

COLLABORATION
PARTNER
OFFICE
SERVICES
EXCELLENCE
INDIA

432 32

675 13

Magdalena Rosińska-Bukowska, Klaudia Zielińska-Lont

Gospodarka międzynarodowa

Rys teoretyczny



Gospodarka międzynarodowa



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Magdalena Rosińska-Bukowska, Klaudia Zielińska-Lont

Gospodarka międzynarodowa

Rys teoretyczny

Magdalena Rosińska-Bukowska (ORCID: 0000-0003-4525-0751)
Klaudia Zielińska-Lont (ORCID: 0000-0003-3738-0468)
– Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Biznesu i Handlu Międzynarodowego, 90-255 Łódź, ul. POW 3/5

RECENZENTKI

Marzanna Lament, Joanna Garlińska-Bielawska

REDAKTOR INICJUJĄCY

Katarzyna Włodarczyk

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Krzysztof Lindstedt

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Anna Jakubczyk

PROJEKT OKŁADKI

Polkadot Studio Graficzne

Aleksandra Woźniak, Hanna Niemierowicz

Ilustracja wykorzystana na okładce: © Depositphotos.com/SergeyNivens

© Copyright by Magdalena Rosińska-Bukowska, Klaudia Zielińska-Lont, Łódź 2024

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2024

<https://doi.org/10.18778/8331-328-3>

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.11072.23.0.K

Ark. wyd. 10,0; ark. druk. 10,625

ISBN 978-83-8331-328-3

e-ISBN 978-83-8331-329-0

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-237 Łódź, ul. Jana Matejki 34A

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. 42 635 55 77

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1	
Współczesna gospodarka międzynarodowa w świetle teorii	15
1.1. Pojęcie współczesnej gospodarki międzynarodowej – rozważania definicyjne	15
1.2. Miary rozwoju gospodarczego i otwartości gospodarczej	21
1.3. Wpływ procesów globalizacji na podmioty gospodarki międzynarodowej	32
1.4. Rola organizacji międzynarodowych jako regulatorów na poziomie globalnym	39
Rozdział 2	
Kształtowanie polityki handlowej i inwestycyjnej we współczesnej gospodarce międzynarodowej	71
2.1. Współczesne teorie handlu i ewolucja handlu międzynarodowego	71
2.2. Międzynarodowy przepływ kapitału w formie inwestycji bezpośrednich	79
2.3. Korporacje transnarodowe i ich znaczenie we współczesnej gospodarce międzynarodowej	91
Rozdział 3	
Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki	107
3.1. Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej	107
3.2. Determinanty i bariery konkurencyjności	124
3.3. Miary konkurencyjności międzynarodowej	127
3.4. Modele oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek	130
Zakończenie	153
Bibliografia	157
Spis schematów	165
Spis tabel	167
Spis wykresów i map	169

Wstęp

Gospodarka międzynarodowa nieustannie się zmienia, a trzecia dekada XXI w. wskazuje na kolejne, nowe wyzwania. Samo pojęcie „gospodarki międzynarodowej” jest trudne do jednoznacznego zdefiniowania, także w kontekście potrzeby rozróżnienia prawidłowych określeń obiektu badań. Analizując pierwszy człon, czyli słowo „gospodarka”, autorki monografii pragną zaakcentować, że ich rozważania będą się koncentrowały na sferze ekonomicznej, w miarę możliwości w oderwaniu od uwarunkowań polityczno-kulturowych. Niemniej w badaniach dotyczących państw trudno całkowicie pewne aspekty tej sfery pominąć, zwłaszcza że jest to kategoria ekonomiczna nieustannie się kształtująca i zmieniająca na wielu poziomach, w tym mikro-, mezo-, makro- i metaekonomicznym. Analizując drugi człon, czyli przymiotnik „międzynarodowa”, autorki chcą wskazać na to, że w przedstawionym badaniu znajdą się także rozważania dotyczące relacji bilateralnych, a nie wyłącznie poziomu światowego czy globalnego. Należy jednak zaznaczyć, że dla zachowania płynności językowej pojęcia „gospodarka międzynarodowa” oraz „gospodarka światowa” i „gospodarka globalna” będą stosowane wymiennie jako równoprawne. Gospodarką międzynarodową określać będziemy kształtujący się etapami system powiązań ekonomiczno-społeczno-kulturowych między dynamicznie zmieniającymi się uczestnikami, w tym państwami i ich organizacjami, innymi instytucjami oraz podmiotami o coraz bardziej złożonych strukturach, które stanowią ogniwa globalnego procesu produkcji i wymiany dóbr, usług i idei.

Niniejsza monografia stanowi pierwszą część cyklu dotyczącego badań nad gospodarką międzynarodową XXI w. To rodzaj wprowadzania do pogłębionych badań empirycznych dotyczących zarówno konkretnych gospodarek, jak i systemu gospodarki światowej. Autorki postawiły sobie za cel stworzenie zasobu podstawowych i niezbędnych definicji, klasyfikacji, informacji o strukturach i mechanizmach, źródłach podstaw teoretycznych, które czytelnik może wykorzystać jako bazę do pogłębiania swojej wiedzy na temat gospodarki międzynarodowej.

W kolejnej monografii autorki skoncentrowały się bowiem na kierunkach zmian na przestrzeni ostatnich lat, ze szczególnym uwzględnieniem trzech ostatnich dekad, odwołując się do wybranych gospodarek. W drugiej monografii w tym

cyklu, pt. *Gospodarka międzynarodowa w ujęciu regionalnym. Wybrane case studies państw z Europy, Ameryk i Azji*, autorki przedstawiają wyniki przeprowadzonych analiz dotyczące konkretnych państw ulokowanych na różnych kontynentach: europejskim, obu amerykańskich i azjatyckim. Wybrane gospodarki, poddane szczegółowej analizie, to odpowiednio: Francja, Niemcy i Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Meksyk i Brazylia oraz Chiny, Japonia i Indie.

Celem niniejszej monografii jest próba stworzenia zwartej bazy teoretyczno-koncepcyjnej koniecznej do kompleksowej oceny zmian, które zachodzą w najpotężniejszych gospodarkach, z uwzględnieniem kluczowych obszarów decydujących o ich pozycji konkurencyjnej w gospodarce międzynarodowej XXI w.

Opracowanie zostało podzielone na trzy rozdziały, w których przedstawiono instrumentarium pojęciowe oraz bazę teoretyczną rozważań, w tym szczególnie koncepcje dotyczące polityki handlowej i inwestycyjnej oraz międzynarodowej konkurencyjności gospodarek. Zwrócono także uwagę na znaczenie struktury instytucjonalnej gospodarki międzynarodowej (GATT – IMF – IBRD), ukształtowanej po II wojnie światowej jako współczesnego mechanizmu regulacyjnego na poziomie globalnym.

Autorki pragną podkreślić, że niniejsza monografia z pewnością nie przedstawia w pełni wszystkich aspektów możliwych kierunków badań dotyczących „gospodarki międzynarodowej”, nawet jeśli mowa jedynie o ujęciu czysto teoretycznych rozważań. W opracowaniu zaprezentowano autorską koncepcję doboru elementów, które wydają się stanowić zasób podstawowych i niezbędnych definicji dla zrozumienia i oceny konkretnych zjawisk, a dodatkowo zamieszczono klasyfikacje wybranych czynników kształtujących kolejne etapy rozwoju najistotniejszych procesów – zarówno dla poziomu makro-, jak i mikroekonomicznego.

W celu osadzenia działalności państw i przedsiębiorstw w realiach globalnego systemu instytucjonalnego zaprezentowano ewolucję głównych instytucji międzynarodowych. Jednocześnie pominięto rozwój powiązań regionalnych – procesów integracji czy konkretnych ugrupowań, jedynie wspominając o ich roli dla oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek. Informacje o strukturach instytucjonalnych o charakterze multilateralnym uzupełniono z kolei opisem kluczowych mechanizmów oferowanych przez nie i wykorzystywanych przez konkretne państwa dla utrzymania stabilności czy przyspieszenia rozwoju gospodarczego. W monografii przywołano także jedynie niezbędny dla prawidłowego zaprezentowania omawianych treści zakres koncepcji i teorii ekonomicznych dotyczących handlu międzynarodowego, inwestycji zagranicznych czy rozwoju biznesu międzynarodowego.

Należy podkreślić, że celem autorek jest to, aby czytelnik uzyskał dostęp do syntetycznego, możliwe uproszczonego zbioru wiedzy dotyczącej gospodarki międzynarodowej, i na tej podstawie mógł pogłębiać i rozszerzać swoją wiedzę na jej temat, jak również wykorzystywać ją do badań o różnym zakresie w zależności od posiadanych umiejętności i kompetencji czy szczegółowych obszarów

zainteresowań. Dla uporządkowania przedstawionego zasobu autorki wykorzystały trzy filary – gospodarka międzynarodowa w świetle teorii, kształtowanie polityki handlowej i inwestycyjnej oraz konkurencyjność międzynarodowa. Stanowią one trzy rozdziały monografii.

Rozdział pierwszy obejmuje rozważania dotyczące kluczowych aspektów teoretycznych uwzględnianych przez badaczy w toku analiz i charakterystyk gospodarki międzynarodowej. Skoncentrowano się na wyjaśnieniu istoty pojęcia „gospodarki międzynarodowej” i przedstawieniu koniecznych rozważań definicyjnych i terminologicznych. Zaprezentowano koncepcje pomiaru rozwoju gospodarczego, ewolucję stosowanych miar rozwoju oraz znaczenie pomiaru otwartości gospodarczej we współczesnej gospodarce. Zwrócono także uwagę na wpływ ewolucji procesów globalizacyjnych na poszczególne podmioty gospodarki światowej. Przedstawiono również kierunki zmian zachodzących w kluczowych organizacjach ponadnarodowych uznawanych za filary gospodarki międzynarodowej (tzw. triada organizacji międzynarodowych powołanych po II wojnie światowej). W odniesieniu do regulacji dotyczących handlu zaakcentowano istotne etapy zmian, odwołując się do kolejnych faz tworzenia Światowej Organizacji Handlu (przedstawiono ewolucję ITO – GATT – WTO). Szczegółowo zaprezentowano pięć filarów Grupy Banku Światowego oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy. W ten sposób scharakteryzowano uwarunkowania rozwojowe o charakterze uniwersalnym – dotyczące wszystkich uczestników gospodarki międzynarodowej.

W rozdziale drugim przedstawiono bazę teoretyczną rozważań, przywołując kluczowe koncepcje dotyczące trzech kwestii: handlu międzynarodowego, inwestycji zagranicznych oraz znaczenia ekspansji korporacji transnarodowych dla oceny pozycji danego państwa w systemie gospodarki międzynarodowej. W pierwszym podrozdziale przedstawiono współczesne teorie handlu, co pozwala obserwować ewolucję handlu międzynarodowego wraz z rozwojem gospodarki międzynarodowej. Szczegółowo omówione zostały wybrane współczesne koncepcje wymiany międzynarodowej, z uwzględnieniem podziału na teorie: neoczynnikowe (teoria trójczynnikowa, wewnętrzna złożoność czynników), neotechnologiczne (teoria luki technologicznej, teoria cyklu życia produktu), popytowo-podażowe (teoria podobieństw preferencji, teoria zróżnicowania produktów) oraz handlu wewnątrzgałęziowego.

Jako bazę teoretyczną rozważań, niezbędnych dla zrozumienia ewolucji gospodarki międzynarodowej, wskazano wybrane koncepcje, które bliżej (możliwie syntetycznie) scharakteryzowano, takie jak: teoria obfitości zasobów (E. Heckschera i B. Ohlina), teoria przemieszczania czynników produkcji (P.A. Samuelsona i W. Stolpera), teoria trójczynnikowa (J. Vaneka), teoria wewnętrznej złożoności czynników (D.B. Keesing i P.B. Kenen), teoria czteroczynnikowa (R. Baldwina i B. Haufbauera), teoria luki technologicznej (M.V. Posnera), teoria cyklu życia produktu (R. Vernona), teoria podobieństw preferencji/ujednoliconej struktury popytu (S.B. Lindera), teoria zróżnicowania produktów (M. Armingtona i H. Hesse), teoria handlu wewnątrzgałęziowego (m.in. H.G. Grubela, P.J. Lloyd), teoria stopnia rozwoju produkcji (D. Felixa).

W drugim podrozdziale rozdziału drugiego przeniesiono uwagę czytelnika na międzynarodowy przepływ kapitału, koncentrując się na formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Obok niezbędnych klasyfikacji i wyjaśnienia pojęć dotyczących przepływu kapitału przedstawiono wielkość wpływających i napływających bezpośrednich inwestycji w skali świata. Położono nacisk na sprzężenia między wzrostem przepływu kapitału międzynarodowego a zjawiskami globalizacji czy rozwojem korporacji transnarodowych oraz dokonywanych przez nie transakcji międzynarodowych, fuzji i przejęć. Podkreślono, że wśród badaczy nie ma pełnej zgodności odnośnie do klasyfikacji najważniejszych teorii opisujących transfery kapitału. Wśród nich z pewnością warto wymienić: teorię przewag monopolistycznych (S. Hymera i Ch.P. Kindlebergera), teorię międzynarodowego cyklu życia produktu (R. Vernona), teorię diamentu Portera (M.E. Portera), teorię lokalizacji (W. Launhardta, A. Weber, W. Isarda, P. Tescha, L. Nertha), teorię internalizacji (R.H. Coase'a), teorię eklektyczną, czyli tzw. paradygmat OLI (J.H. Dunninga). Podsumowaniem rozważań jest schemat, który obrazuje ewolucję koncepcji teoretycznych dotyczących rozwoju procesów w gospodarce światowej, od wymiany międzynarodowej, przez internacjonalizację, po produkcję międzynarodową – prezentujący strukturę piramidy OLI (*ownership – location – internalization*) budującej teorię eklektyczną. Na koniec rozważań teoretycznych dotyczących przepływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedstawiono analizy odnoszące się do skutków napływu i odpływu BIZ zarówno dla gospodarek krajów goszczących, jak i eksportujących kapitał.

W trzecim podrozdziale odwołano się do roli korporacji transnarodowych (*transnational corporations*, TNCs) w gospodarce międzynarodowej XXI w. Szczególnie zwrócono uwagę na ewolucję tych podmiotów i rozwój globalnych sieci biznesowych (*global business networks*, GBNs), w których najpotężniejsze z nich odgrywają rolę orkiestratorów (*orchestrators of GBNs*). Podkreślono ich kluczowe znaczenie w międzynarodowych łańcuchach kreacji wartości oraz rosnące wpływy zarówno w państwach wysokorozwiniętych, jak i rozwijających się. Niewątpliwie aktywność korporacji transnarodowych oddziałuje na pozycję konkurencyjną poszczególnych państw, stąd poznanie ich specyfiki, ewolucji i znaczenia we współczesnej gospodarce wydaje się konieczne.

W podrozdziale tym przedstawiono także szczegółowo dziesięć atrybutów korporacji decydujących o ich sile i potencjale rozwoju TNCs. Ważnym elementem dla zrozumienia znaczenia konkretnych korporacji w gospodarce międzynarodowej, w poszczególnych państwach czy sektorach, są zasady i modele ich rozwoju o charakterze uniwersalnym. Zaprezentowano autorski schemat obrazujący zarówno istotę kreacji GBNs, jak i źródła przewagi *orchestrators of GBNs*. Zwrócono uwagę na triadę KKK (konkurencja, kooperacja, kontrola) jako bazę synergii ich modelu działania, dodatkowo dostrzegając trzy istotne elementy modelu zarządzania strukturami hybrydowymi opartymi na modelu regulacyjnym (koherencja, kooperencja, orkiestracja), dzięki którym korporacje-orkestratorzy uzyskują pozycje kluczowych graczy w poszczególnych sektorach czy regionach.

Dla zobrazowania zmian zachodzących w gospodarce międzynarodowej pod wpływem rozwoju korporacji przedstawiono oddziaływanie procesów globalizacji na reguły dotyczące przedsiębiorstw, które operują na arenie międzynarodowej (z uwzględnieniem zmian w kolejnych fazach zaawansowania procesów globalizacyjnych). Przechodzenie globalizacji przez kolejne fazy, takie jak: internacjonalizacja (handel), umiędzynarodowienie (inwestycje), globalizacja *sensu stricto* (transfer wiedzy), globalizacja korporacyjna (kapitał intelektualny jako mnożnik kapitału ekonomicznego: zrównoważony rozwój, synergia, społeczna wartość dodana, model regulacyjny, orkiestracja), oznacza istotne zmiany. Rynek coraz bardziej wymyka się spod kontroli państw. Mechanizm alokacyjny dotyczy globalnej przestrzeni. Zmieniają się kluczowe wartości i priorytety rozwojowe. Nie zanikają problemy i wyzwania, ale wymagają one wspólnych i zintegrowanych globalnie działań. Zwrócono uwagę na to, że nie tylko państwa, lecz właśnie wiodące korporacje (orkiestраторzy GBNs) powinny być liderami we wdrażaniu zasad zrównoważonego rozwoju, w tym standardów ESG (E – *environmental*, S – *social*, G – *governance*).

W rozdziale trzecim zaprezentowano rozważania teoretyczne odnoszące się do metod oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek. Przedstawiona baza teoretyczna została w pełni podporządkowana zaplanowanemu w kolejnych częściach niniejszego cyklu monografii badaniu poszczególnych gospodarek. Przywołane koncepcje stanowić mają bowiem podstawę analiz *case studies* dla konkretnych państw.

W podrozdziale pierwszym rozdziału trzeciego zauważono, że przegląd kluczowych nurtów analizy konkurencji pozwala ukazać, jak ewoluowało podejście do kwestii konkurencyjności. Rozwój kolejnych podejść badawczych wynikał z dostrzeżenia wielości oddziałujących czynników i podjęcia prób stworzenia schematów uwzględniających zmiany uwarunkowań. Przedstawiono wyniki przeprowadzonych rozważań na temat „konkurencji” i „konkurencyjności” w teorii ekonomii na podstawie trzech podejść: czysto ekonomicznego (klasyczny nurt myśli ekonomicznej), bazowego (zmodyfikowane teorie ekonomii wzbogacone o obserwacje praktyki gospodarczej) i dojrzałego (interdyscyplinarnego).

W opracowaniu bliżej przedstawiono, w możliwie syntetycznej formie, koncepcje istotne dla budowania współczesnej konkurencyjności międzynarodowej, których autorami są m.in.: J.A. Schumpeter, P.F. Drucker, L. von Mises, F. von Hayek, E. von Bohm-Bawerk, F. Machlup, F. von Wieser, W.C. Mitchel, J.R. Commons, T.B. Veblen, O.E. Williamson, R.H. Coase, B.D. Henderson, E. Mayo, D. McGregor, Ch. Argyris, A. Maslow, H.A. Simon, E.T. Penrose, J. Bain, M.E. Porter, G. Hamel, C.K. Prahalad. Wspólną cechą tych różnych podejść jest traktowanie konkurencji jako zjawiska dynamicznego, odznaczającego się ciągłą niepewnością i zmiennością otoczenia, czyli niedostatkami pełnej informacji dla właściwego przewidywania wszystkich uwarunkowań. Omówiono jedynie wybrane elementy wskazanych koncepcji, które uznano za szczególnie istotne dla ukształtowania się nowego podejścia do badań nad konkurencyjnością międzynarodową w XXI w.

Kluczowym elementem rozdziału jest wskazanie na konieczność rozpatrywania konkurencyjności międzynarodowej w ujęciu systemowym. System ten powinien obejmować przynajmniej cztery elementy: potencjał konkurencyjności (zasoby), zdolności konkurowania (instrumenty oraz taktyki wykorzystywania i pomnażania posiadanego potencjału), przewagi konkurencyjne (walory stanowiące o wyróżnianiu się na tle bezpośrednich konkurentów), pozycję konkurencyjną (efekt, stabilność, silne zakorzenienie w ustabilizowanym rynku, pozycja wyjściowa do kolejnego cyklu budowania i oceny konkurencyjności).

W podrozdziale drugim rozdziału trzeciego przeanalizowano determinanty i bariery konkurencyjności. Omówiono klasyfikacje determinant konkurencyjności tworzone przez kolejnych badaczy. Dostrzeżono m.in. elementy, które wielu autorów uznaje za kluczowe: strukturę gospodarki postrzeganą poprzez różnorodność i zaawansowanie sektorów zdolnych do konkurowania w środowisku międzynarodowym; stan instytucji, w tym badawczo-rozwojowych, jako podstawy dla innowacji; rozwój i dostępność edukacji, zwłaszcza szkolnictwa wyższego, z uwagi na rosnące znaczenie kapitału intelektualnego; stan, poziom zaawansowania i potencjał zaplecza infrastrukturalnego, zarówno infrastruktury twardej, jak i miękkiej, jako stymulant lub destymulant przyciągania zagranicznych inwestorów; ocenę zasad, wymogów i modeli prowadzenia działalności gospodarczej, czyli jakości szeroko rozumianego otoczenia biznesu; stopień zaawansowania procesów nastawionych na rozwój gospodarki w sposób zrównoważony, w tym stan środowiska naturalnego i społecznego.

W podrozdziale trzecim rozdziału trzeciego odwołano się do miar konkurencyjności międzynarodowej. Przedstawiono podział miar konkurencyjności na miary wynikowe i czynnikowe. Omówiono wybrane koncepcje, wskazując na brak powszechnie uznawanych i uniwersalnych miar konkurencyjności międzynarodowej oraz częstą krytykę istniejących formuł, metod i mierników. Podkreślono przy tym, że mimo tych ułomności nie należy zaprzestać analiz MKG, gdyż „lepiej jest oceniać wszystko nawet w przybliżeniu, ale słusznie, niż z całą precyzją, lecz błędnie” (J.M. Keynes). Kluczowe okazuje się zatem to, aby w badaniach MKG możliwie kompleksowo patrzeć na poszczególne gospodarki, dostrzegać wszystkie sfery, ich silne i słabe strony, bariery i przewagi, trendy rozwojowe i niebezpieczne kierunki zmian.

Kończący monografię podrozdział dotyczy modeli oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek (MKG). W niniejszym opracowaniu przedstawionych zostało sześć wybranych modeli MKG.

Pierwszy to model World Economic Forum (*Global Competitiveness Report*), w którym za podmioty konkurencyjne uznaje się te posiadające podstawy ekonomiczne do uzyskiwania szybkiego i długookresowego wzrostu. Drugi to model International Institute for Management Development (*World Competitiveness Yearbook*), w którym uznano, że konkurencyjność jest wstępnie uwarunkowana sytuacją ekonomiczną podmiotu. Zdolności do jej utrzymania zależą od jakości instytucji regulacyjnych i modelu zarządzania, w tym infrastrukturą, sferą B+R

i zasobami ludzkimi. Trzeci to model World Bank Group (*Business Environment Group of the World Bank*), w którym akcentuje się, że zasoby są jedynie potencjałem, a kluczowe znaczenie mają zdolności do stałego aktywnego uczestnictwa w globalnym procesie innowacji.

Czwarty analizowany model jest autorstwa K. Essera, W. Hildebranda, D. Messnera i J. Meyera-Stamera, którzy dostrzegli znaczenie interakcji między poszczególnymi sferami wpływającymi na konkurencyjność na czterech poziomach: mikro-, mezo-, makro- i metaekonomicznym. Autorem kolejnej koncepcji jest W. Bieńkowski, który wyodrębnił pięć grup czynników decydujących o zdolnościach konkurencyjnych (zasoby produkcyjne, efektywność ich wykorzystania, system społeczno-ekonomiczny, polityka ekonomiczna rządu i międzynarodowe otoczenie ekonomiczne).

Jako ostatni przedstawiono model systemowy-zrównoważony autorstwa M. Rosińskiej-Bukowskiej, w którym zaakcentowano znaczenie czterech poziomów budowania konkurencyjności: mikro-, mezo-, makro- i metaekonomiczny, a równocześnie konieczność systemowego ujęcia konkurencyjności. Wymaga to badania z uwzględnieniem elementów konkurencyjności: bazowej (zasoby, potencjał), operacyjnej (zdolności, dostępne instrumenty), kompetencyjnej (kluczowe kompetencje, przewaga) oraz systemowej (osiągnięta pozycja strategiczna *ex post* jako baza do kolejnego etapu). Państwo (władze) w modelu tym realizuje funkcję orkiestratora odpowiedzialnego z długookresowy zrównoważony rozwój kraju.

Podsumowując przedstawioną analizę przywołanych modeli oceny MKG, zauważono, że badania z wykorzystaniem każdego z modeli wymagają uwzględnienia wszystkich wskazanych elementów, aby uzyskany wynik był rzetelny. Należy niestety zaznaczyć, że procedura jest w każdym przypadku skomplikowana i obciążona wieloma ograniczeniami, np. dostępu do pełnego zestawu potrzebnych danych i informacji.

Autorki w swoich dalszych badaniach (w kolejnych częściach niniejszego cyklu monografii dotyczących gospodarki międzynarodowej) będą wykorzystywać model systemowy-zrównoważony jako dający możliwość wykorzystania istniejących zasobów wiedzy i danych. Uwzględnia on istotne aspekty konkurencyjności dla każdego z czterech poziomów: metaekonomicznego, makroekonomicznego, mezoekonomicznego i mikroekonomicznego. Jednocześnie nie wymaga od badacza przeprowadzenia samodzielnych badań różnych złożonych obszarów danej gospodarki, a jedynie umiejętnego wykorzystania istniejących baz danych międzynarodowych, raportów, analiz czy opracowań. Tym samym pozwala mniej zaawansowanym badaczom/podmiotom (nie tylko tak wielkim instytucjonalnym badaczom, jak: WEF, WBG i IMD) na zrealizowanie badania dla dowolnego państwa (danej gospodarki narodowej) i porównanie uzyskanych wyników z tymi, które odnoszą się do dowolnych innych podmiotów (zarówno państw wysoko, jak i słabiej rozwiniętych).

Rozdział 1

Współczesna gospodarka międzynarodowa w świetle teorii

W pierwszym rozdziale niniejszego opracowania przedstawiono kluczowe aspekty teoretyczne uwzględniane przez badaczy w toku analiz i charakterystyk gospodarki międzynarodowej. Na wstępie należy podkreślić, że ustalenie zakresu koniecznego instrumentarium pojęciowego niezbędnego do opisu tak szerokiego obszaru badań nie jest łatwe i wymaga naturalnie pewnych uproszczeń. W niniejszej monografii skoncentrowano się zatem na pojęciu „gospodarki międzynarodowej”, uwzględniając niezbędne rozważania definicyjne i terminologiczne. Przedstawiono koncepcje miar rozwoju gospodarczego, ich ewolucję oraz znaczenie pomiaru otwartości gospodarczej we współczesnej gospodarce. Kolejnym niezbędnym w XXI w. elementem badań nad gospodarką międzynarodową jest, zdaniem autorek, ocena znaczenia wpływu procesów globalizacyjnych na poszczególne podmioty gospodarki światowej. Dlatego omówienia wymagały kierunki zmian zachodzących w kluczowych organizacjach międzynarodowych, które uznawane są za filary procesów regulacyjnych, zarówno gospodarczych, jak i społeczno-politycznych.

1.1. Pojęcie współczesnej gospodarki międzynarodowej – rozważania definicyjne

Rozpoczynając rozważania dotyczące współczesnej gospodarki międzynarodowej, warto zastanowić się nad zasadnością/prawidłowością określeń: „gospodarka światowa” vs „gospodarka międzynarodowa” oraz nad tym, jak definiujemy te pojęcia.

Encyklopedyczna definicja wskazuje, że gospodarka światowa to „historycznie ukształtowany system trwałych powiązań ekonomicznych (...) między gospodarkami narodowymi różnych krajów, znajdujących się na różnym poziomie rozwoju

społeczno-gospodarczego, włączający je w ogólnoświatowy proces produkcji i wymiany”¹. Chcąc jednak w pełni zobrazować możliwe ujęcia definicyjne, na pewno należy uwzględnić podejście funkcjonalne i instytucjonalne oraz ujęcia hybrydowe, w istocie prawdopodobnie najbardziej adekwatne dla modelu gospodarki światowej/międzynarodowej XXI w.

Przedstawicielami funkcjonalnego podejścia są m.in. J. Sołdaczuk, J. Bossak czy E. Kawecka-Wyrzykowska, którzy określają gospodarkę światową jako historycznie ukształtowany, lecz zmieniający się w czasie system powiązań ekonomicznych między różnymi krajami, włączający je w światowy proces produkcji i wymiany². Z kolei podejście instytucjonalne czy też podmiotowe, reprezentowane m.in. przez E. Oziewicz i T. Michałowskiego, mówi, że gospodarka światowa to zbiorowość różnych jednostek, także instytucji, które funkcjonują na wielu poziomach (krajowym, regionalnym czy międzynarodowym), zajmują się pośrednio albo też bezpośrednio działalnością gospodarczą, są ze sobą powiązane i tworzą sieć międzynarodowych powiązań³.

Wielu ekonomistów skłania się ku uwypuklaniu przede wszystkim złożoności systemu gospodarki światowej/międzynarodowej oraz konieczności holistycznego, dynamicznego, wielopoziomowego i wieloaspektowego podejścia. Takie ujęcie jest zdaniem autorek niniejszej monografii najwłaściwsze. L. Ciamaga, definiując gospodarkę światową, podkreśla jej złożoność w wymiarze geograficznym, ekonomicznym, systemowym oraz czasowym⁴. Zdaniem A. Zielińskiej-Głębockiej gospodarka światowa to zbiór krajów i ich związków, rynków, podmiotów gospodarczych, organizacji regionalnych i międzynarodowych, stanowiących dynamiczny organizm, który zmienia swą strukturę wewnętrzną w wyniku procesów długookresowych oraz zjawisk jednokrotnych (takich jak: kryzysy, konflikty, klęski żywiołowe)⁵.

Pojęcie „gospodarki światowej/międzynarodowej” jest z pewnością trudne do jednoznacznego zdefiniowania, zwłaszcza że jest to kategoria ekonomiczna nieustannie się kształtująca z uwagi na dynamikę zmian na wielu poziomach (mikro-, mezo-, makro- i metaekonomicznym). Analizując różne definicje, można jednak, zdaniem M. Rosińskiej-Bukowskiej, przyjąć, że jest to system złożony z różnorodnych typów podmiotów, które prowadzą szeroko rozumianą działalność

1 Encyklopedia PWN (2022), *Gospodarka światowa*, <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/gospodarka-swiatowa;3906929.html> (dostęp: 11.07.2022).

2 J. Sołdaczuk (1987), *Współczesna gospodarka światowa*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 7–10; J. Bossak, E. Kawecka-Wyrzykowska (1984), *Współczesna gospodarka światowa. Struktura i tendencje rozwoju*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Planowania i Statystyki, Warszawa, s. 11.

3 E. Oziewicz, T. Michałowski (red.), (2013), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 17–18.

4 L. Ciamaga (1990), *Światowa gospodarka rynkowa*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa, s. 9–11.

5 A. Zielińska-Głębocka (2012), *Współczesna gospodarka światowa*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa, s. 15.

polityczno-gospodarczo-społeczną, zarówno na poziomie lokalnym, regionalnym, jak i globalnym, tworzą stale rozrastającą się, ale i nieustannie ewoluującą sieć powiązań. Podmiotami gospodarki światowej są zarówno przedsiębiorstwa krajowe, przedsiębiorstwa międzynarodowe (w tym korporacje transnarodowe), gospodarki narodowe, jak i ugrupowania integracyjne oraz międzynarodowe organizacje.

Kolejną kwestią istotną dla rozważań dotyczących gospodarki światowej/międzynarodowej jest próba odpowiedzi na pytanie: kiedy rozpoczął się proces jej tworzenia? Zdaniem J. Misali początki gospodarki światowej można datować na przełom XVIII i XIX w., kiedy powiązania pomiędzy różnymi podmiotami gospodarczymi przekroczyły granice krajów i ich regionalnych ugrupowań, mnożąc się i umacniając, a z czasem tworząc skomplikowaną sieć powiązań⁶.

Zdaniem A. Zielińskiej-Głębockiej na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w. pojawiły się istotne nowe trendy/zjawiska we współczesnej gospodarce światowej, które zaważyły na dalszych kierunkach jej rozwoju. W tym sensie moment ten był szczególnie i dlatego często uznaje się go za początek gospodarki światowej – w znaczeniu: globalnej, z postępującymi procesami globalizacji i liberalizacji. W swoim opracowaniu autorka wyróżniła takie zjawiska, jak⁷:

- pojawienie się inicjatyw integracyjnych w poszczególnych regionach, np. Unii Europejskiej (w Europie) i Mercosour (w Ameryce Południowej);
- zmiany systemów politycznych w różnych częściach świata (autorka wskazała na upadek systemu komunistycznego w Europie Środkowej i Wschodniej) i w konsekwencji rozpoczęcie procesów transformacji ustrojowych;
- zmiany w krajach azjatyckich, w tym szczególnie międzynarodowa ekspansja Chin oraz powstanie nowych projektów współpracy gospodarczej tego regionu;
- utworzenie nowych instytucji międzynarodowych, takich jak Światowa Organizacja Handlu czy Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju;
- ukształtowanie się nowych form dialogu na szczeblu międzynarodowym (G-7, G-8 i G-20).

Zdaniem M. Rosińskiej-Bukowskiej zjawiska te są podstawą/trzonem gospodarki światowej/międzynarodowej, ale z pewnością ich korzeni należy szukać w zmianach zachodzących w systemie gospodarczym już po II wojnie światowej. Wówczas zostały stworzone fundamenty pod (wskazane wyżej) późniejsze przemiany. Nastąpiło bowiem ukształtowanie triady organizacji międzynarodowych, które do dziś stanowią filary instytucjonalne gospodarki światowej/międzynarodowej: Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) jako filar Grupy Banku Światowego (World Bank Group, WBG), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (International Monetary Fund, IMF) czy Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (General

6 J. Misala (2009), *Nowe zjawiska i tendencje w gospodarce światowej*, „International Journal of Management & Economics”, vol. 26, s. 27–60.

7 A. Zielińska-Głębocka (2012), *Współczesna gospodarka...*, s. 15–39.

Agreement on Tariffs and Trade, GATT) jako poprzednik Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organisation, WTO). Ponadto ukształtował się globalny układ sił polityczno-ekonomicznych w postaci triady: Stany Zjednoczone – Europa – Azja. Także w tym przypadku elementy sił polityczno-ekonomicznych ewoluowały, co nie zmienia faktu, że nadal są to główne filary gospodarki światowej/międzynarodowej.

Znając kluczowe podmioty gospodarki międzynarodowej, należy zdefiniować charakterystyczne jej cechy, tak aby właściwie skomponować ujęcie definicyjne adekwatne do wyzwań jej rozwoju w XXI w. Zdaniem A. Budnikowskiego, J. Misali, E. Oziewicz⁸, a także M. Rosińskiej-Bukowskiej i K. Zielińskiej-Lont (autorek niniejszej monografii) jako szczególnie ważne procesy kształtujące system współczesnej gospodarki światowej/międzynarodowej należy wyróżnić:

- nasilenie oraz różnorodność form międzynarodowych powiązań gospodarczych o długookresowym charakterze, które prowadzą do tworzenia systemów koalicyjnych na wszystkich poziomach (mikro-, mezo-, makro-, meta-) współczesnej gospodarki;
- wzrost liczby podmiotów biorących udział w procesach, które zachodzą na poziomie globalnym – systematyczne włączanie się w system kolejnych uczestników (także na wszystkich poziomach współczesnej gospodarki);
- cykliczność ewolucji systemu gospodarki międzynarodowej, czyli etapowy przebieg wielu procesów⁹.

