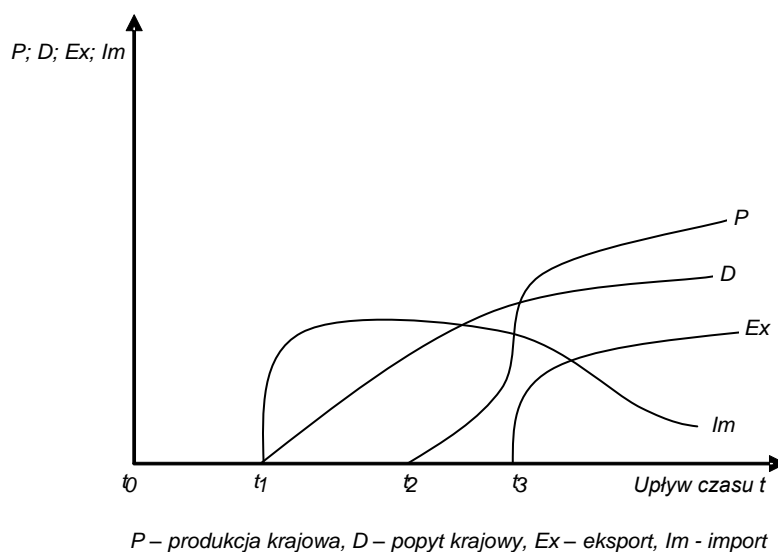
- a) zagraniczne inwestycje bezpośrednie typu poziomego (horyzontalnego);
- b) zagraniczne inwestycje bezpośrednie typu pionowego (wertykalnego).

Według J. R. Markusena, A. J. Venablesa, D. E. Konana i K. H. Zhanga zagraniczne inwestycje bezpośrednie typu poziomego (ściślej odpowiednie inwestycje realizowane przez tzw. wielkie korporacje transnarodowe – WKT) mogą się rozwijać i faktycznie się rozwijają głównie między krajami i regionami o zbliżonej wielkości i zbliżonym wyposażeniu w szeroko rozumiane zasoby naturalne, zaś ich ostateczny efekt sprowadza się do wytwarzania danego produktu i/lub ich grupy w kraju i za granicą i tzw. równoległego handlu o charakterze poziomym. Zgodnie z rozważaniami tych ekonomistów zagraniczne inwestycje bezpośrednie typu pionowego (wertykalnego) i odpowiednie przepływy wiedzy technicznej (także migracje siły roboczej) rozwijają się natomiast głównie wtedy, gdy określony kraj-inwestor (ściślej funkcjonujące na jego terenie przedsiębiorstwa) dominuje wyraźnie pod względem wyposażenia w najbardziej istotne współcześnie czynniki wytwórcze tj. kapitał ludzki i wiedzę techniczną. Wtedy transfer kapitału produkcyjnego (często z transferem ludzi i z odpowiednimi zasobami wiedzy) ma głównie na celu – pomijając wszechpotężny nadal motyw zysku – przeniesienie jednej lub kilku faz produkcji dobra finalnego, względnie też większej ich grupy (włącznie z produkcją określonych zespołów, podzespołów i części składowych), czego efektem jest m.in. rozwój handlu wewnątrzgałęziowego (typu pionowego i poziomego) ze wszystkimi tego skutkami dla kształtowania się międzynarodowej zdolności konkurencyjnej, międzynarodowej konkurencyjności oraz wzrostu i rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów, krajów świata i ich grup, o czym będzie jeszcze mowa.

Do tej pory nie udało się również sformułować pełnej i zwartej teorii międzynarodowych przepływów **wiedzy technicznej** zarówno w formie ucieleśnionej w towarach i usługach (ang. *embodied technology*), jak i w formie nieucieleśnionej (ang. *disembodied technology*), tj. w formie patentów, licencji czy też *know-how*. Wiadomo jednak m.in. że kreowanie odpowiedniej wiedzy oraz umiejętne gospodarowanie nią poprzez wymianę międzynarodową mają istotne znaczenie z punktu widzenia kształtowania się przewag konkurencyjnych i/lub ich braku w handlu międzynarodowym m.in. z tego względu, że liderzy postępu techniczno-technologicznego dysponują zawsze mniej lub bardziej absolutną i względną przewagą nad innymi (ang. *first-mover advantages versus respective disadvantages*). Wynika to m.in. wyraźnie z treści modelu tzw. doganiania cyklu życia produktu autorstwa K. Akamatsu (rysunek 22).



Rysunek 22. Model doganiania cyklu życia produktu



Źródło: Akamatsu cyt. za Monkiewicz [1981, s. 92].

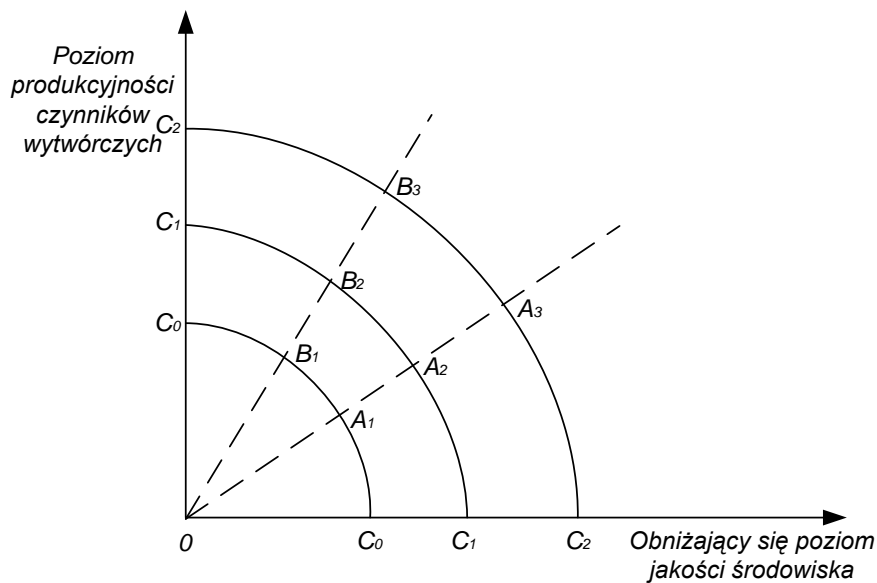
Zgodnie z modelem doganiania cyklu życia produktu mamy do czynienia z krajami dominującymi w międzynarodowej rywalizacji konkurencyjnej głównie ze względu na dysponowanie przez nie „przodującą”, szeroko rozumianą wiedzą techniczną, którą mogą mniej lub bardziej intensywnie rozprzestrzeniać w skali międzynarodowej poprzez jej pośredni i/lub bezpośredni eksport. W myśl modelu K. Akamatsu (który ze względu na kształt podstawowych krzywych nazywa się też modelem szyku lotu dzikich gęsi), kraje pozostając w tyle za czołówką światową pod względem stopnia zaawansowania techniczno-technologicznego, kultury technicznej, umiejętności menedżerskich itd. zaspokajają początkowo swoje potrzeby w tych zakresach poprzez odpowiedni import. Następnie jednak – po spełnieniu wielu warunków - mogą stać się mniej lub bardziej skutecznymi konkurentami dla krajów czołowych i to właściwie we wszystkich ww. zakresach. Z tego punktu widzenia istotny jest m.in. stopień zbieżności poziomów rozwoju gospodarczego, techniczno-technologicznego i systemowego partnerów; im jest on wyższy, tym sytuacja jest z reguły korzystniejsza dla krajów – imitatorów<sup>20</sup>.

W sposób syntetyczny można również ująć związki występujące w procesie międzynarodowej konkurencyjności danej gospodarki narodowej poprzez aktywne uczestnictwo w międzynarodowych pośrednich (tj. poprzez handel) obrotach czynnikiem określającym mianem **środowiska naturalnego**. Chodzi o to, że w ujęciu dynamicznym (przy

<sup>20</sup> Szerzej na te tematy zob. m.in. Klodt [1989]; Keller [2003]; Deason [2009] oraz cytowana tam literatura fachowa.

kształtowaniu dynamicznych przewag konkurencyjnych) można mówić o występowaniu swego rodzaju fundamentalnej rozbieżności (ang. *trade – off*) między kształtowaniem się poziomu międzynarodowej konkurencyjności danej gospodarki i kształtowaniem się jakości szeroko rozumianego środowiska naturalnego w danym kraju. Widać to wyraźnie, jeśli stopień skuteczności wykorzystywania podstawowych czynników wytwórczych mierzyć poziomem kształtowania się ich produktywności (ang. *total factor productivity*), zaś poziom jakości środowiska – takim chociażby miernikiem jak lokalna emisja dwutlenku siarki czy też dwutlenku węgla. Występowanie tej fundamentalnej rozbieżności i konieczność jej rozwiązywania (ściślej – odpowiednie tego koszty będące odwrotną stroną kształtowania się zarówno ogólnej produktywności czynników, jak i poziomu jakości środowiska) decydują o kształtowaniu się poziomu konkurencyjności międzynarodowej danej gospodarki zgodnie z krzywą  $C_0C_0$ , krzywą  $C_1C_1$  czy też krzywą  $C_2C_2$ . Potwierdza to treść rysunku 23.

Rysunek 23. Graficzna ilustracja rozbieżności między kształtowaniem się poziomu konkurencyjności międzynarodowej i jakością środowiska naturalnego w kraju A



Źródło: Ezeala - Harrison [1999, s. 164] oraz własne uzupełnienia.

Jak wynika z treści rysunku 23 w danym momencie  $t_0$  określony kraj może znajdować się w różnych punktach krzywej rozbieżności między poziomem produktywności czynników wytwórczych i poziomem jakości środowiska naturalnego (np. w punkcie  $A_1$ ,  $A_2$  czy też  $A_3$ ). Im wyższy jest poziom produktywności czynników wytwórczych, tym wyższy jest stopień degradacji środowiska naturalnego wyrażony np. intensywnością emisji dwutlenku siarki.

Inaczej rzecz ujmując, im wyższy jest poziom ogólnej produktywności czynników wytwórczych, tym niższe są jednostkowe koszty produkcji (co jest równoznaczne z podniesieniem poziomu cenowej konkurencyjności międzynarodowej), ale za to trzeba płacić pogorszeniem się jakości środowiska naturalnego, przeciwdziałanie czemu jednakże kosztuje. Reasumując, w miarę upływu czasu w danym kraju A można wybrać ścieżkę rozwoju wyznaczoną punktami  $A_1$ ,  $A_2$  i  $A_3$  lub też ścieżkę rozwoju wyznaczoną punktami  $B_1$ ,  $B_2$  i  $B_3$ . W praktyce rozwiązań do wyboru jest oczywiście znacznie więcej.

Wreszcie ostatni sposób utrwalania istniejących przewag komparatywnych i/lub kreowania nowych. Chodzi o stosowanie różnorodnych, szeroko rozumianych instrumentów polityki ekonomicznej, w tym instrumentów odpowiedniej polityki zagranicznej i międzynarodowej (tablica 4).

Tabela 4. Pożądane skutki pośrednie oraz wybrane instrumenty osiągnięcia zmian intensywności i struktury przewag komparatywnych

| Pożądane skutki pośrednie   | Wybrane instrumenty i sposoby   |
|---|---|
| 1. Podwyższenie poziomu techniczno-technologicznego i zmiana funkcji produkcji  | Wydatki budżetowe na prace naukowo-badawcze i wdrożeniowe (także w sferze militarnej), instrumenty ochrony własności intelektualnej, subsydia pośrednie, ulgi podatkowe               |
| 2. Zmiana wyposażenia w podstawowe czynniki wytwórcze   | Zachęty do oszczędzania (np. podwyższona stopa procentowa, ulgi podatkowe), ulgi dla inwestorów, zakupy rządowe, wydatki budżetowe na rozwój infrastruktury gospodarczej i społecznej |
| 3. Zmiana rozmiarów i struktury popytu  | Wydatki budżetowe na specjalne programy edukacyjno-wychowawcze (np. na akcję antynikotynową), cła, subsydia pośrednie i ulgi podatkowe  |
| 4. Zwiększenie możliwości osiągnięcia korzyści skali w sferze produkcji i zbytu   | Ulgi podatkowe i pośrednie subsydia, zakupy rządowe, odgórna promocja eksportu  |
| 5. Kształtowanie elastycznych struktur rynkowych  | Instrumenty polityki wzmacniania konkurencji na rynkach, liberalizacja zagranicznych obrotów gospodarczych, stosowanie rynkowego kursu walutowego                                     |
| 6. Kształtowanie warunków komunikowania się z partnerami oraz kosztów przemieszczania produktów i czynników wytwórczych | Wydatki budżetowe na rozwój odpowiedniej infrastruktury, pośrednie subsydia dla eksporterów, liberalizacja zasad funkcjonowania życia gospodarczego, w tym wymiany zagranicznej       |

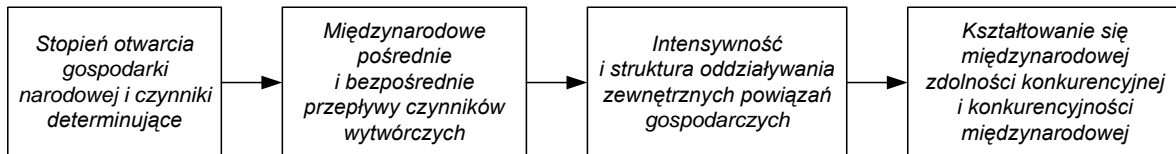
Źródło: Deardorff [2003] oraz własne uzupełnienia.

Z wyjątkiem stosowania pewnych instrumentów o charakterze dyskryminacyjnym (np. subsydiów bezpośrednich) o czym będzie jeszcze mowa<sup>21</sup>, wszystkie omówione dotychczas sposoby i metody utrwalania przewag komparatywnych i/lub kreacji przewag konkurencyjnych są z teoretycznego punktu widzenia uzasadnione. Co więcej, na gruncie

<sup>21</sup> Zob. dalej, zwłaszcza treść pkt. 3 niniejszego opracowania.

ściśle teoretycznym, liberalizacja życia gospodarczego, w tym szeroko rozumianej wymiany zagranicznej danego kraju A może prowadzić do wzrostu poziomu jego międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto* w rozumieniu przedstawionym wcześniej<sup>22</sup> (rysunek 24).

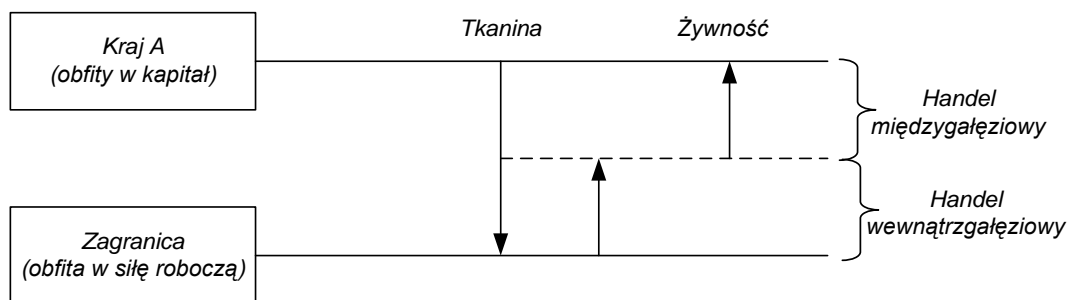
Rysunek 24. Oddziaływanie zewnętrznej wymiany międzynarodowej na kształtowanie się międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ozawa [1992, s. 43].

Kształtowanie się przewag konkurencyjnych każdego z krajów jest efektem rozwoju jego gospodarki wewnętrznej oraz różnorodnych form współpracy gospodarczej z zagranicą, ale ujawnia się w szczególności w handlu zagranicznym towarami i usługami. Tenże handel można dalej podzielić na między- i wewnątrzgałęziowy. P. R. Krugman i M. Obstfeld [2007, s. 186] ilustrują podstawowe różnice między tymi rodzajami handlu jak na rysunku 25.

Rysunek 25. Handel międzygałęziowy i wewnątrzgałęziowy między krajem A i zagranicą



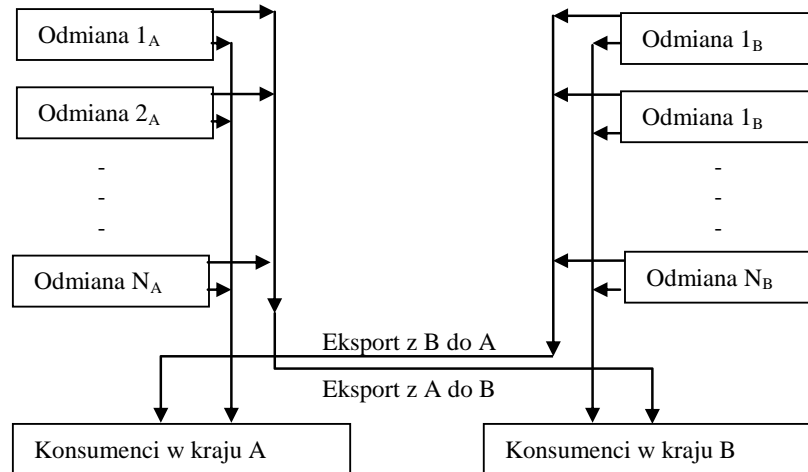
Źródło: Krugman, Obstfeld [2007, s. 186].

Na gruncie ściśle teoretycznym zgodnie z zasadą przewag komparatywnych rozwijają się zarówno handel międzygałęziowy, jak i wewnątrzgałęziowy. Zgodnie z wcześniejszymi rozważaniami ten drugi typ handlu – podobnie jak zagraniczne inwestycje bezpośrednie – można podzielić na dwa rodzaje. Chodzi z jednej strony o handel wewnątrzgałęziowy typu

<sup>22</sup> Por. rozważania zawarte w pkt. 1.2.

poziomego (horyzontalnego) oraz handel wewnątrzgałęziowy typu pionowego (wertykalnego). Handel wewnątrzgałęziowy typu poziomego rozwija się zgodnie z modelami nawiązującymi do koncepcji E. H. Chamberlina i H. Hotellinga (rysunek 26).

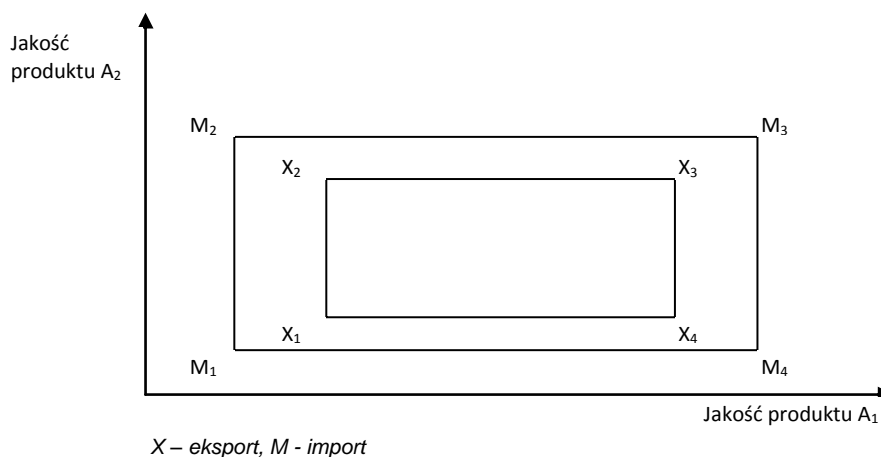
Rysunek 26. Interpretacja przyczyn i korzyści z rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego według P. Krugmana



Źródło: Krugman [1990] cyt. za: Marrewijk [2002, s. 201].

Zgodnie z interpretacją rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego typu poziomego przedstawioną przez P. Krugmana przyczyn rozwoju tego handlu i osiągniętych z niego korzyści należy się dopatrywać w kształtowaniu się różnorodnych relacji i powiązań związanych z przepływem produktów (także ich części składowych) między producentami i konsumentami określonych krajów *A* i *B*, co można rozumieć również jako dany kraj *A* i otoczenie *B*. Według P. Krugmana, w warunkach autarkii w kraju *A* wytwarza się w warunkach konkurencji monopolistycznej i stałych przychodów  $N_A$  odmian określonego produktu. Tak samo dzieje się w tychże warunkach w kraju *B* (otoczeniu kraju *A*). Jeśli natomiast dochodzi do otwarcia granic i rozwoju handlu międzynarodowego, nabywcy w obu krajach dokonują zakupów odmian odpowiednich produktów zarówno pochodzących z produkcji krajowej, jak i z importu. Czerpią z tego korzyści producenci i konsumenci. Nieco inaczej kształtuje się sytuacja w przypadku handlu wewnątrzgałęziowego typu pionowego, tj. dotyczącego równoległego handlu towarami i usługami (także ich elementami) zróżnicowanymi jakościowo (rysunek 27).

