Katarzyna SZARZEC

BADANIE KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ na przykładzie gospodarki polskiej lat dziewięćdziesiątych

Podjęcie prezentowanej tu problematyki uzasadnione jest tym, iż postępująca integracja gospodarki polskiej z jej otoczeniem zewnętrznym wywołuje wzrost natężenia walki konkurencyjnej zarówno na polskim rynku, jak i na rynkach zagranicznych. Z tych powodów pomiar konkurencyjności ma walory nie tylko heurystycznej, ale i praktycznej natury. Jak zauważa M. Gorynia: „konfrontacja z rywalami zagranicznymi może być rzeczywistym probierzem umiejętności konkurencyjnych"[1]. Spostrzeżenie to jest przesłanką uzasadniającą przykład objęty tematem niniejszego szkicu.

1. Konkurencyjność – uwagi wstępne

Badanie konkurencyjności gospodarki narodowej jest działaniem wielopłaszczyznowym, wielokryterialnym i z tego powodu złożonym. Już samo zdefiniowanie pojęcia konkurencyjności nasuwa wiele problemów ze względu na jego wieloznaczność i jest właściwie zdeterminowane poprzez sposoby jego mierzenia. Termin „konkurencyjność" wywodzi się bezpośrednio z teorii konkurencji, gdzie przez pojęcie konkurencja rozumie się walkę gospodarczą pomiędzy podmiotami gospodarczymi toczoną na rynku krajowym i międzynarodowym, której celem jest dążenie do maksymalizacji zysków i utrzymania lub zwiększenia udziału w danym rynku.

Konkurencyjność jest cechą względną, tzn. konkurencyjność danego systemu ekonomicznego powinna być badana – na przykład – w odniesieniu do innego

[1] M.Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1998, s. 95.

równorzędnego krajowego lub zagranicznego systemu oraz w stosunku do charakterystycznych dla danego etapu rozwoju cech konkurencji[2]. Celem jej mierzenia jest określenie kierunków i natężenia zmian, a nie poziomu absolutnego.

Konkurencyjność przypisuje się wszystkim poziomom hierarchii systemów ekonomicznych, wyróżniając następujące wymiary[3]:

- mikrokonkurencyjność – odnosi się do przedsiębiorstw działających na rynku krajowym i zagranicznym oraz regionów;
- mezokonkurencyjność – stosuje się do wymiany zagranicznej danej branży, gałęzi lub sektora gospodarki;
- makrokokurencyjność – dotyczy pozycji danego kraju na rynku światowym;
- megakonkurencyjność – wyraża zjawisko konkurencji pomiędzy grupami krajów działających w ramach na przykład jednego ugrupowania integracyjnego, obszaru geograficznego.

Konkurencyjność można więc badać na różnych poziomach hierarchii systemów ekonomicznych, jednakże historycznie rzecz ujmując, jest pojęciem związanym głównie ze sposobem działania pojedynczych podmiotów, ewentualnie ich grup. W przypadku natomiast dwóch ostatnich wymiarów, spośród wyżej wymienionych, badanie konkurencyjności jest zjawiskiem stosunkowo nowym i można mówić o rozszerzaniu zakresu tego pojęcia[4]. Najwięcej kontrowersji i problemów sprawia zarazem mierzenie właśnie makrokonkurencyjności i megakonkurencyjności[5].

W badaniach nad makrokonkurencyjnością M. Lubiński zwraca uwagę, że mamy do czynienia zasadniczo z dwoma kierunkami badań związanymi z teorią wymiany bądź teorią wzrostu gospodarczego[6]. W pierwszym przypadku konkurencyj-

---

[2] J. Bossak, *Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Monografie i Opracowania, nr 153, SGPiS, Warszawa 1984, s. 37.

[3] Podział zaproponowany przez S. Flejterskiego, w: *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, Gospodarka Planowa 1984, nr 9, s. 391.

[4] H. Zadorowa, *Warunki i cechy makrokonkurencyjności*, Ekonomista 1990, nr 2-3, s. 399-400.

[5] Zasadność przypisywania konkurencyjności gospodarce zakwestionował P. Krugman, który odrzucił pogląd o współzawodniczeniu narodów. P.Krugman uzasadniał, że między państwami nie ma współzawodniczenia, którego efektem są „wygrany" i „przegrany", ponieważ państwo, inaczej niż przedsiębiorstwo, nie może „przegrać", czyli zbankrutować. Taka argumentacja ma uzasadnienie przy ostrym wyróżnianiu efektów: „wygrany–przegrany". W przypadku analizowania gospodarek mamy do czynienia z różnymi wielkościami korzyści i walka toczy się o różnice w korzyściach. Wygrywa państwo, które potrafi osiągnąć większe korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy. Źródło: P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs 1992, nr 2. Debata przeciwników poglądu wyrażonego przez P. Krugmana odbyła się na łamach Foreign Affairs. Por.: The *Fight over Competitiveness*, Foreign Affairs nr 4, 1994.

[6] M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarcza – pojęcie i sposób mierzenia*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarcza Polski – uwarunkowania i perspektywy*, Raporty. Studia nad Konkurencyjnością, IRiSS, Warszawa 1995, nr 35.

ność określana jest wynikami osiąganymi przez gospodarkę w handlu międzynarodowym i może być analizowana jedynie w kontekście rynków międzynarodowych. Wyraża się w akceptacji wyrobów danego kraju przez rynki międzynarodowe i w powiększaniu się udziału w nich. Jest to, według J. Wierzbołowskiego[7], konkurencyjność *sensu largo* rozumiana jako „zdolność gospodarki narodowej do trwałego uzyskiwania korzyści ze stosunków gospodarczych z zagranicą, których treścią jest wymiana z otoczeniem, a więc wyłączanie z systemu gospodarki narodowej jednych elementów (towarów i usług i czynników produkcji) i włączanie innych, zastępczych pochodzenia zagranicznego"[8]. Międzynarodowa konkurencyjność to zatem zdolność do realizowania znaczącego eksportu i utrzymania wysokiego poziomu oraz wysokiego tempa wzrostu popytu krajowego bez pogarszania bilansu obrotów bieżących. Również D. Begg i S. Dornbusch zwracają uwagę na warunki wymiany i międzynarodowy charakter konkurencyjności, przejawiający się w zdolności do sprzedaży na rynku zagranicznym wyrobów relatywnie tańszych[9]. Jest ona mierzona wówczas poprzez porównanie względnych cen towarów różnych krajów, wyrażonych w tej samej walucie.