Na podstawie przeprowadzonych analiz ujęć definicyjnych i rozważań terminologicznych za zasadne należy uznać stwierdzenie, że zdaniem ekonomistów gospodarka międzynarodowa XXI w. charakteryzuje się na tyle wysokim poziomem rozwoju powiązań na wszystkich poziomach interakcji uczestniczących podmiotów, że możemy mówić o gospodarce globalnej, stąd często obserwuje się wymienne stosowanie pojęć „gospodarka światowa”, „gospodarka globalna” i „gospodarka międzynarodowa” (dla zachowania płynności językowej). Możliwość taka wynika zatem z rosnących powiązań pomiędzy podmiotami gospodarczymi, a także integracji gospodarek narodowych w jeden międzynarodowy organizm¹⁰. Oczywiście jest również wpływ procesów globalizacyjnych na tworzenie gospodarki globalnej, który rozumiany jest w tym przypadku jako najwyższy poziom całego procesu

8 A. Budnikowski (2001), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa; E. Oziewicz (red.), (2001), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa; J. Misala (2005), *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

9 Choć jest możliwość pomijania niekiedy pewnych elementów i wyboru innej ścieżki, np. procesu integracji czy internacjonalizacji.

10 J.H. Dunning (1992), *The global economy domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and political implications*, „Transnational Corporations”, vol. 2.

internacjonalizacji działalności gospodarczej (szerzej na ten temat w podrozdziale 3.3 niniejszej monografii)¹¹.

Współcześnie zatem można uznać utożsamianie pojęć „gospodarki światowej”, „gospodarki globalnej” i „gospodarki międzynarodowej” za właściwe (a na pewno dopuszczalne), i takie podejście zastosowane zostało w niniejszym opracowaniu. Należy zaznaczyć, że są oczywiście autorzy, m.in. A. Mąkać i E. Oziewicz, którzy uważają, że pojęcia te nie powinny być utożsamiane – twierdzą oni z naciskiem, że gospodarka światowa jest grupą powiązanych ze sobą jednostek, które prowadzą działalność gospodarczą. Zaś pojęciem gospodarki globalnej posługują się do określenia globalnych procesów, w celu opisanie nowo powstających organizmów ekonomicznych o zasięgu globalnym¹².

Konkludując, w niniejszym opracowaniu **pojęcia „gospodarka światowa”, „gospodarka globalna” i „gospodarka międzynarodowa”** będą stosowane wymiennie jako równoprawne. Globalną/międzynarodową/światową gospodarką określać będziemy jako **kształtujący się etapami system powiązań ekonomiczno-społeczno-kulturowych między dynamicznie zmieniającymi się uczestnikami, w tym państwami i ich organizacjami, instytucjami oraz innymi podmiotami o coraz bardziej złożonych strukturach, które stanowią ogniwa międzynarodowego/światowego/globalnego procesu produkcji i wymiany dóbr, usług i idei. Proces ten obejmuje wszystkie państwa oraz regiony, a realizowany jest równocześnie na wielu poziomach: mikro-, mezo-, makro- i metaekonomicznym**¹³.

Gospodarkę globalną/międzynarodową/światową należy postrzegać zatem jako złożoną całość różnorodnych zjawisk i procesów, które są powiązane ciągłymi interakcjami i zachodzą na minimum czterech poziomach (schemat 1.1)¹⁴:

- **mikroekonomicznym** – obejmującym działania związane bezpośrednio z mechanizmem alokacji zasobów pomiędzy konkurencyjne cele, realizacją konkretnych przedsięwzięć służących poprawie bieżącej sytuacji jednostek i grup;
- **mezoekonomicznym** – dotyczącym poszczególnych sektorów czy innych wydzielonych sfer – poziom zaawansowania technologicznego i infrastruktury organizacyjno-zarządczej; zasady budowania relacji między uczestnikami (różnych typów) a rynkiem oraz modele systemów organizacji i zarządzania; wykorzystanie różnych mechanizmów służących poprawie dostępu do zasobów rzadkich; kreowanie systemów powiązań/koalicji/sieci/ugrupowań;

11 Szerzej w: J. Stiglitz (2002), *Globalization and Its Discontents*, Norton, New York oraz M. Rosińska-Bukowska (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

12 Szerzej w: A. Mąkać, E. Oziewicz (2000), *Istota procesu globalizacji w gospodarce światowej. Problemy globalne współczesnego świata*, [w:] T. Czuba, M. Skurzyński (red.), *Globalizacja w gospodarce światowej*, Instytut Handlu Zagranicznego, Sopot.

13 M. Rosińska-Bukowska (2020), *Global Business Networks: Concept – Structure – Competitiveness*, Publisher of the University of Lodz, Łódź.

14 M. Rosińska-Bukowska (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych...*, s. 188.

- **makroekonomicznym** – obejmującym działania państw i ich organizacji, w tym dotyczące procesów społecznych w wymiarze ekonomicznym z uwzględnieniem konkretnych uwarunkowań wynikających z zasad ustroju gospodarczego; zasady budowania relacji międzynarodowych, prawa własności, regulacji sfer badawczo-rozwojowych edukacji etc.;
- **metaekonomicznym** – stanowiącym wymiar instytucjonalny wszelkich procesów i relacji; podłoże cywilizacyjno-kulturowe: sfera norm moralnych, tradycji, zwyczajów, religii, kultury etc.; wpływ korzeni cywilizacyjno-kulturowych na sposób regulacji rynków i kształtowanie strategicznych uwarunkowań rozwojowych.



Schemat 1.1. Poziomy analiz zjawisk i procesów w gospodarce międzynarodowej

Źródło: opracowanie własne.

Konkludując, trzeba powiedzieć, że gospodarka międzynarodowa/globalna/światowa to bardzo trudne do jednoznacznego zdefiniowania pojęcie z uwagi na złożoność tworzących ją na wielu poziomach (mikro-, mezo-, makro- i metaekonomicznym) elementów: różnych jednostek, instytucji, organizacji, systemów etc. Dla zachowania płynności językowej pojęcia „gospodarka światowa”, „gospodarka globalna” i „gospodarka międzynarodowa” będą stosowane w niniejszej monografii zamiennie.

1.2. Miary rozwoju gospodarczego i otwartości gospodarczej

Rozwój gospodarczy odnosi się do zmian struktury produkcji dóbr i usług w danej gospodarce, ale również wzrostu zamożności społeczeństwa czy też jakości życia ludności. Ma on zarówno charakter ilościowy, jak i jakościowy.

Z pojęciem rozwoju gospodarczego immanentnie związane jest pojęcie wzrostu gospodarczego, które opisuje proces powiększania podstawowych wielkości makroekonomicznych w gospodarce, ze szczególnym uwzględnieniem procesu powiększania produkcji dóbr oraz usług¹⁵. Pojęcie wzrostu gospodarczego wykorzystywane jest tylko do opisywania zmian ilościowych, jakie zachodzą w gospodarce. Jeśli wzrost gospodarczy opiera się głównie na wzroście produkcji, to wówczas mówimy o wzroście ekstensywnym, gdy zaś oparty jest na wzroście efektywności, wówczas mówimy o intensywnym wzroście gospodarczym.

Miary, które zostaną opisane w dalszej części tego podrozdziału, pozwalają na podział gospodarek świata na kraje wysokorozwinięte, rynki wschodzące czy kraje tzw. trzeciego świata. Do pomiaru rozwoju gospodarczego wykorzystywany jest szereg wskaźników społeczno-ekonomicznych. Na schemacie 1.2 przedstawiono wybrane miary rozwoju gospodarczego w podziale na wskaźniki o charakterze ilościowym i jakościowym, a także miary syntetyczne.

Wskaźniki o charakterze ilościowym	Wskaźniki o charakterze jakościowym	Wskaźniki syntetyczne
• Produkt Krajowy Brutto • Produkt Krajowy Netto • Produkt Narodowy Brutto • Produkt Narodowy Netto	• Poziom analfabetyzmu • Liczba przyznanych patentów • Poziom zatrudnienia	• Wskaźnik rozwoju społecznego • Wskaźnik aktywności gospodarczej • Miernik dobrobytu ekonomicznego netto

Schemat 1.2. Wybrane miary rozwoju gospodarczego

Źródło: opracowanie własne.

15 R. Milewski, E. Kwiatkowski (red.), (2005), *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 280–309.

Najpopularniejszym i najczęściej wykorzystywanym wskaźnikiem pomiaru rozwoju gospodarczego jest **Produkt Krajowy Brutto (PKB)**. Opisuje on zagregowaną wartość wytworzonych w ciągu danego roku dóbr i usług finalnych, zarówno przez podmioty krajowe, jak i zagraniczne. To właśnie jego dynamika pozwala badaczom na określenie wzrostu gospodarczego.

PKB można obliczyć według trzech metod¹⁶:

- **metody sumowania wydatków**, gdzie sumowane są wydatki ponoszone na zakup towarów i usług, które zostały wytworzone w ciągu danego okresu:

$$PKB = konsumpcja + inwestycje + wydatki rządowe + wydatki zagranicy \\ \text{na krajowe produkty eksportowane}$$

- **metody sumowania dochodów**, gdzie sumowane są dochody powstające przy wytwarzaniu PKB:

$$PKB = \text{dochody z pracy} + \text{dochody z kapitału} + \text{dochody państwa} + \text{amortyzacja}$$

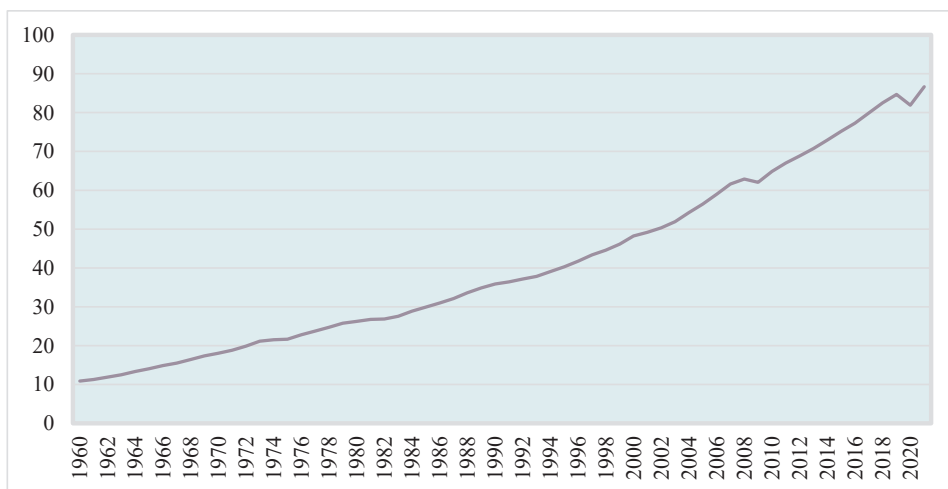
- **metodę sumowania produktów** – w tym wypadku sumujemy wartość dóbr i usług wytworzonych w kraju w danym roku:

$$PKB = \text{produkcja globalna kraju} - \text{zużycie pośrednie}$$

PKB obliczany według wartości bieżącej pieniądza nosi nazwę **PKB nominalnego**. **Produkt Krajowy Brutto realny** zaś jest pozbawiony wpływu inflacji. W statystykach przedstawiany jest Produkt Krajowy Brutto realny, w cenach stałych, których poziom ustalany jest dla danego roku odniesienia. W przypadku statystyk ogólnoświatowych wykorzystywane jest PKB przeliczone na dolary amerykańskie (USD) albo na parytet siły nabywczej.

Na wykresie 1.1 przedstawiono wzrost światowego PKB w okresie 1960–2020 (sześć dekad obejmujących XX i XXI w.). Można zauważyć, że światowe PKB wykazuje stały trend wzrostowy, co wynika z rozwoju technologii, intensyfikacji powiązań handlowych, powstawania ugrupowań gospodarczych czy chociażby wzrostu poziomu edukacji i opieki zdrowotnej, które przekładają się na efektywność pracy. Na wykresie 1.1 możemy dostrzec jedynie lekkie załamania w latach siedemdziesiątych XX w. (kryzys energetyczny z 1973 r.) oraz w ostatniej dekadzie: kryzys światowy 2008 r. oraz wybuch pandemii COVID-19 w 2019.

¹⁶ Tamże, s. 236–245.



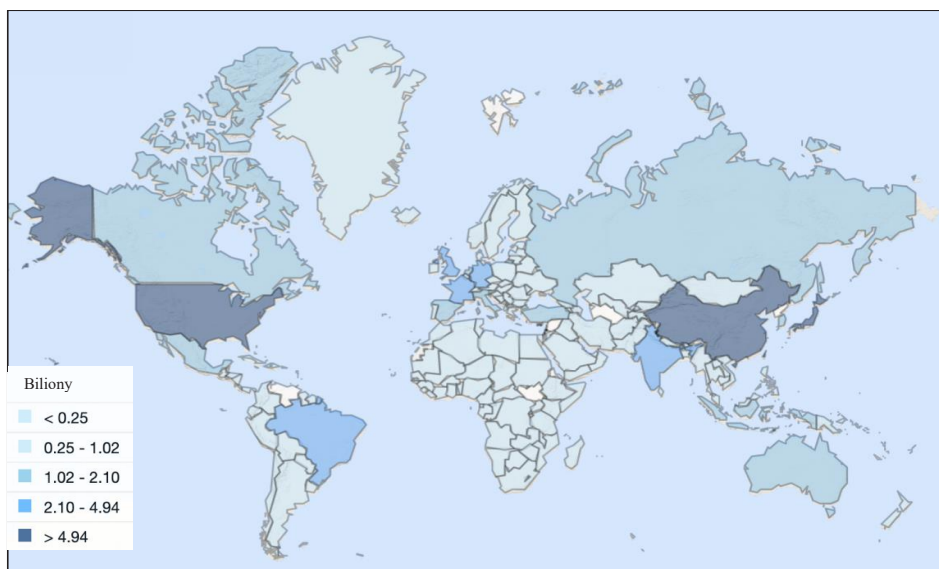
Wykres 1.1. Wzrost światowego Produktu Krajowego Brutto (PKB) w latach 1960–2020 (w bilionach USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data (2022), *Gros Domestic Product*, <https://data.worldbank.org> (dostęp: 1.08.2022).

Na poziom PKB w badanym okresie miała wpływ również polityka pojedynczych gospodarek i ich gwałtowny wzrost. Oczywisty i silny wpływ na światowy PKB miały rozwój gospodarczy Stanów Zjednoczonych czy tworzona na przestrzeni lat Unia Europejska. Kolejnym przykładem może być chińska gospodarka, która nie tylko wpłynęła na rozwój regionalnego PKB, lecz także miała istotny wpływ na ożywienie w krajach handlujących z tym azjatyckim gigantem.

Na mapie 1.1 przedstawiono wielkości PKB w 2020 r. Rozmiar PKB odzwierciedla siłę gospodarczą wielu państw na świecie, wskazując przy tym na duże różnice w stopniu rozwoju gospodarczego różnych regionów. Warto przy tym podkreślić, że kraje duże i gęsto zaludnione często mają wysoki poziom PKB, jednak niekoniecznie przekłada się to na zamożność społeczeństwa czy poziom rozwoju gospodarczego.

Z PKB powiązany jest inny miernik, czyli Produkt Krajowy Brutto przeliczony na jednego mieszkańca (PKB *per capita*). Przeliczenie to ułatwia porównywanie produktywności poszczególnych gospodarek po uwzględnieniu ich rozmiarów. Możemy jeszcze wyróżnić Produkt Krajowy Netto (PKN), czyli PKB pomniejszony o wartość zużytego kapitału trwałego gospodarki (czyli poprzez odjęcie amortyzacji).



Mapa 1.1. Wielkość Produktu Krajowego Brutto w 2020 r. na świecie

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data (2022), *Gros Domestic Product*, <https://data.worldbank.org> (dostęp: 1.08.2022).

Produkt Krajowy Brutto nie jest miernikiem pozbawionym wad. Najczęściej krytykuje się go za nieuwzględnienie tzw. szarej strefy, czyli niezarejestrowanej produkcji oraz produkcji nielegalnej. PKB nie uwzględnia również dochodów społeczeństwa ani wypoczynku, które mają istotny wpływ na poziom dobrobytu mieszkańców danego kraju. Coraz częściej wskazuje się również na nieuwzględnianie w Produkcie Krajowym Brutto tzw. efektów zewnętrznych, czyli negatywnego wpływu produkcji krajowej na środowisko.

W badaniach porównawczych najczęściej odwołujemy się do PKB *per capita*, czyli przeliczamy PKB w odniesieniu do liczby ludności (PKB na głowę mieszkańca). Uzyskana miara pozwala na z natury rzeczy uproszczone i oczywiście obarczone wadami, o których wspomniano wcześniej, klasyfikowanie państw odnośnie do stopnia rozwoju gospodarczego. Uzyskany podział odwołuje się do roli poszczególnych grup czynników jako wiodących w budowaniu konkurencyjności danego państwa i dzieli kraje na realizujące model rozwoju ekstensywnego, intensywnego oraz zrównoważonego (przynajmniej dążące w tym kierunku). W tabeli 1.1 zaprezentowano zestawienie obrazujące etap rozwoju gospodarczego kraju na podstawie PKB *per capita*.

Tabela 1.1. Etapy rozwoju gospodarczego krajów na podstawie PKB *per capita*

Etapy rozwoju gospodarczego	PKB	Dominujący typ czynników konkurencyjności	Model rozwoju
Etap 1 rozwój sterowany przez czynniki wytwórcze	poniżej 2 tys. USD	zasoby i środki produkcji	ekstensywny
<i>Etap przejściowy</i> – przejście między etapem 1 a 2	między 2 a 3 tys. USD		
Etap 2 rozwój skoncentrowany na poprawie wydajności	3–9 tys. USD	poprawa efektywności	intensywny
<i>Etap przejściowy</i> – przejście między etapem 2 a 3	między 9 a 17 tys. USD		
Etap 3 rozwój oparty na innowacjach	powyżej 17 tys. USD	innowacyjność	zrównoważony

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem World Economic Forum (2010–2011), *Global Competitiveness Report 2010–2011*, WEF.

Najprostsza interpretacja etapów rozwoju gospodarczego krajów na podstawie PKB *per capita* to podział na tzw. bogatą północ i biedne południe. Takie zróżnicowanie dało podstawy do wyróżnienia tzw. linii Brandta. Państwa o najwyższych wartościach PKB *per capita* leżą w Ameryce Północnej, Europie, na południowym wybrzeżu Zatoki Perskiej, w Australii oraz w Azji: Japonia, Korea Południowa i Tajwan. Kraje o najniższych wartościach PKB *per capita* to Afryka na południe od Sahary, Azja Południowa i Południowo-Wschodnia.

Produkt Narodowy Brutto (PNB) jest miarą wartości wszystkich dóbr i usług finalnych, które zostały wytworzone w danym roku przez krajowe czynniki produkcji, czyli te, które należą do obywateli danego państwa w każdym kraju, w którym czynniki te były zaangażowane w proces produkcyjny. Obliczany jest on w następujący sposób:

$$PNB = \text{konsumpcja} + \text{inwestycje} + \text{wydatki rządowe} + \text{eksport netto} \\ + \text{dochód netto obywateli za granicą}$$

Z kolei Produkt Narodowy Netto (PNN) to PNB pomniejszony o amortyzację, który zdecydowanie lepiej odzwierciedla dochód wypracowany w gospodarce w danym okresie. Niemniej częściej wykorzystywany jest PNB ze względu na szybsze jego obliczanie, ponieważ szacowanie amortyzacji w skali makroekonomicznej wciąż nastrocza badaczom ogromnych trudności.

Podobnie jak w przypadku PKB, Produkt Narodowy Brutto krytykowany jest ze względu na nieprawidłowe odzwierciedlanie faktycznego poziomu społecznego dobrobytu. Skłoniło to dwóch ekonomistów, W. Nordhausa oraz J. Tobina, do stworzenia

wskaźnika miary dobrobytu ekonomicznego¹⁷. W zaproponowanej przez nich mierze, oprócz tradycyjnie obliczanego PNN, wykorzystuje się również wielkości mające na celu szacunkowe uwzględnienie czasu wolnego, niezarejestrowanej produkcji, stopy rozwoju infrastruktury publicznej oraz wartości dóbr prywatnych. Otrzymaną wartość pomniejsza się o koszty dojazdu do pracy, negatywny wpływ na środowisko oraz wydatki na obronę narodową. Na przestrzeni lat wskaźnik ten zaczęto określać wskaźnikiem dobrobytu ekonomicznego netto. Obliczanie powyższego miernika jest bardzo czasochłonnym oraz kosztownym procesem.

Wskaźniki o charakterze jakościowym, czyli m.in. poziom analfabetyzmu i liczba patentów, nie powinny wzbudzać wątpliwości czytelnika. Jako przykładowe wskaźniki syntetyczne, akcentujące kwestie jakości rozwoju gospodarczo-społecznego, należy wymienić: Wskaźnik Rozwoju Społecznego (*Human Development Index*, HDI) czy Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju (IOR).

Wskaźnik Rozwoju Społecznego (HDI) to miara syntetyczna uwypuklająca kwestie jakościowe. HDI powstało po to, aby podkreślić, że ostatecznym kryterium oceny rozwoju kraju powinien być nie tylko wzrost gospodarczy (wyrażony twardymi danymi ekonomicznymi), lecz także zbiór kwestii odzwierciedlających jakość życia obywateli i tworzonych im możliwości rozwoju. *Human Development Index* to sumaryczna miara średnich osiągnięć w kluczowych wymiarach rozwoju człowieka: długie i zdrowe życie (*long and healthy life*), wiedza (*knowledge*) i właściwy standard życia (*decent standard of living*). HDI to średnia geometryczna znormalizowanych wskaźników dla każdego z tych trzech wymiarów. Wymiar zdrowotny ocenia się na podstawie oczekiwanej długości życia w chwili urodzenia, wymiar edukacyjny mierzy się liczbą lat nauki dorosłych mających 25 lat i więcej oraz przewidywanymi latami nauki dzieci w wieku rozpoczynającym naukę. Wymiar standardu życia mierzony jest dochodem narodowym brutto na mieszkańca. HDI wykorzystuje logarytm dochodu, aby odzwierciedlić malejące znaczenie dochodu wraz ze wzrostem DNB. Wyniki dla trzech wskaźników wymiaru HDI są następnie agregowane w złożony wskaźnik przy użyciu średniej geometrycznej¹⁸.

HDI można wykorzystać do kwestionowania krajowych wyborów politycznych, pytając, w jaki sposób dwa kraje o tym samym poziomie DNB na mieszkańca mogą osiągnąć różne wyniki w zakresie rozwoju społecznego. Te kontrasty mogą stymulować debatę na temat priorytetów polityki rządu. Oczywiście HDI upraszcza i oddaje tylko część tego, co pociąga za sobą rozwój człowieka. Nie uwzględnia nierówności, ubóstwa, bezpieczeństwa, upodmiotowienia etc.

Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju (IOR) to miernik syntetyczny zaproponowany przez Polski Instytut Ekonomiczny. IOR oparto na trzech filarach, które mierzą obecny dobrobyt, zdolność do kreacji dobrobytu w przyszłości oraz dobrostan wynikający z czynników pozapłacowych. IOR opiera się na ośmiu wskaźnikach,

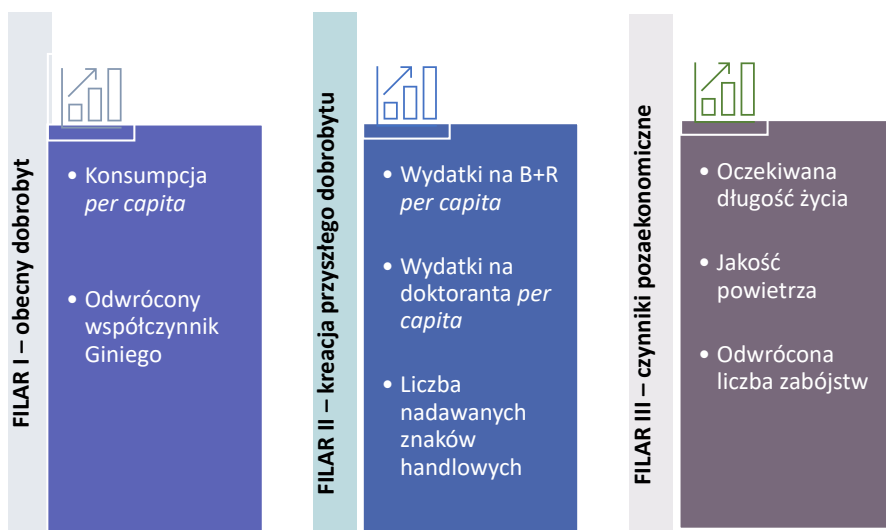
17 W. Nordhaus, J. Tobin (1972), *Is growth obsolete?*, „Economic Growth”, vol. 5, s. 1–80.

18 Human Development Report (2021), <https://hdr.undp.org> (dostęp: 26.09.2022).

będących obiektywnymi statystykami pochodzącymi z bazy Banku Światowego oraz Światowej Organizacji Zdrowia¹⁹.

Badacze zwrócili uwagę, że są ogromne trudności w znalezieniu jednego wskaźnika oceny poziomu rozwoju państwa, a jednocześnie istnieje ogromny zbiór międzynarodowych danych i statystyk, które mogą być podstawą ocen. Uznali, że z analizy literatury dotyczącej wskaźników oceny „poza PKB” można wyodrębnić trzy zasadnicze kategorie czynników istotnych dla „lepszego życia”: szeroko pojęte standardy życia, życie w zdrowiu oraz rozwój gospodarczy, który determinuje dwie pierwsze kategorie.

Na schemacie 1.3 zaprezentowano strukturę IOR.



Schemat 1.3. Struktura elementów składowych Indeksu Odpowiedzialnego Rozwoju

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju*, <https://pie.net.pl>, s. 14 (dostęp: 26.09.2022).

Ponadto do grupy miar syntetycznych zaliczyć należy np.: *Global Competitiveness Index* (GCI), *Index of Economic Freedom* (IEF), *Doing Business Report* (DBR) czy *Business Enabling Environment* (BEE).

Globalny Indeks Konkurencyjności (*Global Competitiveness Index*, GCI) to miernik syntetyczny, będący efektem corocznego badania porównawczego **w warunków rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów** (według tych samych kryteriów) przeprowadzanego przez Światowe Forum Ekonomiczne. Określa on zdolności poszczególnych państw do zapewnienia długookresowego wzrostu gospodarczego²⁰. Raport został po raz pierwszy opublikowany w 1997 r. i jest

19 K. Bąkowska, M. Lachowicz, K. Marczewski (2019), *Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju. PKB to za mało...*, <https://pie.net.pl> (dostęp: 26.09.2022).

20 GCI zostanie szerzej omówione w podrozdziale dotyczącym modeli badania międzynarodowej konkurencyjności gospodarek (podrozdział 3.4).

systematycznie poszerzany o nowe państwa. Obecnie badanie obejmuje 90 czynników i realizowane jest dla 144 państw. Sama nazwa badania/indeksu ewoluowała. Pierwotnie był to Indeks Konkurencyjności (*Competitiveness Index*) mający wskazywać podstawy średnio- i długoterminowego szybkiego rozwoju gospodarczego. W 2000 r. zmieniono jego nazwę na Indeks Wzrostu Konkurencyjności (*Growth Competitiveness Index*). Od 2004 r. jest to Globalny Indeks Konkurencyjności (*Global Competitiveness Index*).

Drugi z przywołanych indeksów to Indeks Wolności Ekonomicznej (*Index of Economic Freedom*, IEF) amerykańskiej fundacji Heritage i „Wall Street Journal”. Wskaźnik oparty jest na zestawie kryteriów ekonomicznych służących **pomiarowi wolności gospodarczej** w różnych krajach świata. IEF pomiar wolności gospodarczej opiera na dwunastu ilościowych i jakościowych czynnikach zgrupowanych w czterech sferach: państwo prawa (prawa własności, wydajność systemu sprawiedliwości, rzetelność państwa); udział państwa w gospodarce (obciążenia podatkowe, wydatki publiczne, fiskalizm: im niższe podatki, wydatki publiczne i zadłużenie państwa, tym wyższa wartość tego filaru w końcowym wyniku); efektywność regulacyjna (warunki dla biznesu, rynek pracy, polityka monetarna); otwartość rynkowa (handel, inwestycje, finanse²¹).

Trzeci z przywołanych mierników syntetycznych, stworzony przez ekspertów Grupy Banku Światowego, koncentruje się na **zasadach wolności gospodarczej i swobody realizacji biznesu** – *Doing Business Report* (DBR). Pierwszy raport *Doing Business* opublikowany został w 2003 r. i obejmował pięć zestawów wskaźników. Badanie wykonano dla 133 gospodarek. W kolejnych latach rozszerzano zakres badań. Pojawił się także powiązany z DBR projekt *Subnational Doing Business*, służący uchwyceniu różnic w lokalnych przepisach biznesowych i ich egzekwowaniu w różnych lokalizacjach w ramach jednej gospodarki. Od 2005 r. *Subnational Doing Business* obrazował prawie 600 lokalizacji w ponad 80 gospodarkach. Warto zwrócić uwagę, że badanie koncentruje się na aspektach mikroekonomicznych, pomijając czynniki makroekonomiczne (np. poziom inflacji czy długu publicznego).

Badanie DBR, opublikowane w 2019 r., objęło 190 gospodarek. Badanie to obejmowało dwanaście zestawów wskaźników dotyczących: założenia działalności gospodarczej, uzyskiwania pozwolenia na budowę, pozyskiwania elektryczności, rejestrowania nieruchomości, uzyskiwania kredytu, ochrony mniejszościowych inwestorów, płacenia podatków, handlu międzynarodowego, egzekwowania kontraktów, rozwiązywania kwestii niewypłacalności, zatrudniania pracowników oraz

21 W obszarze handlu brane są pod uwagę nie tylko taryfy celne, lecz także bariery pozataryfowe (oszacowane na podstawie informacji Światowej Organizacji Handlu). Analizując inwestycje, autorzy uwzględniają bariery hamujące krajowe i zagraniczne inwestycje w poszczególne sektory gospodarki, zarówno te „twarde”, takie jak prawne zakazy, jak i te „miękkie”, związane z biurokracją czy konkretnymi restrykcjami. M. Lesik (2020), *Arbitralna promocja libertarianizmu. Krytyka rankingów swobody prowadzenia działalności gospodarczej*, Klub Jagielloński, <https://klubjagiellonski.pl> (dostęp: 26.09.2022).

oceny kontraktów z sektorem publicznym. Wynik w każdym z wyżej wymienionych obszarów oparty jest na od kilku do kilkunastu konkretnych zmiennych. Ranking sporządzano na podstawie kombinacji wyników ankiet oraz analizy stanu prawnego i oficjalnych państwowych statystyk.

Opublikowany w 2020 r. raport DBR był ostatni, gdyż we wrześniu 2021 r. kierownictwo Grupy Banku Światowego zdecydowało o wycofaniu raportu *Doing Business*. Od 2022 r. publikowany jest raport pod nazwą „Środowisko przyjazne dla biznesu” (*Business Enabling Environment*, BEE).

Przedstawione badania spotykają się często z krytyką dotyczącą zastosowanych metod czy opierania kolejnych rankingów na już zbudowanych miernikach. Z pewnością jednak zdecydowanie dogłębniej obrazują one stan danej gospodarki niż mierniki czysto ilościowe (jak PKB).

Badając miary rozwoju gospodarczego, nie możemy zapomnieć o szeregu procesów integracyjnych, jakie zachodzą w światowej gospodarce, oraz o szczególnym wpływie handlu międzynarodowego na jakość współpracy pomiędzy poszczególnymi krajami. W literaturze przedmiotu do badania tego zjawiska używa się terminu „**otwartość gospodarcza**”, który odnosi się do procesów pogłębiania integracji w wymiarze nie tylko handlowym, lecz także finansowym czy instytucjonalnym. Badając wzrost gospodarczy, warto zatem przyjrzeć się poziomowi otwartości danej gospodarki narodowej.

Istnieje wiele miar otwartości gospodarczej, które opisują stopień, w jakim podmioty zagraniczne mogą uczestniczyć w gospodarce danego kraju. Miary otwartości gospodarczej możemy opierać na wielkościach ekonomicznych bądź też na aspektach instytucjonalno-prawnych (regulacyjnych). Niektórzy ekonomiści łączą oba podejścia, by w jak najlepszy sposób oddać poziom otwartości gospodarczej, ale nastręcza to wiele trudności, a do samej interpretacji wyników powinno podchodzić się bardzo ostrożnie²². Na przykład gospodarka chińska ma szczególnie znaczenie dla międzynarodowego handlu, ale pod względem instytucjonalnym nie można jej uznać za otwartą. Z kolei Kanada jest gospodarką otwartą zarówno pod kątem ekonomicznym, jak i prawnym, ale ze względu na położenie geograficzne nie jest tak ważnym partnerem handlowym jak Chiny.

Głównym przedmiotem zainteresowania badaczy zajmujących się otwartością gospodarczą jest otwartość poszczególnych gospodarek na handel towarami i usługami. Podstawową miarą wykorzystywaną do obliczania otwartości gospodarki jest tzw. wskaźnik otwartości gospodarczej, który obliczany jest następująco²³:

$$\text{wskaźnik otwartości gospodarczej} = \frac{\text{eksport} + \text{import}}{\text{Produkt Krajowy Brutto}} \times 100\%$$

22 P. Martens, M. Caselli, P. De Lombaerde, L. Figge, J.A. Scholte (2015), *New directions in globalization indices*, „Globalizations”, vol. 12(2), s. 217–228.

23 E. Fuji (2019), *What does trade openness measure?*, „Oxford Bulletin of Economics & Statistics”, vol. 81(4), s. 868–888.

Popularność wykorzystania właśnie tej miary wynika najprawdopodobniej z dostępności miar składowych, które publikowane są dla większości gospodarek świata. Ekonomiści zajmujący się kwestią zależności pomiędzy otwartością a wzrostem gospodarczym potwierdzają pozytywny wpływ tych wielkości na siebie²⁴. Alternatywne miary otwartości gospodarczej opierają się na podkategoriach wymiany handlowej do Produktu Krajowego Brutto. Na przykład „wskaźnik otwartości gospodarczej I” oraz „wskaźnik otwartości gospodarczej II”, które obliczamy następująco²⁵:

$$\text{wskaźnik otwartości gospodarczej I} = \frac{\text{eksport}}{\text{Produkt Krajowy Brutto}} \times 100\%$$

$$\text{wskaźnik otwartości gospodarczej II} = \frac{\text{import}}{\text{Produkt Krajowy Brutto}} \times 100\%$$

Kiedy koncentrujemy się na otwartości zewnętrznej, najlepszy do analiz będzie „wskaźnik otwartości gospodarczej I”. Natomiast podczas badania aspektów wewnętrznych rekomendowane jest wykorzystanie „wskaźnika otwartości gospodarczej II”.

Miary otwartości gospodarczej oparte na handlu międzynarodowym nie są pozbawione wad. W literaturze przedmiotu wskazuje się na fakt, iż małe gospodarki będą charakteryzowały się wysoką otwartością gospodarczą, gdyż z natury rzeczy udział handlu międzynarodowego w ich PKB będzie większy. Ponadto niektórzy autorzy dowodzą, że stosunek wymiany handlowej do Produktu Krajowego Brutto pozostaje na niemal stałym poziomie, a zmiany w poziomie wskaźnika wartości otwartości gospodarczej wynikają przede wszystkim ze zmian w tempie rozwoju gospodarczego²⁶.

Gospodarki charakteryzujące się wysokim stopniem otwartości gospodarczej odznaczają się również wysoką dynamiką tempa wzrostu gospodarczego²⁷. Jednocześnie wysoki udział handlu międzynarodowego w PKB oznacza silny wpływ koniunktury światowej na krajową gospodarkę. Z kolei wysoki poziom otwartości gospodarczej w przypadku krajów, które są silnie uzależnione od importu np. surowców strategicznych, może stanowić dla nich istotne zagrożenie²⁸.

24 Szerzej w: J.A. Giles, C.L. Williams (2000), *Export-led growth: a survey of the empirical literature and some non-causality results*, „Journal of International Trade & Economic Development”, vol. 9(3), s. 261–337; A. Harrison, A. Rodriguez-Clare (2010), *Trade, foreign investments, and policy for developing countries*, [w:] D. Rodrik, M.R. Rosenzweig (eds.), *Handbook of Development Economics*, North-Holland, Oxford.

25 C. Gräbner, P. Heimberger, J. Kapeller, F. Springholz (2021), *Understanding economic openness: review of existing measures*, „Review of World Economics”, vol. 157, s. 87–120.