Rysunek 27. Interpretacja przyczyn i korzyści z rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego według P. Krugmana

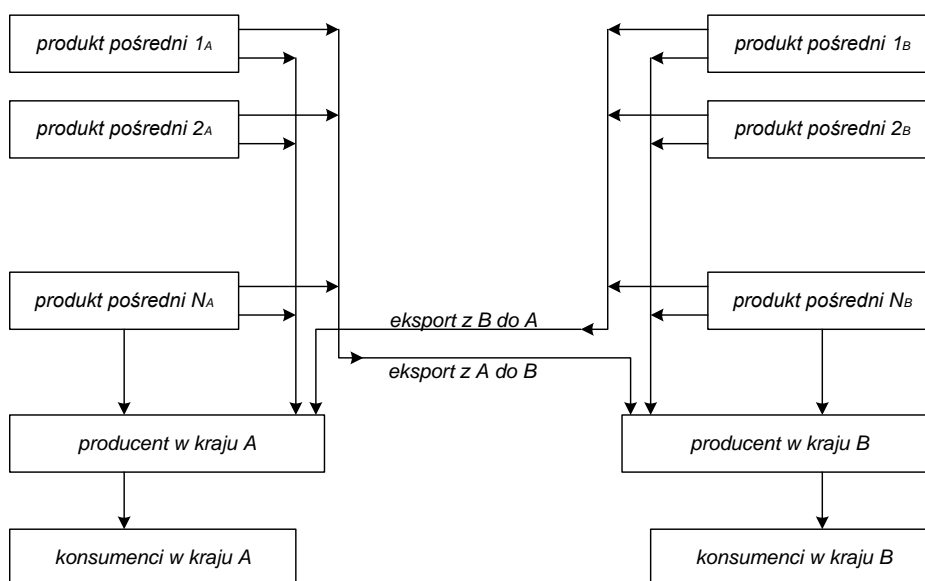


Źródło: Opracowanie własne na podstawie Linder [1961]; Lederborggen [1991].

Zgodnie z rozważaniami S. B. Lindera [1961] o rozmiarach i strukturze importu decydują rozmiary i struktura popytu wewnętrznego zależna od poziomu dochodu narodowego. Jego zdaniem wyższy poziom dochodu narodowego per capita skłania nabywców (konsumentów i inwestorów) do nabywania dóbr o wyższej jakości, bardziej zróżnicowanych i – w tendencji – droższych. Ale zarazem mamy do czynienia ze swoistym nakładaniem się rozmiarów i struktur swoistego reprezentatywnego popytu w kraju *A* oraz w zbliżonych pod względem rozwoju gospodarczego krajach otoczenia *B*. W związku z tym istnieją możliwości rozwoju handlu międzynarodowego lub inaczej – jak pisze sam S. B. Linder [1961, s. 91] – „przedział potencjalnego eksportu jest identyczny z przedziałem potencjalnego importu (lub się w nim zawiera)”.

Współcześni teoretycy handlu wewnątrzgałęziowego typu pionowego dopatrują się przyczyn jego rozwoju w ogólnie znanych przyczynach rozwoju tego typu handlu o charakterze poziomym (wzrost efektywności gospodarowania, lepsze zaspokojenie potrzeb konsumentów i inwestorów, osłabienie trudności przy realizowaniu procesów restrukturyzacyjnych itd.). Do tego dodają jednak nowe. Jest to związane m.in. z tym, że do handlu wewnątrzgałęziowego typu pionowego zaliczają oni także efekty rozwoju tzw. produkcji wieloetapowej, określanej też mianem procesu fragmentaryzacji w skali międzynarodowej. W przypadku tejże fragmentaryzacji chodzi głównie – choć nie tylko – o to, aby optymalnie wykorzystywać przewagi lokalizacyjne poszczególnych krajów i etapów produkcji, tzn. lokować ją tam, gdzie intensywnie wykorzystywane czynniki są względnie tańsze lub względnie bardziej efektywne (rysunek 28).

Rysunek 28. Interpretacja przyczyn i korzyści z rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego według W. Ethiera i R. W. Jonesa



Źródło: Ethier [1982]; Jones [2000] cyt. za Marrewijk [2002, s. 202].

W swojej pracy W. Ethier i R. W. Jones, zresztą nie tylko oni<sup>23</sup>, próbują tłumaczyć rozwój pionowego handlu wewnątrzgałęziowego pogłębianiem się powiązań między różnego typu producentami w zakresie tzw. produktów pośrednich, tj. zespołów, podzespołów i części składowych oraz towarzyszącej temu wymianie odpowiednich usług. Zgodnie z ich poglądami, w warunkach konkurencji typu monopolistycznego i przy występowaniu określonych preferencji konsumentów (także inwestorów) najbardziej właściwą i najbardziej opłacalną jest odpowiednia kombinacja kosztów odpowiedniego wsadu produktów końcowych. Może to mieć szczególnie istotne znaczenie przy występowaniu różnorodnych korzyści skali w sferze produkcji i zbytu.

<sup>23</sup> Por. Marrewijk [2002]. Zob. także Misala [2003]; Czarny [2002].

### **3. Teoretyczne koncepcje kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej**

Mniej lub bardziej zwarte teoretyczne koncepcje kształtowania międzynarodowej konkurencyjności regionów i krajów rozumiane jako sposoby walki o osiągnięcie możliwie największych korzyści ze społecznego (w tym międzyregionalnego i międzynarodowego podziału pracy) formułowano od dawna. Przez wieki z reguły działało się przy tym tak, że jedna koncepcja ustępowała stopniowo miejsca innej (np. przechodzenie od idei merkantylistów do koncepcji wolnego rynku i handlu, którą mniej lub bardziej wypierała zapoczątkowana przez F. Lista koncepcja selektywnego protekcjonizmu). Z wielu różnorodnych, ogólnie znanych względów sytuacja zaczęła się komplikować po II w. św. i to nie tylko ze względów czysto politycznych. Po prostu, istotne zmiany zaczęły zachodzić w całej powojennej gospodarce światowej, określane ogólnie mianem postępującego procesu umiędzynarodowienia życia gospodarczego, odcinkowo nawet jego globalizacji, czego główne przyczyny są też powszechnie znane.

Ze względu na wiele cech i tendencji rozwojowych współczesnego międzynarodowego podziału pracy i całej współczesnej gospodarki światowej (internacjonalizacja życia gospodarczego, szybkie tempo postępu technicznego i rozprzestrzenianie się jego efektów, wzrost znaczenia konkurencji typu monopolistycznego itd.), teoretycy zajmujący się problematyką kształtowania się międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej w zasadzie całkowicie wykluczają opieranie odpowiedniej polityki wyłącznie na dorobku klasyków i neoklasyków teorii ekonomii. Co więcej, w przeciwieństwie do rozważań klasyków i neoklasyków koncentrują oni swoją uwagę nad przyczynami i skutkami swego rodzaju racjonalności gospodarowania z punktu widzenia poszczególnych gospodarek narodowych, a nie gospodarki światowej, rozumianej jako całość. Inaczej rzecz ujmując, dla współczesnych teoretyków z zakresu konkurowania w skali międzynarodowej podstawowe znaczenie ma kształtowanie się szeroko rozumianego poziomu dobrobytu w poszczególnych krajach, czasami ich grupach. Poziom owego dobrobytu w skali całej gospodarki światowej oraz związane z tym problemy mają dla nich znaczenie drugorzędne i/lub pomijają je całkowitym milczeniem<sup>24</sup>. Dlatego też w ich rozważaniach można się doszukać wielu elementów z

---

<sup>24</sup> W polskiej literaturze fachowej szerzej na te tematy zob. m.in. Michałek [2002]; Rynarzewski [2005]; Chilimoniuk [2006]; Rynarzewski, Zielińska-Głębocka [2006]; Krugman, Obstfeld [2007].



zakresu tzw. ekonomii politycznej protekcjonizmu, której głównym celem jest skądinąd przede wszystkim badanie przyczyn występujących i okresowo się nasilających tendencji protekcjonistycznych<sup>25</sup>.

Współcześnie mamy do czynienia z wieloma koncepcjami kształtowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych poszczególnych krajów świata i ich grup, rozumianymi często jako swego rodzaju strategie ich wzrostu i rozwoju gospodarczego. Istotną część tych koncepcji stanowią zazwyczaj rozważania dotyczące wykorzystywania i utrwalania bieżących przewag komparatywnych oraz kreacji nowych, nazywanych często dynamicznymi przewagami konkurencyjnymi, co – dla uproszczenia – określa się dalej w skrócie mianem kształtowania przewag komparatywnych (względnych), które to kształtowania się jest oczywiście z natury rzeczy odpowiednim procesem. Towarzyszą temu bardzo często, choć nie zawsze rozważania dotyczące możliwości oraz sposobów swoistego, odgórnego sterowania tym procesem, w tym możliwości wykorzystywania różnorodnych instrumentów szeroko rozumianej polityki ekonomicznej, a nawet polityki *sensu stricto*.

Różnorodne koncepcje kształtowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych (w tym oczywiście koncepcje kształtowania przewag komparatywnych) dzieli się na różne sposoby i według różnych kryteriów<sup>26</sup>. W każdym razie, przy odrzuceniu koncepcji polityki rozwoju antyimportowego i antyeksportowego (ang. *autarky policy*) oraz różnego rodzaju koncepcji mieszanych (ang. *mixed concepts*) jak chociażby tzw. „japanese practice – based one” zaliczaną niesłusznie przez Ch. N. Pitelisa [2011] do teoretycznych, na uwagę zasługują właściwie tylko cztery, które zresztą ewoluują w czasie. Chodzi kolejno o koncepcję zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej (niem. *Standortwettbewerb*, ang. *locational competition*), koncepcję tzw. strategicznej polityki handlowej (ang. *strategic trade policy*), koncepcję konkurencyjności międzynarodowej M. E. Portera uzupełnioną w międzyczasie przez J. H. Dunninga (tzw. koncepcja diamentu – ang. *diamond concept*) oraz o koncepcję S. D. Gupty, którą on sam określa mianem łączącej przewagi komparatywne z konkurencyjnymi (ang. *concept linking comparative to competitive advantages*).

---

<sup>25</sup> Zob. szerzej Misala [2009] oraz cytowana tam literatura fachowa.

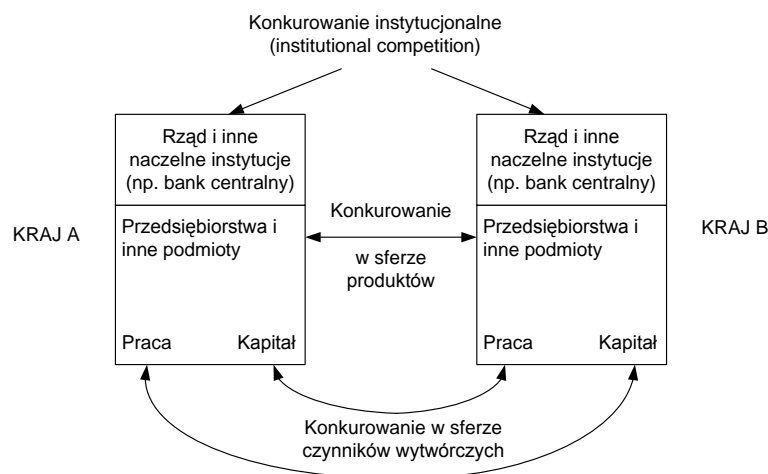
<sup>26</sup> Por. Reinert [1994]; Köppen [1998]; Reichel [2002]; Plate [2004]; Misala [2007, 2011]; Lodha, Bhatnagar, Sharma eds. [2007]; Nijkomp, Siedschlag eds. [2011].

### 3.1. Koncepcja zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej

Wśród różnorodnych koncepcji kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej (jej zdolności do konkurowania i konkurencyjności *sensu stricto*) na szczególną uwagę zasługuje koncepcja zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej. Podkreśla to m.in. L. Csaba [2005, s. 2], który pisze następująco: „(...) paradygmat zlokalizowanego konkurowania można uznać za decydujący przy wyjaśnianiu zmian w strukturze światowej produkcji i handlu. Koncepcja zlokalizowanego konkurowania zawiera w sobie szersze rozważania niż tylko te, które dotyczą kształtowania się kosztów oraz zysków zmodyfikowanych i/lub zniekształconych przez narodowe polityki rządów i wywoływane przez względy natury redystrybucyjnej”.

Istota koncepcji zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej jest stosunkowo prosta. Można ją przedstawić w postaci rysunku (por. rysunek 29).

Rysunek 29. Główne elementy globalnego konkurowania w skali narodowej i międzynarodowej zgodnie z koncepcją Standortwettbewerb



Źródło: Siebert, Klodt [1999] oraz własne uzupełnienia.

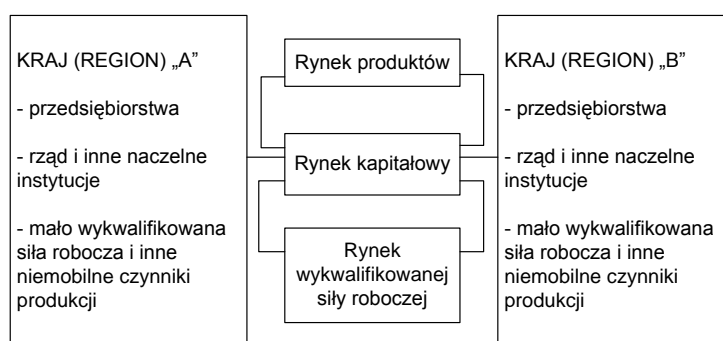
Zgodnie z nazwą, na istotę koncepcji kształtowania zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności składają się trzy elementy. Pierwszy z nich to tzw. konkurowanie instytucjonalne, zaś drugi to tworzenie sprzyjających warunków do napływu do danego kraju (regionu) mobilnych w skali międzynarodowej czynników wytwórczych, zwłaszcza kapitału i wiedzy technicznej, co może wywierać pozytywny wpływ na rozwój gospodarki tego kraju

(regionu) poprzez wzrost efektów zastosowania wewnętrznych niemobilnych czynników. Wreszcie trzeci element w przypadku którego chodzi o intensyfikację mechanizmu konkurencji między przedsiębiorstwami danego kraju (regionu) ubiegającego się o zewnętrzne mobilne czynniki wytwórcze oraz dążenie do podnoszenia w ten sposób poziomu międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności.

Na koncepcję zlokalizowanego konkurowania i międzynarodowej konkurencyjności można także spojrzeć nieco inaczej. Ta koncepcja zawiera bowiem w sobie elementy konkurowania w ujęciu przestrzennym (międzynarodowo, międzyregionalnie, a nawet między poszczególnymi miastami czy też wsiami). Według H.Siebarta (2000) można wyróżnić trzy poziomy owego konkurowania:

- a) konkurowanie między sobą firm na rynkach towarów i usług, czyli na rynkach produktów;
- b) konkurowanie między sobą krajów i regionów o mobilne czynniki wytwórcze, tj. głównie kapitał, wykwalifikowaną siłę roboczą i wiedzę techniczną;
- c) konkurowanie między sobą niemobilnych i/lub mało mobilnych czynników wytwórczych (np. ziemia, surowce i szerzej rozumiane środowisko naturalne, czy też niewykwalifikowana siła robocza) poprzez pośrednie uczestnictwo w wymianie międzynarodowej, ściślej - poprzez handel międzynarodowy (por. rysunek 30).

Rysunek 30. Trzy poziomy konkurowania w skali międzynarodowej zgodnie z koncepcją Standortwettbewerb



Źródło: Siebert [2000, s. 3] oraz własne uzupełnienia.

Na rynkach produktów (towarów i usług) konkurują ze sobą poszczególne przedsiębiorstwa, które mogą zwiększyć swoje zyski, jeśli są konkurencyjne cenowo i pozacenowo (jakością) w skali międzynarodowej. Ale konkurują także między sobą rządy i inne naczelné instytucje poszczególnych krajów chociażby w tym sensie, że prowadzona przez nie polityka sprzyja mniej lub bardziej zwiększeniu atrakcyjności danego kraju

(regionu) dla zagranicznych mobilnych czynników wytwórczych (oraz, oczywiście, dla własnych), co z kolei sprzyja mniej lub bardziej zwiększeniu stopnia wykorzystania niemobilnej siły roboczej, własnej ziemi czy też surowców naturalnych. Wtedy to zwiększają się również szanse wyborcze odpowiednich polityków tym bardziej, że wyborcy też próbują maksymalizować swoją funkcję użyteczności w tym znaczeniu, że uwzględniają sytuację na rynku pracy, poziom uzyskiwanych dochodów itd.

Jest sprawą oczywistą, że wyodrębnione na rysunku 30 trzy poziomy konkurowania w skali międzynarodowej są ze sobą wyraźnie powiązane. Jak zauważa H. Siebert [2000, s. 3] „(...) To czy firmy są konkurencyjne zależy od ekonomicznych uwarunkowań, które gwarantują dla nich rządy. Od tych uwarunkowań zależy także to, czy firmy decydują się na inwestowanie w danym kraju, czy też nie. Tymczasem większość kapitału zainwestowanego w danym kraju wywiera zdecydowanie wpływ na kształtowanie się perspektyw uzyskiwania dochodów przez pracowników. Im więcej inwestuje się w danym kraju, tym większa jest krańcowa wydajność pracy. Konsekwentnie zatem poziom krańcowej wydajności pracy zależy także od wyposażenia w wiedzę techniczną. Poziom konkurencyjności pracowników zmienia się dalej proporcjonalnie w stosunku do poziomu konkurencyjności firm, w których oni pracują, jako że popyt na pracowników jest wywołany wielkością ogólnego popytu. Wreszcie, na zakończenie, należy uwzględnić to, że firmy mogą i uczestniczą w międzynarodowym podziale pracy. Określona forma w kraju *A* może przenieść swoją działalność do kraju *B*, może rozwijać swoją działalność na terenie obu krajów, lub też – poprzez rozwój zagranicznych inwestycji bezpośrednich – może połączyć się z firmą kraju *B*”.

Z punktu widzenia tworzonej teorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej istotną zaletą koncepcji zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej jest możliwość jej swoistego rozszerzania w sensie wykorzystywania różnorodnych teorii wymiany międzynarodowej (teorii wymiany produktów i czynników wytwórczych), których podstawowe twierdzenia można – jak wiadomo - weryfikować empirycznie i porównywać w skali międzynarodowej. Pośrednio wskazuje na to w najnowszym opracowaniu sam H. Siebert [2006], który wyodrębnia sześć możliwych do zbadania kanałów międzynarodowej konkurencyjności sensu stricto gospodarki narodowej danego kraju. Do tych kanałów zalicza on następujące:

- a) przepływy kapitału produkcyjnego, włącznie z reinwestycjami;

- b) przepływy wiedzy technicznej (włącznie z menadżerską), która raz nabyta i/lub przekazana przynosi zazwyczaj efekty długookresowe odpowiednio jednakże rozłożone w czasie;
- c) przepływy wykwalifikowanej siły roboczej;
- d) krótkookresowe migracje rezydentów;
- e) rozprzestrzenianie się tzw. efektu demonstracji poprzez handel i szeroko rozumiane międzynarodowe powiązania telekomunikacyjne;
- f) przepływy kapitału portfelowego wpływające m.in. na kształtowanie się zasobów kapitału produkcyjnego i wiedzy technicznej, ale oddziaływującego na poziom kursu odpowiednich walut narodowych i zasobów finansowych poszczególnych krajów.