W teoriach wzrostu gospodarczego znacznie silniej akcentowane jest badanie konkurencyjności pojmowanej jako zdolność gospodarki otwartej do zrównoważonego rozwoju w długim okresie i do wygrywania przewagi konkurencyjnej w stosunku do innych krajów czy zorganizowanych grup[10]. Analiza tak rozumianej konkurencyjności jest ograniczona wyłącznie do gospodarki narodowej, bez szczegółowego analizowania sektorów i przedsiębiorstw i uwzględnia wyniki ekonomiczne osiągane przez całą gospodarkę, a nie tylko rezultaty udziału kraju w międzynarodowym podziale pracy. Jednocześnie podkreśla się, że z przewagą konkurencyjną wiąże się maksymalizacja lub przynajmniej stabilizacja w długim okresie wynagrodzeń krajowych czynników produkcji, wyrażonych w pieniądzu zagranicznym, co jest zdeterminowane przez udział kraju w międzynarodowym podziale pracy[11].

---

[7] J. Wierzbołowski, *Państwo jako aktywny uczestnik kształtowania międzynarodowej konkurencyjności,* Gospodarka Narodowa 1995, nr 10, s. 14.

[8] Podobną definicję przyjęto podczas sesji poświęconej międzynarodowej konkurencyjności gospodarki polskiej, zorganizowanej przez Radę Strategii Społeczno-Gospodarczej przy URM. Źródło: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej*, Rada SSG przy URM, Warszawa 1997, s. 14.

[9] D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia*, t. 2 , PWE, Warszawa 1994, s. 425.

[10] Por.: M. Lubiński, op.cit., s. 7; M. Casson, *Enterprise and Competitiveness. A Systems View of International Business*, Clarendon Press, Oxford 1990; J. Bossak, op.cit., s. 37.

[11] Por.: D. W. Cheney, *International Competitiveness and Sustainable Development*, Economic Development Review, Summer 1993. Definicja przyjęta przez Prezydencką Komisję ds. Konkurencyjności Przemysłowej w USA. Źródło: *Competing in the Global Economy. A Strategy for International Competitiveness,* National Association of Manufactures, Washington 1987, s. 2.

M. Porter badając konkurencyjność gospodarki, nie definiuje tego pojęcia, natomiast operuje uniwersalnym wzorcem przewagi komparatywnej dla każdego kraju, niezależnie od zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarki i jego zmian w czasie[12]. Jego koncepcja badania wiąże się jednak również z teorią wzrostu, gdyż symptomem zmian (czyli zwiększania się konkurencyjności kraju) jest przechodzenie na wyższy stopień rozwoju gospodarczego. Wyraża się to w przesunięciach we wzorcu przewag komparatywnych od specjalizacji w produkcji towarów surowcochłonnych i pracochłonnych (charakterystycznych dla etapu pierwszego) do towarów kapitałochłonnych i o wysokim stopniu innowacyjności i nowoczesności.

Wyróżnienie tych dwóch kierunków badań konkurencyjności znajduje odzwierciedlenie w terminologii stosowanej przez W. Bieńkowskiego[13] i J. Bossaka[14], którzy stosują pojęcia międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki (tzw. konkurencyjność wynikowa, związana z teorią wymiany) i międzynarodowej zdolności gospodarki (tzw. konkurencyjność czynnikowa, związana z teorią wzrostu). Przy badaniu międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przyjmuje się, że głównym weryfikatorem konkurencyjności produkcji jest zdolność do sprzedaży na rynkach zagranicznych. Uwzględnia się jedynie zmiany udziału kraju w międzynarodowym podziale pracy i obrocie gospodarczym. Pozycja konkurencyjna gospodarki nie wskazuje jednak na wiele istotnych elementów, składających się na pojęcie zdolności konkurencyjnej, takich jak: względne zmiany w efektywności gospodarowania, poziom cen, elastyczność struktury gospodarczej. Zdolność konkurencyjna jest więc pojęciem szerszym od pozycji konkurencyjnej. Określa nie tylko udział gospodarki w wymianie międzynarodowej, ale także długofalową zdolność gospodarki do sprostania konkurencyjności międzynarodowej, tj. rozwoju całej otwartej gospodarki oraz stabilizacji bądź wzrostu wynagrodzeń czynników produkcji.

Do głównych czynników determinujących szeroko rozumianą konkurencyjność gospodarki zalicza się: zasoby czynników produkcji i ich efektywność wykorzystania (zasoby ziemi, kapitału, pracy, postęp techniczny i technologiczny), system społeczno-ekonomiczny i politykę gospodarczą rządu oraz międzynarodowe otoczenie ekonomiczne[15]. Analiza zasobów czynników wytwórczych, obejmująca ich wielkość, jakość i strukturę oraz produktywność, pozwala na określenie potencjału wytwórczego danej gospodarki. O konkurencyjności decyduje również całokształt zasad funkcjonowania gospodarki narodowej i istniejąca infrastruktura społeczno-gospodarcza, które uzależnione są od skuteczności i racjonalności polityki gospo-

---

[12] M. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London 1990.

[13] W. Bieńkowski, *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 19-20.

[14] J. Bossak, op.cit. s. 37-44.

[15] W. Bieńkowski, op.cit., s. 22; J. Bossak, op.cit., s. 58-59.

darczej[16]. Innym czynnikiem są możliwości oddziaływania przez daną gospodarkę na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne. Istnieją przeważnie w krajach o dużym potencjale ekonomicznym lub krajach występujących w roli quasi-monopolisty w danej dziedzinie[17].

2. Mierniki badania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki

W badaniach konkurencyjności gospodarki wykorzystuje się wiele kryteriów i wskaźników, co przedstawia skalę problemu mierzenia tego zjawiska. Najlepszym przykładem jest budowa syntetycznego wskaźnika konkurencyjności krajów, przedstawionego w raporcie sporządzonym przez IMD w Lozannie, który uwzględnia 381 cech pogrupowanych w 8 grup zwanych „czynnikami konkurencyjności"[18]. Innym sposobem mierzenia konkurencyjności produkcji jest metoda DRC (*Domestic Resource Costs* – koszty zasobów krajowych), która w wymiarze makroekonomicznym polega na wyznaczeniu wartości dodanej w cenach rynku międzynarodowego i porównaniu jej z wartością krajowych zasobów zużytych w produkcji[19]. Konkurencyjność produkcji oznacza tu uzyskanie większej wartości dodanej niż wartość zużytych zasobów krajowych.

Do badania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki wykorzystuje się wskaźniki określające udział gospodarki w międzynarodowej wymianie gospodarczej. Mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki ulegają zdezagregowaniu na mierniki międzynarodowej konkurencyjności sektorów gospodarki. Do podstawowych należą: udział produkcji gospodarki i tendencje

---

[16] L. Kurowski, *Konkurencyjność międzynarodowa gospodarki krajowej a podejmowanie decyzji w kraju*, w: *Kierowanie gospodarcze*, red. J. Sołdaczuk, PWE, Warszawa 1981, s. 96-102; J. Mayer-Stamer, *Konkurencyjność systemowa*, Gospodarka Narodowa 1996, nr 3; J. Wierzbołowski, op.cit.

