

*prof. dr hab. Ryszard Borowiecki*¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

*dr Barbara Siuta-Tokarska*²

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Konkurencyjność przedsiębiorstw i konkurencyjność gospodarki Polski – zarys problemu

WSTĘP

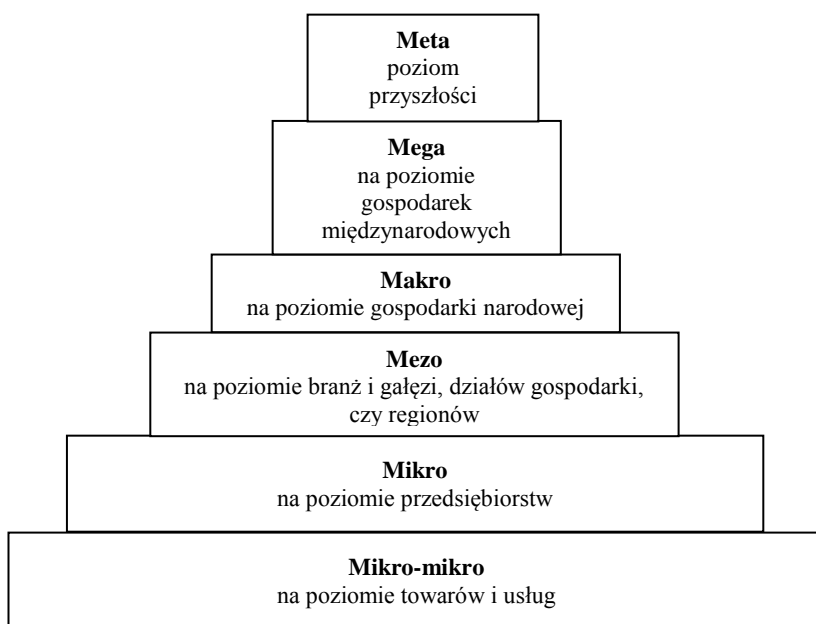
Termin „konkurencyjność” pojawił się już z początkiem XX wieku w USA w związku z przeprowadzonymi badaniami porównawczymi sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw i był rozumiany jako proces pokonywania konkurentów poprzez sprzedaż produktów i usług na najkorzystniejszych warunkach [Kołodziejczyk, Pawłowska, 2006, s. 10]. Popularność badań dotyczących konkurencyjności istotnie zwiększyła się z początkiem lat 70. XX wieku i trwa nadal [Daszkiewicz, 2008, s. 13].

Konkurencyjność jest zjawiskiem wieloaspektowym, dlatego też wyłania się problem powszechnie akceptowanej definicji tego pojęcia. Zjawisko konkurencyjności w literaturze ekonomicznej jest często badane, analizowane i oceniane na poziomie funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw, sektorów, regionów, krajów, czy też ponadnarodowych ugrupowań. Można wskazać za OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju), że konkurencyjność może być rozumiana jako zdolność przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, krajów i ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencji oraz do zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji, a także relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia [Wy-

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: borowier@uek.krakow.pl.

² Adres korespondencyjny: Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: siutab@uek.krakow.pl.

sokińska, 2004, s. 105]. W odniesieniu do samych przedsiębiorstw można byłoby określić konkurencyjność jako sprostanie konkurencji ze strony innych jednostek gospodarczych na tym samym polu ich funkcjonowania i rozwoju. Z uwagi na fakt, iż pojęcie konkurencyjności odnosi się do różnych obiektów, podmiotów i grup wyodrębnia się określone jej poziomy, tj. poziom mikro-mikro, mikro, mezo, makro, mega i meta [Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2012], co zaprezentowano na rys. 1.



Rys. 1. Poziomy konkurencyjności „6xM”

Źródło: [Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2012].

Celem niniejszej publikacji jest próba oceny konkurencyjności gospodarki Polski oraz konkurencyjności sektora przedsiębiorstw w Polsce, przy uwzględnieniu teoretycznych rozważań w tym obszarze.

Publikację podzielono na trzy zasadnicze pogrupowane tematycznie części, tworzące zespoloną i usystematyzowaną całość, obejmującą następujące zagadnienia:

- konkurencyjność przedsiębiorstw – ujęcie teoretyczne,
- konkurencyjność gospodarki w odniesieniu do jej wybranych miar i czynników,
- analizę empiryczną konkurencyjności gospodarki Polski na podstawie wskaźnika GCI oraz konkurencyjności sektora przedsiębiorstw w Polsce.

KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW

Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw wiąże się z konkurencją, który to termin wywodzi się z języka łacińskiego i oznacza współzawodnictwo. W ujęciu ekonomicznym konkurencja jest definiowana jako proces, w którym uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swych interesów, próbują przedstawić oferty korzystniejsze od innych ze względu na cenę, jakość, warunki dostawy i inne charakterystyki, mające wpływ na podjęcie decyzji o zawarciu transakcji [*Leksykon zarządzania*, 2004, s. 219, 220]. Konkurencja może być również rozumiana jako rywalizacja jednostek gospodarczych o rynki zbytu, rynki surowców, siłę roboczą, wdrażanie wynalazków i innowacji [*Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, 1998, s. 128]. Jako główne siły wpływu konkurencji na przedsiębiorstwo można wskazać [*Strategor...*, 1999, s. 31]:

- wynikające z rywalizacji pomiędzy przedsiębiorstwami sektora;
- pochodzące od dostawców i klientów, wynikające z ich pozycji;
- wynikające z zagrożeń ze strony nowych konkurentów;
- wynikające z zagrożeń ze strony produktów substytucjonalnych.

