

Sugerowane cytowanie:

Kaczmarek, J. (2017). Właściwości konkurencyjności: przemiany istoty, uwarunkowań, potencjału i oceny. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 201-213.

Właściwości konkurencyjności: przemiany istoty, uwarunkowań, potencjału i oceny

Jarosław Kaczmarek

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: kaczmaj@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Konkurencyjność jest ściśle związana ze zmianami, przystosowaniem do zmieniających się warunków lub ich wyprzedzeniem. Warunki te zmieniały się, przeobrażały, a obecnie proces ten znacznie przyspieszył. Powoduje to ewolucję poglądów dotyczących uwarunkowań konkurencyjności, jej istoty i determinant oraz jej efektów i ich oceny. Zmiany te stały się przesłanką niniejszego studium teoriopoznawczego. Jego celem jest poznanie, objaśnienie i wysublimowanie właściwości kategorii konkurencyjności. Struktura i następstwo prowadzonego wnioskania obejmują opis nurtów badań konkurencyjności, wielopoziomowości jej istoty, uwarunkowań i potencjału konkurencyjności, przewagi konkurencyjnej i sposobów jej wzrostu oraz oceny efektów i pomiaru konkurencyjności.

Słowa kluczowe: konkurencyjność; potencjał konkurencyjności; przewaga konkurencyjna

Klasyfikacja JEL: D41

1. WSTĘP

Dorobek wiedzy teoretycznej i zbiór doświadczeń praktycznych dowodzą wspólnie, że przedsiębiorstwa muszą przewidywać i trafnie oceniać swoją sytuację – posiadać zdolność efektywnego działania i zdolność rozwoju w stale zmieniającym się otoczeniu. W nich samych tkwi zdolność utrzymywania lub tworzenia nowej przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa osiągają ją dzięki zarządzaniu zmianami, zarządzaniu konkurencyjnością (Skawińska, 2002, s. 66; Wawrzyniak, 1999, s. 97). Celem tych zmian są: poprawa racjonalności i efektywności gospodarowania zasobami oraz czynnikami wytwórczymi, nadanie strukturze gospodarczej (organizacji) cech nowoczesności, elastyczności, innowacyjności i adaptacyjności. Stanowią one istotę ciągłej restrukturyzacji przedsiębiorstwa i rozwoju potencjału konkurencyjności (Borowiecki, 1995, s. 19-20). Zmiana rozumiana jest jako ciągły proces – z niemożliwym do wskazania punktem docelowym, ale możliwym kształtowaniem elastyczności reakcji na zmiany (Clarke, 1997, s. 9).

Konkurencyjność wywodzi się od konkurencji, jest jej materializacją. Konkurencja jest elementem rynku – to siła, która ukierunkowuje zachowania jego podmiotów (Majewska-Jurczyk, 1998, s. 10). Na rozwój konkurencji istotny wpływ wywiera struktura rynku, tworząc mniej lub bardziej sprzyjające warunki. Wynikiem konkurencji są zmiany pozycji konkurencyjnej podmiotów, a wzrost tej pozycji dla jednych, oznacza jej osłabienie dla innych podmiotów (Reynauld, Vidal, 1998, s. 59). Zmiany pozycji konkurencyjnej ukazują zdolność podmiotu do zaspokajania popytu danego rynku (Frischtak, 1999, s. 86), a konkurencyjność sprzyja harmonizacji celów interesariuszy przedsiębiorstwa (Bossak, 2006, s. 243).

Konkurencyjność jest ściśle związana ze zmianami, przystosowaniem do zmieniających się warunków lub ich wyprzedzeniem (Gierszewska, & Romanowska, 1999, s. 17). Warunki te podlegały przeobrażeniom w czasie, a współcześnie uległy znacznemu przyspieszeniu, stąd ewoluują także poglądy co do uwarunkowań konkurencyjności, jej istoty i determinant oraz jej efektów i ich oceny. Wskazane zmiany stały się przesłanką dla opracowania niniejszego studium teoriopoznawczego, mającego na celu poznanie, objaśnienie i wysublimowanie właściwości kluczowej kategorii ekonomicznej jaką jest konkurencyjność. Stanowi ono także teoretyczne wprowadzenie do prezentacji wyników badań empirycznych zawartych w kolejnych publikacjach. Struktura i następstwo prowadzonego wnioskowania nakreślają jego ścieżkę prowadzącą od opisu nurtów badań konkurencyjności oraz wielopoziomowego jej podmiotowego charakteru, przez uwarunkowania i potencjał konkurencyjności, do przewagi konkurencyjnej i sposobów jej wzrostu, a kończąc na ocenie efektów i pomiarze konkurencyjności.