26 Tamże.

27 D. Dollar, A. Kraay (2004), *Trade, growth, and poverty*, „Economic Journal”, vol. 114(493), s. 22–49.

28 T. Białowąs (2013), *Otwartość handlowa i dywersyfikacja eksportu a wzrost gospodarczy w latach 1995–2011*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, vol. 47(2), s. 17–26.

Istnieje jeszcze wiele różnych miar otwartości gospodarczej, które tworzone i wykorzystywane są w konkretnych celach. W badaniu otwartości gospodarczej stosuje się także miary syntetyczne, m.in. opracowany przez Międzynarodową Izbę Handlową miernik *Open Market Index*, który oparty jest na czterech wielkościach: otwartości na wymianę handlową, ocenach infrastruktury handlowej, polityki handlowej oraz poziomu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)²⁹.

Podsumowując ten wątek, trzeba powiedzieć, że miary rozwoju gospodarczego czy też indeksy/mierniki rozwoju przedstawiane przez różne instytucje i organizacje nie są pozbawione wad, jednak ich analiza, a zwłaszcza retrospektywne zestawienie kilku z nich, pozwala stworzyć znacznie bardziej zaawansowany obraz danej gospodarki na tle międzynarodowym. W konkretnych badaniach państwa (ich gospodarki, wyniki ekonomiczne, konkretne parametry, regulacje etc.) poddawane są ocenie na podstawie identycznych kryteriów, dlatego można zaryzykować stwierdzenie, że mimo wad konkretne miary stanowić mogą bazę oceny rzeczywistej pozycji tych krajów w gospodarce międzynarodowej. Warunkiem koniecznym jest jednak uwzględnienie w badaniach możliwie szerokiej gamy czynników – uwarunkowań rozwoju, w tym: gospodarki, polityki, społeczeństwa, środowiska, władzy, technologii, konsumpcji, infrastruktury, finansów, ale i systemu wartości czy potencjału kapitału intelektualnego (schemat 1.4).



Schemat 1.4. Kluczowe uwarunkowania rozwoju jako podstawa do budowy miar rozwoju gospodarczego

Źródło: opracowanie własne.

²⁹ World Trade Agenda (2017), *ICC Open Markets Index*, International Chamber of Commerce, Paryż, s. 16.

1.3. Wpływ procesów globalizacji na podmioty gospodarki międzynarodowej

Celem niniejszego podrozdziału jest przedstawienie wpływu procesów globalizacyjnych na podmioty gospodarki międzynarodowej, czyli zidentyfikowanie czynników poziomu makroekonomicznego decydujących o charakterze współczesnej gospodarki. Przedstawiono globalizację jako zjawisko z perspektywy historyczno-ekonomicznej z elementami spojrzenia socjologicznego. Odwołano się do znaczenia procesów regionalizacji i integracji w kreowaniu współczesnego obrazu gospodarki międzynarodowej (z uwzględnieniem uwarunkowań kulturowych).

Rozważania teoretyczne dotyczące globalizacji należy rozpocząć od ustalenia zakresu czasowego badania. Dość powszechne jest bowiem przekonanie, że globalizacja to zjawisko współczesne, związane z rewolucją techniczno-informacyjną, rozwojem komputeryzacji, łączności satelitarnej i internetu. Historycy doszukują się jednak korzeni tego zjawiska znacznie wcześniej. W zależności od źródeł: w ekspansji religijnej między VII–IX w.; w wielkich odkryciach geograficznych XV–XVI w.; w epoce oświecenia, której zawdzięczamy promocję zwalczania ograniczeń i przywilejów. Wydaje się, że na gruncie ekonomicznym to właśnie liberalizm należy uznać za kluczowy zarówno dla rozwoju handlu, jak i kapitalizmu jako ustroju, który ukształtował ekonomiczne podstawy gospodarki rynkowej. Zasadniczą rolę w krzewieniu idei liberalizmu odegrały rewolucje francuska i amerykańska. Ich rezultatem było szybkie uprzemysłowienie gospodarki światowej. Zdolność do masowego wytwarzania dóbr pobudziła z kolei rozwój handlu, który stał się naturalną konsekwencją postępu technicznego. W ten sposób powstały podwaliny wymiany międzykontynentalnej. Rozwojowi globalizacji sprzyjały także zmiany w sferze organizacji i zarządzania (druga rewolucja przemysłowa).

Istotne znaczenie dla rozwoju gospodarki międzynarodowej we współczesnej formie ma także cykliczność rozwoju gospodarczego. Największy w XIX w. kryzys gospodarczy (1873 r.) rozpoczął bowiem erę wielkiej przedsiębiorczości (*big business*). Najpotężniejsze wówczas firmy, chcąc ograniczyć skutki wyniszczającej konkurencji, podzieliły rynek światowy między siebie, tworząc międzynarodowe kartele. W pewnym sensie możemy je uznać za pierwowzory współczesnych korporacji transnarodowych. Wielkie przedsiębiorstwa rozwijały się jedynie w centrach świata kapitalistycznego (Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Japonia i Stany Zjednoczone)³⁰. Pozostałe obszary stanowiły tzw. peryferia³¹. Poszerzanie obszarów oddziaływania gigantycznych firm na peryferia można uznać za realizację idei globalizacji.

Przedstawienie historycznego ujęcia rozwoju globalizacji służy podkreśleniu znaczenia liberalizacji dla postępów tego procesu. W niniejszej monografii termin

30 Tak powstały m.in.: Standard Oil Co. of New Jersey (Exxon), Royal Dutch Shell, Anglo-Persian Oil Company, Gulf Oil Corporation, General Motors/Opel/Bedford.

31 Peryferia to kraje położone w Azji, Europie Wschodniej oraz Ameryce Południowej, które opierały swe gospodarki na naśladowaniu liderów (z centrów płynęły: kapitał, wzorce konsumpcji, osiągnięcia techniczne, system budowania instytucji).

„globalizacja” odnosić będziemy jednak do zmian zachodzących w gospodarce międzynarodowej po II wojnie światowej. Dla opisu etapów ewolucji procesu globalizacji w ostatnim stuleciu wprowadzono pojęcie „globalizacji nowożytnej”, inaczej: „globalizacji *sensu largo*”. W jej ramach wyodrębniono cztery fazy rozwoju: „internacjonalizację”, „umiędzynarodowienie”, „globalizację *sensu stricto*” oraz „globalizację korporacyjną”³².

Fazę wstępną, w której dominowały nieregularne, „poszukujące” działania eksportowe nazwano **internacjonalizacją**. Odwołano się do rozwiniętej koncepcji modelu uppsalskiego, wprowadzającej etap zerowej internacjonalizacji (*the first step in internationalization*³³). W okresie „internacjonalizacji” dominują relacje bilateralne oparte na korzyściach skali bądź ciągi takich transakcji. Główne przesłanki współpracy to korzyści lokalizacyjne oraz odmienność ofert (teoria przewag względnych). Uczestniczące w niej podmioty charakteryzuje znaczna różnorodność, wynikająca z ich „narodowości”. Ważną rolę w wyborze strategii rozwoju odgrywają decyzje władz państw macierzystych i goszczących – np. preferencyjne umowy międzynarodowe.

Umiędzynarodowienie to drugi etap, w którym za konieczność rozwojową uznano budowanie regularnych i trwałych relacji na rynkach zagranicznych. Wykorzystano tu ideę modelu *product – operation model – market* (rozszerzanie działalności jako ekspansja na nowe rynki zagraniczne) oraz koncepcję *born globals* (od początku swego istnienia podmioty działają na rynku międzynarodowym). Okres „umiędzynarodowienia” charakteryzuje przenoszenie między gospodarkami czynników produkcji, zwłaszcza kapitału. Celem jest zdobycie przewagi konkurencyjnej i możliwości stałego budowania udziałów na konkretnym rynku, stąd intensyfikacja napływu konkretnego typu inwestycji. Motywy i rodzaj inwestycji związany jest z poziomem rozwoju regionu (niekoniecznie określonych państw³⁴). Umiędzynarodowienie to pełna internacjonalizacja obejmująca już nie tylko handel towarami, lecz także wszystkie wrażliwe sektory, w tym produkty rolne, usługi finansowe i niefinansowe.

Globalizacja wyraźnie różni się od faz ją poprzedzających, gdyż opiera się na czterech filarach, które konstytuują nową jakość przestrzeni globalnej:

- wszechobecności zmian, które dotyczą wszystkich poziomów i procesów;
- przyspieszone tempo rozpowszechniania wiedzy w skali globalnej, burzące dotychczasowe modele postępu technologicznego i przyspieszające starzenie się standardów;

32 Zasadniczo pojęcia „internacjonalizacji” i „umiędzynarodowienia” są synonimami, jednak w niniejszym modelu rozwoju procesów globalizacji wykorzystano je jako nazwy kolejnych etapów.

33 F. Wiedersheim-Paul, H.C. Olson, L.S. Welch (1978), *Pre-export activity: the first step in internationalization*, „Journal of International Business Studies”, vol. 9(1), s. 47–58.

34 Taki model ekspansji dominował w gospodarce światowej od drugiej połowy lat siedemdziesiątych do lat dziewięćdziesiątych XX w.

- postępująca integracja gospodarcza (państw) i biznesowa (przedsiębiorstw)³⁵;
- zmiana funkcji i rangi niemal wszystkich typów organizacji.

Kluczowe znaczenie ma w tym etapie zrozumienie istoty transferu wiedzy, czyli możliwie najefektywniejszego zbierania danych, wyłuskiwania z nich informacji, a następnie eksploracja wiedzy dzięki rozwijaniu i pogłębianiu współpracy. Podmioty operujące na poziomie globalnym są zróżnicowane wewnętrznie, zewnętrznie wykazując wiele cech wspólnych (następstwo benchmarkingu, czyli szybkiego przenoszenia w skali globalnej wzorców produktów, procesów i modeli zarządzania). Przewagę buduje jednak internalizacja, czyli specyfika powiązań w strukturach wewnętrznych.

Najbardziej zaawansowanym etapem jest „**globalizacja korporacyjna**”³⁶, której istotą jest to, że „zjawiska napędzające globalizację eskalują wśród podmiotów gospodarczych dążenia do koncentracji”³⁷. Korporacyjność rozumiana jest jako powstawanie układów powiązań o charakterze grupowym, funkcjonujących według zasad wspólnych dla danej „korporacji”. To złożoność globalnej przestrzeni wymusza budowanie koalicji w celu lepszego przystosowania uczestników procesu do nowych wyzwań. Specyficzną cechą tej fazy jest tworzenie układów interaktywnych relacji konkurencyjno-kooperacyjnych, w którym pozycja w systemie zależy od kompetencji podmiotu i jego aktywności (bierne przystosowywanie się nie pozwala uzyskać przewagi, lecz jedynie przetrwać). Elementami składowymi systemów koalicyjnych są zróżnicowane pod względem prawnym i organizacyjnym podmioty, posiadające znaczny stopień autonomii: przedsiębiorstwa – w tym korporacje, państwa – a nawet ugrupowania, różnorodne organizacje – lokalne, regionalne i międzynarodowe.

W tabeli 1.2 przedstawiono fazy rozwoju procesów globalizacyjnych w zaproponowanym ujęciu, z uwzględnieniem: kluczowych strumieni przepływów (handel, inwestycje, transfer wiedzy), dominujących w nich rodzajów transferowanych elementów (towary, kapitał, wiedza), typów orientacji rynkowych charakterystycznych w danej fazie (etnocentryzm, policentryzm, regiocentryzm, geocentryzm) czy dominującej formy interakcji (konkurencja, polaryzacja, kooperacja, kooperencja).

35 M. Rosińska-Bukowska (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych...*, s. 179–186.

36 Pojęcie „globalizacji korporacyjnej” wprowadzono po konferencji ministerialnej WTO w Seattle (1999 r.). Jego pierwotną funkcją było zaakcentowanie głównie negatywnej roli korporacji transnarodowych we współczesnej gospodarce. W niniejszej monografii stosowane jest jednak jego systemowe ujęcie, podkreślające rosnącą rolę działań o charakterze korporacyjnym (zintegrowanym, wspólnym, systemowym).

37 M. Gorynia, B. Jankowska (2008), *Klasy i międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 33.

Tabela 1.2. Cechy poszczególnych faz procesów globalizacyjnych

FAZA I Internacjonalizacja	FAZA II Umieędzynarodowienie	FAZA III Globalizacja	FAZA IV Globalizacja korporacyjna
Handel Etnocentryzm Konkurencja	Inwestycje Policentryzm Regiocentryzm Polaryzacja	Geocentryzm Powiązania korporacyjne Koooperacja	Glokalizacja Sieci interaktywne Koooperacja
Towary (w niewielkim stopniu usługi)	Czynniki produkcji (głównie kapitał)	Transfer wiedzy	Wewnątrzsieciowa spirala przetwarzania wiedzy Kreacja wartości dodanej

Źródło: opracowanie własne.

Na gruncie ekonomicznym czynniki sprzyjające globalizacji należy obecnie rozpatrywać w trzech obszarach:

- **skutków postępującej liberalizacji**, czyli znoszenia barier ograniczających wymianę: ugrupowania integracyjne we wzajemnych stosunkach; organizacje międzynarodowe – porozumienia multilateralne; ograniczanie funkcji regulacyjnych państwa – przekazanie uprawnień organizacjom i instytucjom ponadnarodowym;
- **skutków postępu technologicznego i upowszechniania nowej wiedzy**: rozwój transportu i systemów komunikacji; poprawa stanu infrastruktury biznesu (infrastruktura twarda i miękka); szybki przepływ informacji i szybko się starzejące standardy; presja na innowacyjność oraz nacisk na inwestycje w badania i rozwój; rozwój gospodarek opartych na wiedzy;
- **skutków implementacji nowoczesnych metody organizacji i zarządzania**: przejście do tzw. dynamicznych metod zarządzania, uelastycznienie wszystkich typów podmiotów; przeniesienie punktu ciężkości z „myślenia funkcjami” na „myślenie procesami”; konieczność tworzenia holistycznych i długookresowych wizji rozwoju wszystkich typów podmiotów, kreacja modeli rozwoju zrównoważonego.

Kluczowymi zasadami rozwoju procesów globalizacyjnych w XXI w. (etap globalizacji korporacyjnej) są w konsekwencji:

- **standaryzacja i upowszechnianie wzorców** – parametryzacja, ustanawianie standardów i możliwie szybkie wdrażanie ich jako rozwiązań minimalnych;
- **glokalizacja** – efektywność globalna przy zachowaniu lokalnej tożsamości; koncentracja kapitału w skali globalnej w powiązaniu z regionalną/produktową specyfiką;
- **konkurowanie wartością dodaną** – efekt synergii z połączenia skali działalności z możliwościami różnicowania strategii dla poszczególnych obszarów; umieędzynarodowienie jako fundament utrzymania długookresowej silnej pozycji konkurencyjnej;

- **kreowanie wartości społeczno-ekonomicznych** – społeczna odpowiedzialność na rzecz kreacji wartości wspólnej (*creating shared value*, CSV)³⁸ dla wszystkich grup interesariuszy; kooperencja³⁹ w celu realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarki międzynarodowej.

Obecna faza globalizacji charakteryzuje się sieciowymi powiązaniem i coraz bardziej złożonymi, pogłębiającymi się współzależnościami między rosnącą liczbą podmiotów. Rozwój układów zintegrowanych wynika z faktu, że poszczególni uczestnicy uświadamiają sobie, że tylko w ten sposób są zdolni wywierać wpływ na globalne interakcje⁴⁰. Powiązania stanowią zatem efekt dostosowań strategicznych konkretnych typów podmiotów (państw, przedsiębiorstw, ugrupowań, organizacji). Jest to nowy etap rozwojowy, którego istotą są zmiany o charakterze jakościowym – wykrystalizowanie się w gospodarce międzynarodowej globalnej przestrzeni, której filarami są organizacje uwikłane⁴¹. Istotą organizacji tego typu (globalne sieci biznesowe, ugrupowania integracyjne, organizacje multilateralne) jest wkomponowywanie priorytetów indywidualnych ścieżek rozwojowych swoich członków we wspólny system wartości.

Przechodzenie globalizacji przez kolejne fazy oznacza, że rynek coraz bardziej wyrywa się spod kontroli konkretnych państw/przedsiębiorstw/organizacji, a mechanizm alokacyjny dotyczy globalnej przestrzeni oraz ustanawianych multilateralnie reguł. Reguły te dotyczą handlu, inwestycji, działalności firm, przepływu osób, idei, wiedzy, technologii etc. Równoległe postępują dwa procesy: stopniowego wyrównywania się cen czynników produkcji na rynku światowym oraz ujednolicania reguł działania w sferze gospodarczej na kolejnych poziomach (bilateralnym, regionalnym,

-
- 38 Nieco upraszczając, to koncepcja łączenia wartości ekonomicznych i społecznych (postrzeganych jako nowoczesny CSR), budowania dobra wspólnego, dzielenia się wytworzoną wartością. Koncepcja ta została przedstawiona w 2006 r. przez M.E. Porter i M.R. Kramer, a następnie rozwinięta w kolejnej publikacji (2011). W 2012 r. powstała inicjatywa rozpowszechniania idei kreacji wartości wspólnej – Institute for Strategy and Competitiveness (FSG: <https://www.fsg.org/initiatives-programs/shared-value-initiative/>). Por. M.E. Porter, M.R. Kramer (2006), *Strategy & society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility*, „Harvard Business Review”, vol. 84(12), s. 78–92; M.E. Porter, M.R. Kramer (2011), *Creating shared value*, „Harvard Business Review”, vol. 89(1/2), s. 62–77.
- 39 Pojęcie kooperencja (także używane jako koopetycja) to równoczesna współpraca i konkurencja. Y. Lou (2005), *Toward coopetition within a multinational enterprise*, „Journal of World Business”, vol. 40, s. 71–72; M. Zineldin (2004), *Co-operation: the organisation of the future*, „Intelligence & Planning”, vol. 22(7), s. 780–790.
- 40 B. Liberska (2002), *Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej*, [w:] B. Liberska (red.), *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 17–32.
- 41 M. Szymura-Tyc (2015), *Internacjonalizacja, innowacyjność i usieciowienie przedsiębiorstw. Podejście holistyczne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2015; T. Pakulska, M. Poniatowska-Jach (2015), *Non-Equity Modes as International Business Strategy: From Ownership to Control*, Lambert Academic Publishing, Saarbrücken; M. Rosińska-Bukowska (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych...*; V.K. Fung, W.K. Fung, Y.J. Wind (2008), *Konkurowanie w płaskim świecie*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa, s. 40–42; B. De Wit, R. Meyer (2007), *Synteza strategii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 242–244.

subregionalnym i globalnym). Wejście w fazę globalizacji korporacyjnej oznacza, że proces integracji (zarówno państw, jak i przedsiębiorstw) przestaje być procesem antagonistycznym wobec globalizacji i zaczyna stanowić jej nieodłączny element. Globalizacja, kooperencja, uwikłanie/usiecznienie to bowiem atrybuty fazy globalizacji korporacyjnej.

Analizując przedstawiony schemat etapowej ewolucji procesów globalizacji w zależności od czasu i miejsca, a także obiektu (konkretnego podmiotu, np. danego państwa), można globalizację rozumieć różnorodnie. W literaturze przedmiotu znajdujemy liczne definicje⁴². Ich istota mimo ewolucji procesu i upływu lat wydaje się wspólna. Globalizacja nierozzerwalnie wiąże się z postępem procesów liberalizacji w gospodarce światowej zarówno w sferze makro-, mezo-, jak i mikroekonomicznej. Globalizacja opiera się na wielopoziomowych relacjach i wzajemnych oddziaływaniach gospodarek i społeczeństw tworzących globalny system powiązań. Globalizacja przyspiesza integrację państw i przedsiębiorstw przez rozwój handlu i inwestycji, które zwiększają prędkość transferów wiedzy w skali globalnej. W miarę jak kapitał stawał się coraz bardziej mobilny, a technologie ułatwiały coraz szybsze i dokładniejsze komunikowanie się, niewątpliwie granice poszczególnych państw stawały się coraz bardziej przepuszczalne.

Taką koncepcję globalizacji znajdziemy np. u A.G. Mc Grew'a (1992)⁴³, który eksponował wielość relacji i wzajemnych oddziaływań państw i społeczeństw, czy D. Levy'ego (1993)⁴⁴, który wskazał na narastającą integrację gospodarek narodowych przez handel międzynarodowy oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Również J.H. Dunning (1992)⁴⁵ kładł nacisk na stopniowe tworzenie się systemu otwartych gospodarek narodowych, w którym poszczególne kraje stawały się ściśle powiązane, a wręcz współzależne w zakresie handlu, przepływu inwestycji, migracji siły roboczej, a także współpracy na poziomie przedsiębiorstw.

Dwie dekady później (2022) definicja „globalizacji” akcentuje relacje, mobilność, systemowy charakter powiązań i ich systematyczną ewolucję. W fazie globalizacji korporacyjnej gospodarka międzynarodowa stanowi raczej system sieciowy niż uporządkowaną wertykalnie strukturę (makro, mezo, mikro). W tym nowym horyzontalnym ujęciu rozwój całości gospodarki międzynarodowej jest zdeterminowany

42 Samo pojęcie *globalization* zaczęto być używane w literaturze światowej w połowie lat siedemdziesiątych XX w. Termin „globalizacja” pojawił się nieco wcześniej (w latach sześćdziesiątych XX w.). J.A. Scholte (2000), *Globalization: A Critical Introduction*, St. Martin's Press, New York, s. 43–56.

43 A.G. Mc Grew, *Conceptualizing global politics*, [w:] A.G. McGrew, P.G. Levis (eds.), (1992), *Global Politics: Globalization and the National States*, Policy Press, Cambridge, s. 22–28.

44 D. Levy, J.H. Dunning (1993), *International productions and sourcing: trends and issues*, „Science, Technology & Industry Review”, vol. 13, s. 14.

45 Niezbędne wymogi systemu to: liberalizacja warunków realizowania handlu międzynarodowego, standaryzacja podstawowych zasad lokowania inwestycji zagranicznych oraz produkcyjna i handlowa swoboda działalności przedsiębiorstw międzynarodowych oraz ich filii. J.H. Dunning (1992), *The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implication*, „Transnational Corporations”, vol. 3, s. 8.

sprawnością funkcjonowania poszczególnych części składowych, ale i żaden z elementów w dłuższej perspektywie nie okaże się zdolny do rozwoju, jeżeli system jako całość nie będzie sprawny. Przekształcenie tradycyjnych struktur gospodarki międzynarodowej w przestrzeń globalną nastąpiło w efekcie ewoluowania samej globalizacji. Należy podkreślić, że kluczowym elementem konstytuującym ten proces była liberalizacja przepływów, której siłą napędową były państwa (i ich organizacje). Niedostatecznie szybko zauważyły one jednak, że nowe uwarunkowania rozwoju sprzyjają dynamicznemu rozwojowi korporacji transnarodowych. W efekcie ich zdolność oddziaływania na nie ulegała osłabieniu. Rezultatem było naruszenie dotychczasowego porządku w tym sensie, że podmioty sfery mikroekonomicznej stały się zdolne do wpływania na zmiany na wyższych poziomach. Zasadnicze znaczenie w niniejszych rozważaniach ma stwierdzenie, że decydujący jest nie typ podmiotu, lecz jego nastawienie do nowego modelu światowego systemu gospodarczego.

Za filary ukształtowanego w wyniku postępów procesów globalizacji nowego ładu gospodarki międzynarodowej należy uznać:

- **sieciowość/korporacyjność/systemowość** – systemy mogą być oparte na sieciowości zamierzonej (ugrupowania integracyjne, organizacje międzynarodowe, sieci biznesowe) lub sieciowości niezamierzonej, która jest efektem oddziaływania zintegrowanych relacji rynkowych na podmioty „niezrzeszone” – ta druga grupa podmiotów jest „wciągana” do sieci niekiedy bezwiednie; sieciowość prowadzi do oligopolizacji gospodarki międzynarodowej;
- **globalność/glokalność** – tworzenie standardów i regulacji ponadnarodowych o charakterze wzorców minimum oraz interakcje jako baza kreowania wartości dodanej (powyżej globalnego standardu) na podstawie lokalnej przewagi, szybkie rozprzestrzenianie się danych/informacji/wiedzy; ciągłość często nieuświadamianych sobie przez uczestników sprzężeń zwrotnych (mogą to być impulsy wywołujące skutki niezamierzone, a nawet niedostrzegane przez źródło emitujące impuls); przyspieszenie starzenia się standardów i ich ewolucja;
- **międzykulturowość/dyfuzja kultur** – odpowiedź na horyzontalizację wertykalnej struktury gospodarki międzynarodowej; wielopłaszczyznowość działalności wymusza redefinicję wzorców i modeli zachowań w celu identyfikacji ze zróżnicowanym globalnie otoczeniem instytucjonalnym;
- **kooperencja (konkurencja i kooperacja)** – wymóg łączenia walki konkurencyjnej ze współpracą; przedkładanie długookresowych celów nad doraźne korzyści (względny bezpieczeństwa, przyszłościowe rozwiązania innowacyjne); modele zrównoważonego rozwoju; orkiestracja jako system regulacji oparty na dobrowolnym ograniczeniu suwerenności decyzji (system wartości społeczno-ekonomicznych, wartości wspólnych).

Istotą fazy globalizacji korporacyjnej jest oligopolistyczna konstrukcja przestrzeni, będąca konsekwencją budowania systemów powiązań sieciowych jako struktur doceniających siłę zbiorowego oddziaływania i kooperencji. Utrzymanie pozycji konkurencyjnej wymaga nieustannego przyswajania i przetwarzania wiedzy, pozyskiwanej z otoczenia tak rozległego, że przekracza to zdolności pojedynczych podmiotów.

Korporacyjność jako forma integracji nie oznacza jednak prostej kompilacji, ale dążenie do uzyskania efektów synergicznych. Następuje przeniesienie tworzenia wartości z względnie hermetycznych, zamkniętych obszarów (przemysłów, sektorów, regionów czy państw) do otwartej, dynamicznie zmieniającej się globalnej przestrzeni. Kreowane są standardy globalne dla poszczególnych procesów, a konkurowanie odbywa się na poziomie wartości dodanej, czyli owych standardów. Standardy globalne poddawane są presji multikulturowego otoczenia. Filtrowane są przez formy kulturowe (symbole) właściwe dla danej społeczności. Nie podlegają prostej replikacji, gdyż każdy z kręgów kulturowych inaczej rozumie budowanie więzi, mobilność i otwartość, w inny sposób definiuje istotne elementy decydujące o trwałości i rodzaju zobowiązań. Długookresowo gospodarka międzynarodowa dąży do równowagi dzięki systemowi regulacji opartemu na dobrowolnym ograniczeniu suwerenności decyzji poszczególnych podmiotów (system wartości społeczno-ekonomicznych, wartości wspólnych).

Ewoluuująca w dobie dynamicznych zmian gospodarka międzynarodowa dla zachowania spójności musi odwoływać się do pewnych ponadnarodowych, ustalonych na poziomie globalnym, zasad dotyczących realizacji podstawowych funkcji. Rolę takiego systemu regulatorów odgrywają przede wszystkim cztery organizacje o charakterze uniwersalnym: Światowa Organizacja Handlu, Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Organizacja Narodów Zjednoczonych.

1.4. Rola organizacji międzynarodowych jako regulatorów na poziomie globalnym

W sytuacjach kryzysów światowych zawsze nasila się protekcyjizm, co potwierdzały wstrząsy globalne, takie jak: I i II wojna światowa, wielki kryzys (1929–1933), kryzys finansowy (2007–2009) czy ostatnie kryzysy związane z pandemią COVID-19 i napaścią Rosji na Ukrainę. Jednak zazwyczaj można zauważyć odradzanie się idei liberalizmu w relatywnie krótkim czasie (np. okres międzywojenny, okres postpandemiczny). Kluczowe jest jednak to, aby pojawił się impuls, lider wskrzeszający ideę liberalizmu. Po II wojnie światowej to niewątpliwie były Stany Zjednoczone, które przedstawiły koncepcję nowego porządku regulacyjnego dla gospodarki międzynarodowej. Po nieudanych próbach zbyt kompleksowego uregulowania wszystkich obszarów (Liga Narodów – League of Nations powstała w 1919 r.⁴⁶) nowy model obejmował trzy powiązane, ale rozdzielone filary:

⁴⁶ Pierwsza w historii organizacja międzynarodowa. Powstała z inicjatywy Stanów Zjednoczonych bezpośrednio po I wojnie światowej – traktat podpisany podczas paryskiej konferencji pokojowej 28 czerwca 1919 r. Działała w latach 1920–1946.

- **rozwój wymiany międzynarodowej** – pierwotnie był to koncept Międzynarodowej Organizacji Handlu (International Trade Organisation, ITO), ostatecznie powstał Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT)⁴⁷;
- **finansowanie i wsparcie rozwoju** – Bank Światowy – pierwszy element obecnej struktury Grupy Banku Światowego – Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD);
- **stabilność walutowa** – Międzynarodowy Fundusz Walutowy (International Monetary Fund, IMF).

W wyniku wdrożenia koncepcji zaproponowanej przez ówczesnego hegemon (Stany Zjednoczone, którym zależało na rozwoju systemu światowej wymiany gospodarczej) ukształtował się układ polityczno-ekonomicznej triady. Obejmowała ona wówczas: Europejską Wspólnotę Gospodarczą (Europa), Stany Zjednoczone (kontynent amerykański) i Japonię (Azja). Z czasem system triady w ujęciu narodowym/geograficznym ewoluował: rozszerzanie EWG i kolejne etapy powiększania Unii Europejskiej, obrastanie USA kolejnymi umowami (np. NAFTA) oraz dynamiczny rozwój Azji, w tym otwarcie na świat Państwa Środka i polityka ekspansji Indii. Triada gospodarczych regulatorów poziomu globalnego pozostała w zasadzie bez zmian, choć trzy filary także ewoluowały. Obecnie tworzą ją⁴⁸: Światowa Organizacja Handlu (World Trade Organisation, WTO), Grupa Banku Światowego (World Bank Group, WBG) oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy (International Monetary Fund, IMF).

Historia rozwoju Światowej Organizacji Handlu jest nierozzerwalnie spleciona z jej prekursorem – Układem Ogólnym w Sprawie Taryf Celnych i Handlu. Zasadniczo cele, struktury i zasady tych podmiotów pozostały niemal niezmiennie, a to, czym różnią się, to forma prawna. GATT to umowa międzynarodowa, natomiast WTO jest organizacją międzynarodową. Oczywiście od momentu powstania GATT – 1947 r. ewoluowała gospodarka międzynarodowa, a skutki tej ewolucji są bardzo jaskrawo

47 W 1946 r. na Konferencji w Londynie ustalono zasady proceduralne wielostronnych negocjacji handlowych. Debaty dotyczące ITO rozpoczęto w 1947 r. (styczeń) Konferencją w Lake Success. Wówczas stworzono szkic postanowień GATT, który miał być jedną z wielu umów w ramach ITO. W 1947 r. (grudzień) na Konferencji w Genewie stworzono projekt karty ITO. Miał on zostać zaakceptowany na osobnej Konferencji Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) ds. Handlu i Zatrudnienia. Na przełomie 1947 i 1948 r. odbyła się Konferencja ONZ w Hawanie. 54 delegacje zatwierdziły tam ostateczny kształt statutu ITO, który nazwano Kartą Hawańską (nie zatwierdziły Polska i Argentyna). Prawie wszyscy sygnatariusze ITO uzależnili ratyfikację Karty (statutu) od stanowiska USA. Stany Zjednoczone nie ratyfikowały jednak Karty z uwagi na brak zgody między prezydentem USA Trumanem a Kongresem. W Kongresie panowała opinia, że struktury zaproponowane dla ITO są pełne luk, a zasady – pełne wyjątków. W USA ratyfikacji sprzeciwiały się także koła gospodarcze. Ostatecznie wobec braku ratyfikacji statutu ITO nie powstało. Jedynym uzgodnionym dokumentem pozostała umowa dotycząca taryf celnych i handlu – GATT i to ona stworzyła podwaliny multilateralnych regulacji dotyczących wymiany międzynarodowej.

48 Czwarty filarem nadal pozostaje ONZ, jednak ze względu na rozległość sfer objętych jej działaniem (w tym dotyczących bezpieczeństwa) kwestie odnoszące się do ONZ nie będą omawiane w niniejszym opracowaniu.

zapisane w historii obu podmiotów/organizacji⁴⁹. Analizując etapy rozwoju GATT, dostrzeżemy poszerzanie składu członkowskiego oraz zakresu czynionych uzgodnień. Etapy te to efekty kolejnych rund negocjacyjnych na forum GATT. Łącznie w historii tego układu odnotowano osiem rund, na ostatniej (zakończonej w 1994 r.) zaś nastąpiło przekształcenie GATT w WTO. W tabeli 1.3 zamieszczono informacje dotyczące poszczególnych rund GATT.

Tabela 1.3. Rundy negocjacyjne GATT – kolejne etapy pogłębiania współpracy multilateralnej

Czas trwania rundy (rok, lata)	Miejsce obrad	Nazwa rundy	Główny przedmiot obrad	Liczba państw uczestniczących
1947	Genewa	–	Negocjacje taryfowe	23
1949	Annecy	–	Negocjacje taryfowe	13
1951	Torquay	–	Negocjacje taryfowe	38
1956	Genewa	–	Negocjacje taryfowe	26
1960–1961	Genewa	Runda Dillona	Negocjacje taryfowe	26
1964–1967	Genewa	Runda Kennedy’ego	Taryfy Narzędzia antydumpingowe	62
1973–1979	Genewa	Runda Tokijska	Taryfy, bariery pozataryfowe porozumienia ramowe	102
1986–1994	Punta del Este (Urugwaj) Marrakesz (Maroko)	Runda Urugwajska	Taryfy, bariery pozataryfowe, handel usługami, prawa własności intelektualnej, kwestie handlowych aspektów inwestycji zagranicznych, uregulowania obszarów tzw. wrażliwych: rolnictwo, tekstylnia, surowce etc.	123 (15 grup negocjacyjnych)
1995			Powołanie WTO nastąpiło w 1994 r., w 1995 miało miejsce rozpoczęcie działalności organizacji.	

Źródło: opracowanie własne.

Analizując przebieg negocjacji multilateralnych dotyczących handlu międzynarodowego, z uwzględnieniem liczby uczestniczących państw/układających się stron GATT, z łatwością można zauważyć, że główną barierą rozwoju handlu do lat

⁴⁹ Należy jednak zaznaczyć, że przez lata GATT traktowany był jak organizacja międzynarodowa, i tak też nazywany. Stąd w niniejszym opracowaniu także będzie używane określenie „organizacja”, nie tylko dla WTO, lecz także dla GATT.

sześdziesiątych XX w. były cła (taryfy celne). Po ustaleniu zasad ich regulowania i komunikowana w kwestiach dotyczących taryf zaczęto jednak dostrzegać kolejne sfery wrażliwe w handlu. Jako pierwsze pojawiły się bariery pozataryfowe, które zaczęły rozwijać się po ograniczeniu możliwości dowolnego stosowania cel⁵⁰. W latach siedemdziesiątych XX w. za kwestie szczególnie wrażliwe na forum GATT uznano regulacje dotyczące handlu produktami rolno-spożywczymi. Było to oczywiście związane ze specyfiką tego obszaru jako strategicznego dla każdego państwa, ale także z faktem dołączania do grona sygnatariuszy Układu państw słabiej rozwiniętych, dla których rolnictwo stanowi główny element wymiany międzynarodowej. Na szczególne podkreślenie w analizie obszarów negocjacyjnych na forum GATT zasługuje jednak brak, do połowy lat osiemdziesiątych XX w., regulacji odnośnie do sfery usług. Problematyka ta pojawiła się bowiem dopiero na ósmej rundzie – Rundzie Urugwajskiej (1986–1994). Długość negocjacji w toku Rundy Urugwajskiej podyktowana była najbardziej złożoną spośród dotychczasowych rund agendą uzgodnień.