Niezależnie od sektora działalności każde przedsiębiorstwo jest w zasadzie skazane na oddziaływania konkurencyjne ze strony innych przedsiębiorstw, a w związku z tym jest zmuszane podejmować odpowiednie przedsięwzięcia przeciwdziałające negatywnym dla siebie wpływom ze strony konkurentów. Przedsiębiorstwo może przy tym przyjąć jedno z czterech **podstawowych wzorców zachowań konkurencyjnych**, którymi są [Grudzewski, Hejduk, 2004, s. 13]:

- walka konkurencyjna,
- ograniczanie konkurencji,
- unikanie konkurencji,
- ignorowanie konkurencji.

Każde przedsiębiorstwo po zastosowaniu wybranego wzorca zachowań konkurencyjnych musi zadbać o to, aby było postrzegane jako wyróżniające się spośród innych, czyli inaczej – aby było konkurencyjne. Strategią dla osiągnięcia tego celu może być [Grudzewski, Hejduk, 2004, s. 13, 14]:

- minimalizowanie kosztów całkowitych, które byłyby niższe od kosztów konkurentów,
- zróżnicowanie produktów posiadających szczególne cechy, wyróżniające je spośród innych dostępnych na rynku,
- koncentracja polegająca na zawężeniu pola działania do wybranej niszy, co wiąże się z wytworzeniem produktów lub usług dla specjalnej grupy odbiorców lub specyficznego obszaru geograficznego.

Niezależnie od przedstawienia terminu „konkurencja” wydaje się wskazane również wyjaśnienie pojęcia „konkurencyjności przedsiębiorstw”. Co prawda niektórzy autorzy nie definiują tego terminu z uwagi na jego wieloznaczność i nieprecyzyjność w kontekście braku potwierdzenia występowania w sposób staty-

stycznie istotny na gruncie empirycznym [Krugman 1994], jednak konkurencyjność przedsiębiorstw stanowi obecnie jeden z zasadniczych parametrów oceny przedsiębiorstwa, co implikuje konieczność podjęcia próby jej definicji, a przynajmniej wyjaśnienia jej pojmowania. M.J. Stankiewicz wyjaśnia konkurencyjność przedsiębiorstw jako agregat (system) złożony z czterech elementów, poddawanych wpływom otoczenia ogólnego i wchodzącymi w interakcje z otoczeniem konkurencyjnym. Są to następujące elementy systemu [Stankiewicz, 2000]:

- **potencjał konkurencyjności**, rozumiany jako ogół zasobów materialnych i niematerialnych przedsiębiorstwa niezbędnych do trwania i rozwoju na rynkowej arenie konkurencji,
- **przewaga konkurencyjna**, definiowana jako efekt wykorzystania potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa skutkujący zarówno efektywnym generowaniem atrakcyjnej oferty rynkowej, jak i skutecznych instrumentów konkurowania,
- **instrumenty konkurowania**, określane jako środki świadomie kreowane przez przedsiębiorstwo dla pozyskania kontrahentów,
- **pozycja konkurencyjna**, rozumiana jako wynik konkurowania osiągnięty przez przedsiębiorstwo w danym sektorze, a rozpatrywany na tle wyników osiągniętych przez konkurentów.

Z uwagi na fakt, że konkurencyjność jest pojęciem wieloznacznym, odnoszącym się do różnych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa, należy przyjąć, iż badania empiryczne dotyczące konkurencyjności, winny być poprzedzone określeniem stosowanych miar i wag oraz wyborem metod badawczych, dostosowanych do analizowanego podmiotu [*Konkurencyjność polskiego...*, 2008, s. 6]. W ramach dokonywanej oceny konkurencyjności (w szerokim i wąskim rozumieniu) danego podmiotu gospodarczego konieczne jest³: uwzględnienie **czynników zewnętrznych** (wynikających z otoczenia ogólnego, związanych z oddziaływaniem otoczenia regionalnego i oddziaływania uczestników otoczenia konkurencyjnego, tj. mikrootoczenia) i **czynników wewnętrznych** (zasoby ludzkie, zasoby wiedzy i technologii, zasoby kapitału, zasoby rzeczowe, zasoby relacyjne, infrastruktura przedsiębiorstwa, sprawność i efektywność procesów organizacji i zarządzania, tempo i zakres wdrażania przez przedsiębiorstwo nowych technologii produkcji, metod zarządzania, nowoczesnych produktów i usług i inne), determinujących ogólnie pojętą konkurencyjność podmiotu [Skowronek-Mielczarek, 2013, s. 197, 198].