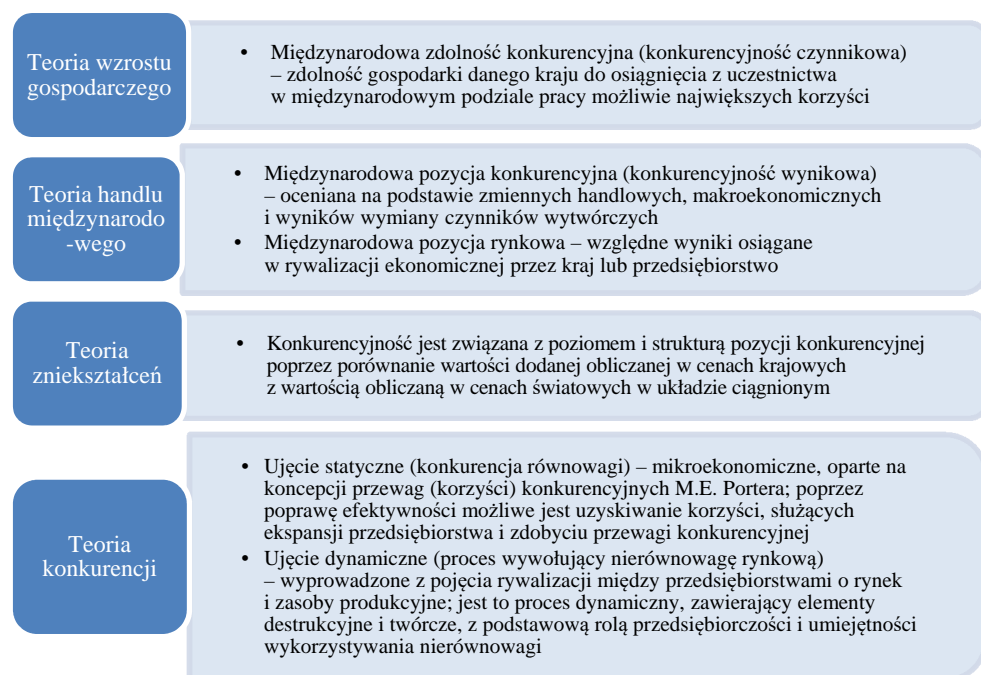
2. NURTY BADAŃ KONKURENCYJNOŚCI

M.J. Stankiewicz zarysowując całościowe podejście badawcze do konkurencyjności przedsiębiorstw, określane łańcuchem składników konkurencyjności, wyróżnia jego elementy: pozycję konkurencyjną, instrumenty konkurowania, przewagę konkurencyjną i potencjał konkurencyjności (Stankiewicz, 2000, s. 98). Nie jest to pogląd odosobniony, a występujące zróżnicowanie w ramach pojęcia konkurencyjności i jej analizy jest związane, zdaniem K. Obłoja, przede wszystkim z odmiennymi podejściami badawczymi do tej kategorii ekonomicznej (Obłój, 1998, s. 58).

Koncepcje konkurencyjności są formułowane w odniesieniu do rynków konkurencyjnych (Dunford, Smith i in., 2001, s. 110). Badania dotyczące konkurencyjności obejmują zarówno walkę konkurencyjną między podmiotami, jak również zdolność do podtrzymania lub zwiększenia ich udziałów rynkowych (Fenster, 1989, s. 1). Na zdolność tę wpływa umiejętność wykorzystania metod konkurencji, w tym wskazywanej przez M.E. Portera poprawy efektywności (Porter, 1990, s. 21). M. Gorynia i B. Stępień analizują intensywność procesu konkurencji w konkurencyjności (Gorynia, & Stępień, 2000, s. 53). Konkurencja jest podstawową siłą motywującą przedsiębiorstwa do działania zgodnie z zasadami racjonalnego gospodarowania O. Langego oraz różnicowania produktów (Porter, 1986, s. 20). Na

kanwie tych stwierdzeń J. Kudełko uznaje konkurencję za zbiór działań podejmowanych w procesie rywalizacji podmiotów, a konkurencyjność za zdolność tych podmiotów do skutecznej rywalizacji (Kudełko, 2005, s. 66). Korzyści z konkurencji M.E. Porter określa korzyściami konkurencyjnymi, które występują w postaci niższych kosztów i dywersyfikacji produktów. Przynoszą one przedsiębiorstwu zwiększone zyski umożliwiające poprawę pozycji rynkowej. Efektem tego jest niekończąca się walka między konkurentami (Porter, 1990, s. 10, 29, 34).

Powyższe uwagi sugerują, że konkurencyjność jest kategorią występującą częściej w naukach o zarządzaniu (w kontekście sposobu uzyskiwania przewag konkurencyjnych) niż w naukach ekonomicznych (odnoszona do wzrostu efektywności podmiotów i wzrostu gospodarczego). Konkurencyjność jest pojęciem zróżnicowanym i trudno poddającym się badaniu, m.in. ze względu na konieczność porównania z otoczeniem. Bywa także krytykowana za przewartościowanie jej roli, niezdefiniowanie, trudność oceny i doboru jej mierników. Wzbudza ona liczne kontrowersje – aż do zwątpienia w jej sens jako czynnika zmian – co należy jednak uznać za fazy przejściowe w ewolucji rozumienia zmieniającego się jej znaczenia, zwłaszcza pod wpływem takiego procesu jak internacjonalizacja (Nazarczuk, 2008, s. 29-30). Problemy te są także uwypuklone w opisie nadal trwającej transformacji systemowej w Polsce (Krugman, 1994a, s. 28-44; Zinnes, Eilat & Sachs, 2001, s. 315-353; Kaczmarek, 2016, 62-71).