W listopadzie 1992 r. Stany Zjednoczone i Unia Europejska rozstrzygnęły większość sporów dotyczących rolnictwa w umowie znanej nieformalnie jako „porozumienie z Blair House” (Blair House Accord). Do lipca 1993 r. „Quad” (USA, UE, Japonia i Kanada) ogłosił znaczny postęp w negocjacjach dotyczących taryf i powiązanych tematów („dostęp do rynku”). Ostateczne rozwiązywanie wszystkich kwestii i zakończenie negocjacji w sprawie dostępu towarów i usług do rynku trwało do 15 grudnia 1993 r. (choć kilka tygodni później wprowadzono jeszcze kilka ostatnich poprawek w rozmowach o dostępie do rynku). W dniu 15 kwietnia 1994 r. na spotkaniu w Marrakeszu (w Maroku) ministrowie większości ze 123 uczestniczących rządów podpisali umowę. Wykonano ogromną pracę, w tym włączono nowe aspekty: usług i własności intelektualnej oraz utworzenia pełnoprawnej organizacji międzynarodowej do spraw handlu – powołania do życia Światowej Organizacji Handlu (WTO) w miejsce GATT. Negocjatorzy na całym świecie odczuwali zmęczenie negocjacjami, a trudności w osiągnięciu porozumienia w sprawie pełnego pakietu obejmującego prawie cały zakres bieżących kwestii handlowych doprowadziły do pojawienia się przekonania, że negocjacje na taką skalę już nigdy nie będą możliwe. W tej sytuacji szczególnie istotne było przedstawienie w podsumowaniu Rundy Urugwajskiej harmonogramów nowych negocjacji w wielu kwestiach.

50 Do barier pozataryfowych zaliczamy różne typy środków pośrednio lub bezpośrednio regulujących handel, a niebędących taryfami (cłami). Są to m.in.: subsydia eksportowe i importowe, techniczne utrudnienia dla handlu, regulacje sanitarne i fitosanitarne, regulacje administracyjne dotyczące zamówień publicznych, jak również utrudnienia związane z działaniami proekologicznymi, finanse handlowe, wsparcie inwestycji, pomoc publiczna. Najczęściej wskazujemy na dwa typy: bariery parataryfowe (opłaty, ale nie cła) oraz pozataryfowe. Bariery parataryfowe to np. opłaty wyrównawcze, podatki nakładane na niektóre dobra czy opłaty pobierane w związku z realizacją transakcji importowej. Bariery pozataryfowe to: ograniczenia administracyjne działające za pośrednictwem mechanizmu cenowego, ograniczenia ilościowe, dobrowolne ograniczenia eksportu, normy techniczne i sanitarne, zakupy rządowe, wymóg składnika krajowego, reguły pochodzenia, subsydia eksportowe.

W pewnych obszarach zaplanowano nowe lub dalsze negocjacje, w innych – oceny lub przeglądy sytuacji w określonych terminach. Niektóre negocjacje zostały szybko zakończone, zwłaszcza w zakresie podstawowych usług (telekomunikacyjnych, finansowych, swobodniejszego handlu produktami technologii informacyjnej). W oryginalnej agendzie było ponad trzydzieści punktów⁵¹. Program pierwotnie wbudowany w porozumienia Rundy Urugwajskiej zawierał uzupełnienia i modyfikacje. Szereg pozycji stał się częścią Agendy Rozwoju z Doha pod koniec 2001 r., a niektóre z nich zostały zaktualizowane.

Konkludując, trzeba powiedzieć, że efektem Rundy Urugwajskiej było powołanie do życia WTO w miejsce GATT. Światowa Organizacja Handlu zastąpiła Układ Ogólny jako organizację międzynarodową, ale nadal istnieje on jako traktat nadrzędny WTO dotyczący handlu towarami (GATT 1947, pierwotna umowa), zaktualizowany w wyniku negocjacji Rundy Urugwajskiej (GATT 1994). Dodatkowo zawarte zostały dwa istotne porozumienia, które obok GATT 1994 stanowią podstawę działania WTO:

- **Układ Ogólny w Sprawie Handlu Usługami** – (General Agreement on Trade in Services, GATS)⁵²;
- **Porozumienie w Sprawie Handlowych Aspektów Własności Intelektualnej** (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS).

Układ Ogólny w Sprawie Handlu Usługami to pierwszy zbiór zasad regulujących międzynarodowy handel usługami uzgodniony na szczeblu ponadnarodowym o takim zasięgu (123 państwa, Runda Urugwajska GATT). Należy dostrzec pomijanie tego obszaru przez niemal pół wieku wielostronnych negocjacji GATT. Jednocześnie warto zaznaczyć zaawansowanie ustaleń w tym zakresie, co świadczyło o docenieniu usług jako podstawy dalszego rozwoju państw członkowskich. Kluczowym uzgodnieniem było, że GATS ma zastosowanie do wszystkich usług we wszystkich sektorach, z wyłączeniem usług świadczonych przez organy publiczne⁵³. Jego postanowienia mają zastosowanie do wszystkich uregulowań prawnych i decyzji administracyjnych, jakie podejmowane są na wszystkich

51 Najważniejsze: [1996] usługi morskie, usługi i środowisko, zamówienia publiczne na usługi; [1997] telekomunikacja (podstawowe), usługi finansowe, własność intelektualna, tworzenie wielostronnego systemu zgłaszania i rejestracji oznaczeń geograficznych dla win; [1998] tekstylia i odzież, usługi (zabezpieczenia awaryjne), reguły pochodzenia, rozstrzyganie sporów: pełny przegląd zasad i procedur; [1999] własność intelektualna: pewne wyjątki od zdolności patentowej i ochrony odmian roślin; [2000] rolnictwo, powiązania taryfowe: przegląd definicji „głównego dostawcy” posiadającego prawa negocjacyjne zgodnie z art. 28 GATT w sprawie zmiany powiązań, własność intelektualna: pierwszy z dwuletnich przeglądów realizacji umowy; [2002] tekstylia i odzież; [2005] tekstylia i odzież: pełna integracja z GATT.

52 Porozumienie ustanawiające Światową Organizację Handlu (WTO) (Dz.U. L 336 z 23.12.1994, s. 3–10) ma zastosowanie od dnia 1 stycznia 1995 r.

53 Wykaz objętych zasadami sektorów i podsektorów usług znajduje się w wykazie klasyfikacji sektorowej usług. Szerzej na temat międzynarodowego handlu usługami – istoty, teorii, regulacji, form obrotów, w tym modelu handlu pośredniego, który nie został objęty

szczeblach władzy (centralnym, regionalnym, lokalnym etc.). W GATS określono cztery metody świadczenia usług:

- świadczenie usługi z terytorium jednego członka na terytorium innego członka (np. międzynarodowe rozmowy telefoniczne);
- świadczenie usługi na terytorium jednego członka dla konsumenta innego członka (np. turystyka);
- świadczenie usługi przez usługodawcę jednego członka poprzez obecność handlową na terytorium innego członka (np. usługi bankowe);
- świadczenie usługi przez okresową obecność i pracę osób pochodzących z jednego kraju członkowskiego na terytorium innego kraju członkowskiego (np. projekty budowlane, modelki i modele, konsultanci).

GATS składał się z trzech elementów: ogólnego zestawu zasad zawierających podstawowe wymogi dla wszystkich członków WTO⁵⁴, listy szczegółowych zobowiązań dotyczących dostępu do rynku poszczególnych członków WTO oraz załączników określających specjalne warunki mające zastosowanie do różnych sektorów⁵⁵. Pod koniec Rundy Urugwajskiej rządy postanowiły kontynuować

uregulowaniami GATS, w: E. Bombińska (2021), *Modele świadczenia usług w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

54 W tym Klauzuli Największego Uprzywilejowania (KNU), zgodnie z którą każdy kraj członkowski musi traktować przedsiębiorców z któregośkolwiek innego kraju członkowskiego w sposób nie mniej uprzywilejowany, niż traktuje usługodawców z jakiegokolwiek innego państwa. Przewidziane są jednak pewne odstępstwa od tej reguły w kontekście określonych działań usługowych w ramach listy odstępstw od wymogu przestrzegania KNU. W istocie każdy rząd mógł ustanowić ograniczenia w dostępie firm zagranicznych do rynku krajowego.

55 Częścią GATS były załączniki dotyczące różnych sektorów usługowych. Załączniki te zostały opracowane w celu uwzględnienia określonych specyficznych cech poszczególnych sektorów. Na podstawie załącznika w sprawie przemieszczania się osób fizycznych rządy uzyskały upoważnienie do negocjowania szczegółowych zobowiązań dotyczących czasowego pobytu osób na ich terytorium w celu świadczenia usług. Układ nie dotyczył kwestii stałego zatrudnienia, środków odnoszących się do obywatelstwa lub stałego pobytu. Zgodnie z załącznikiem w sprawie usług transportu lotniczego wyłączono z zakresu GATS prawa ruchu lotniczego oraz usługi związane z wykonywaniem tych praw (głównie umowy dwustronne dotyczące usług transportu lotniczego przyznające prawa do lądowania). GATS miał jednak zastosowanie do usług w dziedzinie naprawy i utrzymania sprzętu lotniczego, sprzedaży i marketingu usług transportu lotniczego oraz usług systemu rezerwacji komputerowej. W załączniku w sprawie usług finansowych (w szczególności usług bankowych i usług ubezpieczeniowych) uznano prawo rządu do podjęcia środków w celu ochrony inwestorów, depozytariuszy i posiadaczy polis ubezpieczeniowych. Z zakresu układu wyłączono usługi świadczone przez banki centralne. Należy zauważyć, że w chwili zakończenia w 1994 r. Rundy Urugwajskiej sektor usług finansowych można było włączyć do GATS jedynie tymczasowo. To właśnie z tej przyczyny w 1998 r. przyjęto decyzję Rady 1999/61/WE, w której zatwierdzono włączenie tego sektora do GATS w sposób stały. W załączniku w sprawie usług telekomunikacyjnych przewidziano, że rządy zobowiązane są do zapewnienia na rozsądnych oraz niedyskryminacyjnych warunkach i zasadach, którekolwiek usługodawcy któregośkolwiek innego członka, dostępu do publicznych sieci przekazu telekomunikacyjnego.

negocjacje w obszarach dotyczących: usług telekomunikacji podstawowej, transportu morskiego, przemieszczania się osób fizycznych oraz usług finansowych. Kolejne negocjacje miały dotyczyć subsydiów, zakupów rządowych i środków ochronnych. W GATS przewidziano konieczność dalszych negocjacji ukierunkowanych na osiągnięcie coraz wyższego stopnia liberalizacji handlu usługami⁵⁶.

TRIPS zawarto, pragnąc ograniczyć wypaczenia i przeszkody w handlu międzynarodowym i biorąc pod uwagę potrzebę promowania skutecznej i wystarczającej ochrony praw własności intelektualnej oraz zapewnienia, że środki i procedury dochodzenia i egzekucji praw własności intelektualnej nie staną się ograniczeniami dla handlu prowadzonego w prawnie dozwolony sposób. W konsekwencji za niezbędne uznano stworzenie nowych zasad i rygorów dotyczących:

- stosowania podstawowych zasad GATT 1994 i odpowiednich porozumień międzynarodowych oraz konwencji odnoszących się do własności intelektualnej;
- ustanowienia odpowiednich standardów i zasad dotyczących dostępności, zakresu i korzystania z praw własności intelektualnej odnoszących się do handlu;
- ustanowienia skutecznych i właściwych środków dochodzenia i egzekwowania praw odnoszących się do handlowych aspektów własności intelektualnej, biorąc pod uwagę różnice w krajowych systemach prawnych;
- ustanowienia skutecznych i szybkich procedur wielostronnego zapobiegania sporom i rozstrzygania sporów między rządami;
- postanowień przejściowych, których celem jest najpełniejszy udział w rezultatach negocjacji.

Jako kluczowe dla dalszych prac w zakresie negocjacji dotyczących własności intelektualnej należy przyjąć:

- uznanie potrzeby istnienia wielostronnych ram obejmujących zasady, reguły i dyscypliny dotyczące międzynarodowego handlu towarami podrabianymi;
- uznanie praw własności intelektualnej za prawa prywatne;
- uznanie specyfiki leżących u podstaw polityki społecznej celów krajowych systemów ochrony własności intelektualnej, włącznie z celami dotyczącymi rozwoju i technologii;
- uznanie szczególnych potrzeb państw najmniej rozwiniętych w zakresie maksymalnej elastyczności we wdrażaniu w kraju ustaw i przepisów w celu umożliwienia im stworzenia solidnej i trwałej bazy technologicznej.

Zarówno GATS, jak i TRIPS stanowiły niewątpliwie postęp w toku wielostronnych negocjacji handlowych, ale przede wszystkim otwierały nowe,

⁵⁶ Eur-Lex (2022), *WTO: porozumienie w sprawie handlu usługami*, <https://eur-lex.europa.eu> (dostęp: 27.08.2022); European Commission (2022), *The General Agreement on Trade in Services (GATS)*, <https://trade.ec.europa.eu> (dostęp: 27.08.2022).

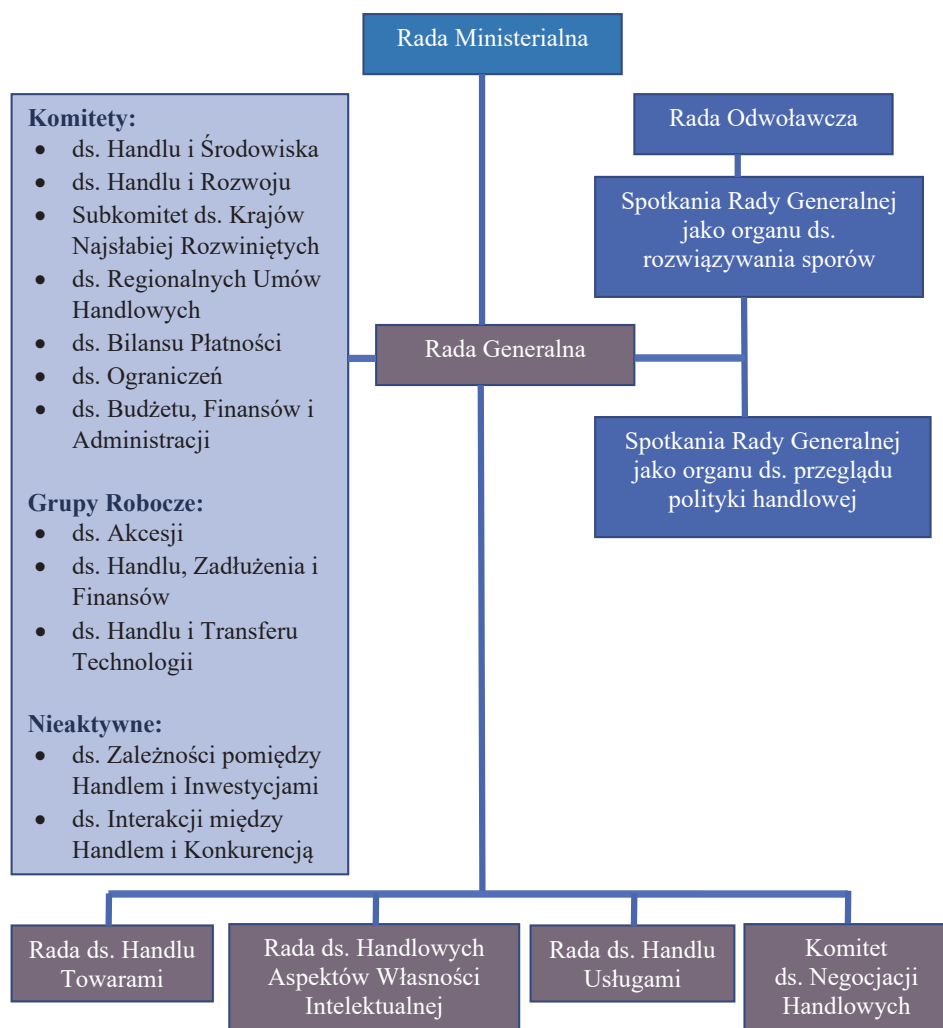
dotychczas pomijane sfery. Należy jednak zaznaczyć, że rdzeniem systemu jest handel jako taki, czyli porozumienie GATT 1994, które spaja pozostałe obszary aktywności WTO na arenie międzynarodowej.

Główne funkcje GATT dotyczyły handlu: stworzenia i nadzorowania systemu zasad w handlu, prowadzenia rokowań w sprawie redukcji cel, dokonywania oceny sytuacji w handlu światowym, rozstrzygania sporów oraz dokonywania okresowej modyfikacji przepisów i procedur Układu. Celem GATT była bowiem od początku liberalizacja handlu międzynarodowego poprzez obniżanie cel, znoszenie przeszkód handlowych oraz eliminację dyskryminacji w handlu. Dla realizacji celu przyjęto pięć podstawowych zasad: niedyskryminacji i równego traktowania, wzajemności korzyści i ustępstw, dopuszczalnych możliwości interwencji w handlu, przejrzystości reguł oraz traktowania narodowego.

Kluczowa dla GATT/WTO jest kwestia niedyskryminacji i równego traktowania zapisana jako **Klauzula Największego Uprzywilejowania** – KNU (*Most Favoured Nation Clause*, MFN), zgodnie z którą każdy kraj członkowski musi traktować przedsiębiorców z któregośkolwiek innego kraju członkowskiego w sposób nie mniej uprzywilejowany, niż traktuje tychże z jakiegokolwiek innego państwa⁵⁷. Wzmocnieniem KNU jest dodatkowa zasada **traktowania narodowego**, stanowiąca, że każde państwo członkowskie zobowiązuje się traktować towary/usługi/podmioty innego państwa członkowskiego w sposób nie mniej korzystny niż własne produkty/usługi oraz podmioty krajowe, zgodnie z warunkami i ograniczeniami wymienionymi w wykazach szczegółowych zobowiązań.

Zarówno cel, jak i zasady GATT zostały implementowane niemal bez zmian do statutu WTO. Zachowany został także schemat struktury organizacyjnej. W toku obowiązywania GATT najwyższym organem była Konferencja Ukladających się Stron (spotkania raz lub dwa razy w roku), organem wykonawczym była Rada Przedstawicieli (spotkania między Konferencjami), funkcjonował również kierowany przez Sekretarza Generalnego Sekretariat GATT oraz Komitet Skarg dla państw sygnatariuszy Układu. Z uwagi na fakt, że nastąpiła zmiana formy prawnej – powołanie organizacji międzynarodowej (WTO) w miejsce istniejącej umowy (GATT) – umocowanie prawne organów zmieniło się, ale ich funkcje pozostały. Na schemacie 1.5 przedstawiono strukturę organizacyjną WTO.

⁵⁷ Należy zaznaczyć, że umowa przewiduje odstępstwa od KNU w szczególnych przypadkach dodatkowo określonych (czasowo i/lub podmiotowo).



Schemat 1.5. Struktura organizacyjna WTO (wersja uproszczona)

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO (2022), *About us*, <https://www.wto.org> (dostęp: 4.11.2022).

Najwyższy organ WTO to Konferencje Ministerialne, które odbywają się zwykle co dwa lata⁵⁸. Na bieżąco pracami organizacji kieruje Rada Generalna. Na jej czele stoi Dyrektor Generalny WTO. Obecnie (od 1 marca 2021 r.) to Nigeryjka Ngozi Okonjo-Iweala (do 31 sierpnia 2025 r.)⁵⁹. Rada Generalna to zwykle

⁵⁸ Pierwsza konferencja ministerialna WTO odbyła się w Singapurze w grudniu 1996 r.

⁵⁹ Kolejni Dyrektorzy GATT: 1948–1968 Eric Wyndham White, 1968–1980 Olivier Long, 1980–1993 Arthur Dunkel. Dyrektor GATT/WTO: Peter Sutherland 1993–1995. Dyrektorzy WTO:

ambasadorowie i szefowie delegacji w Genewie (czasem urzędnicy wysyłani ze stolic państw-członków). Spotyka się kilka razy w roku w siedzibie głównej w Genewie. Rada Generalna spotyka się również jako Organ Przeglądu Polityki Handlowej i Organ Rozstrzygania Sporów. Na kolejnym poziomie znajdują się Rada ds. Towarów, Rada ds. Usług i Rada ds. Własności Intelektualnej (TRIPS). Składają one sprawozdania Radzie Generalnej. Kolejny szczebel to liczne wyspecjalizowane komisje, grupy robocze i komitety robocze zajmujące się poszczególnymi umowami i innymi obszarami, takimi jak: środowisko, rozwój, wnioski o członkostwo i regionalne umowy handlowe. Wszyscy członkowie WTO mogą uczestniczyć we wszystkich radach i komisjach, z wyjątkiem Organu Apelacyjnego, paneli ds. rozstrzygania sporów i komitetów wielostronnych. Działania WTO są wspierane przez Sekretariat liczący około 700 pracowników, który znajduje się w Genewie. Jego roczny budżet wynosi około 180 mln USD. Trzy oficjalne języki WTO to: angielski, francuski i hiszpański. Dotychczas odbyło się dwanaście Konferencji Ministerialnych WTO (MC):

- MC12 – Genewa, 12–16 czerwca 2022 r.;
- MC11 – Buenos Aires, 10–13 grudnia 2017 r.;
- MC10 – Nairobi, 15–19 grudnia 2015 r.;
- MC9 – Bali, 3–6 grudnia 2013 r.;
- MC8 – Genewa, 15–17 grudnia 2011 r.;
- MC7 – Genewa, 30 listopada – 2 grudnia 2009 r.;
- MC6 – Hongkong, 13–18 grudnia 2005 r.;
- MC5 – Cancún, 10–14 września 2003 r.;
- MC4 – Doha (Katar), 9–13 listopada 2001 r.;
- MC3 – Seattle, 30 listopada – 3 grudnia 1999 r.;
- MC2 – Genewa, 18–20 maja 1998 r.;
- MC1 – Singapur, 9–13 grudnia 1996 r.

Za szczególnie istotną dla rozwoju WTO uważa się Rundę Doha (MC4), gdyż jej celem było doprowadzenie do gruntownej reformy międzynarodowego systemu handlowego poprzez wprowadzenie niższych barier handlowych i zrewidowanych zasad handlowych. Deklaracja ministerialna z Doha dała mandat do negocjacji w kluczowych obszarach, w tym dotyczących rolnictwa, usług i kwestii własności intelektualnej, które rozpoczęły się wcześniej. Program prac obejmował około dwadzieścia obszarów handlu. W toku Rundy wskazano także na potrzebę poprawy perspektyw handlowych krajów rozwijających się. Ponadto ministrowie zatwierdzili decyzję dotyczącą sposobu rozwiązywania problemów, z jakimi borykają się kraje rozwijające się przy wdrażaniu obecnych porozumień WTO.

XII Konferencja Ministerialna (MC12) zakończyła się „Pakiem genewskim” przyjętym przez członków jako dokument końcowy (WT/MIN(22)/24), dotyczący reagowania WTO na sytuacje nadzwyczajne. Obejmuje on: deklarację ministerialną w sprawie reagowania kryzysowego na brak bezpieczeństwa żywnościowego

1995–1999 Renato Ruggiero, 1999–2002 Mike Moore, 2002–2005 Supachai Panitchpakdi, 2005–2013 Pascal Lamy, 2013–2020 Roberto Azevêdo.

(WT/MIN(22)/28), decyzję ministerialną w sprawie Światowego Programu Żywnościowego (WFP) odnoszącą się do zwolnienia zakupów żywności z zakazów lub ograniczeń eksportu (WT/MIN(22)/29), deklarację ministerialną w sprawie odpowiedzi WTO na pandemię COVID-19 oraz gotowości na przyszłe pandemię (WT/MIN(22)/31), decyzję ministerialną dotyczącą Porozumienia w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (WT/MIN(22)/30), decyzję w sprawie moratorium i programu prac w zakresie handlu elektronicznego (WT/MIN(22)/32), Porozumienie w sprawie dopłat do rybołówstwa (WT/MIN(22)/33). Ponadto ministrowie przyjęli dwie decyzje – w sprawie programu prac w zakresie małych gospodarek (WT/MIN(22)/25) oraz w sprawie skarg dotyczących nienaruszalności i sytuacji TRIPS (WT/MIN(22)/26)⁶⁰.

Światowa Organizacja Handlu na swoich oficjalnych stronach zauważa, że współczesny świat jest bardzo złożony, a stworzenie regulacji zadawalających wszystkich uczestników wymiany międzynarodowej jest niemal niemożliwe. WTO stara się zatem „ogarnąć” złożony i dynamiczny charakter handlu oraz upowszechnić kluczowe zasady realizacji handlu w modelu zgodnym z założeniami umowy o powstaniu WTO. Zadaniem WTO jest podkreślanie zalet systemu handlowego WTO oraz zwracanie uwagi na problemy (nie wszystko jest idealnie). Władze organizacji twierdzą, że gdyby był to system doskonały, nie byłoby potrzeby dalszych negocjacji, a jednak system ten stale ewoluuje i jest nieustannie reformowany, aby sprostać nowym wyzwaniom.

Obecnie główne działania WTO to:

- **negocjowanie redukcji lub eliminowania przeszkód w handlu** (cła importowe, inne bariery w handlu);
- **uzgadnianie zasad regulujących prowadzenie handlu międzynarodowego** (np. antydumping, subsydia, normy produktów);
- **administrowanie i monitorowanie stosowania uzgodnionych zasad WTO** dotyczących handlu towarami, handlu usługami oraz związanych z handlem praw własności intelektualnej;
- **monitorowanie i przegląd polityki handlowej** członków, a także zapewnienie przejrzystości regionalnych i dwustronnych umów handlowych;
- **rozstrzyganie sporów** pomiędzy członkami WTO w zakresie interpretacji i stosowania umów;
- **budowanie i rozwijanie zdolności urzędników rządowych**, zwłaszcza krajów rozwijających się w sprawach handlu międzynarodowego;
- **wspomaganie procesu akcesyjnego** krajów, które nie są jeszcze członkami organizacji (około trzydziestu państw);
- **przewodzenie badań ekonomicznych** oraz gromadzenie i rozpowszechnianie danych handlowych w celu wsparcia innych głównych działań WTO;
- **wyjaśnianie i edukowanie opinii publicznej na temat WTO**, jej misji i działalności.

60 *Twelfth WTO Ministerial Conference*, <https://www.wto.org> (dostęp: 18.08.2022).

Realizacja założonych zadań nie jest łatwa z uwagi na zróżnicowanie interesów państw członkowskich WTO. Według stanu na 2022 r. (od 29 lipca 2016 r.) WTO liczy 164 członków⁶¹, w tym 117 to kraje rozwijające się lub odrębne obszary celne. Polska stała się pełnoprawnym członkiem GATT 18 października 1967 r. i od 1995 jest członkiem WTO. Ponad dwadzieścia państw negocjuje warunki członkostwa. Państwa-observatorzy WTO to: Algieria, Andora, Azerbejdżan, Bahamy, Białoruś, Bhutan, Bośnia i Hercegowina, Komory, Gwinea Równikowa, Etiopia, Stolica Apostolska, Iran, Irak, Libia, Republika Libańska, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca, Serbia, Somali, Południowy Sudan, Sudan, Syryjska Republika Arabska, Timor Wschodni, Turkmenistan, Uzbekistan.

Problemy dotyczące realizacji założonych zadań uwidaczniają się w zakresie kolejnych reform organizacji, a raczej trudnościach w negocjowaniu ich wdrażania. Można to zaobserwować, analizując efekty ostatnich Konferencji Ministerialnych (KM). Oczywiście najnowsze uzgodnienia były bardzo trudne ze względu na pandemię i jej skutki. Jednak już konferencja w grudniu 2017 r. (KM2017) nie przyniosła spodziewanych rezultatów negocjacyjnych, a jej wynik można określić jako skromny. Nie udało się bowiem osiągnąć porozumienia multilateralnego w żadnej kluczowej sferze negocjacji. Prowadzone podczas KM2017 prace pozwoliły tylko na przygotowanie kilku ogólnych decyzji ministerialnych dotyczących: subsydiów w rybołówstwie, handlu elektronicznego, własności intelektualnej oraz kwestii specyficznych dla małych gospodarek. O trudnościach w zarządzaniu WTO może świadczyć wypowiedź z 2019 r. ówczesnego Dyrektora Generalnego WTO, Roberto Azeveda: „Multilateralny system handlu nie przetrwa, jeśli stanie się synonimem paraliżu”. Sesja Rady Generalnej WTO (luty 2019) ujawniła konieczność podjęcia natychmiastowych działań umożliwiających modernizację WTO. Jako trzy główne obszary wymagające pilnych zmian wskazano:

- przełamanie kryzysu w systemie rozstrzygania sporów;
- poprawę systemu notyfikacji i transparentności;
- nowe podejście do kwestii rozwojowych.

Przełamanie kryzysu w systemie rozstrzygania sporów nastąpiło dzięki wprowadzeniu zasady odwróconego konsensusu oraz powołaniu Organu Odwoławczego WTO (Appellate Body, AB)⁶². Należy uznać to za istotną innowację systemu

61 Na oficjalnej stronie WTO podaje liczbę członków (164 członków od 29 lipca 2016 r.) wraz z datami członkostwa w WTO. Podaje także dla każdego członka kluczowe informacje dotyczące: statystyk handlowych, zobowiązań WTO, sporów, przeglądów polityki handlowej. *Understanding the WTO: Members and observers*, <https://www.wto.org> (dostęp: 18.08.2022).

62 Rola Appellate Body (AB) – kraje WTO dobrowolnie zobowiązały się do respektowania orzeczeń panelu (jeśli nie zostały zaskarżone) oraz organu odwoławczego, które ze swej natury są ostateczne i wiążące. AB to organ apelacyjny powstały w 1995 r. na mocy art. 17 The Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU), czyli „Porozumienia w sprawie zasad i procedur regulujących rozstrzyganie sporów”. Jest to stały organ składający się z siedmiu osób, który rozpatruje odwołania od raportów wydawanych przez panele w sporach wniesionych przez członków WTO. Organ Apelacyjny może podtrzymać, zmienić lub odwrócić ustalenia prawne i wnioski panelu, a sprawozdania Organu

DSB (Dispute Settlement Body, DSB)⁶³, rozwiązanie prawie rewolucyjne, gdyż w czasach GATT, aby raport panelu miał charakter wiążący, musiał być przyjęty jednomyślnie (konsensus) przez Radę GATT.

Istotną dla codziennego funkcjonowania WTO kwestią jest także poprawa systemu notyfikacji i transparentności. Chodzi o regularne dostarczanie przez poszczególne kraje WTO informacji dotyczących stanu implementacji ich zobowiązań, które wynikają z poszczególnych porozumień WTO oraz odnoszą się do realizowanej przez nie polityki handlowej. Niestety nadal poziom dostarczania terminowych i pełnych notyfikacji przez kraje WTO nie jest zadowalający.

Kolejną sprawą jest podejście do kwestii rozwojowych w WTO i próba złagodzenia istniejących rozbieżności stanowisk w tej sprawie. Zrewidowania dotychczasowego podejścia, czyli usunięcia tzw. wyjątków dla krajów rozwijających się, domagają się państwa rozwinięte, w tym Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Japonia, Australia, Norwegia i Szwajcaria. Twierdzą one, że możliwość korzystania z wyłączeń z obowiązujących w WTO zasad ogólnych, czyli mechanizm specjalnego i zróżnicowanego traktowania (*special and differential treatment*, SDT) w założeniach miał wspierać kraje rozwijające się zwłaszcza najbiedniejsze (*last-developed countries*, LDCs⁶⁴). Obecnie w grupie tej są państwa, które nie powinny mieć takich uprawnień. Argumenty „przeciw” płyną oczywiście ze strony krajów rozwijających się. Zauważają one, że proponowane przez „bogaty” wskaźniki nie są adekwatne do realnej oceny sytuacji krajów rozwijających się, gdyż część osiągnęła wprawdzie zauważalny postęp rozwojowy, ale nadal są to gospodarki typu *catching up* i nie można porównywać bezpośrednio poziomu ich rozwoju i krajów rozwiniętych (np. Indii czy też Chin do Stanów Zjednoczonych). Dokument sygnowany przez Chiny, Indie, RPA, Boliwię i Wenezuelę (WTO 2019) wskazuje, że rolą WTO jest przede wszystkim tworzenie warunków dla prowadzenia negocjacji handlowych, a nie ocena poziomu rozwoju poszczególnych państw. Obecnie stale utrzymuje się polaryzacja stanowisk, czyli podział pomiędzy krajami rozwijającymi się a rozwiniętymi, i podejmowane są próby dyskusji „obszarowych”. Niestety rozbieżności stanowią fundamentalną barierę dla prób systemowej, strukturalnej modernizacji WTO.

Apelacyjnego są przyjmowane przez Organ Rozstrzygania Sporów (DSB), chyba że wszyscy członkowie zdecydują, aby tego nie robić. Organ Apelacyjny ma swoją siedzibę w Genewie w Szwajcarii.

63 DSB jest upoważniony do powoływania zespołów rozstrzygających spory, przekazywania spraw do arbitrażu, przyjmowania sprawozdań zespołu orzekającego, Organu Apelacyjnego i arbitrażu, sprawowania nadzoru nad wdrażaniem zaleceń i orzeczeń zawartych w takich sprawozdaniach oraz upoważniania do zawieszenia koncesji w przypadku ich niezgodności z tymi zaleceniami i orzeczeniami.

64 WTO uznaje za kraje najstabilniej rozwinięte (LDCs) te, które zostały uznane za takie przez ONZ. Obecnie na liście ONZ znajduje się 46 krajów najstabilniej rozwiniętych, z których 35 do tej pory zostało członkami WTO.

XII Konferencja Ministerialna (KM2021), która odbyła się między 30 listopada a 3 grudnia 2021 r. w Genewie⁶⁵, nie podejmowała najwrażliwszych tematów. Negocjacje dotyczyły: zintensyfikowania wysiłków na rzecz regulacji handlu elektronicznego, krajowych regulacji dotyczących usług (finalizacji harmonogramów zobowiązań członków) i wpływu COVID-19 na handel produktami rolnymi. Ponadto wskazano na konieczność zintensyfikowania wysiłków na rzecz realizacji inicjatywy „Handel dla Pokoju”, mającej na celu pomoc państwom niestabilnym i dotkniętym konfliktem. Podkreślano, że handel i członkostwo w WTO to kluczowe czynniki budowania pokoju i większej odporności.

Na konferencji po raz kolejny stwierdzono, jakie są główne cele WTO jako ogromnej zróżnicowanej organizacji międzynarodowej. Wytyczne te można uznać za „top 10” celów długookresowych organizacji.

Podsumowując ten wątek, trzeba powiedzieć, że **w XXI w. WTO może/ powinno**⁶⁶:

- 1) obniżać koszty życia i dążyć do podnoszenia standardu życia obywateli państw członkowskich;
- 2) rozstrzygać spory i zmniejszać napięcia handlowe między członkami;
- 3) stymulować wzrost gospodarczy i zatrudnienie w państwach członkowskich;
- 4) obniżać koszty prowadzenia działalności gospodarczej na arenie międzynarodowej;
- 5) zachęcać do dobrego/zrównoważonego zarządzania;
- 6) pomagać krajom w ich rozwoju;
- 7) dać słabym mocniejszy głos;
- 8) wspierać środowisko i zdrowie;
- 9) przyczyniać się do pokoju i stabilności;
- 10) być skutecznym „bez uderzania w nagłówki” (działać, a nie nagłaszać swoją działalność).

Realizacja tych założeń jest szczególnie ważna, gdyż WTO to państwa odpowiedzialne za 98% handlu światowego (ponad 160 państw/członków i ponad 20 starających się o przystąpienie do organizacji). Porozumienia WTO są długie i złożone, ponieważ są tekstami prawnymi obejmującymi szeroki zakres działań. Jednak we wszystkich tych dokumentach przewijają się pewne proste, fundamentalne zasady, które tworzą podstawy wielostronnego systemu handlowego.