³ M.E. Porter wyróżnił cztery grupy czynników tworzenia przewagi konkurencyjnej na poziomie mikroekonomicznym. Są to: **czynniki produkcji** (zasoby naturalne, ludzkie, kapitałowe, infrastruktura techniczna, administracyjna, informacyjna, naukowa i technologiczna), **charakter popytu krajowego** (stopień tradycjonalizmu osób kupujących, ich zapotrzebowanie na nowoczesne produkty itp.), **obecność konkurencyjnych przemysłów** (dostępność i jakość lokalnych dostawców i kooperantów konkurencyjnych na poziomie międzynarodowym), a także **strategie przedsiębiorstw oraz ich sposób zarządzania i konkurowania** [Porter, 1998].

Zasadniczo przy ocenie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw brane są pod uwagę [Brodowska-Szewczuk, 2009, s. 92]:

- wskaźniki efektywności mikroekonomicznej (w tym wyniki ekonomiczno-finansowe), a także
- źródła budowy potencjału konkurencyjności (innowacje, nakłady na B&R) i
- sposoby kształtowania mikrootoczenia.

Do często wykorzystywanych miar zalicza się: wzrost zysku, połączony z badaniem rentowności przedsiębiorstwa, wskaźniki działalności eksportowej, zwiększenie udziału w obrotach na rynku, wprowadzenie nowych i zmodyfikowanych wyrobów czy usług, zwiększenie potencjału finansowego, zwiększenie zakresu stosowanych badań, poszerzenie wiedzy technicznej i inne [Brodowska-Szewczuk, 2009, s. 92, Skowronek-Mielczarek, 2013, s. 204–208]. W praktyce wykorzystywane są także badania w postaci indywidualnych wywiadów pogłębianych, w tym metody ocen eksperckich, a także wykorzystywana jest koncepcja APP (*Asset-Processes-Performance*⁴).

W odniesieniu do oceny pozycji konkurencyjnej i szeroko rozumianej konkurencyjności całego sektora lub sektorów działalności przedsiębiorstw (np. sektorów przemysłowych) wykorzystywane są m.in. następujące miary [*Metodyka...* (http), *Konkurencyjność polskiego sektora...*, 2008, Kordalska, Olczyk, 2013]:

- wartość dodana, zatrudnienie, produktywność, rentowność i występujące trendy w tym zakresie;
- bezrobocie, popyt krajowy i popyt zagraniczny, otwartość sektora na rynki zagraniczne i poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych;
- analiza kosztów (inwestycyjnych, operacyjnych, energii, transportu), w tym koszty pracy i inne wskaźniki z tym związane;
- średni roczny poziom inwestycji, w tym: na pracownika, na przedsiębiorstwo, nakłady na B+R;
- ocena innowacyjności, poziomu nasycenia innowacjami, dostępności wykwalifikowanej siły roboczej;
- zmiany struktur i dynamiki (liczby przedsiębiorstw, wartości dodanej, zatrudnienia, sprzedaży eksportowej, produkcji sprzedanej wg poziomów techniki i inne);
- porównanie cen głównych grup produktów w imporcie i eksporcie;
- analiza efektywności zasobów;
- inne.

⁴ Koncepcja APP bazuje na ocenie trzech obszarów: **zasobów** finansowych, rzeczowych, ludzkich, wiedzy i informacji, relacyjnych, **procesów** – zarządzania operacyjnego (w tym: wytwarzanie, jakość, projektowanie, innowacyjność), zarządzania strategicznego (w tym: strategię konkurencji, elastyczność, adaptacyjność) oraz **wyników**, tj. rezultatów wykorzystania zasobów poprzez pomiar ich efektywności, rentowności, produktywności, pozyskania nowych rynków i nowych klientów.

Należy przy tym podkreślić, że analizy sektorowe winny być realizowane w porównaniu do innych sektorów, np. analizy wewnątrzsektorowe (w sektorach przemysłowych) lub na tle takich samych sektorów w innych krajach (np. w krajach Unii Europejskiej).

Jak wskazuje M. Lubiński, konkurencyjność to termin wartościujący, określany jako stan pożądany. W tym znaczeniu konkurencyjność może odnosić się do przedsiębiorstwa i do gospodarki, zawierając w sobie takie cechy, jak [Lubiński 1995, s. 10–11]: sprzedawanie wyrobów z zyskiem w kraju i za granicą, zdolność do utrzymania, a nawet umacniania udziałów w rynkach, a także zdolność do zrównoważonego rozwoju w długim okresie.

Analiza konkurencyjności w kontekście przedsiębiorstw i gospodarki danego kraju wskazuje, że suma konkurencyjności przedsiębiorstw funkcjonujących w danej gospodarce nie przekłada się w prosty sposób na ocenę konkurencyjności gospodarki narodowej (tylko w pewnym stopniu można uznać, że konkurencyjność gospodarki stanowi wypadkową konkurencyjności przedsiębiorstw, czy sektorów całej gospodarki). Do konkurencyjności gospodarki przyczyniają się mechanizmy przeciwne zjawisku konkurowania na rynku (zarówno lokalnym, regionalnym, Jednolitym Rynku Europejskim, czy globalnym), jak:

- tworzenie sieci współpracy gospodarczej wśród przedsiębiorstw,
- powiązania sieciowe z instytucjami otoczenia przedsiębiorczości,
- inne warunki otoczenia, oddziałujące na jakość i intensywność współpracy gospodarczej.

KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARKI

Uważa się, że konkurencyjna jest gospodarka tego kraju, który charakteryzuje się w określonym czasie takimi osiągnięciami, jak: wysoka dynamika wzrostu realnych dochodów, wysoki wzrost w rozwoju zasobów produkcyjnych oraz wysoki potencjał gospodarczy, poziom zatrudnienia i wysoka wydajność pracy [Zóltowski, 2005, s. 10].

Według IMD (*International Management Development Institute*) kraje zmierzające do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej powinny przestrzegać tzw. dziesięciu złotych zasad konkurencyjności, tj.: tworzyć przewidywalne i stabilne warunki prawne, dążyć do wypracowania elastycznej i odpornej na działania zewnętrzne struktury gospodarczej, promować tworzenie krajowych oszczędności i wspierać krajowe inwestycje, rozwijać aktywność na rynkach międzynarodowych i tworzyć warunki dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dążyć do usprawnienia i zwiększenia przejrzystości działania w administracji i utrzymywać właściwe relacje między poziomem wynagrodzeń, produktywnością i podatkami, dążyć do redukcji różnic płacowych i wzmocnienia klasy średniej,

inwestować w edukację i kształcenie ustawiczne, inwestować w infrastrukturę, równoważyć lokalne i globalne aspekty procesów gospodarczych [World Competitiveness Yearbook 2003]. Zasady te można uznać za słuszne pod warunkiem stosowania racjonalności działań na szczeblu państwowym oraz przestrzegania zasady gospodarności w interesie społeczeństwa kraju dążącego do poprawy konkurencyjności swojej gospodarki, niezależnie od udzielania odpowiedniego wsparcia dla rozwoju konkurencyjności wszystkich przedsiębiorstw tego kraju.

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że w ramach konkurencyjności gospodarek narodowych występują cztery zasadnicze etapy ich rozwoju [szerzej na ten temat: Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2012, s. 214–222]:

- etap I – konkurencyjność oparta na czynnikach produkcji. Jest to etap charakterystyczny przeważnie dla krajów najslabiej rozwiniętych;
- etap II – konkurencyjność oparta na inwestycjach. Etap ten jest charakterystyczny dla tzw. krajów doganiających;
- etap III – konkurencyjność oparta na innowacjach. Etap ten dotyczy zwykle krajów rozwiniętych;
- etap IV – konkurencyjność oparta na bogactwie. Etap ten odnosi się do krajów rozwiniętych, których podstawą przewagi konkurencyjnej jest już osiągnięta pozycja konkurencyjna, przy czym charakterystyczną cechą gospodarki na tym etapie rozwoju konkurencyjności jest nie wzmacnianie pozycji konkurencyjnej, lecz jej utrzymanie. Może to jednak powodować trudności w utrzymaniu tej pozycji w przyszłości.

Poziom konkurencyjności danej gospodarki można analizować m.in. poprzez określenie tzw. pozycji konkurencyjnej i zdolności konkurencyjnej kraju. W. Bieńkowski pozycję konkurencyjną, zwaną przez niego wynikową, określił jako osiągnięty przez dany kraj poziom rozwoju gospodarczego, a zdolność konkurencyjną jako wszystko to, co decyduje o możliwościach konkurowania na rynkach zagranicznych i osiągnięciu przez daną gospodarkę pozycji konkurencyjnej [za: Radło, 2008, s. 3, 4]. Na tej podstawie wyróżnia się trzy podstawowe typy definicji konkurencyjności krajów, a to [Radło, 2008, s. 4]:

- wynikowe, które uwzględniają rezultaty osiągnięte przez gospodarkę danego kraju, a w szczególności poziom dochodu narodowego oraz udział w handlu światowym w wymiarze jakościowym i ilościowym;
- czynnikowe, które skupiają się na ocenie źródeł konkurencyjności gospodarki dotyczących m.in. wielkości i struktury zasobów produkcji oraz efektywności ich wykorzystania, decydujących o przyszłej pozycji konkurencyjnej kraju;
- mieszane, które łączą elementy czynnikowo-wynikowe.

Aktualną międzynarodową pozycję konkurencyjną każdej krajowej gospodarki można określić m.in. na podstawie tzw. rankingów konkurencyjności go-

spodarek światowych⁵, opisujących i oceniających konkurencyjność z uwzględnieniem określonych obszarów gospodarki, jakimi są np.: otwartość gospodarki, jej umiędzynarodowienie, sytuacja gospodarcza, dynamika gospodarcza, rola państwa, wydajność rządu, finanse, infrastruktura i klimat inwestycyjny, technologie, zarządzanie, instytucje, zasoby ludzkie.

W Globalnym Raporcie Konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego konkurencyjność gospodarek oceniana jest w oparciu o wskaźnik GCI (*Global Competitiveness Index*), w którym uwzględniane są tzw. miary wynikowe i czynnikowe. Miary wynikowe dają ocenę kształtowania się różnych cech wymiany z zagranicą w przeszłości „natomiast miary czynnikowe umożliwiają formułowanie wniosków o stanie i możliwych zmianach w odniesieniu do potencjału oraz efektywności gospodarki” [Pangsy-Kania, 2004, s. 4].