Rysunek 1. Główne nurty badawcze nad konkurencyjnością

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Wziątek-Kubiak, 2003, s. 14-23).

Podsumowując zatem, analiza dorobku w zakresie naukowego poznania istoty konkurencyjności pozwala na wysublimowanie czterech głównych nurtów badań nad konkurencyjnością: w obszarze teorii wzrostu gospodarczego, handlu międzynarodowego, zniekształceń i konkurencji (rys. 1).

3. WIELOPOZIOMOWOŚĆ KONKURENCYJNOŚCI

Zróznicowanie w podejściu do badania konkurencyjności przynosi wiele propozycji jej określenia, z widocznym rozwarstwieniem pojęć w ujęciu makro, mezo i mikroekonomicznym.

L.D'A. Tyson wskazuje, że konkurencyjność gospodarki to zdolność do wytwarzania wyrobów, które nie poddają się międzynarodowej konkurencji, przy czerpaniu korzyści przez społeczeństwo ze wzrostu standardu życia (Tyson, 1992 [za:] Zinnes, Eilat, Sachs, 2001, s. 317). To zdolność uwarunkowana, zdaniem M.E. Portera, uprzednią wygraną na rynku lokalnym, krajowym i regionalnym (Baker & Kohler, 1996; Wziątek-Kubiak, 2011).

Konkurencyjność jest rozumiana jako proces dynamiczny, z elementami czynnikowymi i wynikowymi, oznaczający na poziomie kraju (makroekonomicznym) – zdaniem D. Hübner – wysoką zdolność absorpcyjną, adaptacyjną i innowacyjną w relacjach z międzynarodowym otoczeniem (Hübner, 1994, s. 336; Lipiec-Zajchowska, 2000, s. 12). Cechy te są także właściwe dla konkurencyjności mezo i mikro. M.E. Porter podkreśla, że konkurencyjność gospodarki to więcej niż konkurencyjność jej podmiotów, mierzona efektywnością gospodarowania (Porter, 1998, s. 77-90). Podsumowując, w ujęciu makroekonomicznym uwidacznia się nurt akcentujący rolę i jakość otoczenia instytucjonalnego, jako warunku osiągnięcia wysokiego poziomu konkurencyjności gospodarki oraz rozwijający się nurt uwypuklający innowacje jako podstawowe obecnie źródło konkurencyjności.

W ujęciu mikroekonomicznym konkurencyjność to zdolność przedsiębiorstwa do sprostania konkurencji ze strony innych podmiotów, utrzymanie i powiększanie udziałów rynkowych oraz osiągnięcie w związku z tym odpowiednich zysków (Nowakowski, 2000, s. 32). Według U. Płowiec konkurencyjność przedsiębiorstwa to wyższa zyskowność, ponad obowiązującą stopę procentową oraz szanse długotrwałego rozwoju wskutek skłonności przedsiębiorstwa do innowacji technologicznych, technicznych i organizacyjnych, umożliwiających osiągnięcie odpowiednich rent, a w związku z tym przywództwa w danej dziedzinie (Płowiec, 1994, s. 10).

Poziom mezoekonomiczny w określaniu konkurencyjności jest najrzadziej definiowany (Olczyk, Daszkiewicz, 2008, s. 14), chociaż to właśnie w powiązaniu gałęziowym M.E. Porter widział podstawowe korzyści konkurencyjne. Co więcej, wskazywał on, że aby zrozumieć czynniki efektywności i stopę wzrostu gospodarki, nie należy skupiać uwagi na gospodarce jako całości, lecz na poszczególnych jej sektorach i ich segmentach (Porter, 2001, s. 200). Na powyższe zwraca uwagę także S. Flejterski (Flejterski, 1984, s. 393), który w swojej definicji konkurencyjności podkreśla rolę branży, gałęzi lub działu gospodarki.

Zaprezentowane wnioski, jak wskazuje M. Gorynia, pozwalają na przyjęcie punktu widzenia podmiotowego wskazującego, że konkurencyjność jest wielopoziomowa. Wyróżnić w niej można: skalę mega (grupa krajów), makro (państwo), mezo (sektor, branża), mikro (przedsiębiorstwo), mikro-mikro (produkt) (Gorynia, 1998a, s. 10). A. Wziątek-Kubiak podkreśla jednak, że konkurencyjność jest kategorią mikroekonomiczną – kraju nie można wyeliminować z rynku, na co wskazywał P. Krugman, jako cel konkurowania (Krugman, 1994b, s. 178). Ponadto konkurencyjność krajów kształtują dodatkowe czynniki poza efektywnością produkcji, co stoi w sprzeczności z ujęciem konkurencyjności zaproponowanym przez M.E. Portera. Jego koncepcja została poddana krytyce (Foss, Mahnke, 1998; Kraft, 2000), dlatego też problem pojmowania konkurencyjności wyłącznie jako kategorii mikroekonomicznej pozostaje otwarty.

Podobnie jak M. Gorynia, w opinii W. Bieńkowskiego konkurencyjność ukazuje swoją wielopoziomowość i wyróżnia on trzy poziomy agregacji – mikro, mezo, makro i mega, a ponadto na poziomie mikro i mezo widoczne jest podejście statyczne (fotograficzne – poziom, ranga, wynik), natomiast na poziomie makro i mega – dynamiczne (tomograficzne – zdolność do konkurowania w długim okresie) (Bieńkowski, 2007, s. 322).