[17] Szerzej: W. Bieńkowski, op.cit., s. 30-32.

[18] Opis syntetycznego wskaźnika konkurencyjności przedstawia T. Michalski w: *Metody taksonomiczne w badaniu konkurencyjności gospodarek*, Gospodarka Narodowa 1996, nr 3.

[19] W Polsce metodę tę stosuje tylko Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową do oceny konkurencyjności polskich sektorów przemysłowych. Wyniki badań są publikowane w postaci corocznych raportów przygotowywanych na zlecenie Banku Rozwoju Eksportu. Por.: *Mapa ryzyka inwestycyjnego w branżach polskiej gospodarki*, red. B. Wyżnikiewicz, IBnGR, Warszawa 1998, s. 82-84. Rys historyczny stosowania tej metody w Polsce oraz ocena, patrz: B. Wyżnikiewicz, *Metoda DRC jako technika badania kosztowych przewag komparatywnych*, w: *Wspólna Europa. Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, SGH, Warszawa 1999, s. 208-224.

zmian tego udziału w handlu światowym, wskaźnik przewagi komparatywnej, indeksy analizujące zakres i intensywność specjalizacji kraju w danej produkcji.

Do badania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki stosuje się, oprócz wyżej wymienionych mierników, również miary zmian strukturalnych i efektywnościowych. Informują one o zmianie wielkości i strukturze dostępnych zasobów czynników produkcji oraz efektywności ich wykorzystania. Punktem odniesienia dotyczącym analizy czynników wytwórczych są odpowiednie dane odnoszące się do analogicznych wartości w krajach konkurentów w badanych i porównywalnych okresach. Powszechnym wykładnikiem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej jest udział eksportu krajowego w handlu światowym (U_{E_i}), którego formuła jest następująca[20]:

$$U_{E_i} = \frac{E_{ij}}{\sum E_i}$$

gdzie:

E_{ij} – eksport sektora *i* przez kraj *j*,

$\sum E_i$ – eksport globalny sektora *i*.

Jeżeli udział w handlu światowym wzrasta, to znaczy, że ulega poprawie pozycja konkurencyjna danego sektora. Udział krajowego eksportu sektora należy badać nie tylko w handlu światowym, ale też w handlu z głównymi partnerami. Udział w handlu światowym krajowego sektora może być relatywnie niski, ale udział w pojedynczym, bliskim geograficznie rynku bądź rynku ugrupowania integracyjnego może być relatywnie duży, co będzie pozytywnie świadczyć o pozycji konkurencyjnej sektora.

Analizując zmiany udziału w handlu światowym, należy również wziąć pod uwagę jego strukturę i stopień dopasowania zmian w strukturze towarowej danego kraju do zmian w strukturze popytu głównych jego importerów. Im stopień dopasowania większy, tym dany kraj może czerpać większe korzyści z wymiany międzynarodowej i może zwiększać swoją pozycję konkurencyjną[21]. Występowanie znaczących rozbieżności pomiędzy zmianami w strukturze krajowego eksportu a w zgłaszanym popycie zewnętrznym mogłoby świadczyć, że potencjalne korzyści płynące z rozwoju handlu zagranicznego są akumulowane kosztem danego kraju przez inne kraje. Ponadto w analizie udziału w handlu światowym należy uwzględ-

---

[20] K. Budzowski, K. Długosz, *Ekonomika handlu zagranicznego*, AE, Kraków 1990, s. 44.

[21] Analizę wpływu dopasowania struktury eksportu danego kraju do struktury importu głównych partnerów handlowych na konkurencyjność polskiej gospodarki omawia m.in. I. Zawiślińska w: *Ewolucja pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w świetle zmian struktury importu czołowych partnerów handlowych Polski*, w: *Transformacja handlu zagranicznego w Polsce. Ewolucja polityki handlu zagranicznego a funkcjonowanie przedsiębiorstw. Materiały na konferencję naukową*, red. M. Gorynia, J. Schroeder, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1998, s. 186-195.

nić podział sektorów produkcyjnych gospodarki ze względu na stopień intensywności czynników wytwórczych, stosowanych do produkcji. Intensywność oznacza, iż w produkcji dobra wykorzystuje się w największym stopniu jeden z czynników wytwórczych, tj.: surowce, pracę, kapitał lub technologię. Wyróżnia się podział na pięć sektorów o charakterze surowco-, praco- i kapitałochłonnym oraz o wysokim stopniu innowacyjności łatwych albo trudnych do imitowania[22]. Na podstawie tych analiz można następnie określić etapy rozwoju całej gospodarki i jej konkurencyjność. W procesie rozwoju gospodarki symptomem wzrostu konkurencyjności są przesunięcia we wzorcu przewag komparatywnych od produkcji i eksportu towarów surowcochłonnych i pracochłonnych do towarów kapitałochłonnych oraz towarów o wysokim stopniu innowacyjności.

Ważnym wskaźnikiem przedstawiającym względne przewagi danego kraju w eksporcie dóbr danego sektora jest wskaźnik tzw. ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA – *revealed comparative advantage*)[23]. Określa on relację udziału eksportu sektora *i* z kraju *j* w globalnym eksporcie sektora *i*, do udziału całkowitego eksportu kraju *j* w globalnym eksporcie. Formuła jest następująca:

$$RCA = \frac{\frac{E_{ij}}{\sum E_i}}{\frac{E_j}{\sum E}},$$

gdzie:

E_{ij} – eksport sektora *i* kraju *j*,

$\sum E_i$ – globalny eksport sektora *i*,

E_i – eksport kraju *j*,

$\sum$ E – globalny eksport.

Wyrażenie „globalny eksport" może odnosić się zarówno do światowego eksportu, jak i do eksportu głównych partnerów, ugrupowania integracyjnego. Jeżeli względny udział eksportu produkcji danego sektora jest większy od względnego udziału wszystkich sektorów, to dany kraj wykazuje względną przewagę konkurencyjną w tej produkcji. Wartości wskaźnika nie mają górnej granicy, natomiast jego dolnym limitem jest wartość równa zeru. Wartości wyższe od jedności interpretuje się jako pojawienie się przewagi komparatywnej. Wskaźnik można liczyć w dwóch wersjach, tj.

---

[22] Badanie takie przeprowadziła m.in. Z. Wysokińska dla polskiego eksportu w latach 1989 i 1992. Źródło: Z.Wysokińska, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, Ekonomista 1996, nr 2.