Zdaniem H. Sieberta [2000 i 2006] konkurując w skali międzynarodowej w sferze instytucjonalnej o różnorodne czynniki wytwórcze szeroko rozumiany rząd danego kraju może wykorzystywać cały zestaw instrumentów (narzędzi) w celu zwiększania atrakcyjności dla mobilnych czynników wytwórczych i/lub zachęcenia ich do pozostawania na obszarze tego kraju. Chodzi tylko o to, aby umiejętnie wykorzystywać odpowiednie instrumenty. Według H. Sieberta chodzi zwłaszcza o umiejętne wykorzystywanie następujących instrumentów polityki ekonomicznej:

- a) instrumenty sprzyjające zwiększaniu ilości i poprawie jakości tzw. dóbr publicznych (ang. *government – G*);
- b) odpowiednio dobrane stawki podatkowe (ang. *taxes – t*);
- c) odpowiednie rozwiązania instytucjonalne (ang. *institutional arrangements – In*).

Z punktu widzenia kształtowania się międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju istotne znaczenie ma przede wszystkim odpowiedni dobór i właściwe stosowanie przez szeroko rozumiany rząd instrumentów sprzyjających zwiększeniu ilości i poprawie jakości różnego typu dóbr publicznych (*G*), zwłaszcza infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej oraz szeroko rozumianego systemu edukacji. Ważny jest dalej odpowiedni dobór stawek podatkowych (*t*), co wpływa m.in. na kształtowanie się tzw. bazy podatkowej i skłonności do uiszczania podatków. Ważna jest wreszcie konkurencyjność instytucjonalna (*In*) rozumiana jako różnorodne zapisy konstytucyjne, zasady negocjacji społecznych, normy i procedury dotyczące sposobów produkcji i handlu, patentowania, licencjonowania itd., a także wiele nieformalnych norm i zasad dotyczących zachowań obywateli. Wszystkie ww. elementy

określają w istotnym stopniu szeroko rozumiane decyzje lokalizacyjne podejmowane przez rezydentów oraz przez właścicieli różnego rodzaju przedsiębiorstw i instytucji prywatnych.

Wobec powyższych uwarunkowań i wzajemnych współzależności między nimi ważnym zadaniem naczelnych władz gospodarczych każdego z krajów utożsamianych przez H. Sieberta z szeroko rozumianym rządem jest dobór swego rodzaju optymalnego zestawu ww. instrumentów i rozwiązań (ang. *optimal instrument mix*). Chodzi o odpowiedni zestaw, który z jednej strony ma sprzyjać zwiększaniu konkurencji wewnętrznej i konkurencyjności międzynarodowej, z drugiej zaś stanowić swego rodzaju wypadkową innych bieżących preferencji owych władz. Jak sam pisze [2006, s.141] rząd „(...) może maksymalizować, *inter alia*, poziom dobrobytu społeczeństwa, poziom dochodu i dochodów na mieszkańca lub też ilość głosów dla rządzącej partii. A więc, powstaje m.in. swego rodzaju konieczność ważenia korzyści związanych z kształtowaniem podaży dóbr publicznych – z jednej strony, z drugiej zaś ciężaru ich finansowania. Wielkoduszne zwiększanie zasobów szeroko rozumianej infrastruktury nie powoduje wzrostu atrakcyjności danej lokalizacji, jeśli stawki podatkowe w odniesieniu do mobilnych czynników wytwórczych nie są utrzymywane w rozsądnych granicach. I odwrotnie. Kraj wyróżniający się niskimi stawkami podatkowymi lub brakiem podatków wobec prowadzących działalność gospodarczą może nie być zdolnym do zachęcenia mobilnych czynników wytwórczych, jeśli infrastruktura nie jest dostatecznie dobrze rozwinięta. Dokonując porównania korzyści i kosztów rządy muszą brać pod uwagę ten fakt, że kapitał oraz rezydenci dysponują możliwością opuszczenia kraju, jeśli warunki gospodarowania na jego terenie stają się mniej korzystne. To ograniczenie rozumiane jako międzynarodowa współzależność narodowych rynków czynników wytwórczych włącznie z międzynarodowym rynkiem rezydentów wpływa w istotnym stopniu na odpowiednie kalkulacje rządów”.

Zgodnie z modelowymi rozważaniami H. Sieberta [2006], rządy stosują zestawy instrumentów polityki ekonomicznej  $(G, t, In)$ , aby optymalizować swoje funkcje (np. dążą do wzrostu dochodu narodowego  $Y$  przy konieczności utrzymywania jednakże równowagi budżetu państwa). W tym samym czasie gospodarstwa domowe starają się maksymalizować swoją funkcję użyteczności. Jednocześnie przedsiębiorstwa dążą do maksymalizacji zysków wykorzystując funkcję produkcji, zgodnie z którą wielkość globalnej produkcji  $Y$  zależy od nakładów pracy  $L$  i kapitału  $K$ , przy czym zasoby kapitału są determinowane przez zasoby dóbr publicznych  $G$ , stawkę podatkową  $t$  oraz odpowiednie rozwiązania instytucjonalne  $In$ . W związku z tym funkcja produkcji przyjmuje postać  $Y=f(L,K(G,t,In))$ , przy czym  $Y$  można

interpretować jako wektor podaży. Ów wektor trzeba uzupełnić korzyściami z handlu i szerzej rozumianej wymiany międzynarodowej, o czym była już mowa<sup>27</sup>. W każdym razie widać wyraźnie, że poprzez otwieranie gospodarki narodowej można ów wektor zwiększać, ale przy owym otwieraniu (ściślej - jego formach, skali i zakresie) trzeba koniecznie uwzględniać konieczność ustawicznego i rozsądnego gospodarowania własnymi i zagranicznymi czynnikami wytwórczymi przy występowaniu zjawiska międzynarodowego konkurencji o te czynniki i możliwości szybkich przepływów mobilnych czynników w skali międzynarodowej.

### **3.2. Koncepcja strategicznej polityki handlowej**

Korzenie koncepcji strategicznej polityki handlowej nazywanej też niekiedy nową teorią handlu i zagranicznej polityki ekonomicznej (w tym głównie handlowej) tkwią daleko w przeszłości. Jej początków można się bowiem doszukiwać w koncepcji optymalnej równowagi (w tym równowagi zewnętrznej), którą już na przełomie XIX i XX w. przedstawił V. Pareto [1897] i którą określa się mianem warunków optymalności przy funkcjonowaniu wolnego rynku i handlu (tzw. optimum V. Pareto). Według niego system rynkowy może funkcjonować w sposób optymalny jedynie w warunkach doskonałej konkurencji, tzn. tylko wtedy, gdy w warunkach doskonałej przenośności i podzielności zasobów oraz doskonałego przepływu informacji jest możliwa optymalna alokacja owych zasobów; popyt i podaż są doskonale elastyczne w skali narodowej i międzynarodowej, wszystkie ceny dostosowują się do warunków na odpowiednich rynkach i każda gospodarka narodowa znajduje się w równowadze. Chodzi zatem o taki stan, w którym nie można poprawić sytuacji żadnego z uczestników rynku, tak aby nikt z pozostałych uczestników nie poniósł straty. Po prostu, osiąga się stan równowagi, w którym ma miejsce wyrównywanie się krańcowych produktywności czynników wytwórczych w każdej dziedzinie gospodarowania oraz krańcowych użyteczności poszczególnych dóbr i żadna interwencja rządu w sferze handlu zagranicznego i szerzej rozumianych powiązań zewnętrznych nie może przynieść wzrostu dobrobytu. W rzeczywistości tak nie jest. W związku z tym, we wszystkich krajach świata mamy do czynienia z istnieniem mniej lub bardziej wyraźnych rozbieżności między rzeczywistymi relacjami cen i kosztów krańcowych, a optymalnymi relacjami określonymi

---

<sup>27</sup> Por. rozważania zawarte w pkt. 2.3 niniejszego opracowania.

przez V. Pareto, co nazywa się deformacjami (zniekształceniami) mechanizmu rynkowego (ang. *market distortions*) i co niejako zachęca do stosowania interwencjonizmu państwowego m.in. w celu poprawienia poziomu dobrobytu w danym kraju, oczywiście kosztem jego absolutnego i względnego obniżenia w innych.

W międzyczasie zasugerowaną pośrednio przez V. Pareto swego rodzaju niszę badań nad kształtowaniem międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności zaczęto penetrować na coraz większą skalę, przy czym swego rodzaju momentem zwrotnym było powstanie teoretycznych podstaw konkurencji niedoskonałej, które wprowadził do teorii ekonomii E. H. Chamberlin [1934], zaś rozwinęła w szczególności J. Robinson [1973]. Na tym gruncie w latach 80. XX w. zaczęto formułować początki teorii strategicznej polityki handlowej, a ściślej przedstawiono kolejne mniej lub bardziej skomplikowane modele. W każdym razie przyjmuje się powszechnie, że twórcami tej teorii byli J. Brander, B. Spencer i P. Krugman. Rozbudowywali ją następnie inni ekonomiści (głównie z krajów anglosaskich), w tym zwłaszcza J. Eaton i G. Grossman. Oni właśnie wprowadzili do literatury fachowej wiele odpowiednich, mniej lub bardziej skomplikowanych modeli<sup>28</sup>.

Istota strategicznej polityki handlowej nie jest w sumie skomplikowana. Ogólnie biorąc, chodzi o wykorzystywanie przy użyciu różnorodnych instrumentów polityki gospodarczej (głównie polityki handlowej, ale także przemysłowej czy technologicznej) odstępstw od uwarunkowań gospodarki w pełni wolnokonkurencyjnej. Nieco inaczej rzecz ujmując, występowanie różnorodnych zakłóceń rynkowych próbuje się korygować poprzez stosowanie wspomnianych instrumentów, a ściślej – przyczynić się do wyeliminowania i/lub zmniejszenia negatywnego wpływu zniekształceń na poziom dobrobytu krajowego. W sumie zatem chodzi przede wszystkim o wykorzystywanie we własnym interesie występowania odstępstw od optimum V. Pareto (tzw. pierwszego najlepszego rozwiązania – ang. *first best solution*) i/lub, w dalszej kolejności, tzn. kiedy odpowiednie środki interwencjonizmu nie przynoszą pożądanych skutków, o dalsze wykorzystywanie instrumentów korygujących, które określa się mianem suboptymalnych i które stosuje się z definicji jako tzw. drugie najlepsze rozwiązanie (ang. *second best solution*).

---

<sup>28</sup> W polskiej literaturze fachowej te modele przedstawiają dość szczegółowo m.in. Michałek (2002) i Rynarzewski (2005). Zob. też Chilimoniuk (2006) oraz cytowana tam literatura fachowa.



Na różnorodne modele składające się na koncepcję tzw. strategicznej polityki handlowej można także spojrzeć nieco inaczej. Można je mianowicie podzielić na modele realizacji tej polityki:

- a) w warunkach konkurencji monopolistycznej;
- b) w warunkach konkurencji oligopolistycznej;
- c) w celu osiągnięcia większych rozmiarów produkcji i korzyści skali;
- d) w celu osiągnięcia korzystniejszych cen niż partnerzy.

Odpowiednie rozważania modelowe łatwo ująć w sposób bardziej ogólny i nas interesujący. Otóż, chodzi w nich zawsze mniej lub bardziej wyraźnie o tworzenie wewnątrz krajowych uwarunkowań (w tym uwarunkowań „na granicy danego kraju”), aby w możliwie maksymalnym stopniu przechwytywać dla siebie korzyści z wymiany międzynarodowej. Według P. R. Krugmana i A. J. Venablesa [1987] tak rozumiane korzyści mogą być osiągnięte przez odpowiednie działania rządu mające na celu zabezpieczenie dla danego kraju wyższych dochodów („rent ekonomicznych”) czynnikom produkcji wykorzystywanym w określonych niż w innych, możliwych (alternatywnych), ale mniej opłacalnych zastosowaniach, co może przynieść pozytywne efekty dla społeczeństwa danego kraju. Ogólnie rzecz biorąc, autorom i zwolennikom tzw. strategicznej polityki handlu zagranicznego i międzynarodowego chodzi o to, aby poprzez zastosowanie różnorodnych instrumentów zagranicznej polityki ekonomicznej (także instrumentów polityki wewnętrznej) doprowadzić do osiągnięcia wyższej stopy zysku w danej gałęzi przemysłu w porównaniu z innymi gałęziami o podobnym stopniu ryzyka lub też – co jest rozwiązaniem alternatywnym – doprowadzić do osiągnięcia wyższych płac w danej gałęzi niż w innych, w których są zatrudnieni pracownicy o zbliżonym poziomie kwalifikacji. Zatem, jeśli w danej gałęzi czy branży, lub też w danym sektorze, istnieją pewne renty do przejęcia, to poprzez „umiejętnie” prowadzoną strategiczną politykę handlową (np. poprzez odpowiednie konstruowanie taryf celnych, czy umiejętne stosowanie „strategicznych” subsydiów) można według autorów strategicznej polityki handlowej zapewniać danemu krajowi większy udział w rentach (zyskach) wydajniejszych gałęzi czy branż i w ostatecznym efekcie zwiększyć rozmiary oraz podnieść poziom dochodu narodowego. Na tej samej zasadzie faktycznie dyskryminowane wewnątrz danego kraju gałęzie czy branże o niższych rentach należy niejako pozostawić do dyspozycji innych krajów. Wtedy pojawiają się jednak liczne problemy, w tym zwłaszcza, pomijając istotne przecież koszty protekcyjizmu, problem identyfikacji i swoistego „wychwytywania” (ang. *picking-up*) owych gałęzi, branż czy też sektorów, a także problem

odgórnego sterowania ich rozwojem na dłuższą metę oraz konsekwencji tego stanu rzeczy dla międzynarodowej konkurencyjności. A już na pewno można mówić wtedy o prawdopodobieństwie wystąpienia korupcji, której efekty są znane i której źródła też warto analizować oraz dostrzegać społeczne koszty tego zjawiska.

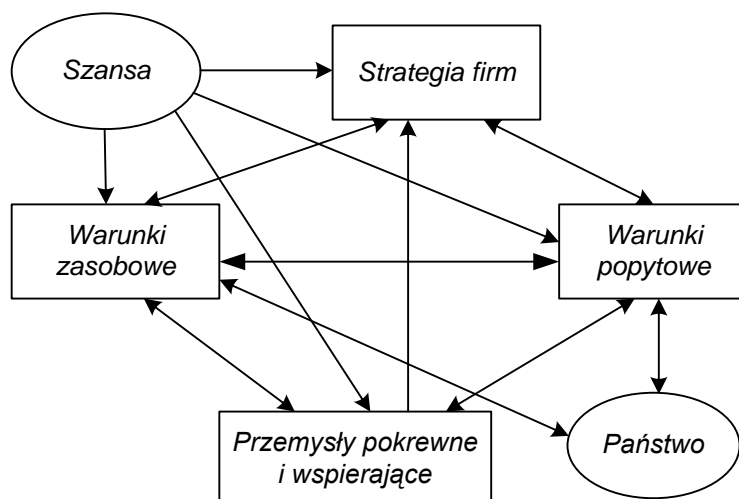
### **3.3. Koncepcja M. E. Portera i uzupełnienia J. H. Dunninga**

Rdzeń przedstawiony w 1990 r. koncepcji międzynarodowej konkurencyjności autorstwa M. E. Portera [1990] stanowią cztery determinujące ją grupy czynników o charakterze endogenicznym, które nazywa się czasami mianem diamentu lub rombu tego autora. Chodzi o następujące, syntetyczne czynniki ujęte plastycznie w postaci wierzchołków rombu, a mianowicie:

- warunki rozwoju podstawowych mobilnych i niemobilnych czynników produkcji (tzw. warunki zasobowe oraz infrastruktura gospodarcza);
- warunki rozwoju popytu krajowego;
- warunki i zasady funkcjonowania sektorów pokrewnych i wspierających;
- strategia oraz struktura rynku i rywalizacja firm.

Do tego M. E. Porter dodaje jednak dwa czynniki niejako zewnętrzne, które określa odpowiednio mianami szansa (sprzyjające okoliczności) oraz rząd (działalność odpowiednich instytucji państwowych) wpływających na kształtowanie się wspomnianych wcześniej czynników endogenicznych *sensu stricto*. W ostatecznym efekcie „diament Portera” przyjmuje postać, jak na rysunku 31.

Rysunek 31. Diament M. E. Portera

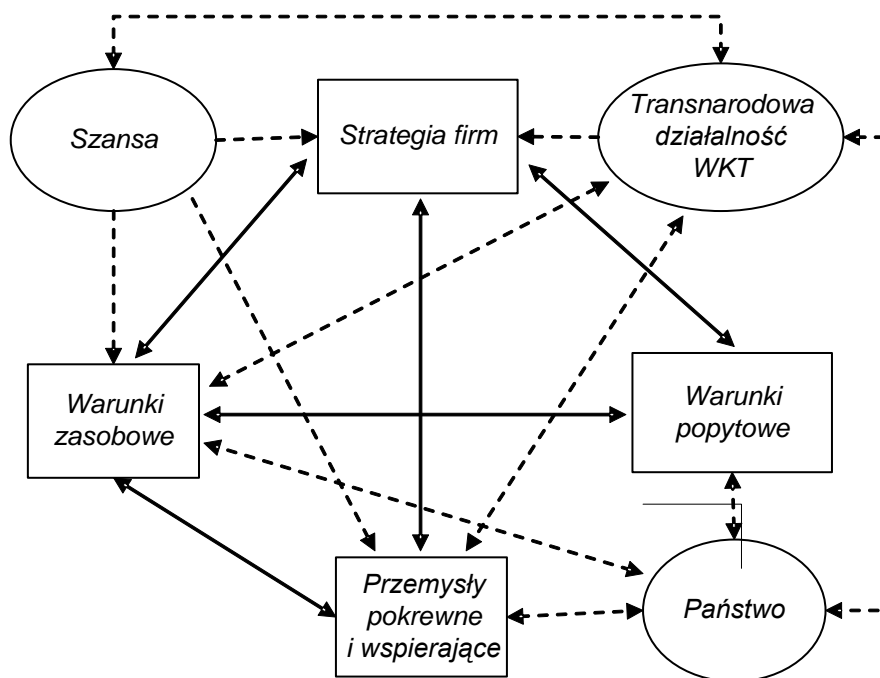


Źródło: Porter [2001, s. 207].

Zdaniem M. E. Portera na kształtowanie się przewag komparatywnych istotny wpływ wywiera wspomagające się pozytywnie oddziaływanie na siebie wszystkich czterech podstawowych elementów „diamentu”, co mogą dodatkowo wzmocnić różnego rodzaju szanse, rozumiane jako wykorzystane, sprzyjające okoliczności o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym. Ale odpowiednie procesy dostosowawcze może też wspomagać odpowiednia działalność państwa (szeroko rozumianego rządu), która powinna być jednakże zgodna z odpowiednimi normami i zasadami międzynarodowymi. Ta działalność może przyjmować postać aktywnej polityki strukturalnej i regionalnej (na różnych szczeblach) oraz zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej.

W związku z relatywnie niską „zdolnością wyjaśniającą diamentu Portera” oraz – choć nie tylko – ograniczonymi możliwościami tzw. operacjonalizacji tej koncepcji, spotkała się z dość powszechną krytyką. Dlatego uzupełnił ją m.in. J. H. Dunning [1992] wprowadzając do odpowiedniej koncepcji działalność wielkich korporacji transnarodowych, której znaczenie jest jak wiadomo (m.in. poprzez wpływ na rozmiary oraz strukturę międzynarodowych przepływów produktów i czynników wytwórczych) nadal duże i wykazuje na ogół tendencję rosnącą. W efekcie tzw. diament Portera przyjął postać, jak na rysunku 32.

Rysunek 32. Determinanty międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i konkurencyjności krajów (narodów) według M. E. Portera z uwzględnieniem uwag J. H. Dunninga



Źródło: Dunning [1992, s. 40].

Według M. E. Portera i J. H. Dunninga w procesie kształtowania dynamicznych przewag komparatywnych każdego z krajów istotna jest wypadkowa oddziaływania wszystkich czynników wyszczególnionych na rysunku 32, z tym że siła tego oddziaływania może być mniejsza (linie przerywane) lub większa (linie ciągłe). Czynniki te (w tym działalność państwa) mogą się wzajemnie wspomagać lub też osłabiać. Ich zdaniem, z optymalną sytuacją mamy do czynienia wtedy, gdy zdolność konkurencyjna i konkurencyjność międzynarodowa są pozytywnie współdeterminowane przez wszystkie czynniki łącznie. Trudności w utrzymaniu (erozja) przewagi konkurencyjnej (zdolności do konkurowania i przewag komparatywnych) pojawiają się, gdy wynika ona z oddziaływania mniejszej liczby czynników lub występowania napięć i sprzeczności w ich oddziaływaniu<sup>29</sup>.