Dla D. Faulknera i C. Bowmana sama konkurencyjność mikroekonomiczna jest także wielopłaszczyznowa, identyfikowana przez następującą relację: przedsiębiorstwo, jego potencjał, możliwości i umiejętności a struktura rynku i występujące na nim szanse strategiczne (Faulkner, Bowman, 1996, s. 35-40, 44). Wyróżniają oni konkurencyjność podstawową (procesy i systemy zapewniające pozycję lidera), z podziałem na operacyjną (umiejętności techniczne) i systemową (wzrost wartości, innowacyjność) oraz konkurencyjność kluczową (umiejętności niezbędne do zdobycia trwałej przewagi).

4. UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI I JEJ POTENCJAŁ MIKROEKONOMICZNY

Warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa obejmują warunki wewnętrzne i zewnętrzne, a podział na elementy składowe jest zróżnicowany tak w teorii, jak i w praktyce. Można tu wymienić m.in.: otoczenie konkurencyjne, otoczenie wewnętrzne, operacyjne i ogólne, otoczenie podmiotowe, a także siły rynkowe (określane jako otoczenie przedmiotowe), makrootoczenie i mikrootoczenie. To właśnie warunki wewnętrzne, zdaniem M. Bratnickiego i B. Godziszewskiego, jako zasoby i umiejętności przedsiębiorstwa, tworzą potencjał konkurencyjności, a mają znaczenie strategiczne, kształtują przewagę konkurencyjną i zdolność do konkurowania (Godziszewski, 2001, s. 76; Bratnicki, 2002, s. 48). Ponadto w opinii J. Barneya, są to zasoby posiadające takie cechy, jak: wartość strategiczna, rzadkość, trudność imitacji, niemożliwość do subsydiowania (Barney, 1991, s. 112).

M. Gorynia rozszerza rozumienie potencjału konkurencyjności o kulturę przedsiębiorstwa, strukturę organizacyjną, wizję i proces tworzenia strategii

(Gorynia, 2002, s. 93). Systematyzując zróżnicowane elementy potencjału konkurencyjności, wskazać można na: zasoby fizyczne, zasoby finansowe, kapitał ludzki, zasoby niewidzialne i zasoby organizacyjne (Skawińska, 2002, s. 65) (rys. 2).

Zasoby fizyczne	<ul style="list-style-type: none"> • budynki, budowle, infrastruktura techniczna i technologiczna • maszyny i urządzenia wytwórcze • środki transportu wewnętrznego i zewnętrznego • urządzenia i sieci infrastruktury informatycznej
Zasoby finansowe	<ul style="list-style-type: none"> • rozmiar zysku i poziom akumulacji • wartość aktywów (majątku, środków gospodarczych) • wartość kapitału własnego i jego rentowność • płynność finansowa, kapitał obrotowy netto, środki pieniężne • produktywność majątku (prędkość krążenia kapitału) • wielkość i struktura kapitałów, w tym stopień samofinansowania
Kapitał ludzki	<ul style="list-style-type: none"> • jakość kadr służb przedsiębiorstwa – logistyka, dystrybucja, sprzedaż, marketing • jakość kadr techniczno-produkcyjnych, ekonomiczno-cotrollingowych i finansowych • jakość kadry zarządzającej, przedsiębiorczość, zaangażowanie, motywacja, skłonność do podejmowania ryzyka • pracownicy szeregowi – kwalifikacje, kreatywność, wydajność pracy
Zasoby niewidoczne	<ul style="list-style-type: none"> • innowacje, licencje, patenty, wynalazki, technologie • zasoby informacyjne, unikatowe umiejętności • renoma firmy, marki produktów, doświadczenie, kontakty, powiązania nieformalne • kultura organizacyjna, tożsamość, klimat pracy
Zasoby organizacyjne	<ul style="list-style-type: none"> • wielkość przedsiębiorstwa, struktura organizacyjna • system podejmowania decyzji, system monitoringu, zarządzanie jakością • sposoby powiązań z dostawcami i odbiorcami, organizacja sieci dystrybucji i logistyki

Rysunek 2. Elementy struktury potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Skawińska, 2002, s. 65).

Ze względu na fakt, że na konkurencyjność przedsiębiorstw wpływają warunki i czynniki zarówno zewnętrzne (Galli, Pelkmans, 2000, s. 20), jak i wewnętrzne, prowadząc ocenę konkurencyjności na podstawie mikroekonomicznej efektywności, wyróżnić można konkurencyjność *sensu largo* i *sensu stricto*. Ta pierwsza jest sumarycznym efektem oddziaływania czynników niezależnych i zależnych od przedsiębiorstwa, ukazując jego siłę konkurencyjną, czyli pozycję rynkową. W rozumieniu węższym, konkurencyjność wyznaczają bezpośrednie działania przedsiębiorstwa w celu wygrania walki konkurencyjnej, czyli mikroekonomiczna efektywność (Wziątek-Kubiak, 2003, s. 38). W krótkim okresie najczęściej występuje rozbieżność między kierunkami konkurencyjności *sensu largo* i *sensu stricto*, lecz w długim okresie zmiany względnej mikroekonomicznej efektywności wyznaczają kierunki zmian udziałów w rynku, zatem konkurencyjności *sensu largo*.