[23] L. Ciamaga, *Polityka i proces dostosowań strukturalnych w Polsce*, URM Biuro do spraw Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa 1993, s. 49.

dokonywać oceny pozycji eksporterów kraju *i* na rynku ugrupowania integracyjnego lub analizować przewagę krajowych dostawców na danym rynku zagranicznym względem innych eksporterów na ten rynek. W drugim przypadku prezentuje on zakres specjalizacji kraju w produkcji określonego dobra w stosunku do specjalizacji podjętej przez inne kraje eksportujące na dany rynek[24].

Indeksem analizującym zakres i intensywność specjalizacji kraju w produkcji danego sektora w porównaniu z partnerami jest indeks handlu wewnątrzgałęziowego (IHW)[25]. Mierzy on stopień nakładania się strumieni eksportowych i importowych kraju w obrotach określonymi produktami, tzn. określa procentowy udział nadwyżki/deficytu wymiany handlowej kraju *j* w obrotach handlowych dobrem *i*. Formuła tego wskaźnika zaproponowana przez Eurostat jest następująca:

$$IHW = \frac{E_{ij} - Im_{ij}}{E_{ij} + Im_{ij}} \cdot 100,$$

gdzie:

E_{ij} – eksport sektora *i* kraju *j*,

Im_{ij} – import dóbr sektora *i* kraju *j*.

Wskaźnik przyjmuje wartości w przedziale od –100 do +100%. Wartość –100% oznacza, że wymiana obejmuje wyłącznie import, natomiast +100%, że importu nie ma w ogóle. W tych przypadkach nie zachodzi „nakładanie się" strumieni eksportu i importu, a występuje specjalizacja importowa bądź eksportowa. Przyjmowanie przez wskaźnik wartości dodatniej świadczy o dodatnim saldzie wymiany z zagranicą i o wysokiej konkurencyjności. Wartość ujemna oznacza ujemne saldo wymiany i niską konkurencyjność. Wskaźnik zbliżony do zera wskazuje na silne nakładanie się eksportu i importu, co świadczy o silnej walce konkurencyjnej na rynku wewnętrznym pomiędzy krajowymi producentami a importerami.

Zaprezentowane wskaźniki określania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki są jedynie pewną propozycją badania, pozwalającą ukazać ogólne tendencje zachodzących zmian w poziomie konkurencyjności produkcji poszczególnych sektorów gospodarki. Zestawienie przedstawionych i zinterpretowanych ekonomicznie wskaźników zawiera tabela 1.

W przypadku wskaźników, których konstrukcja pozwala na wyznaczenie przedziałów wartości, możliwe jest dokonanie przyporządkowania określonych przedziałów do stopnia konkurencyjności sektora. Jeżeli wartość danego wskaźnika jest lepsza niż graniczna i utrzymuje się tendencja do utrzymania lub wzrostu, to pozycja konkurencyjna sektora jest wysoka. Jeżeli jest gorsza, to konkurencyjność

---

[24] *Wpływ stowarzyszenia i integracji Polski z UE na rozwój rynku dóbr. Opracowania i analizy. Gospodarka. Biała Księga Polska – Unia Europejska*, kierownik zespołu J. Kotyński, URM, Warszawa 1993, s. 80-81 i 163.

[25] Inaczej zwany również wskaźnikiem specjalizacji gałęziowej. Ibidem, s. 162-163.

Tabela 1. Wskaźniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej

Wskaźnik	Pozycja konkurencyjna[a]		
	wysoka	przeciętna	niska
Udział w handlu światowym $\left(U_{E_i}\right)$	wzrost	bez zmian	spadek
Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (*RCA*)	>1	blisko 1	(0, 1)
Indeks handlu wewnątrzgałęziowego (*IHW*)	(0, +100%⟩	blisko 0	⟨–100%, 0)

U w a g a : [a] Przedziały wartości poszczególnych wskaźników określających stopień międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, tj. wysoka, przeciętna i niska, zostały przyjęte umownie.

Ź r ó d ł o : Opracowanie własne na podstawie: K. Budzowski, K. Długosz, op.cit., s. 44; L. Ciamaga, op.cit., s. 49; *Wpływ stowarzyszenia i integracji Polski z UE na rozwój*, s. 162-163.

jest niska. Gdy wartość wskaźnika jest na poziomie granicznym, wtedy pozycja jest przeciętna. Natomiast dla wskaźników określających udziały produkcji oraz eksportu sektora w globalnej produkcji gospodarki oraz handlu światowym nie jest możliwe wyznaczenie takich przedziałów. O wysokiej pozycji konkurencyjnej świadczy tendencja do wzrostu udziałów, o niskiej – spadek udziałów. Wzrost udziałów wskazuje na ilościowy i/lub wartościowy wzrost produkcji, co zgodnie z założeniem, że handel zagraniczny jest głównym weryfikatorem konkurencyjności produkcji, świadczy o wyższej konkurencyjności sektora.

Badanie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki za pomocą zaprezentowanych mierników umożliwia ocenę rozwoju krajowych sektorów w stosunku do zmian zachodzących u konkurentów poprzez określenie przewag konkurencyjnych. Wyróżnienie sektorów, w których kraj osiąga przewagi konkurencyjne, pozwala na weryfikację stosowanych instrumentów polityki przemysłowej, ocenę ich skuteczności oraz zasadności. Uzasadnia też podjęcie odpowiednich działań w zakresie polityki przemysłowej w celu utrzymania i zwiększenia tych przewag.

3. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej wobec Unii Europejskiej

Przedstawione powyżej mierniki zostały wykorzystane do zbadania międzynarodowej pozycji konkurencyjności polskiej gospodarki i wskazania przewag konkurencyjnych polskiego eksportu wobec krajów Unii Europejskiej (UE). Wybór za-

kresu podmiotowego można uzasadnić dwoma przesłankami. UE jest największym odbiorcą polskiego eksportu i największym importerem na polski rynek. Udział eksportu Polski do UE w latach 1992-1998 wynosił średnio 67,5% całkowitych obrotów, udział importu z UE średnio – 65%. Ze względu na silne powiązania gospodarcze Polski z UE, zmiany – zachodzące w strukturze importu zewnętrznego UE oraz tempo zmian popytu globalnego – oddziałują istotnie na koniunkturę polskiej gospodarki i na konkurencyjność eksportu. Ponadto rozpoczęte procesy integracyjne z UE wpływają na liberalizację wymiany handlowej między Polską a UE, co wpływa na wielkość tej wymiany.