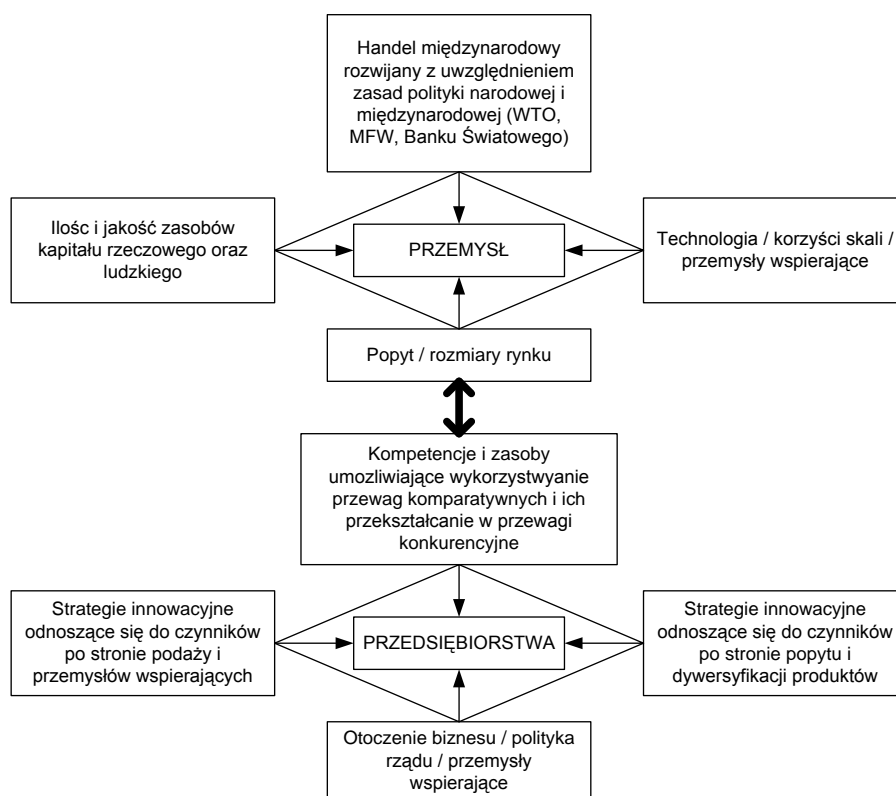
### 3.4. Koncepcja łączenia przewag komparatywnych z konkurencyjnymi S. D. Gupty

Interesującą, w miarę zwartą koncepcją kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej zgodnie z dynamicznie ujmowaną zasadą przewag

<sup>29</sup> Na te tematy zob. także Moon, Rugman, Verbeke [1998] oraz cytowana tam literatura fachowa.

komparatywnych przedstawił stosunkowo niedawno S. D. Gupta [2007]. Wyszedł on przy tym z założenia, że w ujęciu dynamicznym istotne jest swoiste zgranie przedsięwzięć na szczeblu mikroekonomicznym (na szczeblu podstawowych podmiotów gospodarczych tj. przedsiębiorstw) oraz na szczeblu makroekonomicznym, który zawęził jednak tylko do szeroko rozumianego przemysłu<sup>30</sup> (rysunek 33).

Rysunek 33. Związki między koncepcją kształtowania konkurencyjności międzynarodowej zgodnie z zasadą przewag komparatywnych i zasadą przewag konkurencyjnych według S. D. Gupty



Źródło: Gupta [2007, s. 34].

Przedstawiony model autorstwa S. D. Gupta [2007] zawiera specyfikację głównych determinant kształtowania się równolegle przewag komparatywnych i przewag konkurencyjnych w danym kraju w postaci dwóch „diamentów” (rombów), które są wyraźnie połączone ze sobą. Oznacza to m.in., że czynniki determinujące kształtowanie się przewag komparatywnych w jednym „diamencie” oddziałują na kształtowanie się przewag w drugim z nich (tzw. przewag konkurencyjnych) i odwrotnie. Tak może się oczywiście dzieć w określonych tylko uwarunkowaniach systemowych. Wtedy to, jak pisze S. D. Gupta [2007,

<sup>30</sup> Podobny sposób myślenia prezentuje w kilku swoich pracach K. Aiginger, który jednakże nie przedstawił dotychczas odpowiedniego sformalizowanego modelu. Por. Aiginger [1998, 2006, 2008, 2009].

s. 26] „(...) wzmocnienie sił dotyczących przewagi konkurencyjnej w odniesieniu do tych towarów i usług w zakresie których dany kraj dysponuje pewną przewagą komparatywną jest równoznaczne z perspektywą osiągnięcia sukcesu, jeśli chodzi o kształtowanie się narodowej przewagi konkurencyjnej. W ramach tego „podwójnego diamentu” jest zarazem możliwe, by wzmocnienie siły oddziaływania na określoną przewagę konkurencyjną przyczyniły się do wzmocnienia działania sił wpływających na kształtowanie się przewag komparatywnych, a nawet umożliwiły ich utworzenie w zakresie dóbr i usług, które w świetle klasycznych teorii kształtowania się przewag komparatywnych wcześniej nie miały miejsca”. Z tych twierdzeń wynikają oczywiście pewne wnioski dla krajowej (narodowej) polityki gospodarczej. S. D. Gupta nie formułuje wprost odpowiednich rekomendacji. Na s. 26 i 27 swego opracowania pisze jednak m.in., że „(...) narodowe polityki dotyczące rozwoju infrastruktury, promocji eksportu, edukacji i treningu, polityka B+R dotycząca eksportujących przemysłów mogą sięgać daleko przy kreacji i utrwalaniu przewagi komparatywnej. Polityki przemysłowe, takie jak subsydia w sferze produkcji, ulgi podatkowe, ograniczona realizacja zakupów rządowych, polityka antymonopolowa i wiele innych instrumentów stosuje się często w celu zabezpieczenia przewag dla przemysłów krajowych (...). Efekty kreacji oraz przesunięcia handlu w uniach celnych i strefach wolnego handlu są dobrze znanymi z literatury fachowej. I dalej, polityki realizowane w ramach takich światowych organizacji jak Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Światowa Organizacja Handlu mogą także być źródłami przewag komparatywnych lub ich braku w przypadku pewnych przemysłów w krajach, których te polityki dotyczą”.

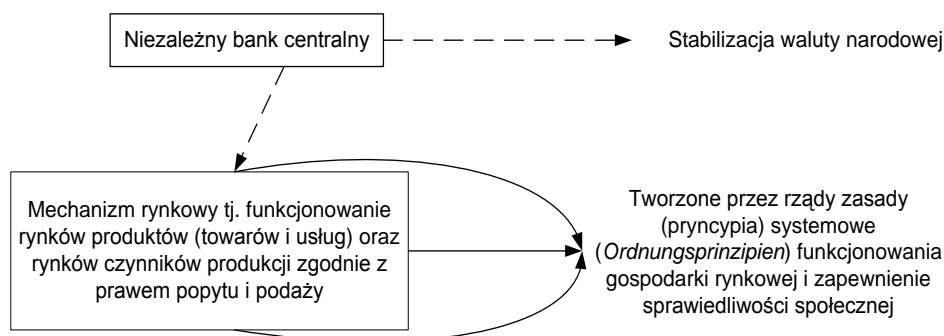
### **3.4. Wybrane uwagi**

Przedstawione, teoretyczne koncepcje kształtowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej zawierają pewne elementy wspólne, spośród których najważniejszymi i nas interesującymi jest dążenie do utrwalania dotychczasowych dynamicznych przewag komparatywnych (przewag konkurencyjnych) i do kreacji nowych, określanych czasami mianem dynamicznych (ang. *dynamic competitive advantages*). Wspólnym elementem jest też to, że ich autorzy – choć nie wszyscy – są raczej przekonani, że proces kształtowania się tych przewag powinien się rozwijać przy możliwie największym stopniu swobodnego konkurowania ze sobą na

odpowiednich rynkach podstawowych podmiotów gospodarczych, że polityka gospodarcza może być wykorzystywana przy kształtowaniu się tych przewag, ale raczej w sferze szeroko rozumianego tworzenia towarów i ich usług niż w sferze bezpośredniej ich wymiany oraz, że różnorodne instrumenty polityki ekonomicznej należy wykorzystywać wtedy, gdy występują wewnętrzne (wewnątrz krajowe) zakłócenia rozmiarów i struktury szeroko rozumianej wymiany zagranicznej i/lub gdy pojawiają się one wskutek wyraźnie protekcyjnego działania partnera względnie partnerów zagranicznych. Wtedy to zresztą – jak się wydaje – łatwiej jest argumentować odpowiednie posunięcia wynikami analiz dotyczących dotychczasowego kształtowania się struktury przewag komparatywnych (także ich braku) oraz pożądanego kierunku tworzenia nowych w przyszłości.

Omówione koncepcje zawierają zarazem wiele elementów odróżniających je od siebie. Ściślej rzecz biorąc, różnią się one znacznie między sobą i to z wielu różnorodnych względów, z których z naszego punktu widzenia pewne zasługują na szczególne wyróżnienie. Ogólnie rzecz biorąc, pomijając obszerność oraz wewnętrzną zawartość tychże koncepcji, różnią się one między sobą pod względem zakresu zagadnień ujmowanych przez ich autorów. Z tego punktu widzenia przedstawione koncepcje można podzielić umownie na dwie grupy. Do pierwszej należy relatywnie wąsko zakrojona i zorientowana koncepcja strategicznej polityki handlowej, zaś do drugiej relatywnie bardziej uniwersalne koncepcje M. E. Portera (z uzupełnieniami J. H. Dunninga) i S. D. Gupty, a zwłaszcza koncepcję zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej, która mieści się zresztą w ramach szerszego modelu tzw. socjalnej gospodarki rynkowej, której schemat funkcjonowania przedstawia się na rysunku 34.

Rysunek 34. Schemat funkcjonowania socjalnej gospodarki rynkowej w ujęciu A. Müllera-Armacka



Źródło: Misala [2010, s. 7].

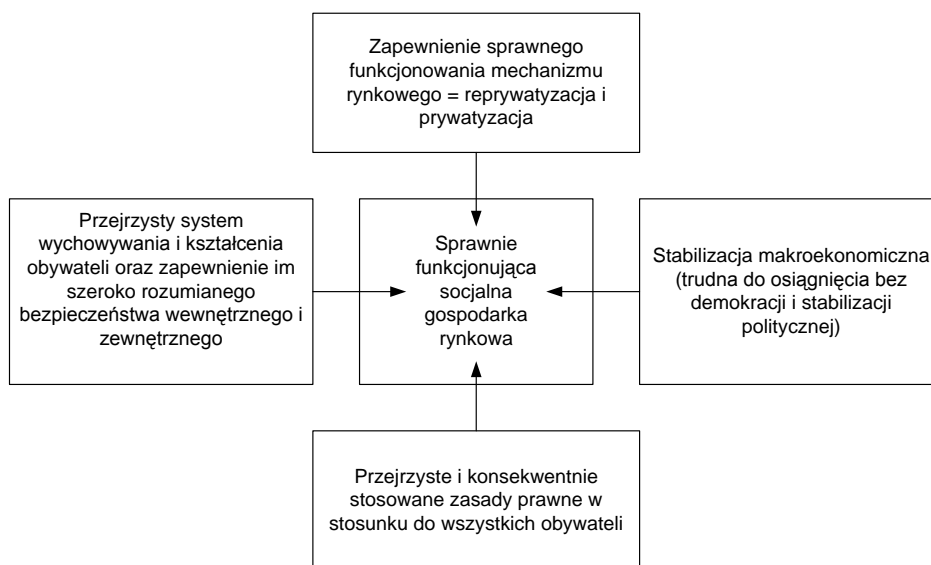
Istotną cechą odróżniającą koncepcję strategicznej polityki handlowej jest przede wszystkim skoncentrowanie uwagi jej autorów w pierwszej kolejności na zadaniach szeroko rozumianego rządu i jego działalności w zakresie zagranicznej wymiany towarów i usług. W konsekwencji zatem – kontynuując w dużej mierze przestarzałe rozważania merkantylistów i zwolenników tzw. polityki zubożenia sąsiadów (ang. *beggar the neighbourhood policy*) - autorzy tej koncepcji sugerują celowość stosowania w określonych uwarunkowaniach różnorodnych, protekcyjnych instrumentów ograniczania importu i promowania eksportu. Jedni, np. P. R. Krugman [1984] sugerują, że ochrona celna rynku krajowego może być czynnikiem sprzyjającym wzrostowi eksportu krajowego monopolisty, inni natomiast, np. J. Brander i B. Spencer [1985], czy też J. Eaton i G. Grossman [1986] twierdzą, że w warunkach oligopolu skuteczne może być stosowanie ceł i subwencji, rozumianych dosłownie lub też jako podatki i dotacje produkcyjne, co jest *notabene* równoznaczne z utożsamianiem zagranicznej polityki handlowej z polityką przemysłową. Tak czy inaczej, propagując szkodliwy w sumie protekcyjizm (czasami nawet celowość stosowania ilościowych ograniczeń importu), nie wychodzą oni w zasadzie szerzej poza rozważania dotyczące międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności, których efekty znajdują swój wyraz w kształtowaniu się bilansu obrotów bieżących danego kraju, a ściślej przede wszystkim w kształtowaniu się jego bilansu handlowego i bilansu obrotów usługami. Na pewno nie uwzględniają jednocześnie różnorodnych faktów z zakresu teorii regionalnej integracji gospodarczej i szerzej rozumianej teorii lokalizacji działalności gospodarczej w świecie.

Z punktu widzenia problematyki międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju (także gospodarki określonego regionu) znacznie bardziej rozległe są rozważania M. E. Portera, S. D. Gupty, a zwłaszcza autorów koncepcji zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej. Według nich współcześnie nie można postrzegać tej problematyki wyłącznie lub prawie wyłącznie poprzez pryzmat zagranicznych obrotów towarami i usługami. Jak podkreślają to m.in. T. Dołęgowski [2002] i K. Kuciński [2006], we współczesnych uwarunkowaniach musi, a w każdym razie powinno) chodzić o tworzenia przez władze poszczególnych krajów różnorodnych warunków prowadzenia szeroko rozumianych interesów, a więc dbałość o odpowiedni poziom rozwoju szeroko rozumianej infrastruktury gospodarczej, deregulację rynków produktów i czynników wytwórczych, poziom kwalifikacji obywateli, finansową stabilność i spokój społeczny, aby „zatrzymać”



własne czynniki wytwórcze i „przyciągnąć” z innych krajów czynniki mobilne w skali międzynarodowej, w tym zwłaszcza kapitał i wiedzę techniczną. Z naszego punktu widzenia istotne jest dalej to, że w modelu socjalnej gospodarki rynkowej i w jego immanentnej części składowej w postaci omówionej koncepcji zlokalizowanego konkurowania, chodzi m.in. – przy zapewnieniu niezależności banku centralnego – o umiejętnie kształtowany przez odpowiednie instytucje państwowe (szeroko rozumiany rząd) logicznie spójny i wzajemnie komplementarny zespół ramowych norm i reguł (tzw. pryncypiów szeroko rozumianego porządku – niem. *Ordnungsprinzipien*), w ramach którego jest zagwarantowana możliwość rozwoju działalności gospodarczej zgodnie z mechanizmem rynkowym (prawem popytu i podaży), a zatem w warunkach wolnego rynku – wolnego na tyle, na ile jest to zgodne z owymi pryncypiami ramowymi, w tym z zasadą sprawiedliwości społecznej, ale nie z pełnieniem przez rząd roli nadmiernego opiekuna (rysunek 35.).

Rysunek 35. Podstawowe zadania dla rządu w idealnej socjalnej gospodarce rynkowej



Źródło: Misala [2010, s. 9].

Inną, istotną różnicą między koncepcją strategicznej polityki handlowej – z jednej strony, a pozostałymi – z drugiej jest uwzględnianie przez ich autorów realiów współczesnej gospodarki światowej z odmiennymi jakoby punktów widzenia. Autorzy strategicznej polityki handlowej formułują swoją koncepcję mając na uwadze sytuację tzw. krajów dużych mogących wywierać wpływ na kształtowanie się sytuacji na międzynarodowych rynkach produktów i czynników wytwórczych (np. z punktu widzenia gospodarki Stanów

Zjednoczonych czy łącznie ujmowanych krajów Unii Europejskiej), a także na rozwój infrastruktury instytucjonalno-instrumentalnej współczesnej gospodarki światowej, w tym zwłaszcza na zasady funkcjonowania Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego czy też Światowej Organizacji Handlu. Wyraźnie odmienny jest punkt wyjścia autorów pozostałych, omówionych koncepcji, którzy w związku z tym wyróżniają się większym stopniem uniwersalności swoich poglądów. W każdym razie ich koncepcje wydają się być bardziej dostosowanymi do realiów funkcjonowania w ramach współczesnej gospodarki światowej tzw. krajów małych i średnich, w tym m.in. Polski.

Z tym wiąże się kolejna różnica między omówionymi koncepcjami, a mianowicie zasadniczo w zasadzie odmienne podejście ich autorów do kwestii szybkości (czasokresu) oraz tzw. skali pojawiania się pożądaných skutków zastosowania odpowiednich instrumentów polityki ekonomicznej. Otóż, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że autorzy tzw. strategicznej polityki handlowej (a zatem polityki ograniczonej *ex definitione* do sfery handlu) spodziewają się zamierzonych efektów niejako od zaraz, podczas gdy autorzy pozostałych koncepcji, zwłaszcza S. D. Gupta i autorzy zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej, zdają się wyraźnie hołdować tezie, że kształtowanie przewag konkurencyjnych to raczej długofalowe i wcale nie automatyczne procesy. Ich zdaniem dotyczy to zwłaszcza procesu rozwoju długookresowych przewag konkurencyjnych bazujących na kapitale ludzkim i innowacyjności. Towarzyszy temu przekonanie, że w przypadku tego procesu chodzi o umiejętne łączenie oddziaływania sił rynkowych z oddziaływaniem szeroko rozumianych rządów oraz wyspecjalizowanych organizacji i instytucji o charakterze krajowym i międzynarodowym, do których można również zaliczyć tzw. wielkie korporacje transnarodowe.

Z czysto teoretycznego punktu widzenia autorzy omawianych koncepcji kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej różnią się też między sobą, jeśli chodzi o metody i mierniki oceny skuteczności wykorzystywania ich dorobku, w tym o metody i mierniki oceny skuteczności kształtowania przewag konkurencyjnych. W mniejszym lub większym stopniu (w zależności od koncepcji) z lektury ich treści wynika jednakże, że owi autorzy doceniają potrzebę dokonywania takich ocen w celu dokonania diagnozy sytuacji w poszczególnych krajach, co z kolei może ułatwić określenie ich miejsca w międzynarodowej walce konkurencyjnej oraz sformułowanie odpowiedniej strategii na przyszłość. Oczywiście, nie są to łatwe zadania, zwłaszcza w przypadku tzw. krajów doganiających (ang. *catching-up countries*) w przypadku których chodzi dodatkowo m.in. o

określenie wielowymiarowego z natury rzeczy szeroko rozumianego dystansu ekonomicznego (w tym techniczno-technologicznego) w stosunku do krajów – liderów.

#### **4. Metody analizy i mierniki kształtowania się przewag komparatywnych**

Współcześnie dysponujemy już wieloma metodami analizy kształtowania się przewag komparatywnych danego kraju, na podstawie których konstruuje się różnorodne mierniki ich intensywności i struktury<sup>31</sup>. Są to z założenia metody i mierniki typu *ex post* w tym sensie, że poprzez ich wykorzystywanie ocenia się rozwój sytuacji i wydarzeń w przeszłości z możliwością prognozowania jednakże odpowiednich wskaźników na przyszłość.