5. PRZEWAGA KONKURENCYJNA I JEJ WZROST

Analizując problematykę konkurencyjności, nie sposób nie zwrócić uwagi na pojęcie przewagi konkurencyjnej. M. Bratnicki wskazuje na zasoby i umiejętności

przedsiębiorstwa, które kształtują przewagę konkurencyjną (Bratnicki, 2002, s. 48; Godziszewski, 2001, s. 76). D. Faulkner i C. Bowman wyróżniając konkurencyjność kluczową, określili ją jako umiejętności niezbędne do zdobycia trwałej przewagi konkurencyjnej (Faulkner, Bowman, 1996, s. 35-40). Natomiast M. Gorynia zdefiniował konkurencyjność jako umiejętność osiągania i/lub utrzymywania przewagi konkurencyjnej (Gorynia & Stępień, 2000, s. 22).

Tak częste powoływanie się na pojęcie przewagi konkurencyjnej jest zrozumiałe ze względu na powszechność nurtu badawczego konkurencyjności wywodzącego się z ujęcia statycznego (konkurencji równowagi), opartego na koncepcji przewag (korzyści) konkurencyjnych M.E. Portera (Porter, 2001, s. 35-51; Porter, 1990, s. 21; Porter, 2000, s. 41). Zdaniem tego autora, przez poprawę efektywności możliwe jest uzyskiwanie korzyści służących ekspansji przedsiębiorstwa i zdobyciu przewagi konkurencyjnej. Korzyści te występują ostatecznie w postaci niższych kosztów i dywersyfikacji produktów. Krótko podsumowując, K. Obłój uznał przewagę konkurencyjną za podstawę trwałego tworzenia i zawłaszczania wartości w większym stopniu niż to udaje się konkurentom (Obłój, 2001, s. 3).

E. Skawińska wskazuje na powszechne rozumienie przewagi konkurencyjnej jako lepszego usytuowania przedsiębiorstwa na rynku w stosunku do konkurentów (Skawińska, 2002, s. 80), przy czym W. Wrzosek i B. Godziszewski przypominają, że jest to zdeterminowane spełnieniem warunku określonego przez M.E. Portera w postaci wyższej efektywności działalności (Wrzosek, 1999, s. 2; Godziszewski, 2001, s. 59). M. Gorynia wyróżnia ponadto ujęcie statyczne i dynamiczne przewagi konkurencyjnej – jej posiadanie oraz umiejętność zdobywania (Gorynia, 1998b, s. 106), natomiast B. Godziszewski odróżnia przewagę konkurencyjną od przewagi rynkowej (ta druga nie gwarantuje uzyskania tej pierwszej) oraz przypisuje przewadze konkurencyjnej następujące cechy: rodzaj, trwałość i wielkość (Godziszewski, 2001, s. 59). Źródłami przewagi konkurencyjnej są warunki i czynniki zewnętrzne oraz wewnętrzne, a w ramach nich konieczne jest obecnie zwrócenie się ku źródłom intensywnym, co wynika z narastającej zmienności, turbulencji i złożoności otoczenia, a zmiana taka może nadać organizacji cechy zapewniające przewagę konkurencyjną (Borowiecki, 1995, s. 19-20).

W ślad za przewagą konkurencyjną wyłaniają się zagadnienia odnoszące się do sposobów zwiększania konkurencyjności oraz strategii konkurencyjności i wykorzystywanych instrumentów, co sygnalizowało prezentowane wcześniej podejście badawcze M.J. Stankiewicza do konkurencyjności przedsiębiorstw, określane łańcuchem składników konkurencyjności (Stankiewicz, 2000, s. 98). Do sposobów wzrostu konkurencyjności zaliczyć można: rozwój przedsiębiorczości podmiotów, jakość środowiska lokalnego, racjonalizację struktur podmiotów (z wyróżnionymi procesami dywersyfikacji, koncentracji, integracji i konsolidacji) oraz politykę konkurencyjną (Skawińska, 2002, s. 85).

Przedsiębiorczość – jako zbiór zachowań (według M. Strużyckiego), których celem jest tworzenie i realizowanie przedsięwzięć umożliwiających osiągnięcie celu przez ograniczanie ryzyka (Bojewska, 2002, s. 110), czy też (według P.F. Druckera) jako zdolność do dostrzegania luk na rynku, wybiegania w przyszłość,

poszukiwania zmiany i reagowania na nią oraz wykorzystywania jej do innowacji (Drucker, 1992, s. 29) – jest uznawana za podstawę zarządzania zmianą w przedsiębiorstwie, zatem tworzenia nowej przewagi konkurencyjnej.

Drugim źródłem konkurencyjności przedsiębiorstwa jest wskazana przez M.E. Portera natura (jakość) środowiska gospodarczego. Znamiennym dowodem wpływu środowiska na aktywność przedsiębiorstwa i uzyskanie ponadprzeciętnej efektywności jest powstawanie skupisk przedsiębiorstw (Porter, 1998, s. 82; Best, 2001, s. 69-71) – gron konkurencyjnych gałęzi (klastrow) (Morgan, 1997; Swann, Prevezer & Stout, 1998).