W roku 1998 Polska znalazła się na siódmym miejscu wśród partnerów handlowych UE pod względem wartości zrealizowanych obrotów[26]. Przed Polską znalazły się Stany Zjednoczone, Japonia, Szwajcaria, Chiny, Norwegia i Rosja. W tymże roku, Polska była zarazem czwartym rynkiem zbytu dla towarów z UE, natomiast jako eksporter zajęła ósme miejsce. Dynamika wymiany UE z Polską w 1998 roku, podobnie jak w latach poprzednich, była większa niż tempo wzrostu handlu zewnętrznego UE. Tym samym udział Polski w eksporcie zewnętrznym UE wzrósł do 3,8%, a w imporcie do 2,42%. Jednocześnie obroty z Polską zamknęły się najwyższym dodatnim saldem, jakie w 1998 roku zanotowała UE w wymianie z krajami trzecimi, tj. 11 757,5 mln USD. W porównaniu z innymi krajami Europy Środkowowschodniej, np. Węgier i Czech, dynamika eksportu Polski do UE była w roku 1998 prawie dwukrotnie niższa. Może to oznaczać, że kraje te znacznie lepiej wykorzystały poprawę koniunktury w UE w latach 1997-1998 oraz że konkurencyjność polskich towarów „na wspólnym rynku" zmniejsza się względem podobnych towarów pochodzących z pozostałych krajów regionu Europy Środkowowschodniej.

Te dane świadczą o wysokim stopniu powiązań handlowych między Polską a Unią Europejską, co określiło sposób pomiaru konkurencyjności gospodarki polskiej. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna polskiego eksportu została zbadana dla 10 sekcji SITC w porównaniu z handlem zewnętrznym UE dla lat 1992-1998, ze względu na wiarygodność i dostępność danych statystycznych związanych z wymianą zagraniczną[27]. Bliższe dane statystyczne dotyczące tego ujęcia zaprezentowane są w tabeli 2, która przedstawia udział eksportu Polski do UE w strukturze importu zewnętrznego UE.

W latach 1992-1998 udział eksportu Polski w całkowitym imporcie zewnętrznym UE systematycznie się zwiększał od 1,6% w 1992 do 2,42% w 1998 roku. Największy udział eksportu polskiego odnotowujemy dla produktów przemysłowych z sekcji 6, 7 i 8. Występuje tu tendencja rosnąca. Największe zmiany udziału

[26] *External and Intra-European Union Trade. Monthly Statistics*, Eurostat, Luxembourg 1999, nr 11.

[27] W roku 1992 wszedł w życie system zbierania danych na podstawie jednolitego dokumentu odprawy celnej (SAD), który wzorowany jest na dokumencie celnym stosowanym w krajach UE.

Tabela 2. Udział eksportu Polski do UE w strukturze importu zewnętrznego UE (w %)

Kod	Sekcje	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	eksport całkowity	1,59	1,63	1,83	2,16	2,03	2,18	2,42
0	żywność i zwierzęta żywe	2,51	2,23	2,17	2,18	2,12	2,32	2,34
1	napoje i tytoń	0,25	0,29	0,27	0,29	0,24	0,65	0,57
2	surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2,30	1,84	1,60	1,61	1,36	1,38	1,47
3	paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	0,91	1,04	1,36	1,53	1,04	1,19	1,46
4	oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	1,22	0,84	0,45	0,45	0,48	0,48	0,44
5	chemikalia i produkty pokrewne	1,60	1,26	1,22	1,55	1,48	1,39	1,42
6	towary przemysłowe głównie według surowca	3,50	3,31	4,00	4,60	4,32	4,54	4,70
7	maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	0,70	0,95	0,96	1,26	1,43	1,53	1,99
8	różne wyroby przemysłowe	2,20	2,54	2,87	3,38	3,35	3,48	3,49
9	towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,13	0,09	0,12	0,12	0,11	0,05	0,02

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Foreign Trade by Commodities* 1991-1996, OECD, Paris 1998, vol. 5; *Rocznik statystyczny handlu międzynarodowego*, GUS, Warszawa 1998 i 1999; *External and Intra-European.*

nastąpiły dla towarów z sekcji 7 (prawie trzykrotny wzrost) i sekcji 8 (wzrost o prawie 60%). Wzrost udziału produktów przemysłowych w eksporcie do UE świadczy pozytywnie o konkurencyjności polskich towarów. Wysoki udział mają również towary rolno-spożywcze z sekcji 0, ale zmniejszył się on nieznacznie w 1998 roku w porównaniu z 1992 rokiem.

Strukturę eksportu Polski do UE w latach 1992-1998 przedstawia tabela 3.

Największy udział w strukturze eksportu Polski do UE mają wyroby przemysłowe z sekcji 5, 6, 7 i 8. Ich całkowity udział w 1998 roku wynosił 84,7% całego polskiego eksportu na ten rynek i wzrósł w porównaniu z rokiem 1992 o prawie 15 punktów procentowych. Wśród wyrobów przemysłowych najbardziej zwiększył się udział produktów sekcji 7, który w relacji do 1992 roku wzrósł w 1998 roku o 17,45 punktów procentowych. Udział towarów rolno-spożywczych natomiast systematycznie maleje i w 1998 roku osiągnął poziom prawie o połowę mniejszy niż w 1992 roku. Jest to w dużej mierze związane z niewielkimi zmianami wielkości

Tabela 3. Struktura eksportu Polski do UE (w %)

Kod	Sekcje	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
0	żywność i zwierzęta żywe	12,13	10,09	9,05	7,36	7,41	7,05	6,14
1	napoje i tytoń	0,10	0,11	0,09	0,07	0,07	0,18	0,15
2	surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	8,92	6,37	5,51	4,98	3,90	3,79	3,36
3	paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	8,85	9,19	9,45	8,32	6,97	6,92	5,51
4	oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	0,27	0,18	0,11	0,10	0,09	0,08	0,08
5	chemikalia i produkty pokrewne	6,89	5,24	4,78	5,67	5,45	4,91	4,55
6	towary przemysłowe głównie według surowca	26,07	23,52	27,82	29,55	26,53	27,30	25,89
7	maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	13,31	17,89	16,61	18,86	22,79	23,93	30,76
8	różne wyroby przemysłowe	23,14	27,15	26,33	24,90	26,59	25,93	23,53
9	towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,31	0,26	0,25	0,19	0,20	0,07	0,03

Źródło: Jak do tabeli 2.

eksportu tych towarów w latach 1992-1998 oraz ze zdecydowanie mniejszą dynamiką wzrostu ich eksportu w porównaniu z dynamiką wzrostu całkowitego eksportu (wielkość eksportu całkowitego do UE wzrosła prawie dwukrotnie w 1998 roku w porównaniu z 1992 rokiem, podczas gdy eksport produktów rolno-żywnościowych spadł o około 1%).