Obecnie zadania WTO zostały skonkretyzowane jako⁶⁷:

- **niedyskryminacja** – żaden kraj nie powinien dyskryminować swoich partnerów handlowych ani własnych i zagranicznych produktów, usług lub obywateli;

65 Pierwotnie miała odbyć się 8–11 czerwca 2020 r. w stolicy Kazachstanu, Nur-Sułtan. Została przełożona z powodu pandemii COVID-19.

66 *10 things the WTO can do*, <https://www.wto.org> (dostęp: 18.08.2022).

67 *Understanding the WTO: What we stand for*, <https://www.wto.org> (dostęp: 18.08.2022).

- **otwarcie handlu** – redukcja barier handlowych to oczywisty sposób na zachęcanie do rozwoju wymiany handlowej, stąd nacisk na usuwanie barier, włączając: cła oraz środki, takie jak zakazy lub kontyngenty ilościowe;
- **przewidywalność i przejrzystość** – zagraniczne przedsiębiorstwa, inwestorzy i rządy powinny mieć pewność, że bariery handlowe nie będą podnoszone arbitralnie – stabilność i przewidywalność sprzyjają inwestycjom, tworzeniu miejsc pracy, a konsumenci mogą w pełni czerpać korzyści z konkurencji, takie jak większy wybór i niższe ceny;
- **uczciwa konkurencja** – zniechęcanie do „nieuczciwych” praktyk, takich jak subsydia eksportowe i dumping (sprzedaż produktów poniżej normalnej wartości w celu zdobycia udziału w rynku) – kwestie te są złożone, a wprowadzane przepisy starają się ustalić, co jest uczciwe, a co nie, oraz jak rządy mogą zareagować, w szczególności poprzez nałożenie dodatkowych ceł przywozowych (obliczonych w celu zrekompensowania szkód spowodowanych nieuczciwym handlem);
- **wsparcie dla krajów słabiej rozwiniętych** – ponad trzy czwarte członków WTO to gospodarki rozwijające się lub przechodzące do gospodarki rynkowej, porozumienia WTO dają im okresy przejściowe na dostosowanie się do postanowień WTO, a w przypadku Porozumienia o ułatwieniach w handlu przewidują praktyczne wsparcie w toku jego wdrażania;
- **ochrona środowiska** – porozumienia WTO pozwalają członkom na podejmowanie środków w celu ochrony nie tylko zdrowia publicznego, zdrowia zwierząt i roślin, lecz także środowiska, jednak środki te muszą być stosowane w ten sam sposób zarówno wobec przedsiębiorstw krajowych, jak i zagranicznych: członkowie nie mogą wykorzystywać środków ochrony środowiska jako środka do wprowadzania dyskryminujących barier handlowych;
- **inkluzywność/włączenie** – WTO dąży do zbudowania bardziej inkluzywnego systemu handlowego, który umożliwi większej liczbie kobiet i małych przedsiębiorstw udział w handlu i czerpanie korzyści ekonomicznych z handlu światowego;
- **związki o charakterze partnerskim** – WTO prowadzi regularny dialog ze społeczeństwem obywatelskim, związkami zawodowymi, uniwersytetami i środowiskiem biznesowym w celu zacieśnienia współpracy i budowania partnerstwa, inicjatywa WTO w sprawie dialogów handlowych i roczne forum publiczne stanowią platformę dla społeczeństwa obywatelskiego i grup biznesowych do omawiania najnowszych wydarzeń w handlu światowym i proponowania sposobów wzmocnienia wielostronnego systemu handlowego;
- **handel cyfrowy** – WTO dostrzega rosnące znaczenie handlu elektronicznego, okresowe przeglądy programu prac WTO w zakresie handlu elektronicznego są przeprowadzane przez Radę Generalną na podstawie sprawozdań różnych organów WTO, ponadto prowadzone są negocjacje w sprawie

handlu elektronicznego z myślą o opracowaniu globalnych zasad handlu cyfrowego i sprostaniu wyzwaniom związanym z przepaścią cyfrową.

Mając te zadania na względzie, WTO – jako jedyna globalna organizacja międzynarodowa, która zajmuje się zasadami handlu między państwami – stara się o zapewnienie jak najbardziej płynnej, przewidywalnej i swobodnej wymiany międzynarodowej (przepływu handlu)⁶⁸. Aby to było możliwe, konieczne jest jednak kompleksowe regulowanie gospodarki światowej na poziomie ponadnarodowym. Dwa kolejne filary, które to umożliwiają, stanowią Grupa Banku Światowego oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Grupa Banku Światowego (World Bank Group, WBG) to obecnie pięć elementów składowych:

- Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) – 1944 r., 189 państw;
- Międzynarodowa Korporacja Finansowa (International Finance Corporation, IFC) – 1956 r., 185 państw;
- Międzynarodowe Stowarzyszenie Rozwoju (International Development Association, IDA) – 1960 r., 174 państwa;
- Wielostronna Agencja Gwarancji Inwestycji (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA) – 1988 r., 182 państwa;
- Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych (International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID) – 1966 r., 156 państw.

Rdzeniem systemu, czyli Grupy Banku Światowego jest **Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju**. IBRD został powołany do życia w lipcu 1944 r. podczas Monetarnej i Finansowej Konferencji Narodów Zjednoczonych, która odbywała się w miejscowości Bretton Woods w USA. Swoją działalność IBRD rozpoczął 25 czerwca 1946 r. razem z Międzynarodowym Funduszem Walutowym (IMF), który jest nazywany jego instytucją siostrzaną. Konferencja z Bretton Woods uznawana jest za początek funkcjonowania triady organizacji międzynarodowych porządkujących system gospodarki międzynarodowej po II wojnie światowej: GATT, WBG i IMF.

Główne cele WBG to: inwestowanie w ludzi, ze szczególnym naciskiem na ochronę zdrowia i edukację, działania na rzecz ochrony środowiska, stymulowanie rozwoju sektora prywatnego, wzmacnianie zdolności działania rządów różnych państw oraz promowanie reform gospodarczych. Istotnym elementem działalności Banku jest wsparcie finansowe swoich członków. Działalność kredytowa Banku Światowego skupia się głównie na: bezpośrednim i pośrednim finansowaniu projektów inwestycyjnych i ich realizacji, udziale w pożyczkach

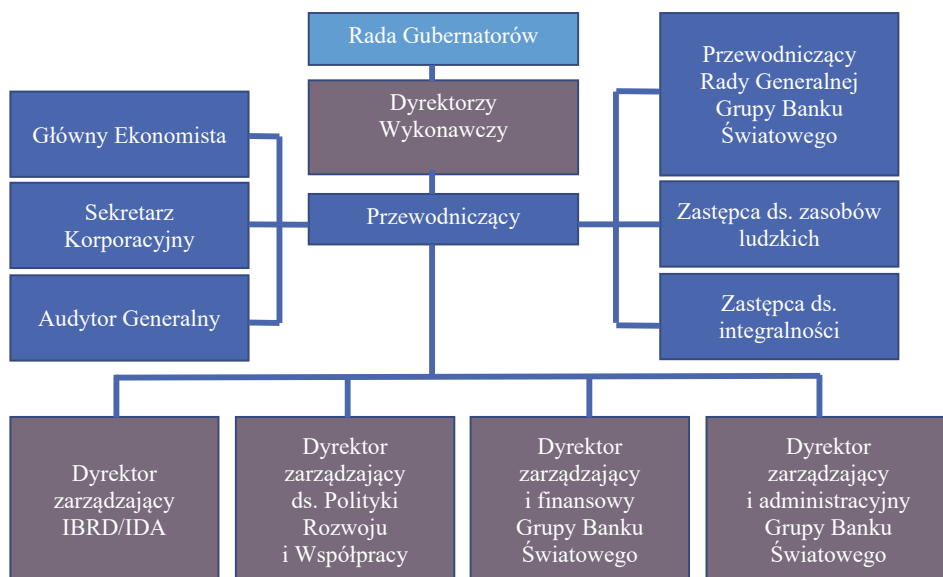
68 W taki właśnie sposób zapisano główny cel WTO na oficjalnej stronie organizacji: „The World Trade Organization (WTO) is the only global international organization dealing with the rules of trade between nations. At its heart are the WTO agreements, negotiated and signed by the bulk of the world's trading nations and ratified in their parliaments. The goal is to ensure that trade flows as smoothly, predictably and freely as possible”.

zaciągniętych z różnych źródeł, a także pomocy w ich spłaceniu oraz udzielaniu gwarancji rządowych. Formy udzielania wsparcia najogólniej można opisać jako kredyty o zmiennej stopie procentowej ze specjalnymi udogodnieniami dla państw najuboższych, które uzyskują kredyty nisko (minimalnie) oprocentowane. Kredyty udzielane są dla poszczególnych państw oraz ich grup. Sprawia to, że Bank Światowy określany jest jako „bank państw” (wsparcie przedsiębiorstw tylko wtedy, gdy uzyskają gwarancje rządowe). Kredyty z zasady mają charakter długoterminowy: 15–40 lat (standardowo 15–25 lat). Charakterystyczną cechą wsparcia jest to, że kredyty udzielane są w transzach.

Należy zaznaczyć, że każdy z elementów składowych WBG ma swoje określone zadania związane ze swoją specyfiką. Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju oferuje pożyczki oraz pomoc w rozwoju krajom ze średnimi dochodami oraz krajom z problemami związanymi z dostępnością kredytów. Udziałowcami Banku Światowego jest 189 państw członkowskich. Sześciu największych udziałowców to: Stany Zjednoczone, Japonia, Chiny, Niemcy, Francja i Wielka Brytania. Pozostałe państwa członkowskie pogrupowane są w 24 Konstytuanty⁶⁹. Organizacyjnie struktura IBRD obejmuje Radę Gubernatorów, Dyrekcję Banku oraz Departamenty Funkcjonalne i Departamenty Operacyjne. W Radzie Gubernatorów każde ze 189 państw członkowskich reprezentowane jest przez jednego gubernatora. Zwykle to funkcjonariusz rządowy szczebla ministerialnego, najczęściej minister finansów lub rozwoju. Główne zadanie Rady Gubernatorów to przyjmowanie członków oraz nadzór nad strategią rozwoju IBRD. Na jej czele stoi Prezydent i Zarząd gubernatorów⁷⁰. Z kolei Dyrekcja Banku kierowana jest przez zarząd 25 Dyrektorów Wykonawczych odpowiedzialny za politykę w zakresie jego operacji oraz zatwierdzanie wszystkich pożyczek. Na schemacie 1.6 przedstawiono strukturę organizacyjną IBRD (stan na 15 września 2020 r.).

69 Polska należy do jednej Konstytuanty wraz ze Szwajcarią, Azerbejdżanem, Kazachstanem, Kirgistanem, Serbią, Tadżykistanem, Turkmenistanem oraz Uzbekistanem, czyli z tymi samymi państwami, z którymi tworzy Konstytuantę w Międzynarodowym Funduszu Walutowym. Od 1 listopada 2020 r. Dyrektorem Wykonawczym (*Executive Director*) reprezentującym naszą Konstytuantę jest przedstawicielka Polski – Katarzyna Zajdel-Kurowska, a jej zastępcą Dominique Favre (Szwajcaria).

70 Prezydent Grupy Banku Światowego to zwyczajowo obywatel Stanów Zjednoczonych, nominowany przez Prezydenta USA. Obecnie funkcję tę pełni David R. Malpass, wybrany na pięcioletnią kadencję, która rozpoczęła się 9 kwietnia 2019 r. Wszystkie kraje członkowskie występują w Radzie Gubernatorów. Gubernatorem reprezentującym Polskę jest Prezes Narodowego Banku Polskiego.



Schemat 1.6. Struktura organizacyjna Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju

Źródło: World Bank (2020), *About us*, <https://www.worldbank.org> (dostęp: 2.11.2022).

Rola Banku Światowego jako regulatora gospodarki międzynarodowej jest istotna z uwagi na ściśle powiązanie siły głosu poszczególnych państw z ich potencjałem ekonomicznym. Wartość głosu jest związana z wielkością składki członkowskiej, która opiera się na relatywnej sile ekonomicznej każdego kraju. Warto zaznaczyć, że w przypadku IDA i MIGA członkowie w momencie uzyskania członkostwa wybierają kategorię, do której chcą dołączyć. Członkowie kategorii 1, pierwotnie zdefiniowani jako kraje rozwinięte, są raczej donatorami, a członkowie kategorii 2 to kraje rozwijające się, zwykle oczekujące wsparcia⁷¹.

Bank Światowy (w wąskim rozumieniu) tworzą obecnie razem IBRD i IDA. **Międzynarodowe Stowarzyszenie Rozwoju** (International Development Association, IDA), zapewniając nieoprocentowane pożyczki oraz dotacje dla rządów najbiedniejszych krajów, stanowi bowiem niezbędne dopełnienie w realizacji

71 Każdy członek IBRD otrzymuje głosy składające się z głosów z akcji (jeden głos na każdy udział w kapitale akcyjnym Banku posiadany przez członka) plus głosy podstawowe (obliczone tak, aby suma wszystkich głosów podstawowych wynosiła 5,55% sumy głosów podstawowych i udziału). Każdy członek IDA otrzymuje głosy przydzielone według zasad ustalonych w każdej uchwale o uzupełnieniu IDA. Głosy składają się z głosów subskrypcyjnych i głosów członkowskich. Każdy członek MIGA otrzymuje głosy składające się z głosów na bazie akcji (jeden głos na każdy udział w kapitale zakładowym MIGA posiadany przez członka) plus głosy parytetowe (obliczone tak, aby łączna liczba głosów członków kategorii 1 i kategorii 2 była taka sama).

kluczowej misji Banku, czyli zwalczaniu biedy⁷². IDA została utworzona 24 września 1960 r. jako organ wspomagający Bank Światowy. Władze Banku są jednocześnie władzami Stowarzyszenia. Siedziba IDA mieści się w Waszyngtonie. Zadaniem IDA jest wspieranie programów dostosowawczych realizowanych przez kraje objęte pomocą. Działania mają na celu zwiększenie efektywności sektora publicznego i wsparcie sektora prywatnego oraz tworzenie warunków trwałego rozwoju gospodarczego poprzez wspieranie programów rozwoju zasobów ludzkich (m.in. planowanie przyrostu naturalnego, edukacja, ochrona zdrowia). Dodatkowo istotnym elementem działań IDA jest poprawa efektywności realizowanych i podejmowanych inwestycji poprzez usprawnienie ich planowania.

IDA jest uzależniona od kontrybucji środków ze strony lepiej rozwiniętych krajów, włącznie z niektórymi krajami rozwijającymi się. Członkowie IDA podzieleni są na dwie grupy: donatorów (30 państw⁷³) oraz pożyczkobiorców (74 państwa⁷⁴). Kraje same deklarują, do które grupy chcą należeć. IDA z zasady udziela nieoprocentowanych pożyczek, pomocy technicznej i doradczej dla krajów najbardziej potrzebujących. Struktura sektorowa wsparcia IDA to: infrastruktura – 33%, sektor publiczny – 29%, administracja publiczna i prawo – 23%, przemysł – 8%, rolnictwo – 7%. Struktura geograficzna pomocy: Afryka Sub-Saharyjska (49%), Azja Południowa (33%), Azja Wschodnia (10%), Europa/Azja Środkowa (4%), Bliski Wschód/Afryka Północna (2%), Ameryka Łacińska (2%).

Należy dodać, że cele IDA ewoluują tak, jak zmieniają się potrzeby najbardziej potrzebujących krajów. W pakiecie IDA20 (2022–2025) wsparcie po hasłem „Building Back Better” (Lepsze odbudowywanie) obejmuje pięć obszarów: zmiana klimatu, niestabilność, konflikt i przemoc⁷⁵, równość płci a rozwój⁷⁶, kapitał ludzki, praca i transformacja gospodarcza⁷⁷. Wobec tego można dostrzec epokową zmianę kierunków działań IDA (w dwudziestym już od powstania IDA uzupełnieniu celów organizacji) wskazującą na upodabnianie się problemów krajów wysokorozwiniętych

72 Pożyczki udzielane są na 35–40 lat z dziesięcioletnim okresem karencji w spłacie. Pożyczkobiorcy są obciążani jedynie opłatą manipulacyjną w wysokości 0,75% kwoty oraz opłatą dodatkową – 0,5%. Opłaty te są przeznaczone na pokrycie kosztów działalności IDA. Środki na działalność pożyczkową pochodzą zaś z wpłat zamożniejszych członków Banku.

73 Pierwotnie było to 26 państw. Obecnie są to m.in. (w nawiasach udziały według stanu na październik 2021 r.): Wielka Brytania (12%), Japonia (10%), USA (9,3%), Niemcy (5,6%), Francja (5%), Kanada (3,5%), Niderlandy (3%), Włochy (2%).

74 74 kraje są obecnie uprawnione do otrzymania zasobów IDA (59 tylko pomoc).

75 Dostrzeżono, że konflikty napędzają aż 80% wszystkich potrzeb humanitarnych. Podkreślono, że do 2030 r. nawet dwie trzecie skrajnie biednych ludzi na świecie będzie mieszkając w warunkach FCV (*fragility, conflict, and violence*).

76 IDA stara się zlikwidować różnice między płciami, prowadząc i utrzymując dziewczynki w szkole, pomagając kobietom uzyskać dostęp do praw do ziemi i innych ważnych aktywów oraz zapewniając im finansowanie rozpoczęcia działalności. IDA kładzie nacisk na równości płci przy promowaniu rozwoju w wielu sektorach w długim okresie.

77 Od momentu powstania do 2021 r. kredyty i dotacje IDA wyniosły łącznie 458 mld USD. W latach 2019–2021 średnio było to około 30 mld USD rocznie. Wsparcie na okres 1 lipca 2022 r. do 30 czerwca 2025 r. (IDA20) to 93 mld USD.

i tych najsłabszych w XXI w. Ogólne zasady działania IDA przewidują spotkania co trzy lata, aby dokonać przeglądu ram polityki. Wspólne uzgodnienia rządów-donorów oraz przedstawicieli pożyczających krajów członkowskich mają zapewnić zgodność polityki i ram finansowych IDA z potrzebami krajów-beneficjentów. W tym celu przy opracowywaniu ram politycznych IDA współpracuje ponadto z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego (CSO), fundacjami i think tankami na całym świecie.

Międzynarodowa Korporacja Finansowa (International Finance Corporation, IFC) to kolejny element WBG. IFC powstała w celu udzielania pomocy finansowej sektorowi prywatnemu i spółdzielczemu. Obecne hasło organizacji można ująć jako⁷⁸: tworzenie rynków to kreacja szans rozwojowych. IFC, mając ponad pół wieku doświadczenia (powstała w 1956 r.), nadal uznaje, że silny i zaangażowany sektor prywatny jest niezbędny do zwiększenia wspólnego dobrobytu, w tym położenia kresu skrajnemu ubóstwu. Organizacja ta angażuje się w pozyskiwanie prywatnych inwestycji, tworzenie rynków i możliwości tam, gdzie są one najbardziej potrzebne. IFC zainwestowała ponad 321 mld USD na rynkach wschodzących i rozwijających się (1956–2022). Korporacja działa, udzielając kredytów długoterminowych 7–12 lat przedsiębiorstwom prywatnym bez gwarancji rządowej (okres karencji: 3 lata). Udział IFC w finansowaniu przedsięwzięcia nie może przekroczyć 50% nakładów (zwykle nie przekracza 25% kosztów całkowitych projektu). Środki finansowe udostępniane są często poprzez tworzenie spółki *joint venture*. IFC tworzy produkty finansowe umożliwiające firmom zarządzanie ryzykiem i poszerzanie dostępu do zagranicznych i krajowych rynków kapitałowych. Organizacja ta działa na zasadach komercyjnych. Inwestuje wyłącznie w projekty nastawione na zysk w krajach rozwijających się, a za produkty i usługi pobiera stawki rynkowe. Uzyskane środki inwestuje w sektor prywatny⁷⁹.

Statutowy cel wspierania rozwoju sektora prywatnego IFC realizuje poprzez:

- udzielanie długoterminowych kredytów;
- organizowanie pożyczek konsorcjalnych;
- nabywanie udziałów w przedsiębiorstwach;
- udostępnianie pomocy technicznej (w tym dobrych praktyk i standardów) w celu zwiększenia konkurencyjności i produktywności;
- działalność doradczą dotyczącą wyboru technologii, licencji, organizacji i marketingu (zapewnianie dostosowanych do potrzeb informacji rynkowych, w tym odnoszących się do możliwości poprawy zarówno wyników operacyjnych, jak i zrównoważonego rozwoju firm)⁸⁰;

78 IFC (2022), *About IFC*, <https://www.ifc.org> (dostęp: 29.08.2022).

79 W FY18 zysk IFA 11,6 mld USD w długoterminowych inwestycjach w 366 projektach. Prawie 11,7 mld USD wsparcia dla sektora prywatnego w krajach rozwijających się.

80 Platforma doradcza IFC składa się z doświadczonych ekspertów. 80% z nich działa w terenie. W 2021 r. portfel usług doradczych IFA wynosił 1,4 mld USD, obejmując nieco ponad 800 projektów doradczych w ponad 100 krajach.

- „pośrednie gwarantowanie jakości projektu” (uczestnictwo IFC w finansowaniu projektu zwiększa zaufanie innych potencjalnych inwestorów i stanowi gwarancję wiarygodności przedsięwzięcia).

Doradztwo jest kluczową częścią strategii IFC w zakresie tworzenia rynków i mobilizowania prywatnych inwestycji. Organizacja ta pomaga tworzyć niezbędne warunki, aby przyciągnąć kapitał, umożliwiając rozwój sektora prywatnego. Obecnie IFC w coraz większym stopniu stara się koncentrować na opracowywaniu projektów o dużym wpływie na długookresowy rozwój, które mogą pomóc przyciągnąć potrzebne finansowanie – szczególnie do najbardziej dotkniętych konfliktami obszarów świata. Korporacja promuje partnerstwa publiczno-prywatne (PPP⁸¹), aby poprawić dostęp ludzi do wysokiej jakości infrastruktury i podstawowych usług. Stymuluje rządy do wdrażania reform ukierunkowanych na zachęty dla inwestycji prywatnych.

Warto zaznaczyć, że pierwotnie państwa rozwijające się uważały IFC za niedostosowaną do ich wymogów i potrzeb (stąd nastąpiło powołanie IDA). W 2021 r. już ponad połowa (54%) programu doradczego IFC przypadała na kraje IDA. Analizując obszary przedmiotowe działalności IFC, można zauważyć, że 42% stanowią wysiłki na rzecz zlikwidowania różnic ekonomicznych między mężczyznami i kobietami, takich jak miejsca pracy, finanse i rynki. Jedna trzecia (30%) to inwestycje u podstaw, a 24% aktywności IFC to obecnie działania na rzecz poprawy klimatu. Jedna piąta (21%) to działania ukierunkowane na budowanie odpornych, przejrzystych i sprawnie działających systemów finansowych i rynków kapitałowych.

Wielostronna Agencja Gwarancji Inwestycji (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA) powołana została w celu pobudzania inwestycji zagranicznych w krajach członkowskich. Konwencję ustanawiającą MIGA podpisano w Seulu w październiku 1985, a weszła w życie 12 kwietnia 1988 r.⁸² Siedziba głównego biura mieści się w Waszyngtonie, jednakże Rada kwalifikowaną większością głosów może zdecydować o zmianie jej lokalizacji. MIGA zachęca inwestorów zagranicznych do inwestowania w krajach rozwijających się poprzez dostarczanie gwarancji od ryzyka innego niż komercyjne. MIGA dostarcza także wsparcia technicznego, aby pomóc tym krajom w upowszechnianiu informacji na temat możliwości inwestycyjnych.

Główne cele MIGA są następujące:

- promocja wzrostu inwestycji bezpośrednich;
- udzielanie gwarancji, łącznie z koasekuracją i reasekuracją, z tytułu ryzyka niehandlowego;
- udzielanie pomocy technicznej, konsultacyjnej, opiniodawczej oraz współuczestnictwo w zarządzaniu inwestycjami.

81 W zakresie PPP IFA zmobilizowała 3,2 mld USD kapitału prywatnego, który bezpośrednio zasilił IFC Long Term Finance.

82 Polska podpisała Konwencję 23 stycznia 1989 r., ratyfikowała ją 28 grudnia 1989. Pełnoprawnym członkiem Agencji Polska stała się 29 czerwca 1990.

W konsekwencji zadania MIGA polegają na:

- stymulowaniu zwiększenia przepływu kapitału pomiędzy krajami rozwiniętymi a krajami rozwijającymi się, a także pomiędzy państwami rozwijającymi się;
- zapewnieniu profesjonalnego doradztwa w zakresie zwiększania atrakcyjności inwestycyjnej dla inwestorów zagranicznych;
- udzielaniu gwarancji od ryzyka niehandlowego dla inwestycji w krajach członkowskich⁸³;
- aktywnym uczestnictwie w dialogu między państwem inwestującym a importerem kapitału i instytucjami zajmującymi się transferem;
- inicjowaniu i koordynowaniu współpracy z instytucjami ubezpieczeniowymi, zwłaszcza w przypadkach⁸⁴: wyłączeń, zerwania umowy przez kraj, który jest odbiorcą inwestycji, problemów z wymienialnością waluty danego kraju, wydarzeń natury politycznej (wojna lub niepokoje społeczne), które bezpośrednio wpływają na inwestycje.

Agencja jest istotnym elementem regulującym system gospodarki międzynarodowej, gdyż rekompensuje straty poniesione przez inwestorów, m.in. w sytuacji gdy władze kraju, w którym realizowany jest projekt inwestycyjny, w drodze zmiany prawodawstwa lub przepisów administracyjnych ograniczają transfer zysków lub kapitału. Także wtedy, gdy z uwagi na zmiany prawodawstwa lub działalność władz inwestor ponosi straty, wynikające z utraty własności, kontroli i korzyści z dokonanej inwestycji, czy też gdy inwestor nie ma możliwości odwołania się do kompetentnych organów w sytuacjach spornych. MIGA rekompensuje straty poniesione przez inwestorów także w przypadku, gdy wojna lub zaburzenia społeczne pozbawiają inwestora korzyści. Agencja jest zatem ubezpieczycielem, który bierze na siebie ciężar odpowiedzialności znacznie przekraczający zakres ubezpieczeń komercyjnych.

Piąty filar WBG stanowi **Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych** (International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID). Jest to niezależna międzynarodowa instytucja stworzona w celu prowadzenia negocjacji i dyskusji między inwestorami a importerami kapitału i rozstrzygania sporów między nimi. Warunkiem członkostwa w ICSID jest przynależność do Banku Światowego. ICSID oferuje usługi rozwiązywania sporów międzynarodowych, przede wszystkim między inwestorami a państwami, ale także w sporach międzypaństwowych. Ponadto oferuje postępowanie na rzecz ustalenia stanu faktycznego w celu zbadania i zgłoszenia faktów przed powstaniem sporu.

Zadania ICSID to:

- rozstrzyganie sporów między inwestorami a krajami, w których inwestycje są realizowane, poprzez arbitraż i postępowanie ugodowe (Centrum nie przeprowadza postępowań arbitrażowych i pojednawczych jako takich, lecz

83 Do 2021 r. łączna wartość gwarantowanych inwestycji wyniosła ok. 16 mld USD.

84 Limit ubezpieczeniowy na jeden projekt jest ogólnie ustalony i wynosi 50 mln USD.

oferuje proceduralne i instytucjonalne wsparcie dla trybunałów i komisji ustanowionych przez strony);

- zarządzanie postępowaniami między rezydentami a cudzoziemcami poprzez zawieranie ugód między stronami, postępowanie ugodowe i ustalanie stanu faktycznego;
- prowadzenie badań – ICSID wydaje różnego typu publikacje, które są cenione jako źródło międzynarodowego prawa inwestycyjnego;
- świadczenie usług doradczych.

Wspierana na pięciu wskazanych filarach WTO jest zatem znacznie bardziej zaawansowaną organizacyjnie strukturą niż jej pierwowzór, czyli GATT. Dostrzeżono nowe krytyczne obszary wymagające regulacji na poziomie globalnym, co stworzyło kolejne wyzwania. Tak więc rozwój WTO to dalszy ciągły proces zmian, który należy systematycznie śledzić, nie zapominając o kluczowych stałych zasadach i wartościach, na których organizacja została zbudowana 75 lat temu. Kolejną organizacją międzynarodową utworzoną po II wojnie światowej i należącą do dziś do systemu instytucjonalnego spajającego gospodarkę międzynarodową jest Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy (International Monetary Fund, IMF) powstał w lipcu 1944 r., podczas Monetarnej i Finansowej Konferencji Narodów Zjednoczonych w miejscowości Bretton Woods w USA. Formalnie IMF powstał dopiero rok później, kiedy 27 grudnia 1945 r. państwa-założyciele podpisali warunki porozumienia (Articles of Agreement), razem z IBRD, który jest jego instytucją siostrzaną. 44 założycielskie państwa członkowskie dążyły do zbudowania ram międzynarodowej współpracy gospodarczej, w tym stabilnego systemu wymiany walut. Struktura organizacyjna IMF obejmuje Radę Gubernatorów (najwyższy organ) oraz 24-osobową Radę Wykonawczą, reprezentującą wszystkich członków w codziennej pracy organizacji i wspieraną przez zespół pracowników ze 150 państw. Szefem personelu IMF i przewodniczącym Rady Wykonawczej jest Dyrektor Zarządzający (ma czterech zastępców). Obecnie członkami IMF jest 190 państw.

Głównym zadaniem Międzynarodowego Funduszu Walutowego jest utrzymanie stabilności i zapobieganie kryzysom w międzynarodowym systemie walutowym. W tym celu IMF monitoruje politykę krajów członkowskich, a także krajowe, regionalne i globalne wydarzenia gospodarcze i finansowe, za pomocą formalnego systemu zwanego nadzorem. Ponadto doradza krajom członkowskim i promuje polityki, mające na celu wspieranie stabilności gospodarczej, zmniejszanie podatności na kryzysy gospodarcze i finansowe oraz stałe podnoszenie standardów życia obywateli. Na oficjalnej stronie możemy przeczytać, że IMF⁸⁵: pracuje nad osiągnięciem zrównoważonego wzrostu i dobrobytu we wszystkich 190 krajach członkowskich poprzez wspieranie polityk gospodarczych promujących

85 IMF (2022), *About us*, <https://www.imf.org> (dostęp: 29.09.2022).

stabilność finansową i współpracę monetarną, które są niezbędne do zwiększenia wydajności, tworzenia miejsc pracy i dobrobytu gospodarczego.

Międzynarodowy Funduszy Walutowy pełni funkcje regulacyjne, kredytowe, konsultacyjne oraz kontrolne. Funkcja regulacyjna polega na ustanawianiu norm i wzorców działania w sferze międzynarodowych stosunków finansowych. Funkcja kredytowa to dostarczanie krajom członkowskim dodatkowych źródeł finansowania w różnej, dostosowanej do ich potrzeb postaci. IMF udziela pożyczek – w tym awaryjnych – krajom członkowskim doświadczającym rzeczywistych lub potencjalnych problemów z bilansem płatniczym. Celem jest pomoc w odbudowie ich rezerw międzynarodowych, ustabilizowanie kursów walut, dalsze płacenie za import i przywrócenie warunków silnego wzrostu gospodarczego, przy jednoczesnym korygowaniu podstawowych problemów. Funkcja konsultacyjna obejmuje różnorodne usługi doradcze i koordynację współpracy krajów członkowskich poprzez tworzenie forum wymiany doświadczeń między krajami w radzeniu sobie z problemami natury gospodarczej. W tym obszarze wymienić należy działalność IMF w sferze upowszechniania wiedzy dotyczącej funkcjonowania gospodarki międzynarodowej⁸⁶. Do szczególnie ważnych raportów przygotowywanych przez IMF zaliczamy np.: okresowe oceny globalnych perspektyw – *World Economic Outlook*, okresowe oceny rynków finansowych – *Global Financial Stability Report*, okresowe oceny rozwoju finansów publicznych – *Fiscal Monitor*, okresowe oceny zewnętrznych pozycji największych gospodarek oraz różne serie regionalnych prognoz gospodarczych. Wreszcie IMF pełni funkcję kontrolną rozumianą jako nadzór nad uzgodnionymi warunkami realizacji programów dostosowawczych. W tym obszarze mieści się również działalność związana z weryfikacją celów, na jakie przeznaczane są środki kredytowe przyznawane członkom w ramach poszczególnych instrumentów wsparcia.

Międzynarodowy Funduszy Walutowy kojarzy się najczęściej z pożyczkami dla krajów członkowskich, które mogą one uzyskać w przypadku problemów z bilansem płatniczym. Zasoby, z których IMF udziela kredytów, pochodzą głównie z pieniędzy, które kraje wpłacają jako subskrypcję kapitału (kwoty), gdy stają się członkami Funduszu. Każdemu członkowi IMF przydzielany jest kontyngent w dużej mierze oparty na jego względnej pozycji w gospodarce światowej. Kraje mogą następnie pożyczać z tej puli, gdy zgłaszają potrzebę wsparcia (rzeczywiste lub potencjalne trudności finansowe). IMF regularnie przeprowadza ogólne przeglądy kwot w celu oceny adekwatności łącznych kwot i ich podziału wśród członków⁸⁷.

86 IMF systematycznie udostępnia wyniki swoich badań szerokiemu gronu odbiorców. Każdego roku publikowanych jest prawie 300 dokumentów, obejmujących szereg tematów teoretycznych i analitycznych. Od 1 stycznia 2020 r. wszystkie publikacje cyfrowe IMF są udostępniane bezpłatnie. Wszyscy użytkownicy mogą mieć dostęp do ponad 21 000 publikacji oraz archiwum, którego historia sięga 1946 r.

87 Ostatnie zwiększenie kwot do 477 mld SDR (651 mld USD) zostało uzgodnione w ramach 14. Przeglądu (zakończonego w grudniu 2010 r., obowiązującego od stycznia 2016). 15. Przegląd zakończył się w lutym 2020 r. bez zwiększania kwot. W swojej uchwale kończącej 15.

Środki finansowe przekazywane przez Fundusz państwom członkowskim mają formę zwrotnej pożyczki i mogą pochodzić z zasobów własnych (kwoty) oraz pożyczonych (pożyczki wielostronne i dwustronne). System wsparcia IMF obejmuje zatem trzy linie wsparcia: kwoty oraz dwie linie kredytowe: pożyczki wielostronne (*New Arrangements to Borrow*, NAB) i pożyczki dwustronne (*Bilateral Borrowing Agreements*, BBA). Pożyczki wielostronne i dwustronne służą odpowiednio jako druga i trzecia linia obrony, zapewniając tymczasowe uzupełnienie zasobów kwotowych⁸⁸. W 2021 r. całkowite zasoby IMF, wynoszące około 973 mld SDR, przekładały się na zdolność udzielania pożyczek w wysokości około 707 mld SDR (około 1 bln USD), po odłożeniu bufora płynnościowego i uwzględnieniu, że do udzielania pożyczek wykorzystywane są wyłącznie zasoby członków o silnej pozycji zewnętrznej. Zasady udzielania wsparcia przez IMF państwom członkowskim ewoluują i mogą mieć charakter ogólny lub uprzywilejowany. Pożyczki udzielane są w formie sprzedaży państwom walut obcych za ich własne waluty, z obowiązkiem odwrotnej transakcji w określonym terminie. Uzyskanie finansowania poprzedzają negocjacje członka z Funduszem dotyczące: warunków programu dostosowawczego, kwoty pożyczki oraz wyboru instrumentu finansowego, który ma stanowić podstawę wsparcia.