W ujęciu sumarycznym wskaźnik GCI ujmowany jest na trzech podstawach, w ramach których wyodrębniono 12 filarów konkurencyjności. Są to [*Globalny Raport Konkurencyjności*, 2013, s. 12]:

- czynniki podstawowe, w tym instytucje, infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne, opieka zdrowotna i szkolnictwo podstawowe;
- stymulanty efektywności, w tym szkolnictwo wyższe, efektywność rynku dóbr, elastyczność rynku pracy, rozwój rynków finansowych, zdolność absorpcyjna technologii, wielkość rynku;
- stymulanty innowacyjności, w tym poziom rozwoju środowiska biznesowego (zaawansowanie biznesu), innowacyjność.

Jak wskazuje M.E. Porter, celem państwa jest podnoszenie poziomu życia ludności, co następuje poprzez efektywne wykorzystanie narodowych zasobów pracy i kapitału [Porter, 2001]. Decydują o tym w znaczącym stopniu wyniki osiągnięte przez przedsiębiorstwa. Konkurencyjność traktowana jest zatem jako zdolność narodów do tworzenia takich warunków, które będą sprzyjać rozwojowi konkurencyjności międzynarodowej przemysłów oraz przedsiębiorstw [Porter, 1998]. A w takim ujęciu konkurencyjność ta jest utożsamiana z efektywnością. Należy jednak zauważyć, że w zależności od osiągniętego już poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego danego kraju stosowane są inne modele ich rozwoju i konkurowania. W przypadku gospodarek określanych jako słabiej rozwinięte w większym stopniu modele te oparte są na niskich kosztach wytwarzania, a wśród gospodarek określanych jako rozwinięte na jakości i innowacyjności produktów, co związane jest z ich zaawansowaniem technologicznym [*Konkurencyjna Polska...*, 2013, s. 28]. Niemniej jednak warto podkreślić, że zarówno czynniki, jak i warunki ulegają zmianie w czasie, stąd rodzi się potrze-

⁵ Patrz również na raporty: Międzynarodowego Instytutu Zarządzania Rozwojem (IMD), czy Grupy Środowiska Biznesowego w Departamencie Sektora Prywatnego Banku Światowego (World Bank).

ba ich bieżącej i ciągłej analizy. W literaturze podkreślana jest konieczność weryfikacji determinant i miar konkurencyjności zarówno w odniesieniu do samych przedsiębiorstw, jak i w odniesieniu do gospodarek [Bieńkowski, 2008].

PRÓBA SPOJRZENIA NA KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE I POLSKIEJ GOSPODARCE

Na podstawie Globalnego Raportu Konkurencyjności 2013–2014 gospodarka Polski osiągnęła w zakresie międzynarodowej konkurencji 148 krajów 42. pozycję, o której zdecydował wskaźnik GCI określony wartością 4,46 w granicznym przedziale 1–7 [*Global...*, 2013, s. 315]. Dane w tym zakresie zestawiono w tabeli 1.

**Tabela 1. Globalny wskaźnik konkurencyjności 2013–2014
w krajach Unii Europejskiej i w wybranych krajach świata**

Wyszczególnienie	Pozycja w rankingu krajów świata (na 148 krajów)	Uzyskana wartość indeksu GCI
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
A. Kraje Unii Europejskiej		
Finlandia	3.	5,54
Niemcy	4.	5,51
Szwecja	6.	5,48
Holandia	8.	5,42
Wielka Brytania	10.	5,37
Dania	15.	5,18
Austria	16.	5,15
Belgia	17.	5,13
Luksemburg	22.	5,09
Francja	23.	5,05
Irlandia	28.	4,92
Estonia	32.	4,65
Hiszpania	35.	4,57
Malta	41.	4,50
Polska	42.	4,46
Czechy	46.	4,43
Litwa	48.	4,41
Włochy	49.	4,41
Portugalia	51.	4,40
Łotwa	52.	4,40
Bułgaria	57	4,31
Cypr	58.	4,30
Słowenia	62.	4,25

1	2	3
Węgry	63.	4,25
Chorwacja	75.	4,13
Rumunia	76.	4,13
Słowacja	78.	4,10
Grecja	91.	3,93
B. Inne kraje/gospodarki świata		
Szwajcaria	1.	5,67
USA	5.	5,48
Hongkong (Specjalny Region Administracyjny ChRL)	7.	5,47
Japonia	9.	5,40
Chiny	29.	4,84
Indie	60.	4,28

Źródło: opracowanie własne na podstawie [The Global Competitiveness Report, 2013].

W porównaniu do przedstawionego powyżej wyniku pozycji w rankingu, gospodarka Polski w latach poprzednich uzyskała następujące miejsca: 50. pozycję w 2002 r., 43. w 2005 r., 48. w 2006 r., 53. w 2008 r., 46. w 2009 r., 39. w 2010 r. oraz 41. w latach 2011 i 2012. Można zauważyć, że pozycja konkurencyjna gospodarki Polski w ostatnich czterech latach ustabilizowała się pomiędzy 41. a 42. miejscem w rankingu konkurencyjności gospodarek światowych.