Najważniejszą pozycję w polskim eksporcie do UE w latach dziewięćdziesiątych zajmuje odzież i dodatki odzieżowe (dział 84[28]), które w 1998 roku stanowiły 11,6% wartości eksportu, co jest jednak spadkiem w porównaniu z rekordowym rokiem 1993,

[28] Dział 84 według nomenklatury SITC oznacza, że dane towary należą do sekcji 8 „różne wyroby przemysłowe" i działu 84. Podobnie jest w przypadku wymienionych dalej towarów.

gdy udział ten wynosił 15,6%[29]. W przeważającej mierze jest to przerób uszlachetniający, który obecnie wynosi około 80%. Inne ważne pozycje to wyroby przemysłu elektromaszynowego (dział 77, ich udział w 1998 roku wyniósł 7,3% i w porównaniu z rokiem 1997 wartość eksportu wzrosła najwięcej – o 28%), meble (dział 82, udział wyniósł 8,2% w 1998 r.), pojazdy drogowe i ich części (dział 78, udział wyniósł 9,5% w 1998 r.), paliwa mineralne (dział 63, udział wyniósł 4,9% w 1998 r.)[30]. Wymienione wyżej grupy towarów należą do różnych grup towarowych według intensywności czynników wytwórczych[31]. Paliwa mineralne to towary surowcochłonne, odzież i meble – pracochłonne, pojazdy drogowe – kapitałochłonne; a wyroby przemysłu elektromaszynowego są towarami technologicznie intensywnymi trudnymi do imitowania. Maleje udział towarów surowcochłonnych (produkty rolno-spożywcze, paliwa energetyczne) na rzecz towarów praco- i kapitałochłonnych. Pozytywny jest wzrost udziału towarów technologicznie intensywnych, tj. głównie maszyn i urządzeń elektrycznych (np. odbiorniki telewizyjne, kineskopy, izolowane druty i kable).

Porównanie struktur eksportu Polski do UE i importu zewnętrznego UE pozwala na określenie stopnia dopasowania zmian w strukturze towarowej polskiego eksportu do zmian zachodzących w strukturze importu UE. Strukturę importu zewnętrznego UE przedstawia tabela 4.

Zarówno po stronie struktury eksportu Polski do UE, jak i po stronie struktury importu UE, zaobserwowano tendencję wzrostu udziału sekcji 0, 6 i 7, a tym samym zbieżność struktur. Współczynniki korelacji obliczone dla udziału tych sekcji w strukturach eksportu Polski do UE i importu UE wskazują jednoznacznie na istotną zbieżność struktur (dla sekcji 0, $r = 0{,}81$; dla sekcji 6, $r = 0{,}81$; dla sekcji 7, $r = 0{,}96$)[32]. Takie wyniki wskazywać mogą na w miarę pełne wykorzystywanie przez polskich eksporterów nowych możliwości eksportowych, zwłaszcza dla wyrobów przemysłowych.

Tendencja wzrostowa udziału towarów przemysłowych praco- i kapitałochłonnych i technologicznie intensywnych w eksporcie, wpływa pozytywnie na konkurencyjność polskiej gospodarki i zmiany we wzorcu przewag komparatywnych. Jak wskazuje wielu autorów, związane jest to głównie z działaniem zagranicznych inwestycji bezpośrednich[33].

---

[29] W. Mroczek, *Handel z europejskimi krajami rozwiniętymi*, w: *Polski handel zagraniczny w latach 1998-1999,* IKiCHZ, Warszawa 1999, s. 127-130.

[30] Ibidem.

[31] Do klasyfikacji dóbr sekcji i zaliczenia ich do pięciu grup: surowcochłonne, pracochłonne, kapitałochłonne, technologicznie intensywne łatwe i trudne do imitowania, wykorzystano podział zastosowany przez J. Misalę w pracy: *Porównanie rozwoju ekonomicznego Polski i Hiszpanii*, IKC, Warszawa 1991, i przez Z. Wysokińską. Z.Wysokińska, op.cit.

[32] Obliczenia własne na podstawie: *Foreign Trade by Commodities*; *Rocznik statystyczny handlu*; *External and Intra-European*.

[33] Szerzej: W. Nowara, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność gospodarki kraju goszczącego*, w: *Firma – Rynek – Konsument. Szanse i Zagrożenia. Ma-*

Tabela 4. Struktura importu zewnętrznego UE (w %)

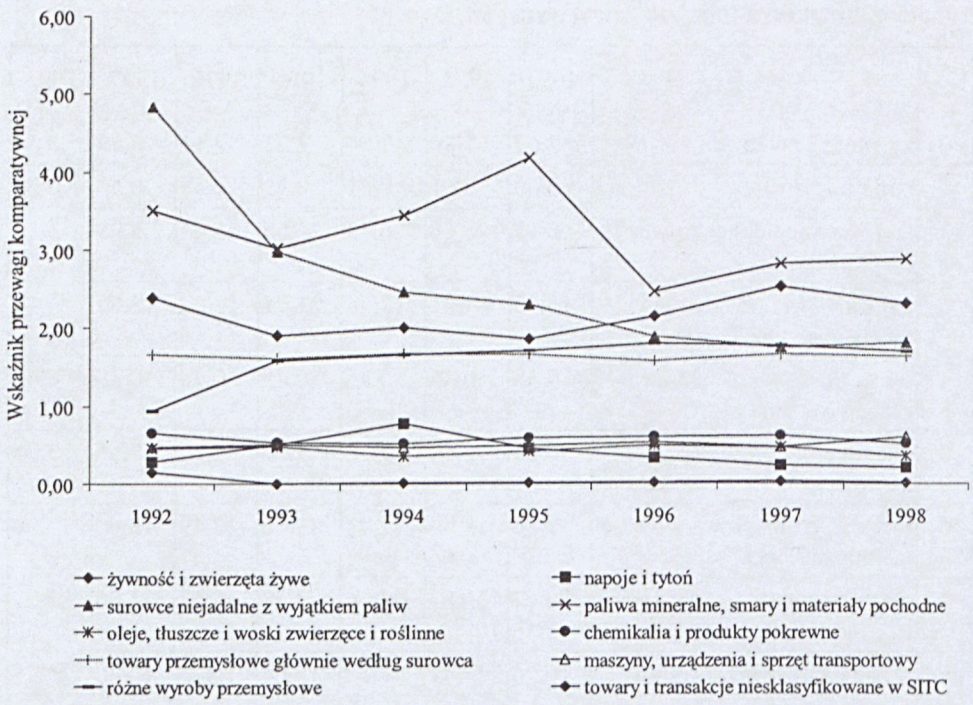
Kod	Sekcje	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
0	żywność i zwierzęta żywe	7,69	7,40	7,64	7,31	7,11	6,59	6,34
1	napoje i tytoń	0,66	0,61	0,61	0,52	0,58	0,60	0,62
2	surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	6,19	5,66	6,32	6,65	5,84	5,98	5,52
3	paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	15,55	14,41	12,74	11,71	13,67	12,65	9,10
4	oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	0,35	0,36	0,45	0,45	0,40	0,38	0,42
5	chemikalia i produkty pokrewne	6,88	6,80	7,18	7,90	7,50	7,65	7,75
6	towary przemysłowe głównie według surowca	11,86	11,59	12,74	13,86	12,49	13,06	13,29
7	maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	30,14	30,81	31,66	32,28	32,53	34,06	37,27
8	różne wyroby przemysłowe	16,76	17.41	16,83	15,94	16,15	16,20	16,28
9	towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	3,89	4,95	3,82	3,38	3,73	2,64	3,19

Źródło: Jak do tabeli 2.