##### **4.1. Metody i mierniki bazujące bezpośrednio na klasycznie ujmowanej zasadzie przewag komparatywnych i jej rozwinięciach**

W odpowiedniej literaturze fachowej można znaleźć wiele metod i mierników analizy kształtowania się przewag komparatywnych danego kraju nawiązujących bezpośrednio do dorobku D. Ricardo, ściślej do klasycznie ujmowanej zasady przewag komparatywnych (względnych), a także do różnorodnych jej interpretacji w postaci zasady kosztów realnych, zasady kosztów alternatywnych i zasady obfitości zasobów<sup>32</sup>. Chodzi w szczególności o metody analizy tych przewag przedstawione w następujących modelach:

- a) model przewag komparatywnych typu ricardiańskiego M. Guzka;
- b) model przewag komparatywnych T. Griesa i C. Hentschela;
- c) model przewag komparatywnych F. Ezeala-Harrisona;
- d) model przewag komparatywnych E. Siggela.

Omówione modele analizy kształtowania się w przyszłości przewag komparatywnych i konkurencyjnych zawierają w sobie wiele elementów z zakresu szeroko rozumianej teorii konkurowania krajów w skali międzynarodowej. Główną cechą wspólną i zarazem dużą zaletą tych modeli jest przyjęcie przez ich autorów założenia, że przy kształtowaniu polityki

---

<sup>31</sup> Ze względu na ogólny cel i tytuł projektu badawczego, w ramach którego przygotowano niniejsze opracowanie, koncentruje się w nim uwagę przede wszystkim na metodach i miernikach, które wykorzystuje się w dalszej, odpowiedniej analizie empirycznej.

<sup>32</sup> Szerzej zob. Misala [2011a] oraz cytowana tam literatura fachowa.

gospodarczej w danym kraju nie ma nic lepszego niż dobra podbudowa teoretyczna. Nawiązują oni zatem wyraźnie do zasady kosztów względnych D. Ricardo oraz jej rozwinięć, zwłaszcza do rozwinięć typu dynamicznego. Starają się zarazem uwzględniać tzw. optimum sformułowane przez V. Pareto, którego przestrzeganie umożliwia sformułowanie wielu istotnych wniosków pod adresem krajowej polityki gospodarczej, zresztą nie tylko.

Z punktu widzenia potrzeb polityki gospodarczej ważną i zarazem wspólną cechą omówionych modeli jest dodatkowo to, iż – w odróżnieniu chociażby od metody B. Balassy czy metod analizy handlu wewnątrzgałęziowego – stanowią one w dużej mierze rozwiązania typu *ex ante*. W każdym razie wyniki badań przy wykorzystaniu omówionych metod mogą mieć praktyczne znaczenie również, jeśli chodzi o możliwości korekt błędów popełnionych w danym kraju przez polityków gospodarczych w przeszłości. Trudno jednakże zarazem nie zauważyć, że autorzy omówionych modeli koncentrują swoją uwagę przede wszystkim na kształtowaniu się w przeszłości i możliwościach kształtowania w przyszłości zagranicznej wymiany handlowej poszczególnych krajów, która skądinąd odzwierciedla zawsze mniej lub bardziej kondycję ich gospodarki narodowej. Wiele prawdy jest bowiem w stwierdzeniu, że handel zagraniczny danego kraju (jego intensywność i struktura oraz stan bilansu obrotów zagranicznych) stanowi lustrzane odbicie ogólnej sytuacji gospodarczej i stosowanych rozwiązań systemowych. Tym niemniej znaczenie tzw. konkurencyjności systemowej jest traktowane przez autorów omówionych modeli niejako drugorzędnie. Nie są to zresztą jedyne mankamenty tychże modeli (tabela 5).

Tabela 5. Modele analizy kształtowania przewag komparatywnych i konkurencyjnych oraz ich główne mankamenty

| Lp. | Modele   | Główne mankamenty  |
|-----|--|--|
| 1   | Model M.Guzka  | Bazowanie na danych dotyczących przeszłości z możliwościami prognozy kształtowania się przewag komparatywnych w przyszłości i optymalizacji handlu zagranicznego; skomplikowana procedura dokonywania odpowiednich obliczeń; konieczność dokonywania odpowiednich obliczeń; konieczność opracowania odpowiednich wskaźników i ich prognozowania na przyszłość w ramach większego zespołu; relatywnie wysokie koszty odpowiednich badań, zwłaszcza przy konieczności wysokiej dezagregacji danych statystycznych; możliwość subiektywnych ocen ekspertów w odniesieniu do przyszłości; trudności dokonywania porównań międzynarodowych odpowiednich wyników |
| 2   | Model T.Griesa, C.Hentschela i B.Wiggera oraz jego rozwinięcia | Jak w pkt. 1   |
| 3   | Model F.Ezeala-Harrisona                                       | Jak w pkt. 1 oraz arbitralność przy dokonywaniu pomiaru dostępnych zasobów, proporcji ich wykorzystywania w przeszłości i możliwości ich wykorzystywania w przyszłości; drugoplanowe traktowanie możliwych zmian systemowych i ich wpływu na kształtowanie się przewag komparatywnych i konkurencyjnych; brak rozróżnienia między kształtowaniem się tych przewag i ich zmianami w czasie  |
| 4   | Model E.Siggela  | Jak w pkt. 3 oraz trudności obliczania wskaźników zniekształceń; proponowane sposoby obliczania tych wskaźników oraz szacowania znaczenia źródeł przewag komparatywnych i konkurencyjnych można kwestionować; zastosowanie metody może być bardziej użyteczne na szczeblu przedsiębiorstw i gałęzi niż na szczeblu krajowym  |

Źródło: Opracowanie własne.

Do dorobku autorów statycznie ujmowanej zasady kosztów komparatywnych i jej reinterpretacji nawiązują też zwolennicy nieco prostszych mierników cząstkowych międzynarodowej konkurencyjności cenowej, w tym oczywiście kosztowej<sup>33</sup>. Za istotny miernik tego typu konkurencyjności uważają oni m.in. poziom jednostkowych kosztów pracy (ang. *unit labour costs*), oczywiście na tle innych porównywanych krajów. Istotą tego miernika można przedstawić w postaci następującego równania:

$$ULC = \frac{W/L}{Q/L} = \frac{w}{a} \quad (1)$$

gdzie: *ULC* – jednostkowe koszty pracy (*unit labour costs* – *ULC*)

*W* – koszty pracy

*L* – nakłady pracy

*Q* – wielkość produkcji

*w* – koszty pracy przypadające na jednego zatrudnionego

*a* – wielkość produkcji przypadająca na jednego zatrudnionego

Kształtowanie się jednostkowych kosztów pracy w badanym kraju wskazuje na koszty pracy poniesione w danym okresie w celu wytworzenia jednostki produkcji. Jest to zatem miernik zdecydowanie bardziej uzasadniony ekonomicznie niż poziom absolutnych kosztów

<sup>33</sup> W polskiej literaturze fachowej szerzej na te tematy zob. m.in. Jagiełło [2003, 2005]; Wziątek-Kubiak [2003, 2006]; Olczyk [2008]; Gorynia, Łażniewska [red., 2009]; Misala [2011a].

pracy, który z wielu różnorodnych względów (np. z uwagi na odmienne zasady regulacji rynków pracy w poszczególnych krajach, odmienny poziom ich rozwoju gospodarczego i odmienny poziom wydajności pracy) nie ma głębszego uzasadnienia ekonomicznego. Znacznie większe uzasadnienie ma kolejny miernik określany w literaturze fachowej mianem relatywnych jednostkowych kosztów pracy (ang. *relative unit labour costs* - *RULC*), którego istotę można wyrazić następująco:

$$RULC = \frac{ULC_K}{ULC_Z} \cdot e \quad (2)$$

gdzie:  $ULC_K$  – jednostkowy koszt pracy w analizowanym kraju „X”  
 $ULC_Z$  – jednostkowy koszt pracy w krajach otoczenia gospodarczego  
 $e$  – poziom nominalnego kursu walutowego

Formuła (2) ma charakter deterministyczny w tym sensie, że pewna przyczyna rodzi określone skutki i odwrotnie. W każdym razie wynika z niej wyraźnie, że w danym kraju rosną, względnie maleją, jednostkowe koszty pracy – istotna determinanta konkurencyjności w skali międzynarodowej – albo na skutek szybszego wzrostu, względnie też obniżenia się poziomu płac w porównaniu z zagranicą, albo na skutek wolniejszego wzrostu, względnie też obniżenia się, krajowej produktywności pracy w porównaniu z partnerami zagranicznymi, albo też – co jest trzecim możliwym rozwiązaniem problemu – na skutek aprecjacji, względnie deprecjacji, waluty narodowej analizowanego kraju. Również w polskiej literaturze fachowej wskaźniki relatywnych jednostkowych kosztów pracy (*RULC*) interpretuje się często w ten sposób, że jego obniżenie się oznacza wzrost międzynarodowej konkurencyjności analizowanego kraju, zaś jego wzrost jest równoznaczny ze spadkiem poziomu tejże konkurencyjności<sup>34</sup>. Jest to oczywiście nieporozumienie chociażby ze względu na niedocenywanie zmian poziomu kursu walutowego, nawet tylko nominalnego.

Już w latach 60. XX w. M. Bruno [1965], nawiązując *notabene* do rozważań D. Ricardo i G. Haberlera przedstawił inny sposób podejścia do analizy kształtowania się przewag komparatywnych w handlu międzynarodowym. M. Bruno zarysował istotę wskaźnika cenowej konkurencyjności międzynarodowej określanego wspólnie mianem *DRC* (ang. *domestic resource costs*), i który nazywa się w polskiej literaturze fachowej wskaźnikiem kosztów wykorzystywania zasobów, oczywiście w danym kraju. Rozważania nad tym wskaźnikiem kontynuowało wielu wybitnych ekonomistów (m.in. B. Balassa,

---

<sup>34</sup> Por. Wziątek-Kubiak [2003 i 2006]; Olczyk [2008].

D. M. Schydłowsky, A. Krueger, J. Bhagwati, T. N. Srinivasan, zaś w Polsce w szczególności J. Kotyński), ale jego istota w sumie się nie zmieniła, zaś sam A. V. Deardorff [2006] określił ten wskaźnik mianem miernika *ex ante* przewag komparatywnych (ang. *ex ante measure of comparative advantages*), które to określenie nie jest do końca słuszne. W gruncie rzeczy chodziło bowiem i chodzi nadal, o wykorzystanie w różnych ujęciach (ogólnokrajowym, branżowym itd.) następującej ogólnej formuły:

$$DRC_i = \frac{WD}{K} \quad (3)$$

gdzie: *DRC* – wskaźnik kosztów zasobów krajowych (*domestic resource costs*)

*WD* – wartość dodana (*added value*)

*K* – koszty wykorzystywania różnorodnych czynników wytwórczych (*costs of production factors*)

*i* – gałąź, branża

Współcześnie mamy do czynienia z wykorzystywaniem wielu odmian (mutacji) formuły (3) i to nie tylko w odniesieniu do całych gospodarek narodowych, ile w odniesieniu – raczej przede wszystkim – do określonych branż czy też sektorów<sup>35</sup>. Najważniejsze z tych mutacji to:

- a) tzw. *value added ratio (VA)*, której istota sprowadza się do obliczania relacji między wartością dodaną I wartością produkcji globalnej dla „i” w kolejnych latach;
- b) tzw. *social profit ratio (SPR)*, której istota sprowadza się do obliczania relacji między wartością globalnej produkcji i wartością nakładów dla poszczególnych gałęzi, branż itd. w kolejnych latach.

Dla każdego „i” w danym okresie „t” między *DRC*, *VA* oraz *SPR* występują ściśle, następujące zależności:

$$\frac{1}{SPR} = 1 - VA \cdot (-DRC) \quad (4)$$

W nawiązaniu do dynamicznie ujmowanej zasady obfitości zasobów D. M. Schydłowsky [1984] przedstawił nieco inne ujęcie wskaźników kosztów zasobów krajowych, które określił mianem „wewnętrznego nakładu czynników uzyskania walut zagranicznych” (ang. *domestic resource costs of foreign exchange – DRCFE*). Jego zdaniem

<sup>35</sup> Por. m.in. Kotyński [red., 1988]; Holmes, Michałek, Smith [1993]; Lubiński, Michalski, Misala [1995]; Wyżnikiewicz [1998]; Wziątek-Kubiak [2003]; Zielińska-Głębocka [red., 2003]; Frejtag-Mika [red., 2006].

w przypadku danego kraju (ale też gałęzi, branży czy produktu  $i=1\dots n$ ) w odniesieniu do okresu wyjściowego „t” należy zastosować następującą formułę:

$$DRCFE = \frac{LH_{rs} \cdot \text{cena pracy} + KH_{rs} \cdot \text{cena kapitału}}{p^{CIF} - W \cdot p^{CIF}} \quad (5)$$

gdzie:  $LH_{rs}$  – nakłady pracy na jednostkę produkcji

$KH_{rs}$  – nakłady kapitału na jednostkę produkcji

$p^{CIF}$  – przeciętne koszty importu jednostek produktu

$W$  – koszty wsadu materiałowego liczone przy uwzględnieniu przeciętnych cen wykorzystywanych czynników wytwórczych

D. M. Schydłowski zdawał sobie sprawę z tego, że również w gospodarce rynkowej nie powinno się tolerować istotnego mankamentu zasady obfitości zasobów, jakim jest jej statyczność lub inaczej – nieuwzględnianie wpływu czynników dynamicznych w postaci zmian kosztów wytwarzania w związku z rozwojem produkcji na dużą skalę, z oddziaływaniem postępu technicznego, ze zmianami preferencji konsumentów czy też z dążeniem do poprawy dotychczasowego stanu rzeczy. Zaproponował on zatem obliczanie odpowiednich wskaźników dla danego okresu przy wykorzystywaniu następującej formuły:

$$\text{Dyn } DRCFE = \sum_{t=0}^n \frac{1}{dt} \frac{LH_{rs} \cdot \text{cena pracy} + KH_{rs} \cdot \text{cena kapitału}}{\text{wpł ywy dewizowe netto}} \quad (6)$$

W wielu krajach świata, w tym m.in. w Polsce przy analizowaniu konkurencyjności typu kosztowo-cenowego stosuje się metodę tzw. relatywnych wartości jednostkowych<sup>36</sup>. Spośród wielu formuł najczęściej stosuje się przy tym następującą:

$$C_{ex/im} = \frac{\sum V_{ex i}}{\sum Q_{ex i}} \div \frac{\sum V_{im i}}{\sum Q_{im i}} \quad (7)$$

gdzie:  $V_{ex i}$  – wartość eksportu danego kraju (np. Polski) na wybrany rynek np. krajów UE czy światowy)

$Q_{ex i}$  – wolumen eksportu danego kraju na wybrany rynek

$V_{im i}$  – wartość importu danego kraju z wybranego rynku

$Q_{im i}$  – wolumen importu danego kraju z wybranego rynku

$i$  – towary, grupy towarowe

<sup>36</sup> Szerzej zob. m.in. Burzyński, Marczewski, Wojnar [1997]; Marczewski [2002]; Misztal [2010] oraz cytowana tam literatura fachowa.



Innym sposobem analizy międzynarodowej konkurencyjności kosztowo-cenowej danego kraju jest metoda, której istota sprowadza się do obliczania i interpretacji tzw. relatywnych cen eksportowych (ang. *relative export prices* – *REP*). Te ceny oblicza się przy wykorzystywaniu następującej formuły:

$$REP = \frac{\sum_i P_i E_i \cdot W_i}{P_k E_k} \quad (8)$$

gdzie:  $P_k$ ,  $P_i$  – indeks cen eksportowych kraju X oraz krajów – konkurentów  
 $E_k$ ,  $E_i$  – poziom nominalnego kursu walutowego kraju X oraz krajów – konkurentów  
 $W_i$  – waga przypisywana poszczególnym krajom - konkurentom

Fascynującą wręcz część badań dotyczących zdolności danego kraju do sprzedaży dóbr i usług stanowią rozważania mające na celu określenie wpływu na tę zdolność kształtowania się poziomu kursu walutowego i odwrotnie – tzn. określenie wpływu kształtowania się owej zdolności na poziom kursu waluty narodowej danego kraju i/lub ich grupy. Jak wiadomo, w uwarunkowaniach określonych w tzw. twierdzeniu A. Marshalla i A. Lerner, deprecjacja waluty narodowej powoduje wzrost konkurencyjności eksportu i poprawę w bilansie handlowym, zaś aprecjacja wywołuje skutek odwrotny ze wszystkimi tego konsekwencjami<sup>37</sup>. Z wielu różnorodnych względów trudniej jest określić wpływ kształtowania się zdolności danego kraju do sprzedaży dóbr i usług na poziom kursu walutowego. Tymczasem wielu współczesnych ekonomistów traktuje kształtowanie się owego kursu, jako istotny miernik międzynarodowej konkurencyjności danego kraju. Nie chodzi im jednakże – co warto wyraźnie podkreślić – o kurs nominalny (bieżący) lecz o tzw. realny efektywny kurs walutowy (ang. *real effective exchange rate* – *REER*), którego podstawowa formuła brzmi następująco:

$$REER = \frac{EP^*}{P} \quad (9)$$

gdzie:  $E$  – nominalny poziom kursu walutowego w stosunku do waluty innego kraju i/lub grupy krajów  
 $P^*$  - poziom cen w krajach analizowanego otoczenia gospodarczego  
 $P$  – poziom cen w analizowanym kraju

<sup>37</sup> W polskiej literaturze fachowej zob. szerzej m.in. Soldaczuk, Kamecki, Bożyk [1987]; Bożyk, Misala, Puławski [1998, 2002]; Misala (2005); Bożyk (2008).

Współcześnie stosuje się różnorodne odmiany powyższej formuły, co z naszego punktu widzenia jest zdecydowanie mało ważne. Istotne jest bowiem to, że:

- a) poziom realnego efektywnego kursu walutowego w danym okresie „t” jest równoznaczny z poziomem realnej ceny zagranicznych dóbr i usług tzn. odzwierciedla relacje między ilością krajowych produktów niezbędnych do nabycia określonej jednostki produktów zagranicznych;
- b) obniżenie się poziomu realnego efektywnego kursu walutowego (bez względu na przyczyny, którymi mogą być m.in. zmiany nominalnego kursu czy też zmiany stopy inflacji w tzw. otoczeniu gospodarczym) oznacza wzrost konkurencyjności cenowej analizowanego kraju i odwrotnie.

Wśród cenowych (w tym kosztowych) mierników międzynarodowej konkurencyjności najbardziej popularne są *terms of trade*, a ściślej ich zmiany. Jak wiadomo, mamy do czynienia z różnymi rodzajami *terms of trade* (nominalne, realne, dochodowe, czynnikowe) z tym, że również ze względów technicznych przy mierzeniu międzynarodowej konkurencyjności stosuje się najczęściej tzw. nominalne (cenowe) *terms of trade*, czyli relacje cen uzyskiwanych w eksporcie danego kraju w badanym okresie do cen dóbr importowanych w tymże okresie. Ewolucja w czasie cenowych *terms of trade* (podobnie jak i innych ich rodzajów) daje pewną wskazówkę, co do wzajemnej przewagi, czy też zmiany korzyści handlujących ze sobą stron. Tak rozumując, kształtowanie się poziomu i zmiany cenowych *terms of trade* można traktować jako swego rodzaju odwrotność poziomu i zmian realnego efektywnego kursu walutowego z wiadomymi jednakże skutkami dla kształtowania się bieżącej międzynarodowej zdolności konkurencyjnej w sferze – co warto podkreślić – zagranicznych obrotów towarami i usługami. Do tego trzeba koniecznie dodać, że brakuje dotychczas przekonujących wyników analiz dotyczących związków między kształtowaniem się realnego efektywnego kursu walutowego i kształtowaniem się innych rodzajów *terms of trade* (np. czynnikowych *terms of trade*). Te intuicyjnie wysnuwane związki wydają się jednak być oczywistymi.

## **4.2. Metoda i mierniki ujawnionych przewag komparatywnych**

Autorem metody ujawnionych przewag komparatywnych (względnych) jest B. Balassa [1965], który zaproponował obliczanie odpowiednich wskaźników (tzw. wskaźników ujawnionej przewagi względnej  $RCA_i$ ) według następującej formuły:

$$RCA_i = \frac{X_{ij}}{X_j} \div \frac{X_i}{X}, \quad (10)$$

gdzie:  $X_{ij}$  – wartość eksportu grupy towarowej „i” danego kraju „j” (np. Polski);  
 $X_j$  – wartość globalnego eksportu danego kraju „j” (np. Polski);  
 $X_i$  – wartość światowego eksportu grupy towarowej „i” (np. paliw);  
 $X$  – wartość globalnego eksportu światowego.