W oparciu o wymieniony ranking konkurencyjności gospodarek światowych, a w szczególności gospodarek krajów europejskich można byłoby wskazać, że gospodarka Polski w stosunku do innych krajów transformacji systemowo-ustrojowej Europy Środkowo-Wschodniej, cechuje się niemal najwyższą konkurencyjnością, zajmując 42. miejsce w tym rankingu i wyprzedzając pozostałe kraje transformacji systemowej, za wyjątkiem Estonii [patrz również: *Konkurencyjna Polska...* 2013, s. 99–107]. Byłaby to jednak ocena uproszczona. Trzeba bowiem zauważyć, że po 25 latach transformacji gospodarka Polski nie zbliżyła się swoją konkurencyjnością do gospodarek krajów Europy Zachodniej, gdyż wciąż wyprzedza Polskę 16 krajów tego obszaru. Ponadto uzyskaną pozycję konkurencyjną gospodarki Polski nie można uznać za trwałą, gdyż nie jest oparta na trwałej podstawie, za którą uznaje się innowacyjność. Jest ona dla Polski stosunkowo „niska”, gdyż pod tym względem Polska zajmuje dopiero 65. pozycję. Tak niska pozycja innowacyjności gospodarki Polski wynika m.in. [Chojna, 2011]:

- ze słabej aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw (27,9% wobec 51,6% w Unii Europejskiej – Polska zajmuje w tym zakresie 26. miejsce),
- z niskiej oceny działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw (26. miejsce w UE), efektów ekonomicznych innowacji (24. miejsce w UE) i systemów badawczych (23. miejsce w UE),

- ze zmniejszenia tempa przekształceń struktury produkcji przemysłowej według poziomu techniki (niski udział wyrobów wysokiej techniki w produkcji i eksporcie – około 5%),
- z niskiego poziomu finansowania sfery B+R (niski udział w PKB, dominacja środków budżetowych).

W tym kontekście także stosunkowo nisko oceniana jest konkurencyjność przedsiębiorstw w Polsce. Dane odnoszące się do rentowności przedsiębiorstw za lata 2005–2012, począwszy od 2008 r., tj. wystąpienia efektów globalnego kryzysu ekonomicznego wskazują, iż poziom tej rentowności we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw zmniejszył się. Zmniejszył się także udział jednostek rentownych w całym okresie w porównaniu z 2007 r. i wystąpiło znaczące zmniejszenie stopy zysku netto (w małych przedsiębiorstwach w całym okresie z poziomu 5,37% w 2007 r. do 1,81% w 2011 r., w średnich przedsiębiorstwach z 4,69% do 3,11%, a w dużych przedsiębiorstwach z 5,26% w 2007 r. do 3,35% w 2008 roku. Dopiero w 2011 r. nastąpił wzrost do poziomu 5,34%). W analizowanym okresie odnotowano także niekorzystne zmiany w zakresie dynamiki sprzedaży eksportowej, wyrażające się jej zmniejszeniem w sektorze przedsiębiorstw z 119,7% w 2006 r. do 111,6% w 2010 r. (w 2011 r. dynamika wzrosła do 118,6%), a udział sprzedaży eksportowej w przychodach netto ogółu przedsiębiorstw pozostał bez zmian, tzn. 18% w 2007r. i w całym okresie aż do 2011 r., co także można ocenić negatywnie [*Przedsiębiorczość w Polsce*, 2012]. Ponadto jedynie 5% małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce realizuje wewnątrzunijny import, a 3% stanowią aktywne wewnątrzspółnotowe podmioty eksportujące, podczas gdy średni wynik w UE to 17% dla importu i 7% dla eksportu, co świadczy o stosunkowo niskim poziomie umiędzynarodowienia tych przedsiębiorstw, pomimo upływu 10 lat od przystąpienia Polski do struktur UE [*Przedsiębiorczość w Polsce*, 2012, s. 53; Wach, 2013].

Jak wskazuje A. Skowronek-Mielczarek, polskie przedsiębiorstwa nie wykorzystują możliwości związanych z Jednolitym Rynkiem Europejskim, a ich ograniczone zasoby finansowe sprawiają, że małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce nie są w stanie sprostać wymogom działalności na międzynarodowych rynkach [Skowronek-Mielczarek, 2013, s. 208], co świadczy o ich słabej pozycji konkurencyjnej i warunkuje również ich potencjał konkurencyjny.

Badania konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce, w tym małych i średnich wskazują, iż od momentu akcesji Polski z Unią Europejską nie nastąpiła zasadnicza zmiana w tym zakresie, a poziom konkurencyjności przedsiębiorstw jest podobny [Skowronek-Mielczarek, 2013, s. 209; Karpińska-Mizielińska, Smuga, Echaust, 2009, s. 113]. Także pokładane nadzieje w poprawie konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez odpowiednie wykorzystanie funduszy strukturalnych wydają się nie spełniać tych oczekiwań w świetle niskiego odsetka beneficjentów tych funduszy w stosunku do ogółu przedsiębiorstw działających na

rynku, jak i niskiego poziomu zainteresowania ich wykorzystaniem przez przedsiębiorców [Karpieńska-Mizielińska, Smuga, Echaust, 2009, s. 113].