Ważnym miernikiem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej jest wskaźnik przewagi komparatywnej, którego wartości przedstawione są na wykresie 1.

W latach 1992-1998 towary pięciu sekcji odznaczały się przewagą komparatywną. Są to towary z sekcji 0, 2, 3, 6 i 8, a więc towary o różnym stopniu intensywności czynników wytwórczych. Jednak zdecydowanie bardziej konkurencyjne są produkty surowcochłonne (sekcje 0, 2 i 3), podczas gdy towary praco- i kapitałochłonne z sekcji 6 i 8 odznaczają się mniejszą przewagą. W porównaniu z rokiem 1992 nastąpił wzrost wskaźnika przewagi komparatywnej dla produktów rolno-spożywczych oraz niewielki wzrost dla towarów sekcji 6 i 8. Dla sekcji 3, w której są m.in. węgiel, ropa naftowa, energia elektryczna, a więc towary silnie uzależnione od wahań koniunktury, zaobserwowano gwałtowne zmiany poziomu konkurencyjności w badanym okresie. Było to spowodowane spadkiem popytu na te towary w UE, co z kolei wywołało spadek importu UE o 33% w 1998 roku w porównaniu

terialy konferencyjne, red. D. Kopycińska, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1999; Z. Wysokińska, op.cit.



Wykres 1. Wskaźnik przewagi komparatywnej dla eksportu Polski do UE

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Foreign Trade by Commodities*; *Rocznik statystyczny handlu*; *External and Intra – European*

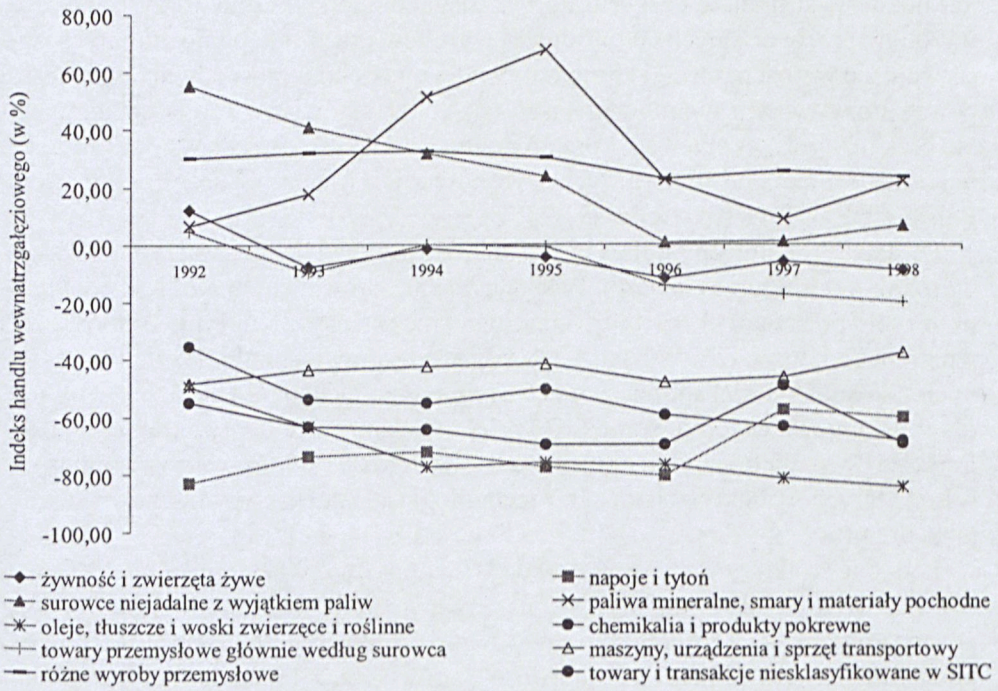
z rokiem 1995. Największy bezwzględny spadek wartości eksportu paliw mineralnych (przede wszystkim węgla i energii elektrycznej) do UE nastąpił w 1996 roku i wyniósł 18%.

Pozostałe pięć sekcji nie wykazuje przewagi komparatywnej, jednakże pewne pozytywne symptomy świadczące o wzroście konkurencyjności można dostrzec dla sekcji 7, w której są samochody osobowe i ciężarowe oraz części do montażu. Wskaźnik przewagi dla tej sekcji wzrósł z 0,46 w 1992 do 0,60 w 1998 roku, co związane jest z uruchamianiem kolejnych zakładów przemysłowego montażu samochodów – w związku z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi – i wzrostem eksportu samochodów i podzespołów na rynek UE.

Tendencje zmian wskaźnika przewagi komparatywnej dla poszczególnych sekcji wskazują, że Polska dalej specjalizuje się w produkcji towarów surowco-, praco- i kapitałochłonnych. W porównaniu z 1992 rokiem w 1998 nie nastąpiło obniżenie wartości wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej towarów surowcochłonnych, ale można zauważyć poprawę wskaźnika dla towarów kapitałochłonnych i pracochłonnych. Może to świadczyć o wstępnej pozytywnej tendencji zarówno w zmianach struktury obrotów handlowych z największym partnerem, jak

i w pewnym pozytywnym „przesunięciu" się we wzorcu przewagi komparatywnej Polski w stosunku do krajów UE.

Wykres 2 przedstawia wartości indeksu handlu wewnątrzgałęziowego, który określa procentowy udział nadwyżki lub deficytu wymiany handlowej w obrotach danym dobrem.



Wykres 2. Indeks handlu wewnątrzgałęziowego dla wymiany Polska i UE (w %)
Źródło: Jak do wykresu 1

Dla towarów z sekcji 3 i 8 Polska odnotowuje znaczącą nadwyżkę w wymianie. Średni poziom wskaźnika dla sekcji 8 w badanym okresie wynosi 28%. W wymianie tymi towarami od 1994 roku obserwuje się pewien spadek, co wynika ze zmniejszania się roli przerobu uszlachetniającego odzieży i spadkiem eksportu mebli do UE. Największym wahaniom podlegał poziom wskaźnika dla towarów z sekcji 3, co związane było ze wspomnianym powyżej spadkiem popytu zewnętrznego UE na węgiel i energię, dalej jednak występuje nadwyżka w obrotach. Silne nakładanie się strumieni eksportu i importu występuje w sekcjach 0 i 6, co świadczy o dużej walce konkurencyjnej na rynku wewnętrznym pomiędzy krajowymi producentami a importerami. Dla sekcji 7 obserwujemy duże uzależnienie od importu, co może się wiązać ze znaczącym importem dóbr inwestycyjnych technologicznie intensywnych dla działalności zagranicznych inwestycji zagranicznych. Najsilniej-

sze uzależnienie od importu obserwujemy dla towarów z sekcji 4 i 5. Podobnie jak przy wskaźniku przewagi komparatywnej największe zmiany pozycji są dla sekcji 2 i 3, których pozycja konkurencyjna systematycznie pogarsza się od 1992 roku.