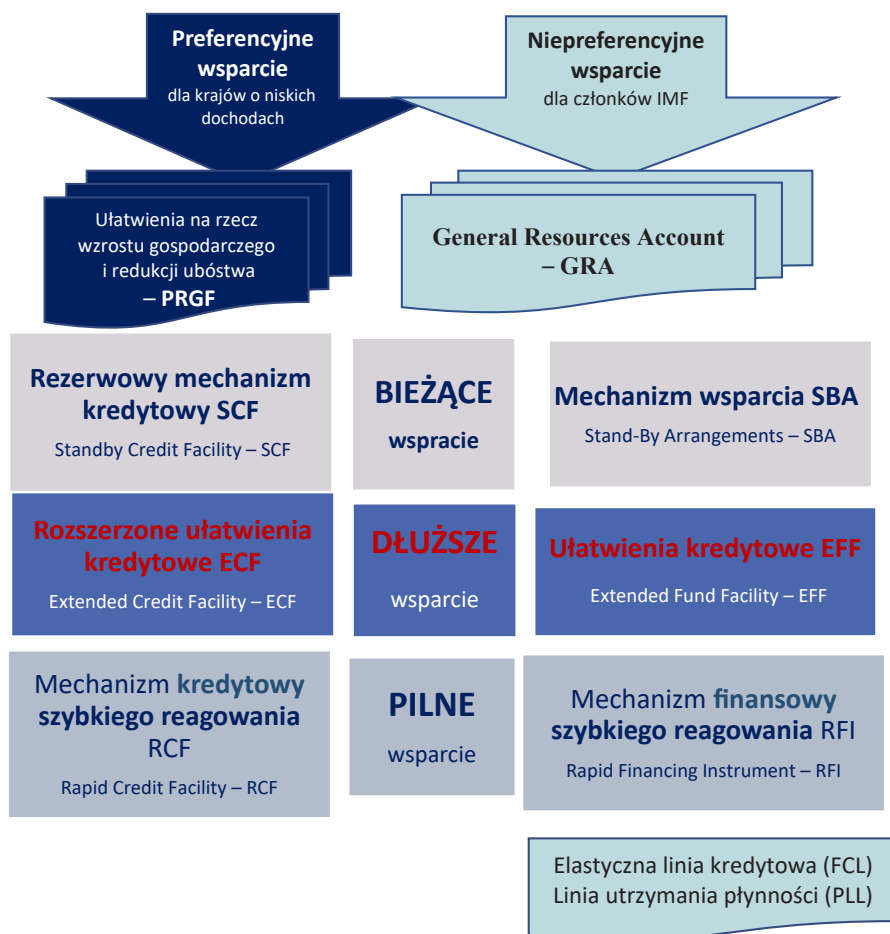
Wszyscy członkowie IMF są uprawnieni do dostępu do zasobów z konta zasobów ogólnych (*General Resources Account*, GRA) na warunkach niepreferencyjnych. Fundusz zapewnia także preferencyjne wsparcie finansowe (przy zerowych stopach procentowych do czerwca 2021 r.) dla krajów o niskich dochodach za pośrednictwem *Poverty Reduction and Growth Trust* (PRGT). Można wskazać trzy ścieżki dostępu do środków wsparcia: bieżące, dłuższe i pilne. W przypadku krótkoterminowych lub potencjalnych problemów z bilansem płatniczym (ścieżka bieżąca) dla wschodzących i zaawansowanych gospodarek rynkowych pomoc jest zazwyczaj udzielana za pośrednictwem *Stand-By Arrangements* (SBA). W takim przypadku dla krajów o niskich dochodach stworzono instrument *Standby Credit Facility* (SCF). Dla przedłużających się problemów z bilansem płatniczym, wymagających wsparcia z funduszu średniookresowego (ścieżka dłuższa), przewidziany został rozszerzony instrument kredytowy (*Extended Fund Facility*, EFF).

Przegląd Rada Gubernatorów przedstawiła wytyczne dotyczące 16. Przeglądu, który ma się zakończyć nie później niż 15 grudnia 2023 r.

- 88 Pożyczki wielostronne (NAB) to druga linia uzupełniająca zasoby IMF, której celem jest zapobieżenie lub poradzenie sobie z osłabieniem międzynarodowego systemu monetarnego. W styczniu 2021 r., po uzyskaniu zgód uczestników NAB, weszła w życie reforma NAB, podwajając wielkość NAB do 361 mld SDR (521 mld USD) w okresie od 2021 do 2025 r. Aktywacja NAB wymaga wsparcia 85% uczestników uprawnionych do głosowania 40 uczestników (38 obecnych i 2 potencjalnych uczestników). Umowy pożyczek dwustronnych (BBA) służą z kolei jako trzecia linia obrony po kwotach i NAB. Od początku globalnego kryzysu finansowego IMF przeprowadził kilka rund dwustronnych umów pożyczkowych BBA. W styczniu 2021 r. weszła w życie nowa runda BBA 2020 („2020 BBA”). Mają one wstępny okres trzech lat do końca 2023 r., który można przedłużyć za zgodą wierzycieli na kolejny rok do końca 2024 r.

Jego odmiana dla krajów o niskich dochodach to *Extended Credit Facility* (ECF). W celu zapewnienia szybkiej pomocy przy stabilizacji bilansu płatniczego (ścieżka pilna), np. w związku ze wstrząsami cen towarów, klęskami żywiołowymi i niestabilnością wewnętrzną, oferowane są: instrument szybkiego finansowania (*Rapid Financing Instrument*, RFI) oraz instrument szybkiego kredytowania (*Rapid Credit Facility*, RCF). Ponadto członkowie IMF posiadający silną politykę mogą, aby zapobiegać kryzysom lub je łagodzić oraz zwiększyć zaufanie rynku w okresach podwyższonego ryzyka, skorzystać ze ścieżki wsparcia w ramach elastycznej linii kredytowej (*Flexible Credit Line*, FCL) lub linii zapobiegawczej oraz poprawy płynności (*Precautionary and Liquidity Line*, PLL).

Na schemacie 1.7 zamieszczono możliwe ścieżki wsparcia dla członków IMF w zależności od typu podmiotu (państwa) i jego potrzeb dla trzech wspomnianych ścieżek dostępu do środków wsparcia z IMF.



Schemat 1.7. Możliwe ścieżki wsparcia dla członków IMF

Źródło: opracowanie własne.

Najbardziej typowym sposobem wsparcia jest tzw. bazowa polityka pożyczkowa, obejmująca 4 transze po 25% kwoty każda. Projekt wykorzystania i program realizacji zależny jest od typu wsparcia. Ocena wykorzystania następuje *ex post*. W niektórych przypadkach możliwe są jednak także ocena *ex ante* czy kryteria kwalifikacji. Kolejny typ to pożyczka w ramach rozszerzonych ułatwień. Jej zasady są standardowe (jak przy pożyczkach bazowych), jednak konieczne jest zastosowanie się do zaleceń IMF w sferze polityki wewnętrznej. Możliwe są także pożyczki na cele specjalne, takie jak: finansowe ułatwienia kompensacyjne, przeznaczone dla przedsiębiorstw dotkniętych trudnościami spowodowanymi obniżeniem wpływów z eksportu (do 95% kwoty bazowej), czy finansowe ułatwienia buforowe, czyli kredytowanie tworzenia zapasów surowców (do 45% kwoty bazowej). Ogólne zasady wsparcia (zgodnie z decyzją Rady Administracyjnej IMF z 24 marca 2009 r.) wskazują, że górny limit pożyczek może wynosić 200% wartości wkładu danego państwa do kapitału zakładowego rocznie, ale nie więcej niż 600% łącznie ze wszystkich instrumentów. Fundusz udziela pomocy dla najuboższych państw członkowskich na zasadach preferencyjnej pomocy kredytowej, której celem jest realizacja strategii zrównoważonego rozwoju przez eliminację ubóstwa oraz nierówności.

Pomoc Międzynarodowego Funduszu Walutowego zawsze była nakierowana na przezwyciężanie przez poszczególne państwa problemów dotyczących bilansu płatniczego, poprawy sytuacji ekonomicznej oraz zapewnienia warunków stabilnego i zrównoważonego rozwoju, zarówno gospodarczego, jak i społecznego. Dostosowując się do zachodzących w gospodarce międzynarodowej zmian, w ciągu istnienia IMF oferowane programy/instrumenty preferencyjnej pomocy finansowej często się zmieniały. Kolejne elementy tego systemu to:

- 1977–1981 – Fundusz Powierniczy (*Trust Fund*, TF)⁸⁹;
- 1986–1987 – ułatwienia dostosowań strukturalnych (*Structural Adjustment Facility*, SAF);
- 1987–1999 – wzmocnione ułatwienia dostosowań strukturalnych (*Enhanced Structural Adjustment Facility*, ESAF);
- 1999 – ułatwienia na rzecz wzrostu gospodarczego i redukcji ubóstwa (*Poverty Reduction and Growth Facility*, PRGF);
- 2009 – rozszerzone ułatwienia kredytowe (*Extended Credit Facility*, ECF);
- 2011 – rezerwowy mechanizm kredytowy (*Standby Credit Facility*, SCF);
- 2011 – mechanizm kredytowy szybkiego reagowania (*Rapid Credit Facility*, RCF).

Obecnie można zatem wskazać cztery rodzaje preferencyjnej pomocy finansowej, z której mogą skorzystać słabo rozwinięte państwa członkowskie

89 Pierwszych wypłat z Funduszu Powierniczego dokonano w 1977 r. na rzecz 12 słabo rozwiniętych państw. Środki finansowe na ten cel pozyskano dzięki sprzedaży części złota będącego w posiadaniu Funduszu. Następne sprzedaże kruszcu w latach 1976–1980 pozwoliły na udzielenie pomocy przez IMF kolejnym 12 państwom. Fundusz Powierniczy został zlikwidowany w 1981 r. Ostateczna liczba państw, które skorzystały z pomocy, wyniosła 55.

IMF. Szczegółowe zasady uruchamiania wsparcia zależne są od typu instrumentu i potrzeb konkretnego państwa. Należy zaznaczyć, że Fundusz dokonuje rewizji oprocentowania wszystkich kredytów preferencyjnych raz na dwa lata.

Aktualne zasady dla ułatwień na rzecz wzrostu gospodarczego i redukcji ubóstwa (*Poverty Reduction and Growth Facility*, PRGF) wskazują, że kwota środków udostępnianych przez Fundusz w ramach trzyletniej umowy nie może przekraczać 280% kwoty udziałowej, jednak w przypadku wystąpienia szczególnych okoliczności limit ten można zwiększyć nawet do 370%. Rozszerzone ułatwienia kredytowe (*Extended Credit Facility*, ECF) to pomoc na rzecz dostosowań strukturalnych z roczną stopą oprocentowania 0,5% w półrocznych ratach. Pomoc przewidziana jest na 3–4 lata z możliwością ponownego skorzystania. W jednym roku występują możliwości uzyskania 100% wkładu danego państwa do kapitału zakładowego IMF, łącznie 300%. Wymogi ECF obejmują spłatę po upływie 5,5 roku i do momentu upływu 10 lat od udostępnienia środków. Wymagane jest jednak podjęcie przez wspomagany kraj głębokich reform polityki makroekonomicznej oraz reform strukturalnych i instytucjonalnych we współpracy z Międzynarodowym Stowarzyszeniem Rozwoju (IDA). Kluczowe jest to, że beneficjenci powinni sami określić najważniejsze dla nich cele. Ogólne cele programu ECF (przejęte z PRGF) dotyczą poprawy bilansu płatniczego, trwałego wzrostu gospodarczego i zmniejszenia ubóstwa.

Rezerwowy mechanizm kredytowy (*Standby Credit Facility*, SCF) to udogodnienie dostępne tylko dla członków zakwalifikowanych do grupy państw mogących korzystać z tej pomocy preferencyjnej. Celem programu są ułatwienia na wypadek szoków egzogenicznych (przejęty z ESF–HAC, czyli *Exogenous Shocks Facility – Hight Access Component*). Pomoc krótkookresowa na 1–2 lata. W jednym roku występuje możliwość 100% wkładu danego państwa do kapitału zakładowego IMF, a łącznie do 300% kwoty. Stopa oprocentowania 0,25%, z czteroletnim okresem karencji.

Mechanizm kredytowy szybkiego reagowania (*Rapid Credit Facility*, RCF) to specjalny program wsparcia IMF, będący udogodnieniem skierowanym do najuboższych członków, których dotknęły nagle problemy związane z równoważeniem bilansu płatniczego. W tym przypadku zobowiązanie kraju członkowskiego nie obejmuje kompleksowego programu naprawczego, gdyż jest on niepotrzebny lub niemożliwy do zrealizowania z uwagi na specyfikę warunków. Cel programu (także przejęty z ESF–HAC) to zoptymalizowanie pomocy udzielanej w nagłych wypadkach. Dotyczy pomocy w przypadku wystąpienia klęsk żywiołowych oraz w celu łagodzenia skutków konfliktów zbrojnych. Program jest przewidziany na maksymalnie dziesięć lat. Program przewiduje w jednym roku możliwe uzyskanie 25% wkładu danego państwa do kapitału zakładowego IMF, a do 75% w całym okresie. W szczególnych przypadkach możliwe jest zwiększone wsparcie odpowiednio do 50% (w ciągu roku) i 100% kwoty (w całym okresie). Należy zaznaczyć, że RCF nie są oprocentowane, a okres karencji wynosi 5,5 roku.

W tabeli 1.4 przedstawiono zestawienie dostępnych instrumentów i wymogów wsparcia IMF dla państw członkowskich w wersji standardowej oraz preferencyjnej z uwzględnieniem możliwego czasu rwania, warunków kwalifikacji i metod kontroli realizowanego programu, według stanu na 2022 r.

Tabela 1.4. Instrumenty i wymogi wsparcia IMF dla państw członkowskich

Cel wsparcia IMF	Typ finansowania wg zasad IMF	Typ procedur IMF	Czas trwania wsparcia	Warunkowość Metody sprawdzania Zalecenia
BIEŻĄCE albo potencjalne problemy z bilansem płatniczym	SBA	GRA	Do 3 lat Zazwyczaj 12–18 miesięcy	Ocena <i>ex post</i>
	SCF	PRGT	1–2 lata	
DŁUŻSZE średniookresowe wsparcie, dłuższe problemy z bilansem płatniczym	EFF	GRA	Do 4 lat	<i>Ex post</i> szczególna uwaga skupiona na reformach strukturalnych
	ECF	PRGT	3–4 lata, maks. 5 lat	
PILNE rzeczywiste i istotne problemy z bilansem płatniczym	RFI	GRA	bezpośredni zakup	Program wsparcia (pozafinansowy)/ warunki <i>ex post</i> Możliwe wcześniejsze działania kontrolne
	RCF	PRGT	natychmiastowa wypłata	
Aktualne, spodziewane, potencjalne, problemy z bilansem płatniczym (bardzo mocne podstawy gospodarki oraz zasady strukturalne i polityczne)	FCL	GRA	1–2 lata	Kwalifikacja (warunki) <i>ex ante</i> , roczny przegląd, ustalenia dwu-trzyletnie oraz ocena <i>ex post</i>
Problemy z bilansem płatniczym (solidne podstawy gospodarki i zasady zarządzania)	PLL	GRA	1–2 lata lub elastyczna linia kredytowa 6 miesięcy	Kwalifikacja (warunki) <i>ex ante</i> oraz ocena <i>ex post</i>
Niefinansowe instrumenty	PSI	–	1–4 lata, możliwość przedłużenia do 5 lat	<i>Ex post</i>
	PCI	–	od 6 miesięcy do 4 lat	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: IMF (2022), *About IMF*, <https://www.imf.org> (dostęp: 30.09.2021).

Wszystkie typy pożyczek oferowane przez IMF mają umożliwić władzom krajów członkowskich wdrożenie polityki dostosowawczej w uporządkowany, adekwatny do ich specyfiki sposób, w celu przywrócenia warunków dla stabilnego rozwoju gospodarki i zrównoważonego wzrostu. Jak można zauważyć, zasady oferowanej pomocy różnią się w zależności od uwarunkowań rozwojowych kraju. Kraj stojący w obliczu nagłego spadku cen kluczowych towarów eksportowych może potrzebować pomocy finansowej przy wdrażaniu działań wzmacniających gospodarkę i poszerzających bazę eksportową. Z kolei państwo cierpiące z powodu poważnych odpływów kapitału może potrzebować rozwiązania problemów, które doprowadziły do utraty zaufania inwestorów – być może stopy procentowe są zbyt niskie, deficyt budżetowy i zadłużenie rosną zbyt szybko lub system bankowy jest nieefektywny bądź słabo uregulowany. Kluczowym zadaniem ekspertów IMF jest zatem wsparcie władz we właściwej diagnozie sytuacji i zaoferowaniu adekwatnych instrumentów możliwej pomocy ze strony Funduszu.

Należy podkreślić, że Międzynarodowy Funduszy Walutowy stale monitoruje międzynarodowy system monetarny i światowy rozwój gospodarczy w celu identyfikowania zagrożeń i rekomendowania polityk na rzecz wzrostu i stabilności finansowej. IMF przeprowadza regularną kontrolę stanu polityki gospodarczej i finansowej 190 krajów członkowskich. Fundusz identyfikuje możliwe zagrożenia dla stabilności gospodarczej krajów członkowskich i doradza ich rządów w sprawie ewentualnych korekt prowadzonej polityki. Działalność IMF polega na zapewnieniu nie tylko możliwego wsparcia finansowego (pożyczki jako instrumenty „twardego” wsparcia), lecz także pomocy technicznej i szkoleń rządów, w tym bankom centralnym, ministerstwom finansów, administracji skarbowej i agencjom nadzoru sektora finansowego (instrumenty „miękkiego” wsparcia). Są to wysiłki IMF na rzecz zdolności do zrównoważonego rozwoju wszystkich krajów członkowskich z uwzględnieniem ich różnorodności. Eksperti IMF koncentrują się na wielu obszarach wiedzy specjalistycznej, począwszy od podatków, operacji banku centralnego i raportowania danych makroekonomicznych, po szkolenia wspomagające rozwiązywanie złożonych problemów, takich jak: nierówność dochodów, równość płci, korupcji czy konsekwencje zmian klimatu.

Podsumowując ten wątek, trzeba powiedzieć, że cele Międzynarodowego Funduszu Walutowego są obecnie (2022 r.) znacznie szerzej zarysowane niż w pierwotnym ujęciu (1944 r.), można je jednak nadal skonkretyzować jako:

- promowanie międzynarodowej współpracy;
- ułatwianie ekspansji i zrównoważonego rozwoju handlu międzynarodowego;
- wspomaganie stabilizacji kursów walutowych;
- wspieranie tworzenia wielostronnego systemu płatności;
- udostępnianie swoich zasobów krajom członkowskim mającym trudności z bilansem płatniczym;
- skracanie okresu i zmniejszanie stopnia nierównowagi w bilansach płatniczych krajów członkowskich.

Przedstawiony system instytucji międzynarodowych o charakterze multilateralnym tworzy filary instytucjonalne struktury systemu gospodarki światowej XXI w. Ich rola w procesie regulowania zasad funkcjonowania poszczególnych obszarów (handlu, inwestycji, rozwoju przedsiębiorstw, stabilizacji finansów etc.) i wpływanie na sposób postępowania wszystkich uczestników (państw i ich organizacji, sektorów gospodarki, przedsiębiorstw, a nawet pojedynczych jednostek) jest nieoceniona. Jednocześnie mimo próby rozdzielania uszczegółowionych obszarów kompetencji poszczególnych organizacji: WTO (handel, inwestycje, biznes), IMF (bilans płatniczy, kursy walutowe), WBG (finanse międzynarodowe, bankowość), można wyraźnie dostrzec systemowy charakter ich powiązań. Wszystkie przedstawione organizacje całą swoją działalnością dowodzą, że gospodarka międzynarodowa to system naczyń połączonych i że nie da się rozpatrywać w pełnym oderwaniu o całego obrazu tylko pojedynczych fragmentów (czy to strumieni handlu, czy inwestycji, czy działalności korporacji etc.). Oczywiście dla celów analitycznych konieczne jest wycinkowe badanie poszczególnych elementów działalności państw, jednak ostatecznie niezbędne jest kompleksowe spojrzenie na całość zgromadzonej wiedzy.

Rola organizacji międzynarodowych jako regulatorów na poziomie globalnym jest oczywista, choć należy zaznaczyć, że koordynacja działań na tak ogromną skalę jest skomplikowana, a kompromis w newralgicznych momentach coraz trudniejszy. Dowodzą tego przedłużające się negocjacje – począwszy już od Rundy Urugwajskiej – gdy zakres zagadnień jest coraz większy, a interesy coraz liczniejszego grona decydentów coraz mniej spójne. Trudności, z jakimi muszą mierzyć się wskazane organizacje, nie są jednak z pewnością dowodem na ich bezużyteczność czy zmierzch, a raczej wskazują na to, jak wiele kwestii na arenie międzynarodowej jest dobrem wspólnym wymagającym uzgodnień. Dla utrzymania stabilności gospodarki międzynarodowej, zwłaszcza w dzisiejszych niestabilnych czasach (agresja Rosji na Ukrainę, dalsze skutki pandemii COVID-19 etc.), zachowanie globalnego systemu multilateralnej współpracy jest konieczne.

Należy w tym miejscu zaznaczyć, że oczywiście pojawiają się dodatkowe uzgodnienia, a czasami jeszcze silniej niż wspomniane organizacje oddziałują na poszczególne państwa związki integracyjne (w przypadku państw europejskich – Unia Europejska). W niniejszym opracowaniu problematyka integracji regionalnej nie będzie jednak rozwijana. Jedynym elementem koniecznym do uwzględnienia przy prezentacji poszczególnych państw będzie zasygnalizowanie ich członkostwa w tych organizacjach.

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę wskazania elementów niezbędnych jako części charakterystyki aktywności międzynarodowej konkretnego państwa, aby móc dokonać oceny jego pozycji konkurencyjnej i perspektyw rozwojowych. Za takie elementy uznano m.in.: analizę podstawowych wskaźników makroekonomicznych, strumieni handlu, napływu i odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, aktywności korporacji transnarodowych, pozycji w wybranych rankingach międzynarodowych. Wśród tych elementów nie może

zabraknąć analizy członkostwa danego państwa we wskazanych instytucjach/organizacjach multilateralnych. Analiza taka pozwala na zbudowanie tła, na którym można dokonywać dalszych ocen, w tym strumieni handlu, bezpośrednich inwestycji zagranicznych czy aktywności biznesowej (działalności korporacji transnarodowych)⁹⁰.

90 W drugiej części cyklu monografii, wykorzystując wskazane elementy, czyli obszary wybrane jako niezbędna baza wiedzy na temat danego państwa oraz jego pozycji w strukturach międzynarodowych instytucji i historii współpracy z nimi, przedstawiono *case studies* dziewięciu państw.

Rozdział 2

Kształtowanie polityki handlowej i inwestycyjnej we współczesnej gospodarce międzynarodowej

W niniejszym rozdziale autorki odwołały się do trzech kwestii: handlu międzynarodowego, inwestycji zagranicznych oraz znaczenia ekspansji korporacji transnarodowych dla oceny pozycji danego państwa w systemie gospodarki międzynarodowej.

Przedstawiono bazę teoretyczną rozważań, przywołując kluczowe koncepcje dotyczące omawianych trzech aspektów, która może stanowić podstawę pogłębionych badań poszczególnych gospodarek narodowych. W kolejnej części cyklu, pt. *Gospodarka międzynarodowa w ujęciu regionalnym*, z wykorzystaniem zaprezentowanego zakresu badań przeanalizowano wybrane gospodarki trzech obszarów regionalnych: Europy, obu Ameryk i Azji – *case studies* dla dziewięciu wiodących gospodarek.

2.1. Współczesne teorie handlu i ewolucja handlu międzynarodowego

W literaturze przedmiotu możemy wyróżnić tzw. klasyczne teorie handlu, teorie neoklasyczne oraz teorie współczesne. Do klasycznych teorii handlu zaliczamy przede wszystkim teorię kosztów absolutnych A. Smitha oraz teorię kosztów komperatywnych (kosztów względnych) D. Ricardo. Krytyka założeń i tez przedklasycznych (merkantylistów), zaprezentowana przez D. Hume'a, A. Smitha i D. Ricardo, doprowadziła do ukształtowania klasycznej teorii wymiany międzynarodowej, odrzucającej tezę, że źródłem bogactwa są zasoby kruszców szlachetnych (złota). Nacisk położono na rozmiary produkcji, zakładając przy tym nieograniczoność możliwości zatrudnienia kapitału i pracy (założenie pełnego zatrudnienia). W teoriach klasycznych fundament to kwestie racjonalnego międzynarodowego podziału pracy, tj. optymalnego podziału zasobów i sił produkcyjnych gospodarki

światowej. Pomijano możliwość występowania w gospodarce długotrwałego bezrobocia czy kryzysów nadprodukcji, a także związku handlu z przebiegiem cyklu koniunkturalnego.

Neoklasyczne teorie wymiany międzynarodowej, czyli te, które zakładają możliwość rozwoju i mobilność czynników produkcji, to¹:

- teoria obfitości zasobów (E. Heckschera i B. Ohlina);
- teoria przemieszczania czynników produkcji (P.A. Samuelsona i W. Stolpera);
- teoria trójczynnikowa (J. Vaneka i J. Keesinga);
- teoria neoczynnikowa (czteroczynnikowa) (R. Baldwina i B. Haufbauera);
- teoria neotechnologiczna (luki technologicznej) (M.V. Posnera);
- teorie popytowo-podażowe (m.in. S. Lindera).

Ze względu na zainteresowanie autorek niniejszego opracowania współczesną gospodarką w tym podrozdziale nacisk położony został na tzw. współczesne teorie handlu, które w literaturze przedmiotu nazywane są również teoriami alternatywnymi.

Po zakończeniu II wojny światowej zaobserwowano dynamiczny wzrost wymiany handlowej. Coraz więcej podmiotów zaczęło brać udział w handlu światowym, zawierano różnego rodzaju porozumienia handlowe, które odegrały kluczową rolę w tworzeniu nowych strumieni handlu. Kolejnym czynnikiem przyspieszającym proces intensyfikacji handlu był rozwój innowacji, co przekładało się na wzrost produktywności oraz powstawanie nowych, innowacyjnych produktów i usług. Dlatego też, zdaniem J. Rymarczyka, od lat pięćdziesiątych XX w. dotychczasowe teorie handlu przestały mieć zastosowanie i mocno odstawały od ówczesnych realiów². Ekonomisci zaczęli tworzyć nowe teorie, które w zdecydowanie lepszy sposób odzwierciedlały nowe realia w gospodarce światowej.

Poniżej zostaną omówione wybrane **współczesne teorie wymiany międzynarodowej** (schemat 2.1):

- teorie neoczynnikowe (teoria trójczynnikowa, wewnętrzna złożoność czynników);
- teorie neotechnologiczne (teoria luki technologicznej, teoria cyklu życia produktu);
- teorie popytowo-podażowe (teoria podobieństw preferencji, teoria zróżnicowania produktów);
- teoria handlu wewnątrzgałęziowego³.

1 M. Rosińska-Bukowska (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 53–55. J. Vanek, J. Keesing, G. Hafbauer i R. Baldwin nie tylko dostrzegają różne czynniki (pracę, kapitał, zasoby naturalne), lecz także zwracają uwagę na ich wewnętrzną złożoność. Każda z wymienionych teorii wnosi nowe aspekty do neoklasycznej koncepcji wymiany międzynarodowej, wzbogacając ją.

2 J. Rymarczyk (red.), (2010), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 21–52.

3 Przez niektórych ekonomistów teoria handlu wewnątrzgałęziowego zaliczana jest do grupy teorii popytowo-podażowych.

**Schemat 2.1.** Współczesne teorie handlu**Źródło:** opracowanie własne.

Autorzy **teorii neoczynnikowych** rozszerzają klasyczne teorie handlu międzynarodowego na większą liczbę czynników wytwórczych. Autorzy tej grupy teorii twierdzą, że kierunki handlu międzynarodowego wynikają z różnic w wyposażeniu poszczególnych państw w czynniki produkcji. Wskazują oni na specyfikę pracy czy kapitału, zwracając uwagę na ich wewnętrzną złożoność. Obfitość kraju w dany czynnik wytwórczy decyduje o jego specjalizacji w produkcji oraz eksporcie. Twórcy teorii neoczynnikowych zgodnie zauważyli, że wybór specjalizacji zależy też od zdolności gospodarki do tworzenia innowacji, co z kolei przekłada się na osiągnięcie wzrostu gospodarczego i maksymalizowanie korzyści z handlu międzynarodowego.

Do grupy koncepcji neoczynnikowych należy również **teoria trójczynnikowa** stworzona przez J. Vaneka⁴. Oparł on swoją teorię na trzech czynnikach – pracy, kapitale oraz zasobach naturalnych. Stanowiło to rozszerzenie rozważań W. Leontiefa, który badając strukturę handlu międzynarodowego USA w kontekście teorii obfitości zasobów⁵, wskazał na paradoks, według którego kraj ten mimo znacznych zasobów kapitału eksportował głównie dobra pracochłonne, a importował kapitałochłonne. J. Vanek zweryfikował paradoks Leontiefa: opierając się na wymianie handlowej Stanów Zjednoczonych, dostrzegł, że import USA jest bardziej surowcochłonny niż eksport. Ponadto wysoka kapitałochłonność inwestycji surowcowych powoduje, że import jest bardziej kapitałochłonny niż eksport. Teoria trójczynnikowa podobna jest do teorii obfitości zasobów, a sam autor uważał, że

4 J. Vanek (1963), *The Natural Resource Content of U.S. Foreign Trade, 1870–1955*, MIT Press, London.

5 Teoria ta, zwana również teorią Heckschera-Ohlina, wskazywała, iż przyczyną wymiany handlowej są różnice w koszcie wytwarzania dóbr i w cenach tych dóbr. W zależności od zasobności kraju w czynniki produkcji i od rozmiarów popytu dany kraj powinien eksportować te dobra, które wytwarza taniej i oferuje po niższej cenie.

kraj powinien się specjalizować w produkcji i eksporcie tych dóbr, które wytwarza relatywnie taniej, ze względu na wyposażenie w czynniki produkcji. W eksporcie i imporcie główną rolę odgrywa zatem relacja cen i kosztów wytwarzania.

Kolejną teorią jest **teoria wewnętrznej złożoności czynników** – pracy i kapitału – której twórcami są D.B. Keesing oraz P.B. Kenen⁶. Ich zdaniem pracę należy podzielić na prostą oraz złożoną, a kapitał – na rzeczowy oraz ludzki. Korzyści z wymiany międzynarodowej wynikają ze specjalizacji opartej na wysoko wykwalifikowanej kadrze albo budowanej na podstawie wytwarzania dóbr o wysokiej wartości dodanej. Ponadto autorzy uznali, że kapitał ludzki to tak naprawdę praca złożona, wynikająca przede wszystkim z inwestycji w rozwój człowieka, czyli w wiedzę. W teorii tej wyodrębnienie kapitału ludzkiego jako oddzielnego czynnika produkcji spowodowane jest faktem, że wiedza i postęp technologiczny są we współczesnej gospodarce najważniejszymi czynnikami wzrostu gospodarczego⁷.

W **teoriach neotechnologicznych** autorzy rozszerzają koncepcje wymiany handlowej m.in. D. Ricardo, E. Heckschera, B. Ohlina czy P.A. Samuelsona. Twórcy teorii neotechnologicznych kładą nacisk na postęp technologiczny i jego wpływ na rozwój handlu. Postęp technologiczny brany był pod uwagę już wcześniej, jednak nie był opisywany jako zjawisko o charakterze dynamicznym, które może podlegać zmianom. Zmiany te mogą dotyczyć nie tylko tworzenia tańszych i bardziej efektywnych procesów wytwarzania, lecz także takich, które mają coraz mniej negatywny wpływ na środowisko naturalne.

W ramach opisanej wyżej teorii wyróżniamy **teorię luki technologicznej**, która została opracowana na początku lat sześćdziesiątych XX w. przez M.V. Posnera⁸. Teorię tę w literaturze przedmiotu określa się również jako koncepcję opóźnienia naśladowczego. M.V. Posner wprowadził dwa pojęcia dla lepszego zrozumienia tego zjawiska – opóźnienia popytu i opóźnienia reakcji. Opóźnieniem popytu nazwał okres między wejściem danego dobra na rynek krajowy (rynek kraju innowatora) a pojawieniem się popytu na niego w innym kraju (rynek kraju imitatora). Z kolei opóźnienie reakcji to odstęp pomiędzy powstaniem popytu na dany towar w innym kraju a podjęciem produkcji przez lokalnych wytwórców. Producenci z kraju innowatora będą zatem eksportowali dane dobro od momentu pojawienia się popytu w innych krajach do czasu, gdy popyt ten zaspokojony zostanie przez lokalnych producentów.

W literaturze przedmiotu **teorię opóźnienia naśladowczego** wykorzystuje się do opisania różnic w poziomie rozwoju technologicznego pomiędzy różnymi państwami (luki technologicznej), która indukuje rozwój handlu międzynarodowego.

6 D.B. Keesing (1967), *Labour skills and international trade: evaluating many trade flows and single measuring device*, „Review of Economics & Statistics”, vol. 47, s. 287–294.

7 J. Kundera (red.), (2018), *Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.*, E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław, s. 23–24.

8 M.V. Posner (1961), *International trade and technical change*, „Oxford Economic Paper”, vol. 13(3), s. 323–341.

Jak opisano powyżej, luka technologiczna powstaje poprzez opóźnienie w wykorzystaniu nowo wytworzonej technologii przez kraje imitatorów. Nie ulega wątpliwości, że najczęściej twórcami nowych technologii są duże przedsiębiorstwa posiadające odpowiednie zaplecze badawczo-rozwojowe oraz dysponujące odpowiednimi środkami finansowymi. Z teorią luki technologicznej wiąże się również pojęcie dyfuzji postępu technologicznego. W pierwszej kolejności rozprzestrzenianie się postępu obejmuje dany kraj, a następnie przechodzi na poziom międzynarodowy.

W początkowej fazie teoria luki technologicznej była wykorzystywana do wyjaśniania różnic w poziomie rozwoju technologicznego pomiędzy krajami innowatorami a krajami imitatorami. Dzisiaj teoria ta wykorzystywana jest również z powodzeniem do wyjaśniania przepływów pomiędzy gospodarkami znajdującymi się na podobnym poziomie rozwoju i dysponującymi podobnymi zasobami. W tym wypadku różnice występują na poziomie ściśle określonych branż czy też gałęzi przemysłu.

Kolejną teorią jest **teoria cyklu życia produktu** stworzona przez R. Vernona w połowie lat sześćdziesiątych XX w.⁹ W swojej koncepcji autor skupił się na innowacjach produktowych, twierdząc, że wymiana międzynarodowa zależy od możliwości wprowadzenia wyspecjalizowanej produkcji w innych krajach. Zgodnie z teorią produkt przechodzi przez trzy fazy:

- **wprowadzenie (faza innowacyjna)** – wytworzony zostaje nowy produkt przez przedsiębiorstwo-innowatora i przeznaczony jest przede wszystkim na rynek rodzimy, wynika to m.in. z tego, że rynek jest znany innowatorowi, co ułatwia sprzedaż produktu, a w razie jakichkolwiek błędów można w miarę szybko usunąć wszelkie nieprawidłowości; nowo powstały produkt ma wysoką cenę ze względu na duże nakłady poniesione na jego wytworzenie;
- **wzrost** – dzięki dyfuzji wiedzy coraz więcej firm jest w stanie wytworzyć nowy produkt, co więcej, do tej pory importujące dany produkt kraje, ze względu na niższe koszty produkcji, mogą go wytworzyć i zaoferować go po niższej cenie, można zatem zaobserwować zmianę miejsca produkcji nowego produktu – przenosi się ona z kraju innowatora do dotychczasowego kraju importera;
- **standaryzacja** – w ostatniej fazie nowo wprowadzona technologia staje się ogólnodostępna, można nawet stwierdzić, że produkcja nabiera masowego charakteru.

Długość życia produktu zależy od kilku zmiennych, m.in. zdolności przenoszenia się innowacji pomiędzy poszczególnymi gospodarkami, polityki prowadzonej przez korporacje międzynarodowe oraz od samego produktu i jego specyfiki.

Nie ulega wątpliwości, że teorie neotechnologiczne stanowią istotne uzupełnienie dotychczasowych teorii handlu międzynarodowego. Biorąc pod uwagę to,

9 R. Vernon (1996), *International investment and international trade in the product cycle*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 80(2), s. 190–207.

z jakim szybkim postępem technologicznym mamy do czynienia w ostatnich latach, stają się bardzo przydatne do wyjaśnienia zjawisk, jakie możemy zaobserwować we współczesnej gospodarce.