Kolejnym sposobem na wzrost konkurencyjności jest przeprowadzenie zmian organizacyjno-własnościowych. Wśród nich wymienia się procesy dywersyfikacji, koncentracji, integracji i konsolidacji. Każdy z nich może przynieść pewien zbiór korzyści, które muszą przewyższać wady tych rozwiązań, stąd konieczność zachowania zasady racjonalności w podejmowanych wyborach w zakresie struktury funkcjonowania przedsiębiorstwa (Bratnicki, 2002, s. 75-80).

Rola państwa we współczesnej gospodarce jest najczęściej pojmowana w postaci tworzenia ram instytucjonalnych funkcjonowania gospodarki i jej podmiotów, redystrybucji dochodów oraz dyskusyjnym pośrednim i bezpośrednim wpływie na mechanizm alokacji zasobów. Skutkiem tego jest ukształtowanie określonej polityki państwa, także w zakresie konkurencyjności. Jest ona obecnie określana jako działania zmierzające do wyrównywania na własnym rynku warunków konkurencji, jako przesłanki umożliwiającej konkurowanie na rynku światowym (Wierzbowski, 1995). Ważną jest jej korelacja z polityką integracji ze strukturami Unii Europejskiej i jej ponadpaństwową polityką konkurencyjności (Oziewicz, 2000, s. 10).

6. POMIAR I OCENA KONKURENCYJNOŚCI

Zmiany konkurencyjności wynikające z konkurencji powodują zmiany podmiotowych struktur rynkowych. Wzrost udziału podmiotu w rynku oznacza wygraną przez niego walki konkurencyjnej i wskazuje na poprawę jego konkurencyjności (i odwrotnie). Szerzej ujmując, zmiany te odzwierciedlają zdolność podmiotu do utrzymania się na rynku, zdolność osiągnięcia sukcesu i skuteczność w realizacji immanentnego celu działania. Zdaniem W. Meeusena i G. Raypa, jest to powodem powszechnego uznawania zmian udziałów w rynku, świadczących o sile konkurencyjnej podmiotu, za miernik oceny konkurencyjności (Meeusen, Rayp, 1998, s. 98-102). Miernik ten obrazuje zdefiniowaną wcześniej konkurencyjność *sensu largo*.

Na poziomie makroekonomicznym są stosowane mierniki syntetyczne, uproszczone lub cząstkowe, rozwinięte (np. tempo wzrostu gospodarczego, wzrost dochodów realnych ludności, udział eksportu, *terms of trade*). Kolejnym sposobem oceny jest wykorzystanie analizy wielowskaźnikowej z systemem wag i wyznaczenie wskaźnika zbiorczego. Pomimo krytyki, ten kierunek badań jest nadal rozwijany.

Ocena konkurencyjności w ujęciu mikroekonomicznym wykorzystuje miary efektywności (wyniki finansowe i udział sprzedaży eksportowej), źródła budowy potencjału konkurencyjności (innowacje, B+R, nakłady inwestycyjne) oraz sposoby kształtowania mikrootoczenia (udział w rynku i siła finansowa,

możliwość uzyskania trwałej przewagi). Niestety, coraz bardziej zarysowuje się ukierunkowanie prowadzonych badań na zastosowanie metod jakościowych (z użyciem prób i analizy przypadku), zamiast pożądaných – ilościowych (ograniczoność i koszt pozyskania danych liczbowych).

Spośród wyróżnionych czterech głównych nurtów badań nad konkurencyjnością, najczęściej stosowane są dwa sposoby oceny zmian konkurencyjności – w ramach nurtu teorii handlu międzynarodowego oraz teorii konkurencji. W pierwszym przypadku są wykorzystywane wskaźniki pokrycia (relacje eksportu do importu dla danego produktu, dla gospodarki lub jej sektorów), wskaźniki eksportowe (opisujące strukturę towarową eksportu – w odniesieniu do eksportu ogółem lub względem innych gospodarek), wskaźniki eksportowe netto (jako różnica między eksportem i importem danego produktu, w ujęciu bezwzględnym i porównawczym). W drugim przypadku, konkurencyjność jest oceniana przez badanie ruchów cen względnych (np. wskaźnik cenowo-strukturalny, cenowy oczyszczony, *terms of trade*, jakościowo-cenowy, luka cenowo-jakościowa), zmian efektywności (np. wskaźnik produktywności, kosztów jednostkowych, w tym jednostkowych kosztów pracy) oraz zmian udziału produktów lub sektorów gospodarki w rynku (np. wskaźnik udziału w popycie lub podaży rynku zagranicznego, rzadziej krajowego).

4. PODSUMOWANIE

Sensem i celem działania struktury gospodarczej (organizacji) jest poprawa racjonalności i efektywności gospodarowania zasobami oraz czynnikami wytwórczymi. Są to działania ciągłe – proces permanentnej przebudowy struktury gospodarczej, nadanie jej cech nowoczesności, elastyczności, innowacyjności i adaptacyjności. Opisują one istotę restrukturyzacji i rozwoju (Kaczmarek, 2015, s. 18-26), w którym kluczowe miejsce zajmuje konkurencyjność – jej uwarunkowania, czynniki, elementy składowe, efekty i sposoby oceny.