Z przedstawionej analizy wynika, że Polska dalej utrzymuje największe przewagi komparatywne w produkcji wyrobów surowcochłonnych z sekcji 0 i 3, ale ich udział w strukturze eksportu do UE ulega zmniejszeniu na korzyść wzrostu wyrobów przetworzonych. W produkcji wyrobów praco- i kapitałochłonnych obserwuje się wzrost przewagi komparatywnej i niewielki wzrost ich udziału w eksporcie. Pozytywnym symptomem jest wzrost udziału towarów kapitałochłonnych, ale brak tu wyraźnej przewagi konkurencyjnej, co wynika przede wszystkim z silnego uzależnienia od importu tych wyrobów z UE (udział tej sekcji w imporcie Polski z UE w 1998 roku wynosił 42,22%).

Dystans ekonomiczny Polski w stosunku do krajów UE sprowadza się głównie do różnic w strukturze eksportu. Polegają one na surowcochłonnym i pracochłonnym typie polskiego eksportu i technologicznie intensywnym typie eksportu zewnętrznego krajów UE. W roku 1998 udział towarów technologicznie intensywnych z sekcji 5 i 7 w eksporcie zewnętrznym UE wyniósł około 60%, podczas gdy dla Polski udział eksportu wynosił 35%. Największy udział w strukturze importu Polski z UE mają towary przemysłowe (w 1998 roku – 89,6% wartości importu), wśród których produkty o charakterze technologicznie intensywnym stanowią około 54% importu[34].

Podobne struktury eksportu Polski do UE i importu zewnętrznego UE dla towarów przemysłowych, świadczą o w miarę pełnym wykorzystywaniu przez polską gospodarkę i polskich eksporterów nowych możliwości eksportowych, ale też o perspektywach zwiększenia tego eksportu. W porównaniu z 1992 rokiem w 1998 nastąpiła poprawa wskaźnika przewagi komparatywnej dla towarów kapitałochłonnych i pracochłonnych. Może to świadczyć o wstępnej pozytywnej tendencji zarówno w zmianach struktury obrotów handlowych z największym partnerem, jak i pewnym pozytywnym „przesunięciu" się we wzorcu przewagi komparatywnej Polski w stosunku do krajów UE.

Literatura

Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*, t. 2 , PWE, Warszawa 1994.

Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

[34] W. Mroczek, op.cit., s. 131-134.

Bossak J., *Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Monografie i Opracowania, nr 153, SGPiS, Warszawa 1984.

Budzowski K., Długosz K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, AE, Kraków 1990.

Casson M., *Enterprise and Competitiveness. A Systems View of International Business*, Clarendon Press, Oxford 1990.

Cheney D.W., *International Competitiveness and Sustainable Development*, Economic Development Review, Summer 1993.

Ciamaga L., *Polityka i proces dostosowań strukturalnych w Polsce*, URM Biuro do spraw Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa 1993.

Competing in the Global Economy. A Strategy for International Competitiveness, National Association of Manufactures, Washington 1987.

External and Intra-European Union Trade. Monthly Statistics, Eurostat, nr 11, Luxembourg 1999.

Firma – Rynek – Konsument. Szanse i zagrożenia. Materiały konferencyjne, red. D. Kopycińska, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1999.

Flejterski S., *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, Gospodarka Planowa, nr 9, 1984.

Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1998.

Kierowanie gospodarcze, pod red. J. Sołdaczuk, PWE, Warszawa 1981.

Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs 1992, nr 2.

Mapa ryzyka inwestycyjnego w branżach polskiej gospodarki, red. B. Wyżnikiewicz, IBnGR, Warszawa 1998.

Mayer-Stamer J., *Konkurencyjność systemowa*, Gospodarka Narodowa 1996, nr 3.

Michalski T., *Metody taksonomiczne w badaniu konkurencyjności gospodarek*, Gospodarka Narodowa 1996, nr 3.

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarcza Polski – uwarunkowania i perspektywy, Raporty. Studia nad Konkurencyjnością, nr 35, IRiSS, Warszawa 1995.

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej, Rada SSG przy URM, Warszawa 1997.

Misala J., *Porównanie rozwoju ekonomicznego Polski i Hiszpanii*, IKC, Warszawa 1991.

Polski handel zagraniczny w latach1998-1999, IKiCHZ, Warszawa 1999.

Porter M., *Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London 1990.

Rocznik statystyczny handlu międzynarodowego, GUS, Warszawa 1998, 1999.

Transformacja handlu zagranicznego w Polsce. Ewolucja polityki handlu zagranicznego a funkcjonowanie przedsiębiorstw. Materiały na konferencję naukową, red. M. Gorynia, J. Schroeder, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1998.

Wierzbołowski J., *Państwo jako aktywny uczestnik kształtowania międzynarodowej konkurencyjności*, Gospodarka Narodowa 1995, nr 10.

Wpływ stowarzyszenia i integracji Polski z UE na rozwój rynku dóbr. Opracowania i analizy. Gospodarka. Biała Księga Polska – Unia Europejska, kierownik zespołu J. Kotyński, URM, Warszawa 1993.

Wspólna Europa. Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw, red. H. Brdulak, SGH, Warszawa 1999.

Wysokińska Z., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, Ekonomista 1996, nr 2.

Zadorowa H., *Warunki i cechy makrokonkurencyjności*, Ekonomista 1990, nr 2-3.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF POLISH ECONOMY DURING ECONOMIC TRANSFORMATION OF THE 1990'S

Summary

The paper presents the aspects of the competitiveness and methods of its studying. Particularly it discusses competitiveness of a national economy. The reviewed methods were applied to define competitiveness of Polish economy. The analyse comprises indicators based on volume of International trade between Poland and European Union in 1992-1998 (e.g. indicators of revealed comparative advantage, share in world trade, structure of export and import). It follows that within 1992-1998 competitiveness of Polish economy has increased compared to EU. Poland has still remained the biggest comparative advantage in production of raw material goods, but some positive changes have been observed in increasing comparative advantage for processed goods. Moreover the similar structures of Polish export to EU and external import of EU show that Polish economy has quite well taken advantage of export possibilities to EU's market.