Kolejną grupą współczesnych teorii handlu są **teorie popytowo-podażowe**, na gruncie których po raz pierwszy tak silnie zaakcentowano wpływ popytu na wymianę handlową. Wśród teorii tych ekonomiści wyróżnili teorię podobieństw preferencji oraz teorię zróżnicowania produktów.

Teoria podobieństw preferencji (teoria nakładającego się popytu, teoria ujednoliconej struktury popytu) została opracowana przez S.B. Lindera w 1961 r.¹⁰ Co ciekawe, pojawienie się tej teorii pokrywa się z czasem przedstawienia teorii luki technologicznej. Łączy je również fakt skupienia się na dobrach finalnych. S.B. Linder dokonał dwóch założeń – po pierwsze, kraj będzie eksportował te towary, na które jest zbyt (popyt) na rynku wewnętrznym. Wynika to z faktu, iż przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności rozwijają produkcję tych dóbr, jakie zaspokajają popyt na rynku krajowym, który jest im dobrze znany. Po drugie, struktura krajowego popytu zależy od wielkości PKB *per capita*. Po zaspokojeniu krajowego zapotrzebowania producent będzie w pierwszej kolejności poszukiwał rynku o podobnej strukturze popytu, by konkurować tam o klientów. Zwykle podobne pod względem struktury popytu są rynki o bliskim położeniu geograficznym czy o podobnej wielkości PKB na jednego mieszkańca.

Kolejną koncepcją należącą do grupy teorii popytowo-podażowych jest **teoria zróżnicowania produktów**. Została ona opracowana m.in. przez M. Armingtona i H. Hesse¹¹. Ich zdaniem wielkość oraz struktura międzynarodowej wymiany handlowej jest rezultatem dywersyfikacji produktów przemysłowych¹². We współczesnej gospodarce rośnie wymiana dobrami zróżnicowanymi, które mają na celu zaspokojenie takich samych lub bardzo podobnych potrzeb. Wyróżnia się wiele kryteriów różnicowania dóbr – ze względu na kraj pochodzenia, wygląd, jakość, koszt wytworzenia czy prowadzoną przez dane przedsiębiorstwo strategię. Ponadto wyższe dochody mieszkańców oznaczają bardziej zróżnicowane preferencje nabywców, dlatego też teoria ta opisuje wymianę handlową między krajami wysoko uprzemysłowionymi. Bogacące się społeczeństwo stać na coraz droższe wyroby, wyróżniające się na tle innych. Teoria zróżnicowania produktów ma charakter dynamiczny ze względu na to, iż konkurenci mogą naśladować proponowane rozwiązania, dostosowywać je do ciągle zmieniających się gustów konsumentów. Rosnący poziom dochodów pociąga za sobą wzrost siły nabywczej, co z kolei wpływa na większą chłonność rynku oraz zmiany preferencji. Zmiana preferencji, z kolei, daje impuls dla pojawienia się nowych, bardziej zróżnicowanych produktów.

10 S.B. Linder (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley & Sons, New York.

11 P.S. Armington (1969), *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production*, IMF Staff Papers, vol. 16, Washington D.C., s. 159–176.

12 E. Oziewicz, T. Michałowski (red.), (2013), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 81.

Kolejną grupą teorii jest **teoria handlu wewnątrzgałęziowego**. Problematyka handlu wewnątrzgałęziowego stała się przedmiotem zainteresowania wielu badaczy, m.in. H.G. Grubela, P.J. Lloyd¹³. Handel wewnątrzgałęziowy polega na tym, że dany kraj jednocześnie eksportuje i importuje dobra, które są takie same, podobne, albo są z tej samej gałęzi przemysłu.

Koncepcja handlu wewnątrzgałęziowego zdaniem A. Zielińskiej-Głębockiej jest powiązana z trzema czynnikami¹⁴:

- zróżnicowaniem dóbr;
- korzyściami skali;
- niedoskonałą konkurencją.

Problematyka zróżnicowania dóbr daje ciągle nowe możliwości – konsumenci otrzymują wiele odmian tego samego dobra (szerzej w teorii zróżnicowania produktów). Bogacenie się społeczeństwa, silna konkurencja między wytwórcami oraz liberalizacja wymiany handlowej skutkują prowadzeniem handlu wewnątrzgałęziowego i pojawieniem się zróżnicowanych dóbr.

Korzyści skali są efektem skupienia możliwości wytwórczych wyłącznie na produkcji określonego towaru albo usługi. Mogą mieć charakter statyczny/dynamiczny lub zewnętrzny/wewnętrzny.

Korzyści o charakterze statycznym występują w krótkim okresie i są rezultatem lepszego wykorzystania zasobów danego przedsiębiorstwa (np. zatrudnienia lepiej wykwalifikowanej kadry, bardziej efektywnego ustawienia maszyn). Z kolei dynamiczne korzyści skali występują w dłuższym okresie i znajdują odzwierciedlenie w obniżeniu średnich kosztów wytwarzania danego produktu. Mogą być związane z wprowadzeniem nowych technologii, co daje możliwość wytworzenia lepszych dóbr i obniżenia samych kosztów produkcyjnych.

Zewnętrzne korzyści skali występują wtedy, gdy jest możliwość obniżenia przeciętnych kosztów produkcji w wyniku powiększenia rozmiaru produkcji całej branży. Z punktu widzenia handlu wewnątrzgałęziowego większe znaczenie mają korzyści o charakterze wewnętrznym, które występują, gdy maleją koszty wytworzenia w wyniku wzrostu produkcji w danym przedsiębiorstwie. Wyróżniamy również korzyści wewnętrzne, które wynikają ze specjalizacji poziomej – wydłużenia serii produkcji, oraz pionowej – wytwarzania komponentów, podzespołów w różnych fabrykach.

Niedoskonała konkurencja związana jest z powstawaniem bądź ustanawianiem monopolu/oligopolu w zakresie wytwarzania określonych dóbr. Niewielka grupa podmiotów zaangażowanych w produkcję i handel określonym dobrem ułatwia kontrolowanie krajowego rynku. W przypadku dóbr substytucyjnych bądź

13 H.G. Grubel, P.J. Lloyd (1975), *Infra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London.

14 A. Zielińska-Głębocka (1998), *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 95–99.

de facto identycznych, lecz różnicowanych celowo przez wytwórców, niedoskonała konkurencja sprzyja również rozwojowi handlu wewnątrzgałęziowego.

P.R. Krugman twierdzi, że handel wewnątrzgałęziowy powinien być rozpatrywany na gruncie mikroekonomicznym, ponieważ podmiotami uczestniczącymi w wymianie są przedsiębiorstwa, a nie państwa¹⁵. Zdaniem tego autora to właśnie przedsiębiorstwa decydują o kształcie i kierunkach wymiany handlowej. Prowadzenie przez władze liberalnej polityki handlowej pozwala podmiotom na uzyskanie dostępu do nowych rynków, które dotąd były nieosiągalne.

Kolejną wyróżnianą w literaturze przedmiotu teorią, która dotyczy handlu międzynarodowego, jest **teoria stopnia rozwoju produkcji** (teoria stopnia rozwoju gospodarczego) stworzona przez D. Felixa¹⁶. Zgodnie z nią kraje, które charakteryzują się niższym stopniem rozwoju gospodarczego, specjalizują się w produkcji oraz eksporcie dóbr konsumpcyjnych, importując z kolei dobra inwestycyjne z krajów wysoko rozwiniętych. Rozwój eksportu dóbr inwestycyjnych następuje w procesie unowocześniania gospodarki, postępującym w reakcji na sprzyjającą politykę gospodarczą kraju. Teoria ta została rozwinięta przez J. Drèze'a, który stwierdził, że struktura eksportu jest nośnikiem informacji o poziomie skomplikowania procesu wytwórczego¹⁷. Kiedy w eksporcie dominują dobra nowoczesne, oznacza to, że dana gospodarka charakteryzuje się wysokim stopniem rozwoju.

Na koniec warto wspomnieć jeszcze o jednej spośród współczesnych teorii próbujących wyjaśnić proces powstawania zawiłych współzależności handlowych pomiędzy krajami i regionami – o **teorii grawitacji**. P. Krugman i M. Obstfeld wskazują na silną współzależność między rozmiarami i geograficzną bliskością gospodarek a siłą powiązań handlowych między nimi. Im większe są gospodarki i im bliżej siebie są położone, tym większa jest wartość dóbr wymienianych między nimi. Rozważania na temat takich sił „przyciągania” we współczesnej gospodarce wpisują się w szerszy nurt dociekań dotyczących nowej geografii ekonomicznej, która bada procesy kumulacji aktywności ekonomicznej, i implikacji, jakie mają one dla rozwoju gospodarczego.

Podsumowując ten wątek, trzeba powiedzieć, że zaprezentowane w niniejszym podrozdziale rozważania dowodzą, że nie powstała dotąd jedna teoria handlu międzynarodowego, która tłumaczyłaby procesy wymiany pomiędzy poszczególnymi państwami. Prawdopodobnie też, biorąc pod uwagę nieustanny rozwój chociażby technologii, nie powstanie. Pojawiające się kolejne koncepcje próbują jednie coraz lepiej oddać zachodzące w otoczeniu zmiany. Nie ulega jednak wątpliwości, że handel międzynarodowy przez ostatnie dekady zyskał na znaczeniu i wciąż jest

15 P.R. Krugman (1983), *A technology gap model of international trade: new theories of trade among industrial countries*, „The American Economic Review”, vol. 2.

16 D. Felix (1977), *The technological factor in socioeconomic dualism: toward an economy of scale paradigm for development theory*, [w:] M. Nash, B.F. Hoselitz (eds.), *Essays on Economic Development and Cultural Change*, University of Chicago Press, Chicago, s. 180–211.

17 J. Drèze, A.K. Sen (1999), *India: Economic Development and Social Opportunity*, Oxford University Press, Oxford.

tematem badań wielu ekonomistów. Kluczowe jednak pozostaje to, że w obecnej fazie rozwoju gospodarki światowej trudno nawet mówić o handlu jedynie w kontekście przepływu towarów, usług czy inwestycji. Kolejne fazy globalizacji omówione zostaną w podrozdziale 3.3, jednak już teraz warto podkreślić, że we współczesnej gospodarce globalnej strumienie przepływów obejmują również transfer kapitału, wiedzy, przekształcanie się konkurencji we współpracę oraz rozwój globalnych sieci biznesowych. Powstające w tym procesie nowe teorie opierają się na gruncie teoretycznym koncepcji wcześniejszych, czerpiąc z nich lub wskazując na ich dezaktualizację z uwagi na zmieniające się realia gospodarcze.

2.2. Międzynarodowy przepływ kapitału w formie inwestycji bezpośrednich

Przepływ kapitału na skalę międzynarodową stał się bardzo ważnym zjawiskiem we współczesnej gospodarce międzynarodowej. Stanowi on nie tylko stymulator wzrostu gospodarczego, lecz także sposób na przezwycięzenie krótkookresowych trudności gospodarczych. Międzynarodowy przepływ kapitału to wszelki ruch kapitału, który znajduje swoje statystyczne odzwierciedlenie w bilansie płatniczym danego kraju¹⁸.

W literaturze przedmiotu dokonuje się wielu klasyfikacji przepływu kapitału finansowego. Poniżej przedstawiono podział ze względu na formę wywożonego kapitału:

- lokaty na rynku walutowym;
- kredyty handlowe;
- kredyty finansowe;
- zagraniczne inwestycje portfelowe;
- bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

W dalszej części krótko opisano wszystkie formy przepływu kapitału, jednak z punktu widzenia niniejszej publikacji największy nacisk położony zostanie na ostatnią z form, czyli na bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ).

Lokaty na rynku walutowym polegają na inwestowaniu kapitału za granicą, m.in. w postaci depozytów, których celem jest wykorzystanie różnic w stopach procentowych czy kursowych pomiędzy poszczególnymi krajami i tym samym ociągnięcie większego zysku, niż byłoby to możliwe na krajowym rynku.

Kredyty handlowe są bezpośrednio związane z wymianą dóbr i udzielane importerowi przez eksportera w celu zwiększenia konkurencyjności danego towaru.

18 P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski (1999), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 147–148.

Z kolei **kredyty finansowe** polegają na postawieniu do dyspozycji określonej wielkości środków finansowych bez jednoznacznego wskazania, na jaki cel kredytobiorca ma je przeznaczyć. Mogą być one udzielane przez banki, organizacje międzynarodowe oraz agendy rządowe.

Zagraniczne inwestycje portfelowe to lokaty kapitału w zagraniczne papiery wartościowe o charakterze udziałowym i dłużnym. W literaturze przedmiotu określa się je jako inwestycje krótkoterminowe, które od bezpośrednich inwestycji zagranicznych odróżnia fakt, iż podejmowane są w celu uzyskania przychodu/zysku z zainwestowanych środków finansowych, a nie sprawowania kontroli czy zarządzania określonym przedsiębiorstwem¹⁹.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są najbardziej zaawansowaną formą przepływu kapitału międzynarodowego – można to zauważyć, kiedy analizuje się te przepływy w długim okresie. W gospodarce światowej występowały już wcześniej, jednak dopiero po II wojnie światowej nabrały szczególnego znaczenia. Przyczyną ich rozwoju i wzrostu znaczenia było ich powiązanie z rozwojem korporacji transnarodowych i ich ekspansywną polityką inwestycyjną.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne definiowane są w literaturze przedmiotu jako strumień kapitału, którego celem jest zapewnienie inwestorowi zagranicznemu kontroli nad zagraniczną jednostką²⁰. Przyjmuje się, że daną transakcję kwalifikuje się jako BIZ w momencie zakupu przynajmniej 10% akcji lub udziałów w podmiocie zlokalizowanym w innym kraju niż przedsiębiorstwo inwestora.

Zdaniem P.R. Krugmana i M. Obstfelda BIZ obejmują²¹:

- zakup udziałów w istniejących przedsiębiorstwach zagranicznych;
- utworzenie nowej filii zagranicą;
- utworzenie *joint venture* z podmiotem zagranicznym;
- nabycie majątku nieruchomego za granicą celem rozszerzenia dotychczasowej działalności.

Biorąc pod uwagę motywy towarzyszące realizacji BIZ, przedsiębiorstwa decydują się na nie m.in. w celu obniżenia kosztów działalności, a tym samym dla zwiększenia wypracowywanych zysków, poszukiwania czynników produkcji, nowych rynków zbytu i utrzymania konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Nie bez znaczenia jest również fakt, iż bezpośrednie inwestycje są zwykle promowane przez władze narodowe jako m.in. wspierające krajowy rynek pracy, co z kolei tworzy liczne zachęty dla inwestorów o charakterze fiskalnym (np. obniżone

19 M.K. Nowakowski (2000), *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key Tex, Warszawa, s. 106.

20 J. Witkowska, Z. Wysokińska (red.), (1998), *Dynamic Independence between Foreign Direct Investment and Foreign Trade in the Context of the European Integration Process with Special Reference to Central and East European Countries*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 5–7.

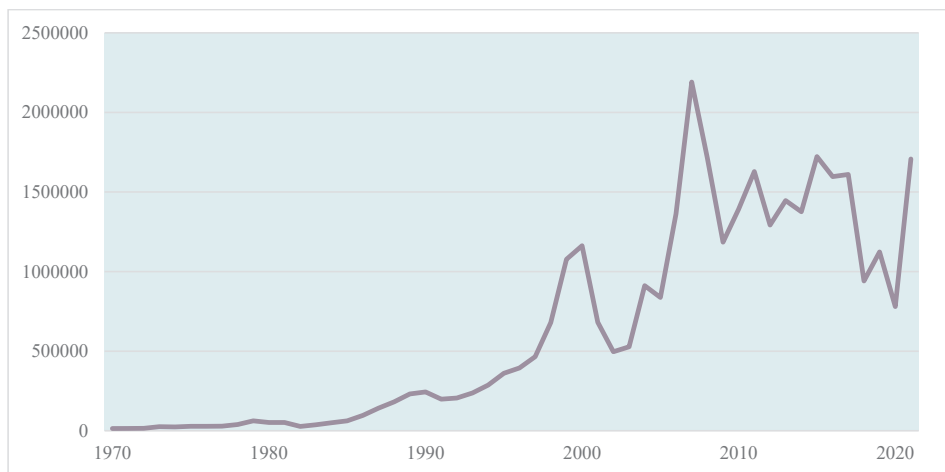
21 P.R. Krugman, M. Obstfeld (1997), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 124–125.

stawki podatkowe) czy finansowym (np. przyznawanie kredytów i pożyczek na preferencyjnych warunkach, granty inwestycyjne).

W literaturze przedmiotu wyróżniamy dwie formy bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

- **inwestycje typu *green field*** – inwestor zagraniczny np. buduje zakład w kraju goszczącym od podstaw; często to typ inwestycji wspierających rozwój sektora przemysłowego w krajach rozwijających się;
- **inwestycje *brown field*** – ten typ inwestycji dominuje w krajach rozwiniętych i najczęściej odbywa się poprzez nabycie kontrolnego pakietu akcji (przez jeden podmiot w drugim); obydwie podmioty są zlokalizowane w różnych krajach.

Na wykresach 2.1 i 2.2 zaprezentowano wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w skali światowej na przestrzeni ostatnich pięćdziesięciu lat w podziale na inwestycje napływające i wypływające. Napływy i odpływy BIZ zostaną omówione wspólnie ze względu na ich „lustrzane odbicie”.



Wykres 2.1. Wielkość wypływających bezpośrednich inwestycji w skali świata (w USD)

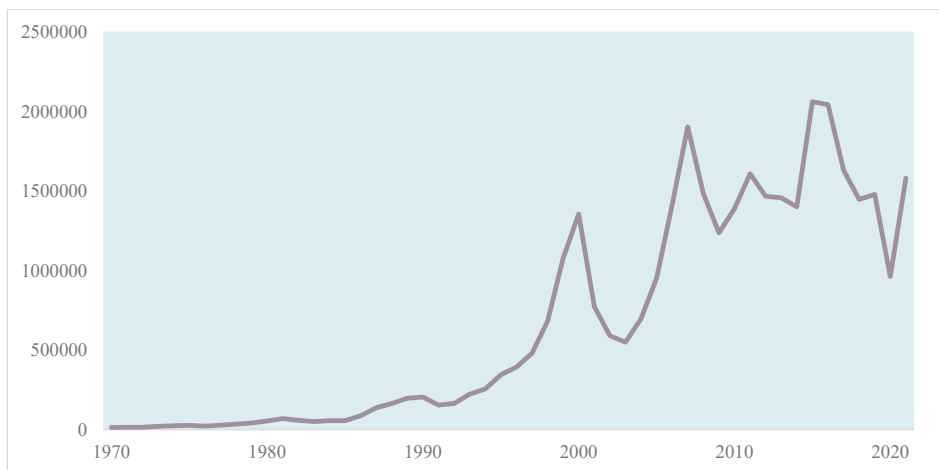
Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (1970–2020), *Database*, <https://unctadstat.unctad.org> (dostęp: 1.08.2022).

Analiza zaprezentowanych danych wskazuje na nieprzerwany wzrost przepływu kapitału międzynarodowego przez blisko trzydzieści lat – do 2000 r. Wynikało to z rozwoju procesu globalizacji i dynamicznego rozwoju korporacji transnarodowych, które tworzyły swoje zakłady produkcyjne w różnych krajach, ale też dokonywały licznych transakcji, fuzji i przejęć. W ostatnim dwudziestolecu można dostrzec liczne fluktuacje w przepływach BIZ, co związane było m.in. ze zmianami w strategiach budowania konkurencyjności przez korporacje, w tym w obliczu nowych kryzysowych i koniunkturalnych wyzwań.

Po 2000 r. zanotowano spadek przepływu kapitału, który wynikał m.in. z niższej liczby fuzji i przejęć, które miały miejsce w tamtym okresie. Kolejny spadek

przepływu bezpośrednich inwestycji związany był z kryzysem finansowym, który rozpoczął się w 2008 r. i w krótkim czasie rozprzestrzenił na pozostałe gospodarki świata. Istotna zmiana po 2015 r. została spowodowana przenoszeniem się dużych przedsiębiorstw międzynarodowych w wyniku zmian fiskalnych w Stanach Zjednoczonych oraz w krajach europejskich. W ostatnim badanym roku nastąpił spadek przepływu bezpośrednich inwestycji, który miał miejsce w efekcie wybuchu pandemii COVID-19. Spadek ten był wyższy niż ten spowodowany ostatnim kryzysem finansowym.

Reasumując, na wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych mają wpływ globalni gracze, jakimi są korporacje transnarodowe, i dokonywane przez nie fuzje i przejęcia międzynarodowe (*mergers and acquisitions*, M&As) oraz sytuacja ogólnoeconomiczna na świecie.



Wykres 2.2. Wielkość napływających bezpośrednich inwestycji w skali świata (w USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD, *Database*, <https://unctadstat.unctad.org> (dostęp: 1.08.2022).

Ekonomiści zajmujący się problematyką bezpośrednich inwestycji zagranicznych, próbując wyjaśnić, dlaczego inwestorzy decydują się na lokowanie kapitału za granicą, stworzyli wiele teorii. Na schemacie 2.2 przedstawiono wybrane, wyróżniane w literaturze przedmiotu, teorie BIZ: teorię przewag monopolistycznych, teorię międzynarodowego cyklu życia produktu, teorię diamentu Portera, teorię lokalizacji, internalizacji oraz teorię eklektyczną (paradygmat OLI).

Kluczowe jest to, że teorie BIZ to te, które łączą eksploatację bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz metody dywersyfikacji i koncentracji działań. Należy dodać, że wśród badaczy nie ma pełnej zgodności odnośnie do klasyfikacji głównych/najważniejszych teorii opisujących BIZ. W grupie tej wymieniane są także inne teorie, takie jak: teoria wielkiej skali produkcji i zbytu (B. Haufbauera, J. Keesinga i H. Dreeze), teoria cyklu życia gałęzi (S. Hirscha), teoria oligopolistycznej

reakcji (F.T. Knickerbockera), teoria obszarów celnych i walutowych (R.Z. Alibera), teoria portfolio (M.H. Markowitza) czy teoria dywersyfikacji inwestycji (G. Gagazziego).



Schemat 2.2. Teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Źródło: opracowanie własne.

Teoria przewag monopolistycznych została stworzona przez S. Hymera oraz Ch.P. Kindlebergera²². Przyjmuje się w niej, że przedsiębiorstwa są skłonne do poniesienia dodatkowych nakładów związanych z przeniesieniem działalności za granicę, jeśli wiąże się to z efektywniejszym wykorzystaniem swoich zasobów. Decydując się na internacjonalizację, przedsiębiorstwo musi dysponować nie tylko odpowiednio wysokimi środkami finansowymi, lecz także swego rodzaju przewagami (np. finansowymi, technologicznymi) nad przedsiębiorstwami, które funkcjonują na danym rynku zagranicznym. Przewagi te pozwalają właśnie na osiągnięcie pozycji monopolistycznej na rynku zagranicznym. Jako niedoskonałości tej teorii w literaturze przedmiotu wymienia się m.in. brak znajomości danego rynku, nierówne traktowanie przedsiębiorstw krajowych i międzynarodowych przez władze danego kraju czy względy społeczno-kulturowe²³.

Teoria międzynarodowego cyklu życia produktu została już opisana przy współczesnych koncepcjach handlu, ponieważ nawiązuje do teorii R. Vernona. W przypadku BIZ działa ona w bardzo podobny sposób, gdyż i tutaj produkt przechodzi przez trzy fazy. W pierwszej fazie produkcja odbywa się wyłącznie na rynku kraju innowatora. W kolejnej przedsiębiorstwo będzie chciało wykorzystać korzyści skali, dlatego będzie produkować na masową skalę i zacznie tworzyć filie w krajach rozwiniętych gospodarczo. Z kolei w ostatniej fazie produkcja zostanie przeniesiona do krajów rozwijających się, by zmniejszyć

22 S. Hymer (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge; Ch.P. Kindleberger (ed.), (1970), *The International Corporation*, Cambridge, London.

23 Szerzej w: M. Kutschker, S. Schmidt (2008), *Internationales Management*, Oldenbourg Verlag, München, s. 409–410.

koszty wytwarzania. Biorąc jednak pod uwagę współczesny przepływ strumieni handlu oraz obecność korporacji transnarodowych na światowym rynku, które mogą jednocześnie produkować i sprzedawać na różnych rynkach, trzeba powiedzieć, że teoria międzynarodowego cyklu życia produktu staje się nieaktualna.

Kolejną wybraną teorią jest **teoria diamentu Portera**²⁴. Zdaniem M.E. Portera przedsiębiorstwa wykorzystują korzystne warunki, które umożliwiają im rozszerzenie działalności w skali międzynarodowej i pozyskanie w tenże sposób przewag konkurencyjnych w stosunku do krajowych jednostek.

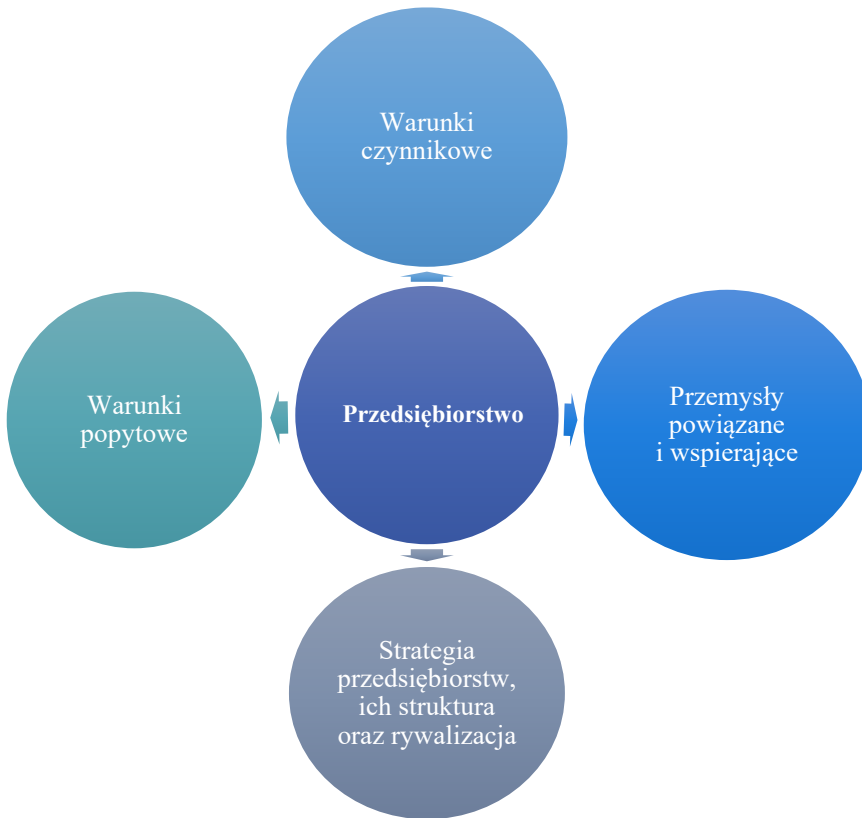
Przewagi konkurencyjne są uwarunkowane przez cztery grupy czynników – 1) warunki czynnikowe, 2) warunki popytowe, 3) przemysły powiązane i wspierające, 4) strategia przedsiębiorstw, ich struktura oraz rywalizacja (schemat 2.3). Warunki czynnikowe obejmują szeroko rozumiane wyposażenie danego sektora w czynniki produkcji, zarówno w te podstawowe (praca, kapitał, ziemia), jak i w wiedzę. Z kolei warunki popytowe, jak sama nazwa wskazuje, obrazują popyt na rynku. Jeżeli konsumenci mają bardzo duże wymagania, popyt zmusza do innowacji, a tym samym wpływa na poziom konkurencji w danym sektorze.

Jeśli chodzi o przemysły powiązane i wspierające, to M.E. Porter wskazywał, że na konkurencyjność sektora wpływa infrastruktura w danym sektorze – występowanie przedsiębiorstw, które wytwarzają materiały, półfabrykaty służące do jego działania, a także obecność różnych instytucji, np. banków, które udzielają wsparcia finansowego. Ostatnią grupą czynników jest strategia przedsiębiorstw, ich struktura oraz rywalizacja – struktura firmy często poddyktowana jest strategią podjętą przez kadrę zarządzającą. O sukcesie danego przedsiębiorstwa decyduje również sposób zarządzania daną jednostką oraz sposób wykorzystania posiadanych przez nie przewag.

Oprócz opisanych powyżej czterech grup czynników M.E. Porter wyróżnił jeszcze wpływ państwa i „przypadek”. Wpływ państwa jest niejednoznaczny – z jednej strony może wpływać pozytywnie poprzez tworzenie korzystnego klimatu inwestycyjnego. Z drugiej zaś – może tworzyć bariery wejścia dla zagranicznych inwestorów. Z kolei „przypadek” M.E. Porter rozumiał jako zdarzenie losowe – konflikty, kryzysy etc. Krytycy teorii tego badacza twierdzą, że skoncentrował się przede wszystkim na przedsiębiorstwie dokonującym ekspansji zagranicznej, zupełnie nie biorąc pod uwagę warunków w kraju przyjmującym inwestycje zagraniczne²⁵.

24 M.E. Porter (1998), *On Competition*, Harvard Business Review Book, Boston.

25 B. Elango (2003), *The effects of host country factors on internalization of the U.S. reinsurance industry*, „Journal of Insurance Issues”, vol. 26(2), s. 93–113.



Schemat 2.3. Model diamentu Portera

Źródło: opracowanie własne na podstawie M.E. Porter (1998), *On Competition*, Harvard Business Review Book, Boston.

Teoria lokalizacji nawiązuje do czynników, które przesądzają o podjęciu w konkretnym kraju bezpośrednich inwestycji. W literaturze przedmiotu wyróżnia się wiele takich determinant, jednak można je ująć w cztery grupy²⁶:

- instytucjonalne i społeczno-kulturowe, które sprzyjają stworzeniu tzw. klimatu inwestycyjnego poprzez ułatwienia regulacyjne, finansowe;
- kosztowe, które przede wszystkim odnoszą się do niższego niż w kraju macierzystym poziomu płac;
- rynkowe, które odnoszą się do wielkości rynku, jego chłonności, a także wszelkiego rodzaju barier wejścia na dany rynek;
- zaopatrzeniowe, które dotyczą dostępu do surowców naturalnych, dostępu do technologii, wykwalifikowanej kadry, czyli tzw. *know-how*.

²⁶ J. Rymarczyk (2012), *Biznes międzynarodowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 159.

W zależności od prowadzonej działalności dane przedsiębiorstwo będzie zachęcone przez zupełnie inną grupę czynników. Istotną luką w teorii lokalizacji jest brak wyjaśnienia, dlaczego konkretne przedsiębiorstwo decyduje się na podjęcie inwestycji zagranicznej, wskazuje ona jedynie na to, w jakim kraju jest podejmowana, czyli odpowiada na pytanie, gdzie²⁷.

Kolejną teorią jest **teoria internalizacji** R.H. Coase'a, która odwołuje się do zjawiska niedoskonałości rynku²⁸. Zgodnie z jej założeniami korporacje transnarodowe podejmują bezpośrednie inwestycje zagraniczne, ponieważ chcą w ten sposób uniknąć kosztów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Dzieje się tak np. wskutek przejmowania przez nie dotychczas prowadzonej działalności przez ich partnerów na danym rynku zagranicznym, co skutkuje rozszerzaniem ich działalności. Wobec tego internacjonalizacja przedsiębiorstwa odbywa się na skutek internalizacji. Pierwotnie sądzono, że taka strategia rozwoju przedsiębiorstwa międzynarodowego niesie za sobą wyłącznie korzyści. Okazało się jednak, że z uwagi na fakt „rozszerzania” się przedsiębiorstwa, a także jego znacznego rozproszenia geograficznego kadra menedżerska ma trudności związane z zarządzaniem jednostką²⁹. Często określa się to mianem „przegrzania struktur zarządzania”.

Ostatnią wymienioną teorią jest – stanowiąca połączenie wielu wcześniej podnoszonych wątków – **eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej** (teoria eklektyczna), której twórcą jest J.H. Dunning³⁰. W literaturze przedmiotu koncepcja ta szerzej znana jest jako **tzw. paradygmat OLI**. Zdaniem autora przedsiębiorstwo decyduje się na podjęcie BIZ pod warunkiem wystąpienia trzech elementów:

- **właściwości** (*ownership*) – posiadanie specyficznych przewag, które nie są w dyspozycji przedsiębiorstw działających na rynku zagranicznym;
- **internalizacji** (*internalization*) – wykorzystanie tychże przewag i nieudostępnianie ich konkurentom;
- **lokalizacji** (*location*) – korzystne ulokowanie produkcji na rynku zagranicznym.

Pierwszy element paradygmatu OLI sformułowanego przez J.H. Dunninga stanowi zatem posiadanie przewagi własnościowej (*ownership*). Według S.H. Hymera przyczyną wyjścia na rynek międzynarodowy jest próba pełnego jej wykorzystania poprzez zwiększenie skali działalności oraz umożliwienie przedłużania cykli życia swoich produktów³¹. Przewaga własnościowa opiera się na byciu właścicielem: zasobów, umiejętności i kompetencji. Może zatem wynikać np. ze specjalizacji (nisza), marki, potencjału innowacyjnego, preferencyjnego dostępu do zasobów

27 O. Popovici, A.C. Călin (2014), *FDI theories: a location-based approach*, „The Romanian Economic Journal”, vol. 53, s. 3–24.

28 R.H. Coase (1973), *The nature of firm*, „Economica”, vol. 4(16), s. 386–405.

29 J. Rymarczyk (2012), *Biznes międzynarodowy...*, s. 167–168.

30 J.H. Dunning (1980), *Toward an eclectic theory international production*, „Journal of International Business Studies”, vol. 11, s. 9–31.

31 S.H. Hymer (1976), *The International Operations of National Firms...*, s. 25.

lub rynków, korzyści skali, zdolności do dywersyfikacji oferty czy umiejętności organizacyjnych.

Drugi element to posiadanie przewagi internalizacyjnej (*internalization*), która uzyskiwana jest dzięki omijaniu zniekształceń rynkowych przez nadanie możliwe wielu operacjom charakteru wewnątrzorganizacyjnego. Przeniesienie do wnętrza organizacji pozwala na obniżenie kosztów transakcyjnych, specjalizację, wykorzystanie efektu skali, pełniejszą kontrolę jakości wszystkich procesów (w tym usług okołoproductowych). Istotnym elementem jest także obniżenie poziomu ryzyka związanego z „wyciekiem cennej wiedzy” czy zmniejszenie ryzyka po stronie popytu dzięki wzrostowi udziału w rynku.

Trzecim elementem jest posiadanie przewagi lokalizacyjnej (*location*), która opiera się na odpowiednim przestrzennym rozlokowaniu elementów organizacji i maksymalnym wykorzystaniu regionalnego zróżnicowania – cen czynników produkcji, zasad lokaty kapitału, stanu infrastruktury, uwarunkowań społeczno-kulturowych³².

Połączenie tych trzech przewag daje przedsiębiorstwu przewagę nad jednostkami działającymi na danym rynku zagranicznym. Im wyższe są przewagi, tym większe korzyści można osiągnąć z internacjonalizacji przedsiębiorstwa i tym silniejsze bodźce daje to do rozpoczęcia tego procesu. Podobnie jak pozostałe teorie, ta również nie jest pozbawiona wad. Ekonomisci twierdzą, że nie stanowi ona zamkniętej całości, a jedynie przedstawia czynniki, jakie wpływają na podjęcie decyzji o inwestycji zagranicznej. Co więcej, J.H. Dunning nie brał pod uwagę faktu, że przedsiębiorstwa nie działają w sposób w pełni racjonalny, a decyzje o podjęciu inwestycji bezpośrednich nie są podyktowane tylko katalogiem przewag, lecz także innymi motywami, np. politycznymi czy osobistymi.