Współcześnie stosuje się najczęściej pewne reinterpretacje oryginalnej formuły autorstwa B. Balassa [1965]<sup>38</sup>. Tych reinterpretacji jest wiele, ale najczęściej stosuje się następującą:

$$RCA = \ln \left( \frac{x_{ij}^K}{m_{ij}^K} \div \frac{X_j^K}{M_j^K} \right), \quad (11)$$

gdzie:  $x_{ij}^K$  - eksport grupy towarowej „i” z kraju „K” do kraju lub grupy krajów „j”;  
 $m_{ij}^K$  - import grupy towarowej „i” do kraju „K” z kraju lub grupy krajów „j”;  
 $X_j^K$  - globalny eksport kraju „K” do kraju lub grupy krajów „j”;  
 $M_j^K$  - globalny import kraju „K” z kraju lub grupy krajów „j”;  
*i* – dział według sekcji SITC;  
*K* – analizowany kraj (np. Polska);  
*j* – pozostałe kraje świata, czy kraje członkowskie rozszerzonej Unii Europejskiej.

Wartość wskaźnika  $RCA_i$  większa od zera świadczy o występowaniu ujawnionej przewagi względnej i wskazuje na intensywność tej przewagi. W przypadku wskaźników  $RCA_i$  mniejszych od zera mamy do czynienia z brakiem tego typu przewagi o mniejszej lub większej intensywności. Użycie postaci logarytmicznej formuły pozwala na zachowanie symetryczności dodatnich i ujemnych wskaźników  $RCA_i$  w przedziale wahającym się wokół zera.

Ważną zaletą metody, a przede wszystkim wskaźników ujawnionej przewagi komparatywnej jest możliwość ich dopasowywania do pożądaných celów analizy odpowiednich strumieni handlu towarami i usługami, a zatem także do hipotez wynikających z różnych, przedstawionych wcześniej teorii i hipotez szeroko rozumianej wymiany międzynarodowej. Istnieją zwłaszcza możliwości wykorzystywania tych wskaźników w odniesieniu do produktów o określonej, odmiennej chłonności czynników wytwórczych

<sup>38</sup> Szerzej zob. m.in. Vollrath [1991]; Hatzichronoglou [1996]; Reichel [2002]; Moenius [2006]; Hoen, Oosterhaven [2006]; Guordon [2006] oraz cytowana tam literatura fachowa.

wykorzystywanych przy wytwarzaniu towarów i/lub świadczeniu usług (np. dóbr technologicznie intensywnych czy też dóbr wymagających relatywnie dużych nakładów tzw. kapitału ludzkiego)<sup>39</sup>. Pewne informacje na ten temat zawierają tablice aneksu niniejszego opracowania.

Ciągle rozwijana metoda ujawnionych przewag komparatywnych i odpowiednie indeksy cząstkowe oraz syntetyczne rozumiane jako średnie ważone wskaźników cząstkowych (ang. *revealed comparative advantage indexes – RCA indexes*) to współcześnie swoisty kanon badań dotyczących międzynarodowej zdolności konkurencyjnej w sferze handlu międzynarodowego i szerzej rozumianej wymiany międzynarodowej. Z wielu względów nie może to dziwić. Najważniejsze znaczenie ma jednak chyba to, że zawsze i w każdym momencie określony układ kosztowo-cenowych przewag komparatywnych danego kraju nad zagranicą oraz określony brak tych przewag (w sensie istnienia przewag nieabsolutnych) determinują w dużym stopniu rozwój handlu zagranicznego każdego z krajów i szerzej rozumianego handlu międzynarodowego. Potwierdzają to wyniki wielu analiz empirycznych<sup>40</sup>.

Merytoryczne uzasadnienia i atrakcyjność dynamicznie ujmowanej zasady przewag komparatywnych, np. według ujęć A. Dornbuscha, S. Fishera i P. A. Samuelsona [1977] czy też D. M. Schydłowsky'ego [1984] są jasne i oczywiste. Te intuicyjnie wcześniej wyczuwalną zasadę trudno też podważyć i tym kierują się głównie zwolennicy praktycznego wykorzystywania omawianej metody. Jeśli jednakże jej istocie przyjrzeć się bliżej stosunkowo łatwo dostrzec, że przy jej stosowaniu chodzi nie tyle – a nawet nie przede wszystkim – o wykazanie wykorzystywania w praktyce zasady przewag komparatywnych, ale głównie – co warto podkreślić – omówionej wcześniej zasady przewag konkurencyjnych. Wyraźnie wskazują na to m.in. M. Guzek [2004] i E. Siggell [2006]. W każdym razie, jak stwierdza E. Siggell [2006, s. 138] miernik sugerowany przez B. Balassa „(...) odzwierciedla sukces w eksporcie krajów względem świata jako całości. Rozwój eksportu może jednak być zniekształcony wskutek stosowania subsydiów czy też innego typu bodźców jego rozwoju chociażby w postaci manipulowania poziomem kursu walutowego. Stosowanie takich bodźców wpływa na kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności, ale nie wyjaśnia całkowicie rzeczywistych przewag komparatywnych”.

---

<sup>39</sup> W polskiej literaturze fachowej można się również spotkać z próbami wykorzystania koncepcji B. Balassy w odniesieniu do handlu usługami i wiedzą techniczną. Por. Weresa [2005]; Kuźnar [2008]; Misala [2010].

<sup>40</sup> Por. m.in. Deardorff [1984, 2007]; Leamer, Levinsohn [1995].

Rzekome przewagi komparatywne w ujęciu B. Balassy (w naszym przekonaniu raczej przewagi konkurencyjne) opierają się na danych z przeszłości, które odzwierciedlają stopień zaawansowania poszczególnych dziedzin produkcji danego kraju oraz – w ujęciu syntetycznym – całej gospodarki w porównaniu ze stopniem zaawansowania poszczególnych dziedzin w skali ogólnoswiatowej. Chodzi zatem o odmienne ujęcie przewagi komparatywnej od przewagi sformułowanej przez D. Ricardo i systematycznie rozwijanej w sensie ujmowania jej w sposób dynamiczny, co M. Guzek [2004, s. 49] nazywa przewagą typu ricardiańskiego i dalej stwierdza, że „(...) przewaga komparatywna w sensie ricardiańskim wynika z kryterium opłacalności eksportu danej dziedziny w porównaniu z innymi dziedzinami i jednocześnie w porównaniu z zagranicą. Niska przewaga komparatywna nie oznacza jednak, że dany towar nie może być eksportowany. Należy ją natomiast interpretować jako wskaźnik świadczący o niskiej predyspozycji specjalizacyjnej w porównaniu z innymi krajami. Przewaga komparatywna typu Balassy wynika natomiast z zastosowania kryterium wielkości eksportu w porównaniu z innymi dziedzinami i jednocześnie z zagranicą”.

Jeśli już porównywać tzw. podejście ricardiańskie z podejściem zaproponowane przez B. Balassę to – abstrahując od arbitralnego podejścia przy konstytuowaniu wskaźników syntetycznych w sensie używania arbitralnych wag w odniesieniu do poszczególnych produktów i ich grup – nie sposób dostrzec kilku innych problemów. Chodzi głównie o to – pomijając kwestie techniczne sporządzania odpowiednich rachunków i metodologii obliczania wskaźników syntetycznych – że w tzw. podejściu ricardiańskim brak eksportu lub jego niewielkie rozmiary w przypadku określonego produktu względnie ich grupy wcale nie oznaczają braku możliwości rozwoju odpowiedniej przewagi komparatywnej (także konkurencyjnej) w przyszłości. Zgodnie natomiast z ujęciem B. Balassy i zwolenników stosowania jego metody przy formułowaniu wniosków dla polityki gospodarczej, wysokie przewagi mogą się ujawniać (w przeszłości i na bieżąco) nawet przy niskiej opłacalności danej produkcji oraz jej eksportu, a nawet w warunkach całkowitego jej braku. Co więcej, rachunek optimum przewag komparatywnych (raczej konkurencyjnych) sporządzany według B. Balassy nie koresponduje z optimum V. Pareto, choć zarazem jego wyniki można traktować jako przybliżenie zdolności danego kraju do konkurowania w handlu międzynarodowym i podstawę do formułowania ocen dotyczących jej kształtowania się w przeszłości. Z przedstawionego wcześniej odpowiedniego dorobku teoretycznego (także z dotychczasowych doświadczeń praktycznych) wynika przy tym jednoznacznie, że

formułowanie tych ocen warto poprzedzić rzetelną analizą kształtowania się intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego określonego kraju i/lub grupy krajów.

## 5. Podstawowe formuły analizy intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego

Najczęściej stosowaną formułą intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego jest zaproponowana przez H.Grubela i P.J.Lloyda (1975) oparta na następującej definicji tego handlu:

$$W_i = \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}, \quad (12)$$

gdzie  $(X_i+M_i)$  wyraża globalną wartość obrotów zagranicznych gałęzi „i”, tj. sumę eksportu  $(X_i)$  oraz importu  $(M_i)$  w określonym czasie (najczęściej w określonym roku, natomiast  $|X_i-M_i|$  oznacza bezwzględną wartość różnicy między eksportem i importem wyrobów danej gałęzi. Ażeby uzyskać porównywalność danych w różnych gałęziach warto wyrażać handel wewnątrzgałęziowy na tle ogólnej wartości obrotów zagranicznych danej gałęzi:

$$R_i = \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}, \quad (13)$$

Średni poziom handlu wewnątrzgałęziowego można zatem obliczać według formuły:

$$R_S = \sum_{i=1}^n \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}, \quad (14)$$

Stosuje się dodatkowo średnią ważoną, przy czym za wagi przyjmuje się odpowiednio udziały poszczególnych gałęzi w globalnym eksporcie analizowanego kraju ( $a_i=a_1, a_2, \dots, a_n$ ) bądź w globalnym imporcie tego kraju ( $b_i=b_1, b_2, \dots, b_n$ ). W rezultacie:

$$R_W = \sum_{i=1}^n \frac{a_i X_i + b_i M_i |a_i X_i - b_i M_i|}{a_i X_i + b_i M_i} \quad (15)$$

Wartość wskaźników  $R_i$  (wyrażających intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych gałęziach) oraz wskaźników  $R_S$  i  $R_W$  (wyrażających średni poziom handlu wewnątrzgałęziowego w globalnych obrotach danego kraju) mieści się w granicach od 0 do 1, przy czym  $R=0$  oznacza brak obrotów wewnątrzgałęziowych, zaś  $R=1$  oznacza, że obroty mają wyłącznie charakter wewnątrzgałęziowy. Zatem im bliższa 1 jest wartość  $R_i$  (względnie

$R_S$  lub  $R_W$ ), tym większy jest udział handlu wewnątrzgałęziowego w globalnych obrotach zagranicznych danej gałęzi bądź danego kraju. Oczywiście, wszystkie ww. wskaźniki można wyrazić w procentach. Wtedy jednak konieczne jest mnożenie ich wartości przez 100.

Przedstawione formuły nie są pozbawione mankamentów. I tak np. jeśli  $\sum X_i$  różni się od  $\sum M_i$ , czyli gdy w handlu zagranicznym danego kraju występuje deficyt lub nadwyżka, to średnia  $R$  zaniża znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach globalnych (nie mogąc nigdy osiągnąć wartości 1 lub też 100). Zdając sobie z tego sprawę H. Grubel i P. J. Lloyd proponują stosowanie poprawionej formuły, którą określa się dalej mianem średniej skorygowanej  $R_C$  (w odróżnieniu od średniej zwykłej  $R_S$  i ważonej  $R_W$ ). Poprawiona formuła ma na celu uwzględnienie zniekształcającego wpływu niezrównoważenia obrotów globalnych analizowanego kraju na intensywność handlu wewnątrzgałęziowego i przyjmuje postać:

$$R_C = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) \cdot \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) \cdot \left| \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i \right|}, \quad (16)$$

A. Aquino [1981] zwrócił uwagę, że powyższa formuła wskaźnika intensywności handlu wewnątrzgałęziowego stanowi tylko częściową korektę. Jego zdaniem formuła zaniża znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego nie dlatego, że niezrównoważone są obroty globalne, ale dlatego – co stanowi bezpośrednią przyczynę braku równowagi globalnej – iż niezrównoważenie obrotów ma miejsce w ramach poszczególnych wyodrębnionych gałęzi, a zatem pomyłki popełnia się już wtedy, kiedy liczy się cząstkowe mierniki  $R_i$ . A. Aquino proponuje przeto inny sposób obliczania intensywności handlu wewnątrzgałęziowego na szczeblu gospodarki narodowej, oparty na założeniu równomiernego rozkładu niezrównoważenia obrotów na wszystkie wyodrębnione gałęzie (tzw. średnia Aquino, którą oznaczamy dalej  $R^A$ ). Zgodnie z tą propozycją, należy przede wszystkim wyznaczyć hipotetyczną wartość importu i eksportu wyrobów poszczególnych gałęzi przy założeniu zrównoważenia globalnych obrotów:

$$X_i^n = X_i \cdot \frac{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}{\sum_{i=1}^n X_i} \quad (17)$$

$$M_i^n = M_i \cdot \frac{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}{\sum_{i=1}^n M_i} \quad (18)$$

gdzie:  $X_i^n$  - hipotetyczna wartość eksportu gałęzi „i” w warunkach równowagi obrotów globalnych;

$M_i^n$  - hipotetyczna wartość importu gałęzi „i” w warunkach równowagi obrotów globalnych.

W warunkach braku równowagi obrotów globalnych wskaźniki  $X_i^n$  różnią się od wskaźników  $X_i$ , a wskaźniki  $M_i^n$  od wskaźników  $M_i$ . Zazwyczaj bowiem – wbrew założeniu A. Aquino – czynniki wywołujące nierównowagę nie rozkładają się równomiernie na poszczególne gałęzie.

Określenie  $X_i^n$  oraz  $M_i^n$  stanowi tylko pośredni etap obliczania skorygowanego udziału handlu wewnątrzgałęziowego. Zdaniem A. Aquino, udział ten należy obliczać według formuły:

$$R^A = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \quad (19)$$

Ze względu na założenie równomiernego rozkładu salda handlu zagranicznego na poszczególne gałęzie, również średnia  $R^A$  nie może być uznana za idealną miarę intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej, czyli jej udziału w globalnych obrotach handlu zagranicznego. Nadal trwa zatem dyskusja, w trakcie której wysuwane są nowe propozycje definicji i pomiaru handlu wewnątrzgałęziowego.

W 1994 roku M. Brühlart [1994] zwrócił uwagę na to, że wskaźniki obliczone zgodnie z formułą H. Grubela i P. J. Lloyda mogą niejako sztucznie zawyżać poziom handlu wewnątrzgałęziowego wtedy, gdy wzrost handlu typu międzygałęziowego przyczynia się do osłabienia nierównowagi obrotów w zakresie poszczególnych gałęzi, branż, grup towarów itd. W związku z tym zaproponował obliczanie wskaźników tzw. marginalnego handlu wewnątrzgałęziowego według następującej formuły:

$$MIIT_i = \frac{\Delta X_i + \Delta M_i - |\Delta X_i| + |\Delta M_i|}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|} \quad (20)$$



gdzie znak  $\Delta$  oznacza przyrost odpowiednich wielkości między analizowanymi okresami. Wartość wskaźników  $MIIT_i$  waha się też w przedziale 0-1 (lub 0-100 przy wyrażaniu w procentach). Średnie zwykłe i średnie wskaźników  $MIIT_i$  można obliczać podobnie jak w przypadku standardowych wskaźników obliczanych według formuły H. Grubela i P. J. Lloyda.

Jednym z istotnych mankamentów wskaźników obliczanych według formuły H. Grubela i P. J. Lloyda, ale także według formuły M. Brühlharta był brak możliwości wyodrębnienia handlu wewnątrzgałęziowego typu poziomego (horyzontalnego) od handlu wewnątrzgałęziowego typu pionowego (wertykalnego). Ten mankament starali się usunąć m.in. D. Greenaway, R. Hine oraz C. Milner [1995]. Zaproponowali oni, aby za horyzontalny (poziomy) handel wewnątrzgałęziowy ( $HIIT$ ) uznać taki, który spełnia następujące kryteria:

$$1 - \alpha \leq \frac{\text{eksport } UV_{ijk}}{\text{import } UV_{ijk}} \geq 1 + \alpha, \quad (21)$$

natomiast, za wertykalny (pionowy) taki, który obejmuje następujące obroty:

$$\frac{\text{eksport } UV_{ijk}}{\text{import } UV_{ijk}} < 1 - \alpha \text{ lub } \frac{\text{eksport } UV_{ijk}}{\text{import } UV_{ijk}} > 1 + \alpha, \quad (22)$$

Gdzie:  $UV$  – wartość jednostkowa (unit value) określonego produktu;

$\alpha$  – wskaźnik dyspersji wartości jednostkowych  $UV$ ;

$i$  – produkt „i”;

$j$  – gałąź, branża itd.;

$K$  – kraj „K”.

Według D. Greenaway’a, R. Hine oraz C. Milnera za kryterium wyodrębnienia handlu wewnątrzgałęziowego typu poziomego i handlu wewnątrzgałęziowego typu pionowego można uznać kształtowanie się tzw. wartości jednostkowych (ang. *unit values*) poszczególnych produktów. U podłoża tego rozumowania znajduje się założenie, że to właśnie kształtowanie się cen eksportowo-importowych odzwierciedla różnice jakościowe, na których bazuje z kolei handel wewnątrzgałęziowy typu pionowego. Zdaniem ww. ekonomistów, handel wewnątrzgałęziowy typu pionowego można zdefiniować jako taki, w przypadku którego przy wielocyfrowej dezagregacji danych (konkretnie 6-cyfrowej) wartości jednostkowe kilograma eksportu określonego towaru (na bazie *FOB*) podzielone przez wartości jednostkowe kilograma importu tego towaru (na bazie *CIF*) przekraczają arbitralnie wyznaczoną granicę  $\pm\alpha$ . Konsekwentnie twierdzą oni dalej, że jeśli odpowiednio obliczone

wartości jednostkowe eksportu podzielone przez wartości jednostkowe importu nie przekraczają tej granicy, to wtedy mamy do czynienia z handlem wewnątrzgałęziowym typu poziomego (horyzontalnego). Oczywiście, również w przypadku stosowania metody i formuł zaproponowanych przez D. Greenaway'a, R. Hine i C. Milnera można dodatkowo obliczać odpowiednie średnie zwykłe, średnie ważone czy też współczynniki wariancji i/lub odchyień odpowiednich wskaźników.

Bardzo zbliżoną metodę przedstawili stosunkowo niedawno L. Fontagné, M. Freudenberg i N. Peridy [1997]. Ich metoda bazuje na fundamentalnym założeniu, że handel wewnątrzgałęziowy danej branży czy też kategorii produktów nie ogranicza się jedynie do nakładania się na siebie określonej ilości lub wartości importu i eksportu. Według nich decydujące znaczenie ma fakt, że w określonej kategorii produktów lub jednego tylko produktu mają miejsce dwustronne, równoległe przepływy przy czym jako kryterium selekcji owych przepływów przyjmują oni arbitralnie 10% próg tzn. mniejszy strumień handlu musi stanowić więcej niż 10% większego strumienia handlu w ramach określonej kategorii produktów by móc zaliczyć łączną sumę odpowiedniego importu i eksportu do handlu wewnątrzgałęziowego. Jeśli to kryterium nie jest spełnione to należy ich zdaniem mówić o występowaniu handlu jednostronnego i/lub międzygałęziowego. Poprzez wyznaczenie odpowiedniego progu L. Fontagné, M. Freudenberg i N. Peridy nieco odchodzą od istoty handlu wewnątrzgałęziowego definiowanej według formuły H. Grubela i P. J. Lloyda i to bez względu na stopień dezagregacji danych. Ten powinien być ich zdaniem możliwie największy, ściślej 8-cyfrowy.