Analizując konkurencyjność gospodarki Polski, jako znajdującej się niezmiennie od wielu lat między II a III etapem rozwoju konkurencyjności gospodarek oraz biorąc pod uwagę poziom konkurencyjności gospodarek i przedsiębiorstw w nich funkcjonujących wśród głównych partnerów w eksporcie i imporcie Polski – wydaje się konieczne dokonanie zmian o charakterze strukturalnym w tym obszarze, odnoszących się m.in. do:

- spowodowania choćby częściowej reorientacji eksportowej przedsiębiorstw poprzez otwarcie się nie tylko na dotychczasowych partnerów, lecz również na nowe rynki eksportu, szczególnie na tzw. rynki wschodzące, co może sprzyjać zwiększeniu eksportu i jego opłacalności;
- udzielenie zwiększonej pomocy przedsiębiorstwom w pozyskaniu funduszy strukturalnych (dotychczasowe działania nie przyniosły spodziewanych efektów), co sprzyjałoby unowocześnieniu gospodarki;
- wprowadzenia systemu wyróżniania i wspomagania uczelni i jednostek badawczo-naukowych za owocną współpracę z biznesem i wdrażanie do praktyki najnowszych rozwiązań technicznych i organizacyjnych;
- przyjmowania do gospodarki inwestycji BIZ głównie z zakresu nowoczesnego przemysłu, co zwiększyłoby konkurencyjność i innowacyjność nowo powstałych zakładów pracy oraz mogłoby mieć wpływ na poziom bezrobocia w Polsce, ograniczając emigrację zarobkową, szczególnie wśród młodzieży.

PODSUMOWANIE

W artykule podjęta została tematyka konkurencyjności przedsiębiorstw i konkurencyjności gospodarki. Wskazano na wieloaspektowe podejście do zagadnienia konkurencyjności, co związane jest m.in. z uwzględnieniem różnych obiektów, podmiotów i grup, w odniesieniu do których wykazywane są jej poziomy: począwszy od poziomu mikro-mikro (poziom towarów i usług) po poziom meta (tzw. poziom przyszłości). W konsekwencji konkurencyjność jest często badana, w tym analizowana i oceniana na poziomie funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw, sektorów, gospodarek, ale także ponadnarodowych ugrupowań.

Konkurencyjność przedsiębiorstw jest wskazywana jako system złożony z czterech elementów, którymi są: potencjał konkurencyjny, przewaga konkurencyjna, instrumenty konkurowania oraz pozycja konkurencyjna. Na ogólnie pojętą konkurencyjność podmiotu mają wpływ określone czynniki zewnętrzne, wynikające z otoczenia ogólnego, regionalnego, a także oddziaływania uczestników otoczenia konkurencyjnego, jak również czynniki wewnętrzne, w tym zasoby przedsiębiorstwa, jego infrastruktura, efektywność i sprawność procesów organizacji i zarządzania.

Konkurencyjność gospodarki powiązana jest ze wzrostem realnych dochodów, wysokim wzrostem w rozwoju zasobów produkcyjnych, a także wysokim potencjałem gospodarczym, poziomem zatrudnienia i wydajnością pracy, co w kontekście ostatnich jego składowych wiąże ją z konkurencyjnością sektora przedsiębiorstw.

Na bazie wskaźnika GCI, określającego pozycję w rankingu krajów świata w zakresie konkurencyjności, wyodrębnia się trzy podstawowe jego elementy, tj. czynniki podstawowe, stymulanty efektywności i tzw. stymulanty innowacyjności i zaawansowania, tworzące 12 filarów łącznej oceny konkurencyjności. Według rankingu Globalnego Raportu Konkurencyjności 2013–2014 gospodarka Polski zajęła 42. pozycję na 148 krajów świata, co uwzględniając pozycję innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej wchodzących w skład krajów Unii Europejskiej mogłoby wydawać się wysoką jej lokatą. Jednakże oceniając konkurencyjność gospodarki Polski przez pryzmat występującego od wielu lat rozwoju konkurencyjności między II a III etapem można wskazać jedynie na utrzymywanie istniejącego stanu. Ponadto brak trwałych podstaw konkurencyjności, za którą można uznać innowacyjność (65. miejsce w rankingu w tym obszarze), wskazuje na poważne ograniczenie dla jej wzrostu w przyszłości, co pozwala wnioskować o konieczności zmian strukturalnych w gospodarce.

W kontekście konkurencyjności gospodarki Polski także ocena konkurencyjności przedsiębiorstw oparta jest na stosunkowo niskiej aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw, tempie przekształceń ich struktury produkcji przemysłowej według poziomów techniki, a także zakresu finansowania sfery B+R. Ponadto zmniejszenie podstawowych wskaźników rentowności przedsiębiorstw, a także brak zmian w dynamice sprzedaży eksportowej w ostatnich latach analizy, wskazuje na brak zasadniczych stymulatorów konkurencyjności sektora przedsiębiorstw.