Podsumowując, jako wykazane w prowadzonym wnioskowaniu teoriopoznawczym właściwości tej kategorii ekonomicznej, można wskazać następujące:

- konkurencyjność wywodzi się od konkurencji i jest jej materializacją,
- wynikiem konkurencji są zmiany pozycji konkurencyjnej podmiotów, która opisuje ich zdolność do zaspokajania potrzeb,
- konkurencyjność sprzyja harmonizacji celów interesariuszy przedsiębiorstwa,
- przekrój podmiotowy wskazuje na wielopoziomową istotę konkurencyjności,
- systemowo ujmując konkurencyjność obejmuje pozycję konkurencyjną, instrumenty konkurowania, przewagę konkurencyjną i potencjał konkurencyjności,
- zasoby i umiejętności podmiotów tworzące potencjał konkurencyjności, kształtują przewagę konkurencyjną i zdolność do konkurowania,
- determinantami wzrostu konkurencyjności są: rozwój przedsiębiorczości podmiotów, jakość środowiska lokalnego, racjonalizacja struktur podmiotów i polityka konkurencyjna,

- niejednoznaczność definicyjna konkurencyjności przenosi się na płaszczyznę jej oceny, przy szerokim definiowaniu teoretycznym mierników, a wąskim zakresie praktycznego ich stosowania.

LITERATURA

- Baker, T., Kohler, J. (1996). Environmental Policy and Competitiveness. *Environmental Policy Research Briefs*, 2, 1-15.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 1, 99-120.
- Best, M.H. (2001). *The New Competitive Advantage. The Renewal of American Industry*, Oxford: Oxford University Press.
- Bieńkowski, W. (2007). Studia nad konkurencyjnością i ich rezultaty jako podstawa decyzji z zakresu polityki gospodarczej. W: M. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2007. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*: 322. Warszawa: SGH.
- Bojewska, B. (2002). Przedsiębiorczość w zarządzaniu i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. W: M. Strużycki (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*: 110. Warszawa: Difin.
- Borowiecki, R. (1995). Bariery restrukturyzacji przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarczej. *Przegląd Organizacji*, 6, 19-20.
- Bossak, J. (2006). Teoria i metodologia. Krytyczna ocena stosowanych metod analizy. W: M. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*: 243. Warszawa: SGH.
- Bratnicki, M. (2002). *Kompetencje przedsiębiorstwa*, Warszawa: Agencja Wydawnicza „Placet”.
- Clarke, L. (1997). *Zarządzanie zmianą*, Warszawa: Gebethner i Spółka.
- Drucker, P.F. (1992). *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Warszawa: PWE.
- Dunford, M, Smith, A., Tsoukalis, L., Hall, R., Louri, H., & Rosenstock, M. (2001). Competition, Competitiveness and Enterprise Policies. W: R. Hall, A. Smith, L. Tsoukalis (red.), *Competitiveness and Cohesion in EU Policies*: 110. Oxford: Oxford University Press.
- Faulkner, D., & Bowman, C. (1996). *Strategie konkurencji*, Warszawa: Gebethner i Spółka.
- Feenstra, R.C. (red.) (1989). *Trade Policies for International Competitiveness*, Chicago – London: The University of Chicago Press.
- Flejterski, S. (1984). Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej. *Gospodarka Planowa*, 9, 388-395.
- Foss, N.J., & Mahnke, V. (1998). Strategy Research and the Market Process Perspective. *DRUID Working Paper*, 29, <http://www3.druid.dk/wp/19980029.pdf>.
- Frischtak, C. (1999). Manufacturing, Competitiveness: Concept, Measurement Policies. W: F. Sercovich, Ch-Y. Ahn, C. Frischtak, M. Mrak, H. Muegge, W. Peres (red.), *Competition and the World Economy UNIDO*: 86. Northampton: E. Elgar Publishing.
- Galli, G., & Pelkmans, J. (red.) (2000). *Regulatory Reform and Competitiveness in Europe*, Cheltenham: E. Elgar Publishing.