Również metodzie L. Fontagné, M. Freudenberga i N. Peridy przypisuje się istotne znaczenie w odróżnianiu handlu wewnątrzgałęziowego typu poziomego od handlu wewnątrzgałęziowego typu pionowego, a także kluczowej roli w tym zakresie cen eksportu oraz importu. Jeśli chodzi o kształtowanie się tych cen to ww. ekonomiści przyjmują dalsze kryterium selekcji. Przyjmują mianowicie, że w przypadku handlu wewnątrzgałęziowego typu poziomego relacje cen eksportu i importu w ramach danej kategorii produktów i/lub ich zespołów, podzespołów i części składowych mogą się wahać jedynie w przedziale 0,85-1,15, a zatem odpowiednie odchylenie nie może przekroczyć wartości  $\pm 15\%$ . Jeśli odpowiednie odchylenia są większe niż  $\pm 15\%$ , to zdaniem L. Fontagné, M. Freudenberga i N. Peridy mamy do czynienia z występowaniem handlu wewnątrzgałęziowego typu pionowego. Owe większe odchylenia cenowe są według nich uzasadnione tym, że w przypadku tego rodzaju handlu

wewnątrzgałęziowego właśnie te odchylenia świadczą o różnicach jakościowych wymienianych produktów, a także ich zespołów, podzespołów i części składowych.

Zupełnie inną, wcale jednakże nie prostszą i zarazem mniej merytorycznie interesującą metodę obliczania tylko i wyłącznie intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (a nie jego struktury) przedstawiają H. Glejser, K. Goossens i M. Vanden Eede [1979]. W szczególności, stwierdzają oni, że formuły B. Balassy, H. Grubela i P. J. Lloyda oraz A. Aquino nie uwzględniają m.in. koniecznej skądinąd specjalizacji danego kraju (grupy krajów) w imporcie i w eksporcie. Nie odzwierciedlają także należycie skutków nierównowagi w obrotach zagranicznych. Zdaniem H. Glejsera, K. Goossensa i M. Vanden Eede, należy najpierw określić stopień proimportowej i proeksportowej specjalizacji (nastawienia na import i eksport) poszczególnych gałęzi oraz całej gospodarki analizowanego kraju (względnie grupy krajów) według następujących formuł:

$$a_i = \log \left\{ \frac{X_i \div X}{X_{gi} \div X_g} \right\}, \quad (23)$$

$$b_i = \log \left\{ \frac{M_i \div M}{M_{gi} \div M_g} \right\}, \quad (24)$$

i następnie:

$$a = \frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^n \log \left\{ \frac{X_i \div X}{X_{gi} \div X_g} \right\} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \log \left( \frac{X_i}{X_{gi}} \cdot \frac{X_g}{X} \right), \quad (25)$$

$$b = \frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^n \log \left\{ \frac{M_i \div M}{M_{gi} \div M_g} \right\} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \log \left( \frac{M_i}{M_{gi}} \cdot \frac{M_g}{M} \right), \quad (26)$$

gdzie:  $a_i$  – wskaźnik pomocniczy w odniesieniu do eksportu gałęzi „i”;

$b_i$  – wskaźnik pomocniczy w odniesieniu do importu gałęzi „i”;

$a$  – średnia wartość wskaźników pomocniczych w odniesieniu do globalnego eksportu analizowanego kraju;

$b$  – średnia wartość wskaźników pomocniczych w odniesieniu do globalnego importu analizowanego kraju;

$X$  – wartość globalnego eksportu analizowanego kraju (na rynek światowy, względnie do wybranych grup krajów);

$M$  – wartość globalnego importu analizowanego kraju (z całego świata względnie z wybranych grup krajów);

$X_{gi}$  – wartość eksportu światowego względnie wybranych grup krajów do analizowanego kraju w gałęzi „i”;

$M_{gi}$  – wartość importu światowego względnie wybranych grup krajów z analizowanego kraju w gałęzi „i”;

$X_g$  – wartość globalnego eksportu światowego względnie eksportu wzajemnego w obrębie wybranej grupy krajów;

$M_g$  – wartość globalnego importu światowego względnie importu w ramach wybranej grupy krajów.

Obliczenie wskaźników  $a_i$  oraz  $b_i$  zgodnie z powyższymi formułami nie stanowi jeszcze ostatecznej podstawy do oceny znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach globalnych. Zdaniem H.Glejsera, K.Goossensa i M.Vanden Eede, wskaźniki te stanowią jedynie podstawę do wnioskowania o znaczeniu wymiany wewnątrzgałęziowej. Jak piszą, w warunkach przewagi specjalizacyjnej o charakterze wewnątrzgałęziowym wartość relacji  $\frac{X_i \div X}{X_{gi} \div X_g}$  oraz relacji  $\frac{M_i \div M}{M_{gi} \div M_g}$  jest zbliżona do jedności dla każdej gałęzi. Ponieważ przy obliczaniu wskaźników  $a_i$  oraz  $b_i$  używa się logarytmów, średnie hipotetyczne obliczone na podstawie przedstawionych formuł powinny uzyskiwać wartości zbliżone do zera. Co więcej, w warunkach przewagi specjalizacji o charakterze wewnątrzgałęziowym można się spodziewać, że:

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \ln(a_i - a) = A_{ai}^2, \quad (27)$$

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \ln(b_i - b) = B_{bi}^2, \quad (28)$$

tzn., że wariancja wskaźników  $a_i$  oraz  $b_i$  będzie się kształtować na niskim poziomie. Ostatecznie H. Glejser, K. Goossens i M. Vanden Eede proponują obliczanie  $A^2$  oraz  $B^2$  według powyższych formuł. Ich zdaniem, im mniejsze są owe wariancje, tym większe jest znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej i odwrotnie.

## 6. Podsumowanie i wnioski

Z wielu różnorodnych, ogólnie znanych względów problematyka międzynarodowej konkurencyjności jest przedmiotem szczególnego zainteresowania we wszystkich właściwie krajach świata. W związku z tym mamy również do czynienia z rozwojem różnorodnych odpowiednich badań, w tym – co zrozumiałe – także badań o charakterze ściśle teoretycznym. Często przy tym międzynarodową konkurencyjność gospodarki narodowej danego kraju dzieli się na jej międzynarodową zdolność konkurencyjną i międzynarodową konkurencyjność *sensu stricto*, zwaną też przewagą konkurencyjną. Towarzyszy temu rozwój

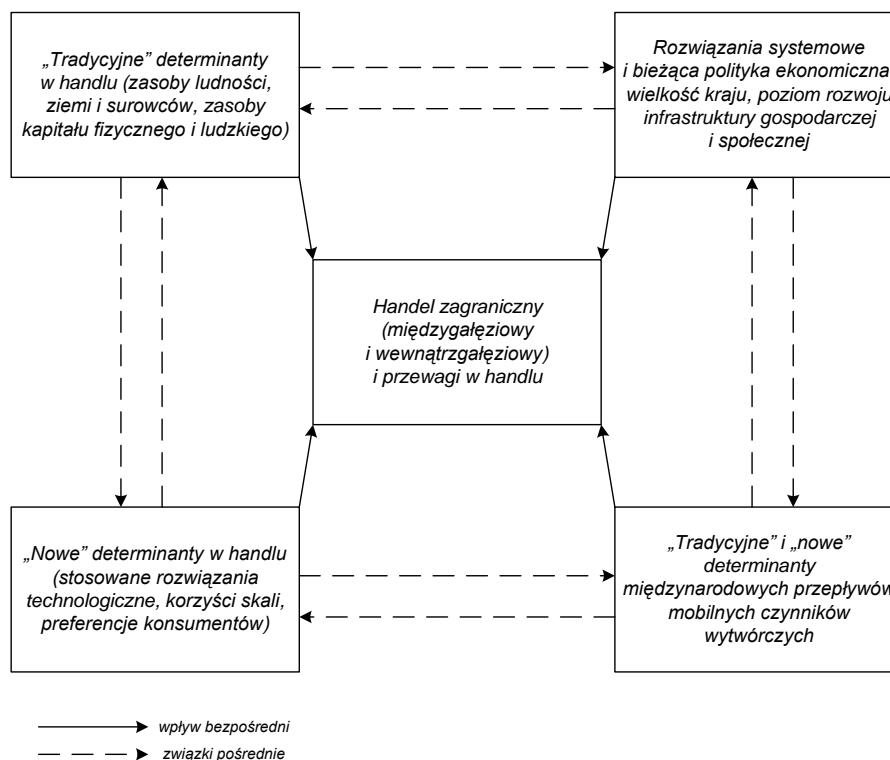
badania nad przejawami tychże zdolności oraz metodami i sposobami ich pomiaru, jako że wyniki owego pomiaru stanowią z reguły cenne wskazówki dla kształtowania odpowiedniej polityki ekonomicznej, w tym zagranicznej i międzynarodowej.

W licznych badaniach teoretycznych z zakresu szeroko rozumianej międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej, jakby centralne miejsce zajmuje kategoria ekonomiczna określana mianem przewag komparatywnych (względnych), rozumiana jako ich występowanie lub też nie w handlu zagranicznym danego kraju i/lub w handlu międzynarodowym określonej grupy krajów. Występowanie owych przewag i/lub ich brak stanowi w ujęciu statycznym ogólną, uniwersalną zasadę racjonalnego gospodarowania w skali międzynarodowej. Za podstawowe przyczyny występowania przewag komparatywnych i/lub ich braku uznaje się przy tym następujące:

- a) zróżnicowanie krajów pod względem stopnia zaawansowania techniczno-technologicznego;
- b) zróżnicowanie krajów pod względem wyposażenia w podstawowe czynniki wytwórcze;
- c) zróżnicowanie krajów pod względem rozmiarów i struktury popytu;
- d) zróżnicowanie krajów pod względem wielkości ekonomicznej, chłonności rynków wewnętrznych i możliwości osiągnięcia tzw. korzyści skali w sferze produkcji i zbytu;
- e) zróżnicowanie krajów pod względem szeroko rozumianej organizacji i struktury rynków wewnętrznych;
- f) zróżnicowanie krajów pod względem geograficznego położenia w ramach gospodarki światowej, kształtowania się kosztów transportu, kosztów szeroko rozumianego komunikowania się partnerów itd.;
- g) zróżnicowanie krajów pod względem szeroko rozumianej polityki ekonomicznej (jej celów cząstkowych, stosowanych instrumentów, itd.).

W każdym z krajów istnieją oczywiście większe lub mniejsze możliwości przekształcania wymienionych ogólnie ujętych przyczyn występowania statycznie ujmowanych przewag (komparatywnych) także ich braku) w przewagi konkurencyjne i/lub kreowania nowych przewag tego typu. Trzeba tylko znać odpowiednie podstawy teoretyczne i umiejętnie je wykorzystywać w praktyce życia gospodarczego, w tym przy kształtowaniu odpowiednich rozwiązań systemowych (rysunek 36).

Rysunek 36. Podstawowe cechy i funkcje wyrobu oraz możliwości wariantowania struktury popytu, podaży i handlu międzynarodowego



Źródło: Opracowanie własne.

Główne determinanty (czynniki determinujące) kształtowania się przewag komparatywnych i konkurencyjnych w handlu zagranicznym określonego kraju można także dzielić na inne sposoby. Wiele jest bowiem kryteriów podziału owych determinant, które to determinanty warto umiejętnie wykorzystywać przy interpretacji wyników odpowiednich analiz empirycznych (głównie wyników analiz intensywności oraz struktury handlu międzygałęziowego i handlu wewnątrzgałęziowego), a także – nawet przede wszystkim przy programowaniu rozwoju sytuacji na przyszłość i przy kształtowaniu polityki ekonomicznej (tabela 6).

Tabela 6. Rodzaje czynników determinujących kształtowanie się przewag komparatywnych i przewag konkurencyjnych danego kraju A według wybranych kryteriów

| Kryterium  | Podział   | Główne czynniki i przykłady  |
|--|---|--|
| 1. Stopień zależności od analizowanego kraju                               | 1.1. Czynniki zależne (korzyści wewnętrzne)   | Produktywność rozumiana jako relacja osiągniętych wyników do ponoszonych nakładów, sprawność gospodarki narodowej rozumiana jako stopień realizacji zamierzonych celów w sferze realnej i instytucjonalno-instrumentalnej  |
|  | 1.2. Czynniki niezależne (korzyści i niekorzyści zewnętrzne)  | Mniej lub bardziej sprzyjający układ zewnętrznych uwarunkowań o charakterze pozaekonomicznym (np. sytuacja polityczna, przyjęte zobowiązania w skali międzynarodowej) i o charakterze ekonomicznym (np. zmiany rozmiarów i struktury popytu importowego partnerów czy długo-, średnio- i krótkookresowe wahania koniunktury w świecie) |
| 2. Stopień związania ze stroną podażową i popytową                         | 2.1. Czynniki podażowe  | Poziom rozwoju infrastruktury gospodarczej i stopień jej sprawności, efektywność wykorzystania podstawowych czynników wytwórczych, efekty wykorzystania krajowej i zagranicznej wiedzy technicznej   |
|  | 2.2. Czynniki popytowe  | Rozmiary i struktura popytu krajowego i zagranicznego w ujęciu dynamicznym   |
|  | 2.3. Czynniki podażowo-popytowe   | Jak w pkt. 2.1. i 2.2. oraz stopień elastyczności funkcjonowania rynków narodowych i międzynarodowych  |
| 3. Stopień eklektyczności  |   | Jak w pkt. 2.1, 2.2. i 2.3.  |
| 4. Stopień powiązania z komponentem realnym i komponentem instytucjonalnym | 4.1. Czynniki determinujące kształtowanie się komponentu realnego   | Sprawność infrastruktury gospodarczej i efektywność wykorzystania podstawowych czynników wytwórczych, zwłaszcza tzw. czynników akumulowanych i kreowanych  |
|  | 4.2. Czynniki determinujące kształtowanie się komponentu instytucjonalnego (konkurencyjności systemowej)  | Przejrzystość zasad i stopień otwartości systemu własności, sprawność i elastyczność funkcjonowania gospodarki oraz podsystemów funkcjonalnych z szeroko rozumianym systemem finansowym na czele, stosowana polityka stabilizacji makroekonomicznej i jej skutki   |
| 5. Stopień przydatności dla polityków gospodarczych                        | 5.1. Różne podziały, których głównym celem jest dostarczanie podstawowych informacji dla polityków gospodarczych i formułowania przez nich odpowiednich strategii rozwoju gospodarczego | Stopień stabilizacji makroekonomicznej rozumiany głównie jako efekt realizowanych polityk fiskalnej i monetarnej, tempo i struktura postępu technicznego, szeroko rozumiana efektywność działania podstawowych podmiotów gospodarczych działających na terenie analizowanego kraju   |

Źródło: Opracowanie własne.

Na gruncie ściśle teoretycznym nie jest możliwe precyzyjne określenie *a priori* rozmiarów korzyści płynących z rozwoju międzygałęziowego podziału pracy – z jednej strony oraz z rozwoju wewnątrzgałęziowego podziału pracy i odpowiedniego handlu – z drugiej. Na tymże gruncie wiele przemawia jednak na rzecz tezy, że przy prowadzeniu polityki przekształcania bieżących przewag komparatywnych w przewagi konkurencyjne warto chyba w szczególności preferować rozwiązania sprzyjające utrwalaniu międzynarodowego podziału pracy typu wewnątrzgałęziowego, zwłaszcza o charakterze poziomym. Chodzi m.in. o to, że rozwój tego podziału pracy wyraźnie stymuluje innowacyjność i innowacyjność, umożliwia wykorzystywanie szeroko rozumianych korzyści skali w sferze produkcji i zbytu, a także ułatwia rozwiązywanie różnego rodzaju problemów w procesie realizacji tzw. procesów dostosowawczych. Odpowiednie wskazówki zawierają

przedstawione wcześniej teoretyczne koncepcje kształtowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej, zwłaszcza – jak się wydaje – niektóre z nich.



## Aneks

Tabela A1. Podział towarów wymienianych w skali międzynarodowej według chłonności czynników wytwórczych

| Grupy towarów                                     | Działy SITC                      | Wyszczególnienie                             |
|---|----------------------------------|--|
| 1) surowcochłonne                                 | 00                               | Zwierzęta żywe                               |
|   | 01                               | Mięso i przetwory mięsne                     |
|   | 02                               | Produkty mleczne i jaja                      |
|   | 03                               | Ryby, skorupiaki, mięczaki i przetwory       |
|   | 04                               | Zboża i przetwory zbożowe                    |
|   | 05                               | Warzywa i owoce                              |
|   | 06                               | Cukier i miód                                |
|   | 07                               | Kawa, herbata, kakao, przyprawy              |
|   | 08                               | Pasza dla zwierząt                           |
|   | 09                               | Różne produkty spożywcze i przetwory         |
|   | 21                               | Skóry surowe, skóry futrzarskie              |
|   | 22                               | Ziarna i owoce oleiste                       |
|   | 23                               | Kauczuk surowy                               |
|   | 24                               | Korek i drewno                               |
|   | 25                               | Masa celulozowa i makulatura                 |
|   | 27                               | Nawozy surowe naturalne i surowce mineralne  |
|   | 28                               | Rudy metali i złom                           |
|   | 29                               | Surowce pochodzenia zwierzęcego i roślinnego |
|   | 32                               | Węgiel, koks i brykiety                      |
|   | 33                               | Ropa naftowa i produkty naftowe              |
| 34  | Gaz naturalny i produkowany      |  |
| 41  | Nawozy sztuczne                  |  |
| 42  | Oleje i tłuszcze zwierzęce       |  |
| 43  | Oleje i tłuszcze roślinne surowe |  |
| 56  | Oleje i tłuszcze przetworzone    |  |
| 2) pracochłonne                                   | 26                               | Włókna tekstylne i ich odpady                |
|   | 61                               | Skóra i wyroby ze skóry                      |
|   | 63                               | Produkty z drewna i korka                    |
|   | 64                               | Papier, tektura i wyroby                     |
|   | 65                               | Przędza włókiennicza i tkaniny               |
|   | 66                               | Produkty z minerałów niemetalicznych         |
|   | 69                               | Produkty metalowe                            |
|   | 81                               | Wyroby różne nigdzie niesklasyfikowane       |
|   | 82                               | Budynki prefabr. i wyposażenie sanitarne     |
|   | 83                               | Meble i ich części                           |
|   | 84                               | Artykuły podróżne, torebki, pojemniki        |
| 85  | Artykuły odzieżowe i dodatki     |  |
| 89  | Obuwie                           |  |
| 3) kapitałochłonne                                | 11                               | Napoje                                       |
|   | 12                               | Tytoń i wyroby tytoniowe                     |
|   | 35                               | Energia elektryczna                          |
|   | 53                               | Pigmenty, garbniki i środki barwiące         |
|   | 55                               | Olejki eteryczne, materiały perfumeryjne     |
|   | 62                               | Wyroby z kauczuku                            |
|   | 67                               | Żelazo i stal                                |
|   | 68                               | Metale nieżelazne                            |
| 78  | Pojazdy drogowe                  |  |
| 4) technologicznie intensywne łatwe do imitowania | 51                               | Chemikalia organiczne                        |
|   | 52                               | Chemikalia nieorganiczne                     |
|   | 54                               | Produkty lecznicze i farmaceutyczne          |
|   | 58                               | Maszyny biurowe i sprzęt komputerowy         |
|   | 59                               | Sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne        |
|   | 75                               | Tworzywa sztuczne przetworzone               |
|   | 76                               | Produkty i materiały chemiczne               |

| Grupy towarów   | Działy SITC | Wyszczególnienie                              |
|---|-------------|---|
| 5) technologicznie intensywne<br>trudne do imitowania | 57          | Nieprzetworzone tworzywa sztuczne             |
|   | 71          | Maszyny i urządzenia energetyczne             |
|   | 72          | Sprzęt specjalistyczny dla przemysłu          |
|   | 73          | Maszyny i urządzenia do obróbki metali        |
|   | 74          | Ogólny sprzęt przemysłowy i części maszyn     |
|   | 77          | Aparatura, maszyny i urządzenia elektryczne   |
|   | 79          | Inny sprzęt transportowy                      |
|   | 87          | Aparatura i instrumenty kontrolne             |
|   | 88          | Sprzęt fotograficzny, wyroby optyczne, zegary |

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela A2. Konstrukcja klastrów dóbr wymienianych w skali międzynarodowej według C. Marrewijka i J. Hinloopena

| Rodzaje dóbr   | Sekcje i działy według SITC Rev. 2  |
|--|---|
| Dobra podstawowe   | 0, 1, 2, 3, 4   |
| Surowce naturalne  | 61, 63, 661-663, 667, 671, 68   |
| Dobra wymagające nakładów<br>niewykwalfikowanej siły<br>roboczej | 66, 664-666, 793, 81-85, 894, 895   |
| Dobra wymagające nakładów<br>kapitału ludzkiego                  | 53, 55, 62, 67-671, 69, 76-764, 78, 791, 885, 892, 896, 897, 898          |
| Dobra technologicznie<br>intensywne                              | 51, 52, 54, 56-58, 59, 71, 72, 73, 74, 75, 764, 77, 792, 87, 881-884, 893 |

Źródło: Marrewijk, Hinloopen (2004), cyt. za: Gourdon (2006, s. 22).