LITERATURA

- Bieńkowski W., 2008, *Konkurencyjność gospodarki kraju. Próba rewizji determinant i miar. Przyczyny zmian znaczenia czynników konkurencyjności* [w:] *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, red. nauk. W Bieńkowski i in., *Prace i Materiały nr 284*, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa
- Boguszewski P., 2013, *Globalny Raport Konkurencyjności 2013–2014 Światowego Forum Ekonomicznego*, NBP, Warszawa, prezentacja power point.
- Borowiecki R, Siuta-Tokarska B., 2012, *Wyzwania i dylematy społeczno-gospodarcze Polski w procesie transformacji*, TNOiK, Toruń.
- Chojna J., 2011, *Konkurencyjność polskiej gospodarki w latach 2007–2010 w kontekście dotychczasowej realizacji Strategii Rozwoju Kraju 2007–2015*, Ekspertyza w ramach Projektu Raport Polska 2011 Gospodarka-Społeczeństwo-Regiony, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.

- Daszkiewicz N. (red.), 2008, *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, PWN, Warszawa.
- Globalny Raport Konkurencyjności 2013–2014 Światowego Forum Ekonomicznego, Grudzewski W.M., Hejduk I., 2004, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz na rynku europejskim* [w:] *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, praca zbiorowa pod red. nauk. J. Adamczyk, P. Bartkowiak, WNT, Warszawa.
- Karpińska-Mizielińska W., Smuga T., Echaust M., 2009, *Wpływ pomocy z funduszy strukturalnych na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 1–2.
- Kołodziejczyk D., Pawłowska M., 2006, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po wejściu do Unii Europejskiej. Wyniki badania ankietowego*, Materiały i Studia, z. 206, NBP, Warszawa.
- Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, red. J. Hausner, 2013, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków.
- Konkurencyjność polskiego sektora przedsiębiorstw w perspektywie przystąpienia Polski do Strefy Euro*, 2008, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa.
- Kordalska A., Olczyk M., 2013, *Konkurencyjność sektorów przemysłu przetwórczego i ich wpływ na międzynarodową konkurencyjność gospodarki Polski – analiza panelowa* [w:] *Ekonomia dla przyszłości. Odkrywać naturę i przyczyny zjawisk gospodarczych*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Warszawa.
- Krugman P., 1994, *Competitiveness: a dangerous obsession*, „Foreign Affairs” No. 73 (2).
- Leksykon zarządzania*, 2004, Difin, Warszawa.
- Metodyka opracowywania analiz konkurencyjności sektorów przemysłowych w Polsce*, Departament Rozwoju Gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, <https://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/2377A660-E2D4-411F-AE7B-84645B117FCC/50001/metodyka.pdf>
- Nowak T., 2002, *Teoria przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Nowak T., 2002, *Zasobowa teoria firmy* [w:] *Rynek pracy*, red. M. Kowalski, PWE, Warszawa.
- Nowak T., 2002, *Zasobowa teoria firmy*, „Problemy rynku pracy”, nr 2.
- Nowak T., *Zasobowa teoria firmy*, <http://mikro.univ.szczecin.pl/bp/?a=f32f6> (stan na dzień 08.07.2005 r.).
- Pangsy-Kania S., 2004, *Konkurencyjność polskiej gospodarki przez pryzmat międzynarodowych rankingów* [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, red. nauk. A. Manikowski, A. Psyk, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Porter M.E., 1998, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- Porter M.E., 2001, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, 2012, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Radło M.J., 2008, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar* [w:] *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, red. nauk. W Bieńkowski i in., Prace i Materiały nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa.
- Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, 1998, Wyd. Znicz, Szczecin.

- Skowronek-Mielczarek A., 2013, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Stankiewicz M.J., 2000, Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa, *Gospodarka Narodowa* nr 7–8.
- The Global Competitiveness Report 2013–2014*, 2013, World Economic Forum, Geneva.
- Wach K., 2013, *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa
- Wysokińska Z., 2004, *Konkurencyjność polskiej gospodarki [w:] Strategie konkurencyjności przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia*, red. nauk. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
- Żółtowski T., 2005, *Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki i Pracy wykonana w ramach przeprowadzonej oceny szacunkowej projektu Narodowego Planu Rozwoju 2007–2013 pt. „Ocena szacunkowa (ex ante) wstępnego projektu Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013 w zakresie analizy warunków społeczno-gospodarczych pomocy w kategoriach konkurencyjności gospodarki i innowacyjności przedsiębiorstw”*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej, Warszawa.

Streszczenie

W publikacji podjęto temat konkurencyjności, ze wskazaniem na brak jednej powszechnie akceptowanej definicji tego pojęcia i na wieloznaczność rozumienia tego terminu. Wskazano na występujące poziomy konkurencyjności oraz różne miary i metody jej oceny z punktu widzenia tych poziomów, w tym przedsiębiorstw i gospodarki narodowej. W ostatniej części publikacji podjęto próbę oceny konkurencyjności gospodarki Polski i przedsiębiorstw w niej funkcjonujących.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, przedsiębiorstwa, gospodarka narodowa

Competitiveness of Enterprises vs the Competitiveness of Polish Economy

Summary

The publication discusses the topic of competitiveness as such, pointing that a one definition of this notion which could be accepted in economics has not been worked out yet. The problem of ambiguity in understanding the term of "competitiveness" is also presented. The article also shows different levels of competitiveness as well as different ways of measuring and methods of its assessment taking into consideration these levels, including enterprises and the national economy. In the last part of the publication authors attempt to assess the competitiveness of the Polish economy and the enterprises which function within this economy.

Keywords: competitiveness, enterprises, national economy

JEL: L10, O30, R11