- Gierszewska, G., Romanowska, M. (2002). *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Warszawa: PWE.
- Godziszewski, B. (2001). *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, Toruń: Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu.
- Gorynia, M. (1998a). Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operjonalizacji. W: E. Najlepszy (red.), *Strategia przedsiębiorstw w warunkach konkurencji międzynarodowej*: 10. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Gorynia, M. (1998b). *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Gorynia, M. (2002). Schemat analityczny luki konkurencyjnej. W: M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*: 93. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Gorynia, M., Stępień, B. (2000). Konkurencyjność przedsiębiorstwa – koncepcje, pomiar, ocena i standaryzacja. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, 278, 46-57.
- Hübner, D. (1994). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju. *Ekonomista*, 3, 335-349.
- Kaczmarek, J. (2015). Wielowymiarowa ocena efektów restrukturyzacji przedsiębiorstw przemysłowych. *Przegląd Organizacji*, 9, 18-26.
- Kaczmarek, J. (2016). Intensywność i efekty transformacji gospodarczej. *Przegląd Organizacji*, 10, 62-71.
- Krafft, J. (2000). *The Process Competition*, Cheltenham: E. Elgar Publishing.
- Krugman, P.R. (1994a). Competitiveness: a Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73, 28-44.
- Krugman, P.R. (1994b). Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale. W: P.R. Krugman (red.), *Rethinking International Trade*: 178. Cambridge: MIT Press.
- Kudelko, J. (2005). Rozwój regionalny a konkurencyjność regionów. W: Z. Zióło (red.), *Uwarunkowania rozwoju i konkurencyjności regionów*: 66. Rzeszów: WSiIZ w Rzeszowie.
- Lipiec-Zajchowska, M. (2000). Metody i modele oceny konkurencyjności gospodarki. W: M. Lipiec-Zajchowska (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność Polski i Rosji*: 12. Warszawa: Uniwersytet Warszawski.
- Majewska-Jurczyk, B. (1998). *Dominacja w polityce konkurencyjności UE*, Wrocław: Uniwersytet Wrocławski.
- Meeusen, W., Rayp, G. (1998). The determinants of competitiveness of OECD-countries and the relevance of some simple S&T indicators as proxies for product quality and marketing efforts. *CESIT paper*, RUCA, 98-102.
- Morgan, K. (1997). The Learning Regions: Institutions, Innovation and Regional Removal. *Regional Studies*, 31, 491-503.
- Nazarczuk, J.M. (2008). Wybrane aspekty konkurencyjności polskiej gospodarki. W: A.P. Balcerzak, E. Rogalska (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski*: 29-30. Toruń: Wydawnictwo A. Marszałek.
- Nowakowski, M.K. (red.) (2000). *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Warszawa: Key Text.

- Obłój, K. (1998). *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, Warszawa: PWE.
- Obłój, K. (2001). Logika przewagi konkurencyjnej. *Przegląd Organizacji*, 9, 3-6.
- Olczyk, M., & Daszkiewicz, N. (2008). Konkurencyjność podmiotów – ujęcie teoretyczne. W: N. Daszkiewicz (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*: 14. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Oziewicz, E. (red.) (2000). *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Penc, J. (1999). *Innowacje i zmiany w firmie*, Warszawa: Agencja Wydawnicza „Placet”.
- Płowiec, U. (1994). Sprostac wyzwaniom konkurencyjności. W: *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*: 10. Warszawa: PTE, Warszawa.
- Porter, M.E. (1986). *Competition in Global Industries*, Boston: HBS Press.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
- Porter, M.E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 11, s. 77-90.
- Porter, M.E. (2000). *The Current Competitiveness Index: Measuring Microeconomic Foundations of Prosperity. The Global Competitiveness Report*, Geneva: World Economic Forum.
- Porter, M.E. (2001). *Porter o konkurencji*, Warszawa: PWE.
- Reynauld, A., Vidal, J.P. (1998). *Labour Standards and International Competitiveness: A Comparative Analysis of Developing and Industrialized Countries*, Cheltenham: E. Elgar Publishing.
- Skawińska, E. (2002). Reakcje na zmiany a konkurencyjność przedsiębiorstw. W: E. SkaWińska (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*: 66. Warszawa-Poznań: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stankiewicz, M.J. (2000). Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa. *Gospodarka Narodowa*, 7-8, 95-111.
- Swann, G.M.P., Prevezer, M., Stout, D. (red.) (1998). *The Dynamics of Industrial Clusters*, Oxford: Oxford University Press.
- Tyson, L.D'A. (1992). *Who's Bashind Whom: Trade Conflict in High Technology Industries*, Washington: Institute for International Economics.
- Wawrzyniak, B. (1999). *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Warszawa: Poltext.
- Wierzbowski, J. (1995). Państwo jako aktywny uczestnik kształtowania międzynarodowej konkurencyjności. W: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki – uwarunkowania i perspektywy*, Raport nr 38. Warszawa: IRiSS.
- Wrzosek, W. (1999). Przewaga konkurencyjna. *Marketing i rynek*, 7, 2-8.
- Wziętek-Kubiak, A. (2003). *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Warszawa: Bellona.
- Wziętek-Kubiak, A. (2011). Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność. *Ekonomista*, 4, 471-491.
- Zinnes, C., Eilat, Y., Sachs, J. (2001). Benchmarking Competitiveness in Transition Economies. *Economics of Transition*, 9, 315-353.

The competitiveness attributes: transformation of the substance, conditions, potential and measurement

Abstract: The competitiveness is closely linked to change, adapting to changing conditions, or preceding them. These conditions have changed, transformed, and now this process has accelerated considerably. This leads to the evolution of views on the conditions of competitiveness, its essence, determinants, effects and their evaluation. The above changes have become the premise of this theoretical cognitive study. The aim of this paper is to understand, clarify and sublime the features of competitiveness. The structure of the study includes: research directions on competitiveness, multiplicity of its essence, conditions and potential of competitiveness, competitive advantage and ways of its growth, and finally, the assessment of competitiveness effects and its measurement.

Keywords: competitiveness; competitiveness potential; competitive advantage

JEL codes: D41