Tabela A3. Konstrukcja klastrów dóbr wymienianych w skali międzynarodowej według J. Gourдона

| Rodzaje dóbr   | Sekcje i działy według SITC Rev. 2                      |
|--|---|
| Produkty rolnictwa   | 00, 041-045, 051, 052, 054, 2-27, 28                    |
| Przetworzona żywność   | 01, 02, 03, 046-048, 053, 055, 06, 07, 08, 09, 1, 4     |
| Surowce naturalne  | 61, 63, 661-663, 667, 671, 68                           |
| Dobra wymagające nakładów<br>niewykwalfikowanej siły<br>roboczej | 65, 664-666, 81-85, 894, 895                            |
| Dobra wymagające nakładów<br>wykwalfikowanej siły roboczej       | 52, 53, 55, 59, 896, 897, 899                           |
| Dobra kapitałochłonne  | 62, 64, 67, 69, 76-764, 78, 791, 891, 892, 893          |
| Dobra technologicznie<br>intensywne                              | 51, 54, 56-58, 71, 72, 73, 74, 75, 764, 77, 792, 87, 88 |

Źródło: Gourdon (2006, s. 22).

## Bibliografia

- Aiginger K. (1998), *A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries*, Structural Change and Economic Dynamics, No. 2.
- Aiginger K. (2006), *Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities*, Journal of Industry, Competition and Trade, Vol. 6, No. 2.
- Aiginger K. (2008), *Wettbewerbsfähigkeit von Firmen, Regionen und Ländern*, Die Volkswirtschaft, Nr 3.
- Aiginger K. (2009), *Speed of Change and Growth of Manufacturing*, Austrian Institute of Economic Research, Vienna.
- Aquino A. (1978), *Intra-Industry Trade and Intra-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures*, Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 114, No.1.
- Balassa B. (1962), *Recent Developments in the Competitiveness of American Industry and Prospects for the Future*, w: *Factors Affecting the United States Balance of Payments*, US Governmental Printing Office, Washington D.C.
- Balassa B. (1965), *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, The Manchester School, vol. 33.
- Bieńkowski W., Weresa M. A., Radło M. J. (red., 2010), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, SGH, Warszawa.
- Borowski J. (2008), *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, UwB, Białystok.
- Bossak J. W. (1984), *Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Monografie i Opracowania nr 153, SGPiS, Warszawa.
- Bossak J. W. (2000), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, w: Podedworny H., Grabowiecki J., Wnorowski H. (red.), *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok.
- Bossak J. W. (2006), *Teoria i metodologia. Krytyczna ocena stosowanych metod analizy*, w: Weresa M. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2006*, SGH, Warszawa.
- Bossak J. W., Bieńkowski W. (2004), *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa.
- Bossak J. W., Bieńkowski W. (red., 2001), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, SGH, Warszawa.

- Bożyk P. (2008), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M. (1998, 2002), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa.
- Brander J., Spencer B. (1985), *Export Subsidies and Market Share Rivalry*, Journal of International Economics, Vol. 10, No.18.
- Brühlhart M. (1994), *Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industry Adjustment*, Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 120, No.2.
- Bruno M. (1963), *Domestic Resource Costs and Effective Protection Clarification and Synthesis*, Journal of Political Economy, Vol. 80, No 1.
- Budnikowski A. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E. (red., 2000), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Burenstam-Linder S. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, Wiley, New York.
- Burzyński W., Marczewski K., Wojnar J. (1997), *Analiza cen osiągniętych przez eksporterów polskich i konkurentów z Unii Europejskiej na rynku niemieckim w latach 1992-1995*, w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1996-1997*, IKCHZ, Warszawa.
- Chamberlin E. H. (1934), *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Chilimoniuk E. (2006), *Ocena skuteczności wybranych narzędzi polityki handlowej w warunkach oligopolu międzynarodowego*, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa, niepublikowana praca doktorska.
- Csaba L. (2006), *How Much Trade and FDI Theories Help in Analysing Competitiveness – Related Issues*, referat wygłoszony na międzynarodowej konferencji *New Europe*, Łańcut.
- Czarny E. (2002), *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Monografie i Opracowania, nr 496, SGH, Warszawa.
- Deardorff A. V. (1980), *The General Validity of the Law of Comparative Advantage*, Journal of Political Economy, vol. 88, October.
- Deardorff A. V. (1982), *The General Validity of the Heckscher-Ohlin Theorem*, American Economic Review, Vol. 72, September.
- Deardorff A. V. (2003), *Sources and Implications of Comparative Advantages*, University of Michigan, maszynopis powielony.
- Deardorff A. V. (2005), *How Robust is Comparative Advantage?*, Review of International Economics, Vol. 13, November.
- Deardorff A. V. (1984), *Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows*, w: Jones R. W., Kenen P. B. (eds.), *Handbook of International Economics*, North Holland, Amsterdam-Washington-Oxford.
- Deardorff A. V. (2006), *Deardorff's Glossary of International Economics*, Washington.

- Deason L. (2008), *Determinants of Difusion and Downstreaming of Technology-Intensive Products in International Trade*, Working Paper No. 2009-10-B, KS International Trade Commission, Washington, DC.
- Dołęgowski T. (2002), *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, SGH, Warszawa.
- Dornbusch R., Fischer S., Samuelson P.A. (1977), *Comparative Advantage. Trade and Payments in Ricardian Model with Continuum of Goods*, American Economic Review, vol. 67, No 5.
- Dunning J. H. (1973), *The Determinants of International Production*, Oxford Economic Papers, Vol. 25.
- Dunning J. H. (1992), *The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations*, Transnational Corporations, No 2.
- Dunning J. H., Narula R. (1996), *The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues*, w: Dunning J. H., Narula R. (eds.), *Foreign Direct Investments and Governments; Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, London.
- Eaton B., Grossman G. (1986), *Optimal Trade Policy and Industrial under Oligopoly*, Quarterly Journal of Economics, No.101.
- Ethier W. J. (1982), *National and international returns to scale in the modern theory of international trade*, American Economic Review, Vol. 72.
- Ethier W. J. (2009), *Comparative advantages meets Alan Deardorff*, University of Pennsylvania, Department of Economics, mimeo.
- Ezeala-Harrison F. (1999), *Theory and Policy of International Competitiveness*, Praeger Publishers, Westport.
- Ezeala-Harrison F. (2005), *On the Competing Notions of International Competitiveness*, Advances in Competitiveness Research, Vol. 13, No 1.
- Falvey R. E., Kierzkowski H. (1987), *Product Quality, Intra-industry trade and Perfect Competition in International Trade. Essays in Honour of W. M. Corden*, Macmillan, Oxford.
- Fodors F., Langhammer R. J. (eds., 2006), *Labour Mobility and the World Economy*, Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg.
- Fontagne L., Freudenberg M., Peridy N. (1997), *Trade Patterns Inside the Single Market*, Document de Travail 97-07, Centre Etudes Perspectives et d'Informations Internationales, Paris.
- Frejtag-Mika E. (red., 2006), *Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania*, Difin, Warszawa.
- Fujita M., Krugman P., Venables A. J. (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge University Press, Cambridge (Mass).

- Glejser H., Gossens K., Vanden Eede M. (1979), *Inter-Industry and Intra-Industry Specialization Do Occur in World Trade*, Economic Letters, Vol. 13.
- Gorynia M., Łazniewska E. (red., 2009), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa.
- Greenaway D., Hine R. C., Milner C. R. (1994), *Country – Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra – Industry Trade in the UK*, Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 130, No 1.
- Grubel H. G., Lloyd P. J. (1975), *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, McMillan, New York.
- Guordon J. (2006), *Explaining Trade Flows: Traditional and New Determinants of Trade Patterns*, Munich Personal RePEc Archive, Munich.
- Gupta S. D. (2007), *Comparative Advantage and Competitive Advantage: An economic Perspective and Synthesis*, w: Lodha S. S., Bhatnager B. P., Sharma N. (eds.), *Global Competitive Advantage. Concepts, Approaches and Perspectives*, Abhijeet Publications, Delhi.
- Guzek M. (2004), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i praktyki handlowej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
- Hämäläinen T. J. (2003), *National Competitiveness and Economic Growth. The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Harris J. Todaro M. P. (1970), *Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis*, American Economic Review, Vol. 60, No.2.
- Hatzichronoglou T. (1996), *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, OECD Science, Technology and Industry Working Paper, OECD, Paris.
- Heilemann U., Lehmann H., Ragnitz J. (2006), *Ländern-Rankings und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Eine kritische Analyse*, Nomos Verlag, Baden-Baden.
- Heitger B., Schrader K., Stehn J. (1999), *Handel, Technologie und Beschäftigung*, J.C.B.Mohr, Tübingen.
- Hicks J. R. (1932), *The Theory of Wages*, Macmillan, London.
- Hirsch S. (1977), *Rich man's, poor man's and everyman's goods, Aspects of Industrialization*, J.C.B. Mohr, Tübingen.
- Hoer A. R., Oosterhaven (2006), *On the Measurement of Comparative Advantage*, The Annals of Regional Science, vol. 40, No. 3.
- Holmes P., Michałek J. J., Smith A. (1993), *Comparative Advantage Changes in Poland's Trade and the EC Response*, Russian and East European Finance and Trade, Vol. 29, No 3.
- Jagiello M. (2003), *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, Studia i Materiały, nr 80, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa, 2003.

- Jagiello M. (2005), *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Poltext, Warszawa.
- Johns R. A. (1985), *International trade theories in the evolving international economy*, Macmillan, London.
- Jones R. W. (2000), *Globalization and the Theory of Input Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Keller W. (2003), *International Technology Diffusion*, University of Texas, maszynopis powielony.
- Kibritcioglu A. (2002), *On the Smithonian Origins of "New" Trade and Growth Theories*, Office of Research Working Paper, No. 02-0100, University of Illinois at Urbana-Champaign, Illinois.
- Klodt H. (1989), *Technologietransfer und internationale Wettbewerbsfähigkeit*, Kieler Arbeitspapier Nr 351, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Köppen M. (1998), *Strukturelle Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Ein Gegenentwurf zur Standortkonkurrenz*, Metropolis Verlag, Marburg.
- Kotyński J. (red., 1988), *Ocena metodologii i wyników badań konkurencyjności polskiego przemysłu przez zespół z Banku Światowego*, IKCHZ, Warszawa.
- Krugman P. R. (1990), *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Krugman P. R., Obstfeld M. (2007), *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, PWN, Warszawa.
- Krugman P. R., Venables A. J. (1987), *The Seamless World: A Spatial Model of International Specialization*, CEPR Discussion Papers Series, London.
- Krugman P. A. (1984), *Import protection and export promotion; international competition in the presence of oligopoly and economies of scale*, w: Kierzkowski H. (ed.), *Monopolistic competition and international trade*, Clarendon Press, Oxford.
- Kuciński K. (2006), *Geografia ekonomiczna. Zarys teoretyczny*, SGH, Warszawa.
- Kuźnar A. (2008), *Międzynarodowa konkurencyjność polskich usług w latach 2000-2007*, w: Weresa M. A. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2008*, SGH, Warszawa.
- Leamer E. E., Levinsohn J. (1995), *International Trade Theory; the Evidence*, w: Grossman G., Rogoff K. (eds.), *Handbook of International Economics*, Elsevier, Amsterdam.
- Lederborg M. (1991), *Produktdifferenzierung im internationalen Handel. Ein Beitrag zur Analyse von Aussenhandelsstrukturen*, Universität Bochum, Bochum.
- Lodha S. S., Bhatnagar B. P., Sharma N. (eds., 2007), *Global Competitive Advantage. Concepts, Approaches and Perspectives*, Abhijet Publication, Delhi.
- Lubiński M., Michalski S, Misala J. (1995), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa.

- Marczewski K. (2002), *Zmiany kursu walutowego a ceny i reakcje przedsiębiorstw w handlu zagranicznym*, IKCZH, Warszawa.
- Markusen J. R., Venables A. J., Konan D. E., Zhang K. H. (1996), *A Unified Treatment of horizontal Direct Investment, vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Services*, NBER Working Paper, No 5696, New York.
- Marrewijk C., Hinloopen J. (2004), *Dynamics of Chinese Comparative Advantage*, Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 034/2.
- Marshall A. (1919), *Industry and Trade*, London.
- Michałek J. (2002), *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa.
- Misala J. (1990), *Teorie wymiany międzynarodowej*, PWN, Warszawa.
- Misala J. (2001, 2003), *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Misala J. (2005), *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa.
- Misala J. (2007), *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Politechnik Radomska, Radom.
- Misala J. (2009), *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, SGH, Warszawa.
- Misala J. (2010), *Problemy związane ze sformułowaniem teorii międzynarodowej wymiany usług*, Ekonomiczno-Informatyczny Kwartalnik Teoretyczny, nr 24.
- Misala J. (2010), *Rozwój wymiany zagranicznej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Niemiec po II wojnie światowej*, Instytut MSG, SGH, materiał w druku przez Instytut Zachodni w Poznaniu.
- Misala J. (2011a), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa.
- Misala J. (2011b), *Zależności i współzależności między handlem międzynarodowym i międzynarodowymi przepływami kapitału w świetle teorii oraz dotychczasowych doświadczeń*, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGH, Warszawa, maszynopis powielony.
- Misztal P. (2010), *Zmiany kursu walutowego i dynamika cen w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego*, SGH, Warszawa.
- Moenius J. (2006), *Measuring Comparative Advantage: A Ricardian Approach*, University of Redlands, mimeo.
- Monkiewicz J. (1981), *Międzynarodowy transfer wiedzy technicznej. Elementy teorii i praktyki*, PWE, Warszawa.



- Moon H. Chang, Rugman A. M., Verbeke A. (1998), *A generalized double diamond approach to the global competitiveness of Korea and Singapore*, International Business Review, Vol. 7, No. 1.
- Neary P. J. (1995), *Factor mobility and international trade*, Canadian Journal of Economics, Vol. 28.
- Neary P. J. (2003), *Competitive versus Comparative Advantages*, The World Economy, Vol. 26, No. 4.
- Nijkamp P., Siedschlag J. (eds., 2011), *Innovation, Growth and Competitiveness*, Springer Verlag, Heidelberg-Berlin.
- Olczyk M. (2008), *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, CeDeWu. Warszawa.
- Ozawa T. (1992), *Foreign Direct Investment and Economic Development*, Transnational Corporations, No.1.
- Pareto V. (1897), *Cours d'Economie Politique*, H.Valloton Geux et Gie, Lousanne.
- Pitelis Ch. N. (2011), *The Competitive Advantage and Catching-up of Nations: A New Framework and the Role of FDI, Clusters and Public Policy*, w: Nijkamp P., Siedschlag J. (eds.), *Innovation, Growth and Competitiveness*, Springer Verlag, Heidelberg-Berlin.
- Plate C. (2005), *Internationalisierung der Gütermärkte und internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main.
- Porter M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- Porter M. E. (2001), *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Posner M. V. (1961), *International Trade and Technical Change*, Oxford Economic Papers, vol. 13.
- Purvis D. D. (1972), *Technology trade and factor mobility*, Economic Journal, Vol. 82.
- Reichel R. (2002), *Ökonomische Theorie der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften*, Deutscher Universitäts-Verlag, Berlin.
- Reiljan J., Hinrikus M., Ivanov A. (2000), *Key issues in defining and analysing the competitiveness of a country*, Faculty of Economics and Business Administration, Working Paper, No 1, University of Tartu, Tartu.
- Reinert E. S. (1994), *Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross national perspective*, STEP-report, STEP Group, Oslo.
- Robinson J. (1973), *Herezje ekonomiczne*, PWE, Warszawa.
- Ruffin R. J. (1984), *International Factor Movements*, w: Jones R. W., Kenen P. B. (eds.), *Handbook of International Economics*, North Holland, Amsterdam-Washington, Oxford.
- Rusangirsi Y. (2003), *Inequality and Welfare Analyses in the Harris-Todaro Model*, University of Nottingham, Nottingham.

- Rybczynski T. M. (1955), *Factor Endowment and Relative Commodity Prices*, *Economica*, Vol. 22, No 1.
- Rynarzewski T. (2005), *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa.
- Sala-I-Martin X., Artadi E. V. (2004), *The Global Competitiveness Index*, w: *The Global Competitiveness Report 2004-2005*, Palgrave Macmillan, Hampshire.
- Schydrowsky D. M. (1984), *A Policymaker's Guide to Comparative Advantage*, *World Development*, Vol. 12, No. 4.
- Scitovsky T. (1958), *Economic Theory and Western European Integration*, Allen & Unwin, London.
- Siebert H. (1999, 2007), *The World Economy*, Routledge, London.
- Siebert H. (2000), *The Paradigm of Locational Competition*, Kiel Discussion Papers, No 367, Kiel Institute of World Economics, Kiel.
- Siebert H. (2006), *Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour*, *The World Economy*, Vol.29, No.2.
- Siebert H., Klodt H. (1999), *Towards Global Competition: Catalysts and Constraints*, in: *21st Century Economic Dynamics*, OECD, Paris.
- Siek E. (2009), *Międzynarodowe przepływy siły roboczej w procesie integracji Polski z krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Södersten B., Reed G. (1994), *International Economics*, Macmillan Press Ltd., Houndmills-London.
- Sołdaczuk J., Kamecki Z., Bożyk P. (1983, 1987), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, PWE, Warszawa.
- Springer K. (2000), *Do We Have to Consider International Capital Mobility in Trade Modes?*, Kiel Working Paper No. 964, Kiel Institute of World Economy, Kiel.
- Straubhaar T. (2000), *Internationale Migration. Gehen oder Bleiben: Wieso gehen wenige und bleiben die meisten?*, HWWA Discussion Paper, Nr 111, HWWA, Hamburg.
- Sulmicki P. (1977), *Międzynarodowa wymiana gospodarcza*, PWE, Warszawa.
- Svensson L. E. O. (1984), *Factor Trade and Good Trade*, *Journal of International Economics*, Vol. 16.
- Świerkocki J. (2011), *Zarys ekonomii międzynarodowej*, PWE, Warszawa.
- Tesch P. (1980), *Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen*, Duncker&Humblodt, Berlin.
- Todaro M. P. (1969), *A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries*, *American Economic Review*, Vol. 59, No.2.

- Trabold H. (1995), *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Berlin, Nr 5.
- Varblane U. (2006), *Does the broadening of EU detain its competitiveness on the world market*, referat przedstawiony na międzynarodowej konferencji *The Future Competitiveness of the EU and its Eastern Neighbors* organizowanej w Turku przez Pan-European Institute, Turku.
- Vernon R. (1966), *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, Quarterly Journal of Economics, vol. 80.
- Vollrath T. L. (1991), *A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage*, Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 127, No. 2.
- Weresa M. A. (2005), *Does Foreign Direct Investment (FDI) Facilitate Innovation Process in Poland?*, w: Jasiński A. (red.), *Transition Economies in the European Research and Innovation Area: New Challenges for their Science and Technology*, Warsaw University, Warsaw.
- Wysocka Z. (2004), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Zagadnienia teoretyczne. Wnioski dla Polski*, w: Staszewski J. (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w warunkach integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.
- Wyżnikiewicz B. (1998), *Konkurencyjność przemysłu przetwórczego w świetle analizy DRC*, w: Winiecki J. (red.), *Konkurencyjność gospodarki polskiej*, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Warszawa.
- Wziątek-Kubiak A. (2001), *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, Ekonomista, nr 4.
- Wziątek-Kubiak A. (2003), *Zmiany konkurencyjności polskiego przemysłu w latach 1994-2000*, Bellona, INE-PAN, Warszawa.
- Zielińska-Głębocka A. (red. 2003), *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu eksportowego w warunkach integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.