Paradygmat OLI jest jednak istotnym elementem wyjaśniania sposobu prowadzenia działalności przez najpotężniejsze przedsiębiorstwa obecne w gospodarce międzynarodowej. Przyjmując, że docelowym modelem rozwoju korporacji jest globalna konfiguracja działalności biznesowej w celu maksymalizacji wartości dodanej, należy odwołać się właśnie do sformułowanej przez J.H. Dunninga eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej³³. Uznanie jej za filar dorobku teoretycznego służącego wyjaśnieniu międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw i zachodzących w nich w wyniku tego procesu zmian organizacyjnych wydaje się właściwe z kilku powodów:

- po pierwsze, teoria produkcji międzynarodowej łączy w sobie elementy mikro i makroekonomiczne;
- po drugie, ma charakter interdyscyplinarny;
- po trzecie, jest teorią ewoluującą, elastyczną, pozwalającą na jej kolejne adaptacje w miarę zmieniania się warunków, co nadaje jej wymiar niemal ponadczasowy.

32 M. Rosińska-Bukowska (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych...*, s. 51–55.

33 Tamże.

W celu pogłębionej analizy fundamentalnych elementów teorii J.H. Dunninga przedstawiono teorie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw z obszaru głównego nurtu ekonomii, które wydają się bazą źródłową dla omawianej teorii eklektycznej w postaci piramidy, na szczycie której znajduje się paradygmat OLI (tabela 2.1).

Podstawę tej piramidy stanowią klasyczne teorie wymiany międzynarodowej, z których jako szczególnie istotne dla jej rozwoju zaczerpnięto spostrzeżenia o znaczeniu dobrowolności relacji dla efektywności współpracy, możliwości uzyskiwania korzyści z wymiany międzynarodowej na podstawie względnych różnic w kosztach wytwarzania, wpływie postępu technologicznego na wysokość nakładów na dany czynnik produkcji, jak również o udziale poszczególnych grup kosztów w koszcie całkowitym oraz istnieniu współzależności poziomu płac i struktury obrotów handlowych podmiotów biorących udział w wymianie.

Kolejną warstwą są neoklasyczne teorie wymiany międzynarodowej, uzasadniające podejmowanie działalności za granicą perspektywą wyrównywania cen czynników produkcji i wskazujące na korzyści płynące ze specjalizacji czy z wykorzystania posiadanej przewagi technologicznej.

Dalszą w kolejności warstwę stanowią teorie internacjonalizacji, rozważające motywy ekspansji poprzez operowanie pojęciem konkurencyjności. Wydaje się jednak, że dopiero koncepcje zaklasyfikowane jako teorie produkcji międzynarodowej należy uznać za rzeczywisty fundament syntetycznego ujęcia. Taką wizję proponuje eklektyczna teoria J.H. Dunninga. Autor zauważył, że dla rozwoju podmiotu (co można odnosić zarówno do państw, jak i przedsiębiorstw) szczególnie istotna jest niepowtarzalna struktura zasobów oraz zdolność do ich specyficznego wykorzystania, co stanowi o ich „odmienności” i tym samym przewadze nad konkurencją³⁴.

Na koniec rozważań teoretycznych dotyczących przepływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych warto zastanowić się nad **skutkami napływu i odpływu BIZ dla gospodarek krajów** zarówno goszczących, jak i eksportujących kapitał.

Współcześnie ze względu na procesy globalizacyjne przepływ kapitału nabrał szczególnego znaczenia. Biorąc pod uwagę istotną rolę, jaką w tych transferach odgrywają bezpośrednie inwestycje zagraniczne, ekonomiści rozpoczęli szereg badań, aby zrozumieć przyczyny i skutki ich przepływu.

Nasze rozważania rozpoczniemy od analizy sytuacji kraju, z którego pochodzą bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Ekonomiści wskazali m.in. na wpływ tych inwestycji na poziom zatrudnienia w kraju wywożącym kapitał. Wpływ ten nie jest jednoznaczny – może być negatywny, jeśli wypływający kapitał mógłby zostać

34 Odwołał się m.in. do teorii organizacji przemysłu, w tym badań J.S. Baina i S.H. Hymera oraz Ch.P. Kindleberga i R.E. Cavesa. M. Rosińska-Bukowska (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych...*, s. 55.

Tabela 2.1. Struktura piramidy budującej eklektyczną teorię J.H. Dunninga (w nawiasach podano nazwiska autorów teorii wskazanych jako podstawowe)

Warstwa piramidy	Podstawowe teorie (nazwy, najważniejsi autorzy)
Teorie produkcji międzynarodowej	Teoria eklektyczna J.H. Dunninga (paradygmat OLI) <i>ownership – location – internalization</i> • Teoria międzynarodowej sieci powiązań – sieciowy model internacjonalizacji (J. Johanson, L. Mattsson) • Teoria internalizacji (R.H. Coase, O.E. Williamson, P.J. Buckley, M. Casson) • Teoria zachowywania się przedsiębiorstw w skali międzynarodowej (Y. Aharony) • Teoria oligopolistycznej reakcji (F.T. Knickerbocker) • Teoria przewagi własnościowej – monopolistycznej (Ch. Kindleberger, S. Hymer, R. Caves)
Teorie internacjonalizacji (poszczególnych obszarów działalności)	• Teorie lokalizacji (W. Launhardt, A. Weber, W. Isard, P. Tesch, L. Nerth) • Teoria dywersyfikacji inwestycji (G. Gagazzi) • Teoria portfolio (M.H. Markowitz) • Teoria obszarów celnych i walutowych (R.Z. Aliber) • Teoria względnych przesunień kosztów siły roboczej i kapitału (K. Kojima) • Teoria cyklu życia gałęzi (S. Hirsch) • Teoria cyklu życia produktu (R. Vernon) • Teoria wielkiej skali produkcji i zbytu (B. Haufbauer, J. Keesing, H. Dreeze)
Neoklasyczne teorie wymiany międzynarodowej	• Teorie popytowo-podażowe (S. Linder) • Teoria neotechnologiczna – luki technologicznej (M.V. Posner) • Teoria neoczynnikowa – czteroczynnikowa (R. Baldwin, B. Haufbauer) • Teoria wieloczynnikowa (J. Vanek, J. Keesing) • Teoria przemieszczania czynników produkcji (P.A. Samuelson, W. Stolper) • Teoria obfitości zasobów (E. Heckscher i B. Ohlin)
Klasyczne teorie wymiany międzynarodowej	• Model R. Dornbusha, S. Fishera, P.A. Samulesona • Teoria kosztów komparatywnych (D. Ricardo) • Teoria kosztów absolutnych (A. Smith)

Źródło: M. Rosińska-Bukowska (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych...*, s. 53–54.

zainwestowany w kraju, tym samym skutkując utworzeniem nowych miejsc pracy. Jeżeli jednak ze względu na charakter inwestycji nie byłoby takiej możliwości, to bezpośredni wpływ inwestycji za granicą na poziom krajowego bezrobocia jest niewielki bądź żaden. Przepływ kapitału wpływa również na zatrudnienie w sposób pośredni, poprzez wymianę handlową. Gdy założy się zagraniczną filię, to w krótkim okresie eksport w kraju pochodzenia będzie rósł, co wpłynie na wzrost wielkości produkcji, a tym samym na zatrudnienie. W długim okresie nie można jednoznacznie określić wypadkowego wpływu na poziom bezrobocia. Z jednej strony, jeśli produkcja w zagranicznej filii zacznie zastępować krajową produkcję, to wpływ ten będzie najprawdopodobniej niekorzystny. Z drugiej – jeśli inwestycja za granicą wymaga dostarczania np. półproduktów wytwarzanych w kraju, umożliwiając tym samym dostęp do poprzednio nieosiągalnych rynków, to wzrost produkcji na eksport może pozytywnie przekładać się na poziom zatrudnienia w kraju siedziby przedsiębiorstwa.

Napływy i odpływy BIZ mają również wpływ na bilans płatniczy kraju pochodzenia. W krótkim okresie wpływ ten jest negatywny – przedsiębiorstwa transferują kapitał za granicę celem założenia tam swojej filii czy wykupu udziałów w zagranicznym podmiocie. Z kolei w długim okresie, kiedy zagraniczne filie zaczną przynosić zyski, mogą być one transferowane do kraju macierzystego, co z kolei korzystnie wpłynie na bilans płatniczy.

Kolejna kwestia związana z BIZ to przepływ technologii. Pozytywnym aspektem przepływu technologii dla kraju, z którego pochodzą środki na inwestycje, jest z pewnością wzrost efektywności poprzez dostęp do większej liczby źródeł informacji, umiejętności etc.

Zastanówmy się, co dzieje się w przypadku kraju goszczącego, do którego napływają bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Napływ kapitału, zwłaszcza dla kraju zmagającego się z jego niedoborem, pozwala na rozwój wielu inwestycji oraz stanowi istotny impuls dla realizacji kolejnych inwestycji i wzrostu aktywności gospodarczej. Co więcej, pozwala na uzupełnienie zasobów oraz wzrost umiejętności, np. poprzez tworzenie nowych, wyspecjalizowanych miejsc pracy.

Wpływ inwestycji napływających na rynek pracy kraju goszczącego wbrew pozorom również nie jest jednoznaczny. Jeśli inwestor zagraniczny zdecyduje się na inwestycję typu *greenfield*, to prawdopodobnie zatrudnieni zostaną pracownicy z kraju goszczącego, ale też zatrudnienie wzrośnie w jednostkach otoczenia biznesowego. Jeśli jednak zagraniczny inwestor będzie dokonywał przejęcia już istniejącej jednostki, to bardzo często dojdzie do redukcji zatrudnienia, likwidacji zorganizowanych części przejętego podmiotu itd. Oprócz zmian ilościowych badacze BIZ wyróżniają skutki o charakterze jakościowym – inwestorzy zagraniczni decydują się na zatrudnienie krajowych specjalistów, których szkolą w obszarze nowych technologii, czyli występuje tzw. efekt uczenia się. Co więcej, pracownicy chętniej będą zatrudniani się w zagranicznych przedsiębiorstwach z uwagi na wyższe wynagrodzenie. Negatywny

wpływ na rynek pracy wynikać może m.in. z „rezerwowania” stanowisk dla pracowników z kraju inwestora, gdyż mają lepsze kwalifikacje niż lokalni specjaliści³⁵.

Napływ nowych technologii stanowi istotny impuls dla rozwoju gospodarki, pozwala na poprawę efektywności produkcji i wzrost innowacyjności gospodarki. Umożliwia ponadto rozwój ośrodków badawczych i wsparcie edukacji w kraju goszczącym. Wymienia się również tzw. efekt *spill over*, czyli dyfuzję wiedzy pomiędzy firmą matką a spółkami córkami³⁶. Jednak wpływ ten może być również negatywny, gdy gospodarka kraju przyjmującego nie jest jeszcze na tyle rozwinięta, by implementować dane rozwiązania technologiczne. Często zdarza się również, że napływ zagranicznego kapitału podyktowany jest wyłącznie chęcią wejścia na dany rynek, co wiąże się np. z likwidacją danej gałęzi przemysłu w kraju przyjmującym. Ponadto występuje ryzyko napływu „brudnych” technologii wytwarzania, które ze względu na słabo rozwinięte rozwiązania regulacyjne, są dopuszczone do stosowania.

W literaturze przedmiotu wskazuje się również na niekorzystne skutki o charakterze społecznym, kiedy wejście przedsiębiorstwa z określonej branży skutkuje szeregiem zachęt do nabywania wyrobów tytoniowych, napojów wysokoprocentowych etc. Napływ zagranicznego kapitału w kraju przyjmującym może mieć również inne konsekwencje, np. powodować wzrost niepokoїв społecznych związanych z rosnącą siłą podmiotów zagranicznych na krajowym rynku i ich potencjalnym wpływem na życie polityczne.

2.3. Korporacje transnarodowe i ich znaczenie we współczesnej gospodarce międzynarodowej

Korporacje transnarodowe (*transnational corporations*, TNCs) to podmioty, które stanowią istotny element systemu gospodarki międzynarodowej w XXI w. Podmioty te ewoluowały, aby osiągnąć obecną silną pozycję. Ich wpływy są coraz bardziej istotne zarówno w państwach wysokorozwiniętych, jak i w rozwijających się³⁷.

35 M. Byczkowska, A. Majzel (2021), *Teoretyczne aspekty wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju przyjmującego – korzyści i koszty*, [w:] M. Byczkowska, E. Chomać-Pierzecka, A. Mierzejewska, *Współczesna gospodarka – wyzwania, dylematy, perspektywy rozwoju*, Wydawnictwo Akademii im. J. Paradyża, Gorzów Wielkopolski, s. 23–33.

36 A. Szczepkowska-Flis (2008), *Wewnętrzne efekty spillover bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, „Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny”, vol. 1, s. 171–184.

37 Szerzej odnośnie do najpotężniejszych korporacji azjatyckich: M. Rosińska-Bukowska (2020), *The most powerful Asian transnational corporations*, [w:] M. Rosińska-Bukowska, K. Zielińska-Lont (eds.), *Asia's Global Expansion: Business and Financial Aspects*, Publisher of the University of Lodz, Łódź, s. 27–57. <http://dx.doi.org/10.18778/8142-990-0>

Ich rola w międzynarodowych łańcuchach kreacji wartości stale rośnie z uwagi na rozwój handlu międzynarodowego, jak również inwestycji zagranicznych. Korporacje, dostosowując się do nowych uwarunkowań rozwojowych, zbudowały globalne systemy powiązań, dzięki którym ich aktywność nie omija żadnego państwa. Niektóre są dla nich państwami macierzystymi, inne raczej goszczącymi. W obu przypadkach aktywność korporacji transnarodowych oddziałuje na pozycję konkurencyjną poszczególnych państw. W konsekwencji poznanie ich specyfiki, ewolucji i znaczenia we współczesnej gospodarce światowej oraz miejsca w systemach gospodarczych poszczególnych państw czy regionów wydaje się konieczne³⁸.

Korporacje transnarodowe (TNCs) postrzegane są jako podmioty, które sprawnie przystosowują się do zmieniających się warunków, także w dobie postępującej globalizacji i liberalizacji gospodarki światowej. Dzięki dostosowywaniu swoich struktur i zasad funkcjonowania do uwarunkowań otoczenia uzyskują korzyści, wynikające z różnic w rozmieszczeniu czynników produkcji (zasoby naturalne, kapitał, praca) oraz specyfiki polityki poszczególnych państw.

Korporacje transnarodowe to podmioty zarządzające globalnie zorganizowaną siecią produkcyjno-usługową oraz kontrolujące znaczne obszary gospodarki poprzez zaangażowanie kapitałowe. Ich działalność utożsamiana jest z globalizacją rynków i kształtowaniem globalnych systemów produkcji, restrukturyzacją gospodarek narodowych i wzrostem współzależności między nimi, a zatem ze zmianami w funkcjonowaniu niemal wszystkich sfer życia gospodarczo-społecznego. Są to podmioty bardzo różnorodne, a zarówno ich definiowanie, jak i nazewnictwo stosowane w stosunku do nich zmienia się w miarę dokonywania się przemian w ich działalności. Działania i cechy korporacji podlegają z kolei ewolucji wraz z pogłębianiem się procesu internacjonalizacji.

ONZ, formułując pierwszą, oficjalną definicję TNCs (w 1973 r.), dostrzegła, że ich istotą jest kontrola nad fabrykami, kopalniami, biurami sprzedaży etc. w dwóch lub więcej krajach. Z kolei OECD (w roku 1976) stwierdziła, że atrybutami wyróżniającymi TNCs jest specyfika ich wewnętrznych powiązań oraz rola kreowanej przez nie wiedzy. Zaakcentowano decydujące znaczenie wpływu korporacji na działalność innych podmiotów, w szczególności poprzez transfer wiedzy i zasobów, a niekoniecznie powiązania wynikające z własności. Istotą siły najpotężniejszych korporacji transnarodowych (Top-TNCs) nie jest sam transfer kapitału, lecz dyfuzja idącej za nim wiedzy (technologii, kwalifikacji, metod organizacji, zarządzania i marketingu), transferowanej poza kraj macierzysty korporacji³⁹. Specyficznym atrybutem Top-TNCs jest nie tyle własność zasobów, co zdolność organizowania, integrowania oraz sprawnego koordynowania

38 Tę część niniejszej monografii opracowano na podstawie: M. Rosińska-Bukowska (2020), *Global Business Networks: Concept – Structure – Competitiveness*, Publisher of the University of Lodz, Łódź, s. 29–40.

39 M. Wilkins (1998), *Multinational corporations: an historical account*, [w:] R. Kozul-Wright, R. Rowthorn (eds.), *Transnational Corporations and the World Economy*, Wider-McMillan Press-St. Martin's Press, London–New York.

działań różnych jednostek w procesie realizacji przyjętej strategii rozwojowej nastawionej na tworzenie wartości dodanej⁴⁰. Top-TNCs przemieszczają ponad granicami kapitał, marki, kwalifikacje, metody marketingowe, organizacyjne (aktywa materialne i niematerialne), pozwalające na transfer zasobów, umiejętności, zdolności wytwórczych, kompetencji stymulujących rozwój ekonomiczny i kreowanie powiązań w skali globalnej.

UNCTAD zaproponował formułę oficjalnej definicji korporacji transnarodowej uwypuklającej aspekt organizacyjny. W myśl niej TNC to przedsiębiorstwo będące spółką kapitałową (akcyjną lub inną jednostką gospodarczą), która składa się z korporacji-matki (posiadającej kontrolę nad co najmniej 10% akcji lub innych udziałów jednostek gospodarczych zlokalizowanych poza krajem pochodzenia) i afiliowanych przy niej przedsiębiorstw zagranicznych w postaci: filii, jednostek zależnych i stowarzyszonych. Przyjmując, że podstawą wyróżnienia form jednostek afiliowanych jest zdolność do omijania zniekształceń rynku i obniżania kosztów transakcyjnych dzięki sprawności internalizacji działań, można wskazać na trzy formy afiliacji⁴¹:

- **spółki oparte na własności udziałów** – z pełnym lub większościowym udziałem kapitałowym, czyli zwykle powyżej 50% (*wholly-owned* lub *majority-owned company*) lub mniejszym, ale pozwalającym na decydowanie o organizacji, administracji i zarządzaniu (strategiczny udziałowiec);
- **spółki oparte na strategicznym partnerstwie kapitałowym** – z udziałem korporacji-matki 10–50%, w tym: spółki stowarzyszone (*associate company*), spółki mieszane (*mixed company*), wspólne przedsięwzięcia (*joint venture*) – z poziomu udziału kapitału własnego korporacji oraz zakresu rozproszenia pozostałych udziałów wynika adekwatne uczestnictwo w zarządzaniu organizacją;
- **spółki oparte na umowach o współpracy** i niewielkim zaangażowaniu kapitałowym – oddziały (*branches*), udział korporacji-matki poniżej 10% własności akcji lub posiadanie, co najmniej przez rok, majątku nieruchomego lub ruchomego w kraju goszczącym.

Wszystkie typy afiliacji są efektem realizacji koncepcji strategicznego rozwoju poprzez angażowanie się korporacji w bezpośrednie inwestycje zagraniczne (teoria lokalizacji i aliansów strategicznych) w celu budowania łańcucha produkcji międzynarodowej pozwalającego na generowanie globalnej wartości dodanej (teoria produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga)⁴². Istotne jest to, że nie chodzi w tym

40 P. Dicken (1992), *Global Shift: Internationalization of Economic Activity*, Guilford Press, New York London; tenże (1998), *Global Shift: Transforming the World Economy*, Guilford Press, New York; tenże (2007), *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, Sage Publications, London.

41 P.J. Buckley, M. Cassone (1976), *The Future of Multinational Enterprise*, McMillan Press, London–Basingstoke, s. 33.

42 J. H. Dunning (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham; tenże (2001), *The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future*, „International Journal of the Economics of Business”, vol. 8(2), s. 173–190.

jedynie o doraźne obniżanie kosztów transakcyjnych, lecz o dążenie do kreowania wiedzy i jej wykorzystywania jako podstawy przewagi konkurencyjnej⁴³.

W niniejszych rozważaniach na podkreślenie zasługuje fakt, że to ekspansja TNCs, ich model rozwoju spowodował zmianę ich postrzegania (w tym definiovania). Stopniowo odchodzono od akcentowania aspektu własności, czyli stanu posiadania i wynikającej z niego kontroli majątku, a zaczęto postrzegać TNCs poprzez pryzmat ich zaangażowania w bezpośrednie inwestycje zagraniczne (*foreign direct investment*, FDI), a także zasad organizowania przez nie międzynarodowej działalności produkcyjno-handlowo-usługowej i rozwijania struktur organizacyjnych. W konsekwencji dzięki analizie działalności korporacji transnarodowych można wnioskować o poziomie rozwoju danego państwa, jego miejscu w globalnych łańcuchach tworzenia wartości oraz pozycji w gospodarce międzynarodowej.

Warto zauważyć, że tak jak sukcesy korporacji zaczęto utożsamiać z ewolucją ich modelu biznesowego w rytm zmian w gospodarce światowej i zdolnością przygotowania adekwatnej strategii⁴⁴, tak sposoby aktywności korporacji transnarodowych w konkretnym państwie/regionie stały się ważnym elementem oceny jego pozycji konkurencyjnej.

Definiując obecnie pojęcie „korporacji transnarodowej” (TNC), warto podkreślić, że jest to organizacja optymalizująca warunki dla kreowania wiedzy oraz umożliwiająca osiąganie maksymalnych efektów jej wykorzystywania dzięki internalizacji przepływów wiedzy⁴⁵. Korporacje poprawiają swoją efektywność, stale pomnażając zasoby wiedzy dzięki wewnętrznie spójnej strukturze, która wynika z kultury organizacyjnej dopasowanej do instytucjonalnych uwarunkowań procesu zarządzania⁴⁶. Kwestie te są osadzone w konkretnych realiach, uwarunkowaniach regionalnych i narodowych (specyfika konkretnych państw macierzystych i goszczących korporacji⁴⁷).

43 B. Kogut, U. Zander (2003), *Knowledge of the firm and the evolutionary theory of multinational corporation*, „Journal of International Business Studies”, vol. 34, s. 516–529.

44 Rozwój ten można odnieść do faz rozwoju kapitalizmu. Koncentrowanie się na aspekcie własności wynikało z kluczowej roli właściciela (faza kapitalizmu przedsiębiorczego). Efektem profesjonalizacji zarządzania było uwypuklanie aspektu koordynowania struktur i roli menedżerów (era kapitalizmu menedżerskiego). Następnie pojawił się model uwzględniający role grup interesariuszy w kreacji wiedzy jako wartości dodanej (era kapitalizmu inwestorskiego). Wiedza osadzona jest obecnie w sieciach i określonych uwarunkowaniach instytucjonalnych, dlatego korporacje preferują internalizację transakcji właśnie poprzez rozwój globalnych sieci biznesowych.

45 N. Nohria, S. Ghoshal (1997), *The Differentiated Network: Organizing Multinational Corporations for Value Creation*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, s. 1–2.

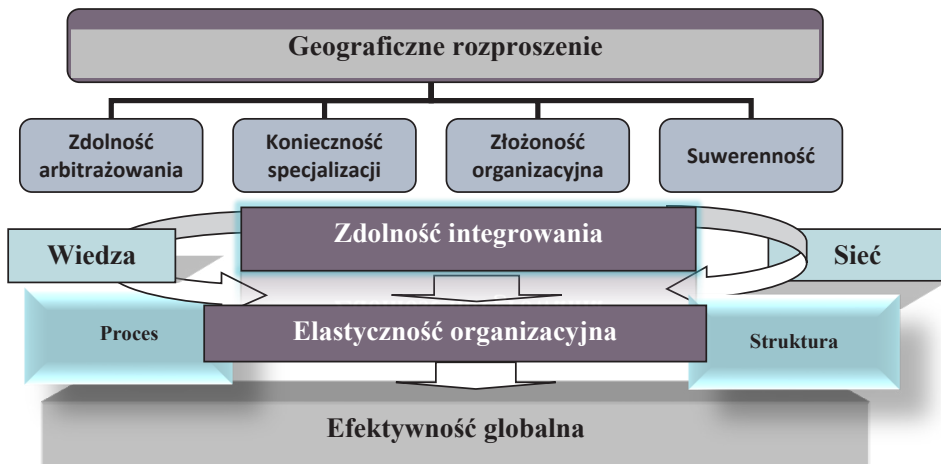
46 A. Zorska (2007), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 122–125.

47 Na przykład Chiny silnie zaangażowały swoje korporacje finansowe, aby dynamicznie włączyć się w globalny system po otwarciu na rynek międzynarodowy. Szerzej: M. Rosińska-Bukowska (2020), *Corporate finance – China's big four banks*, [w:] M. Rosińska-Bukowska, K. Zielińska-Lont (eds.), *China's Economic Growth – Selected Financial Aspects*, Publisher of the University of Lodz, Łódź, s. 39–59. <http://dx.doi.org/10.18778/8220-096-6>

Współcześnie kluczowa dla ekspansji korporacji jest kreacja globalnych sieci transferu wiedzy, która wymaga od korporacji zdolności do integracji i koordynacji działań różnorodnych, rozproszonych geograficznie, niejednorodnych organizacyjnie jednostek. Korporacje, mając świadomości czerpania z uwarunkowań różnorodnego otoczenia, starają się tworzyć globalne systemy powiązań, opłatające najkorzystniej postrzegane lokalizacje (państwa). Dzięki temu najpotężniejsze z nich są w stanie eksplorować maksymalnie wszystkie swoje atrybuty.

Atrybuty korporacji transnarodowych stanowią system obejmujący (schemat 2.4):

- globalną efektywność (*global efficiency*);
- geograficzne rozproszenie (*geographical dispersion*);
- zdolność arbitrażowania (*arbitrage*);
- złożoność organizacyjną (*complexity*);
- konieczność specjalizacji (*specialization*);
- zdolność integrowania (*integration*);
- wewnątrzorganizacyjny transfer wiedzy (*knowledge*);
- sieciowość (*networks*);
- elastyczność organizacyjną (*flexibility*);
- suwerenność (*sovereignty*).



Schemat 2.4. Atrybuty korporacji transnarodowych
Źródło: opracowanie własne.

Globalna efektywność to dążenie do optymalizacji operacji w układzie globalnym. Przejawia się w podziale zadań badawczych, produkcyjnych oraz handlowych w celu obniżenia kosztów, wzrostu wartości dodanej, innowacyjności i elastyczności systemu korporacyjnego jako całości. Dopuszcza się przejściowe ponoszenie strat przez niektóre jednostki, ponieważ stosowane jest systemowe podejście do zyskowności, oznaczające, że to przyjęta strategia determinuje zachowania

elementów składowych. Dla realizacji wyższego celu, czyli podniesienia globalnej efektywności w przyszłości, możliwe jest czasowe finansowanie niektórych jednostek z budżetu ogólnego organizacji.

Geograficzne rozproszenie to dążenie do rozmieszczania poszczególnych operacji w przestrzeni globalnej w celu poszukiwania maksymalnej globalnej efektywności. Poszczególne funkcje i jednostki organizacyjne lokowane są na różnych kontynentach, w wielu krajach w celu wyszukiwania najlepszych lokalizacji dla prowadzenia danego typu działalności. Zdolność arbitrażowania polega na wykorzystywaniu istniejących naturalnie różnic w warunkach realizacji konkretnych procesów i czynności. Oznacza to porównywanie nie tylko warunków ekonomicznych (cen, kursów, stóp procentowych, stawek podatkowych) i formalnoprawnych (administracyjnych, legislacyjnych), lecz także aspektów technologicznych, geograficznych, kulturowych i socjologicznych. Polega na omijaniu niedogodności rynkowych poprzez internalizację wielu czynności (realizację w ramach struktur systemu). Proces ten opiera się na trójkącie AAA: adaptacja – dostosowania lokalne, agregacja – integracja w skali globalnej, arbitraż – wybór pomiędzy standaryzacją a adaptacją⁴⁸.

Złożoność organizacyjna to świadome budowanie złożonych struktur na każdej płaszczyźnie: własności, technologii, strategii, zasad konkurowania, systemów zarządzania, łańcuchów tworzenia wartości, metod produkcyjnych, organizacyjnych, relacji przestrzennych etc. Działalność produkcyjno-handlowa, a także inwestycyjna jest prowadzona nie tylko w ramach posiadanego majątku (różne typy afiliacji), lecz także w niezależnych przedsiębiorstwach, w wyniku zawartych porozumień (systemy kooperacyjne). Złożoność jest pochodną fragmentaryzacji łańcucha tworzenia wartości na funkcje i mniejsze operacje, różniące się specyfiką zadań i sposobów realizacji poszczególnych procesów. Służy wykorzystywaniu szans płynących z globalnego otoczenia. W konsekwencji korporacja to dynamiczny, żywy organizm, samoorganizujący się system.

Konieczność specjalizacji to idea operacyjnej doskonałości, oznaczająca konieczność koncentracji na doskonaleniu przez poszczególne jednostki składowe swoich kluczowych kompetencji. Polega na szukaniu możliwości realizacji poszczególnych czynności i procesów w sposób najlepszy z osiągalnych. Niekiedy zatem pewne czynności powierza się wyspecjalizowanym jednostkom na zewnątrz. Specjalistyczne funkcje lub operacje na potrzeby całego systemu korporacyjnego zleca się najlepszym w danej sferze jednostkom (przesuwając ich wykonanie do najlepszych). Wymusza się koncentrację na swoim obszarze kompetencji dla uzyskania efektu kumulacji doświadczenia. Specjalizacja widziana z zewnątrz korporacji oznacza możliwość wskazania rdzenia kompetencji organizacji jako całości, czyli określenia sektora, a nawet dziedziny, którą podmiot reprezentuje mimo często znacznej dywersyfikacji prowadzonej przez niego działalności.

48 P. Ghemawat (2007), *Managing differences: the central challenge of global strategy*, „Harvard Business Review”, vol. 85, s. 59–68.

Zdolność integrowania jest cechą konstytuującą system, gdyż bez niej rozproszone geograficznie, zróżnicowane formalnie, specjalizujące się w konkretnych procesach (coraz głębsza fragmentaryzacja funkcji i operacji) jednostki nie byłyby zdolne do osiągnięcia globalnej efektywności. Konieczne jest stworzenie akceptowalnego przez członków systemu mechanizmu integrującego, zapewniającego ich połączenie i kreatywne koordynowanie w różnych konfiguracjach. Mechanizm ma zapewnić wewnątrzkorporacyjne przepływy (kadr, technologii, środków finansowych, produktów, półproduktów, informacji), a przede wszystkim stanowić kanał dyfuzji wiedzy, przyspieszającej proces uczenia się. Zdolność do integrowania zleconych czynności w ramach tzw. rekombinowanego łańcucha wartości⁴⁹ to wymóg eksploracji szans płynących z ewoluującego otoczenia.

Wewnątrżorganizacyjny transfer wiedzy to kolejna cecha o szczególnym znaczeniu, gdyż wiedza jest współcześnie determinantą pozycji konkurencyjnej. Siła TNCs tkwi w zdolności do kumulowania wiedzy z różnych źródeł, poziomów i kultur oraz generowania na tej podstawie nowych jej strumieni. Korporacje są niejako predestynowane do konkurowania w gospodarce eksponującej rolę wiedzy. Mają bowiem potencjał finansowy do tworzenia rozbudowanych systemów kreowania nowej wiedzy – własna baza B+R. Stale rozwijają relacje z szeroko rozumianym otoczeniem zewnętrznym i wewnętrznym, zdolnym do stałego wzbogacania istniejących zasobów. Same kreują pajęczynowe kanały upowszechniania informacji, norm, standardów, doświadczeń i spostrzeżeń, przyspieszając ich przepływ oraz implementację konkretnych innowacji i udoskonaleń. TNCs uczyniły z wiedzy instrument sterowania alokacją zasobów, doborem miejsc lokalizacji działalności oraz zasadami budowy struktur organizacyjnych. Konsekwencją jest tworzenie powiązań sieciowych opartych na jej transferze. Sieciowość jest optymalnym rozwiązaniem, pozwalającym na dyfuzję wiedzy wewnątrz wielopoziomowej sieci, przy równoczesnym zabezpieczeniu przed jej niekontrolowanym wyciekiem adekwatnie dla każdej warstwy systemu.

Dla podmiotów działających na dynamicznie zmieniającym się globalnym rynku kluczową cechą jest **elastyczność**. Oznacza ona nie tyle zdolność, co przede wszystkim gotowość do szybkiego i skutecznego wprowadzania zmian, zarówno operacyjnych, jak i strategicznych, które umożliwiają dostosowanie się do zmieniających się warunków rynkowych. Polega na formowaniu nowych jednostek, układów i powiązań (z wykorzystaniem różnych typów afiliacji: filie, mieszane spółki, alianse), przekształcaniu już istniejących struktur oraz rekonfiguracji systemu korporacyjnego (w tym głównie poprzez fuzje i przejęcia). To zdolność izomorficznego dostosowania się do uwarunkowań międzynarodowego biznesu, umiejętnego ulokowania się w konkretnych miejscach dzięki reorganizacji struktur lub realizacji funkcji/operacji według specyficznych wymogów poszczególnych rynków lokalnych. Elastyczność wiąże się z systematyczną przebudową struktur produktowo-geograficznych dla

49 J.C. Aurik, G.J. Jonk, R.E. Willen (2003), *Rebuilding Corporate Genome: Unlocking the Real Value of Your Business*, John Wiley & Sons, Hoboken, s. 46–52.

poprawy przejrzystości systemu zarządzania. W efekcie pojawiają się jednostki koordynujące na poziomie globalnym, mające na celu wytyczanie kierunków rozwoju, ustanowienie modelowych zasad postępowania w określonych sytuacjach, a następnie zgranie wszystkich elementów systemu korporacyjnego.

Suwerenność oznacza zdolność do podejmowania strategicznych decyzji i realizacji zaplanowanych posunięć rozwojowych w dużej mierze niezależnie od interesów poszczególnych gospodarek narodowych. Skala i rozproszenie działalności oraz potencjał ekonomiczny większy od wielu państw pozwala TNCs realizować strategię nie zawsze zbieżną z interesami zarówno państw goszczących, jak i macierzystych (jednak w tym drugim przypadku symbioza interesów występuje dużo częściej). Prowadzenie działalności na wielu obszarach powoduje jednak wzrost ryzyka wynikającego z konieczności rozpoznania zasad panujących w różnych systemach ekonomicznych, społecznych i prawno-politycznych. Tworząc standardy ogólne, które mają obowiązywać wszystkich członków systemu biznesowego, muszą zatem znajdować rozwiązania kompromisowe. Powiększanie się sieci współzależności i wzrost liczby grup interesariuszy powodują jednak ograniczenia suwerenności decyzji Top-TNCs.

Podsumowując ten wątek, należy zauważyć, że istotą rozwoju korporacji transnarodowych jest specyficzna filozofia ekspansji. Top-TNCs posiadają równocześnie wszystkie dziesięć wymienionych cech i czerpią siłę z ich synergicznego wykorzystania (koncepcja *integration/responsiveness*)⁵⁰. Dynamiczny rozwój TNCs i dokonujące się w nich przemiany to wynik ewolucji systemu gospodarki międzynarodowej. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że TNCs są produktem ubocznym postępującej liberalizacji i globalizacji⁵¹. Uaktywnianie mechanizmów koncentracji kapitału na rynku przedsiębiorstw, będące efektem kolejnych fal globalizacji, prowadzi do wyłaniania liderów regionalnych i branżowych – kreowanie *orchestrators of GBNs*.

Kreacja **globalnych sieci biznesowych** przez najpotężniejsze korporacje (Top-TNCs) to wynik realizacji strategii budowania i utrwalania konkurencyjności międzynarodowej w warunkach globalizacji korporacyjnej. Osiągnięcie tego poziomu zaawansowania procesów integracyjnych wiąże się ze zrozumieniem idei konkurencyjności systemowej oraz przejściem z modelu bezpośredniego zarządzania strukturami zależnymi do nowego jakościowo modelu kreatywnej orkiestracji systemu. Kluczową rolę w tym procesie odgrywa *TNC-orchestrator*. Orkiestratorami stają się zwykle wiodące korporacje w poszczególnych sektorach.

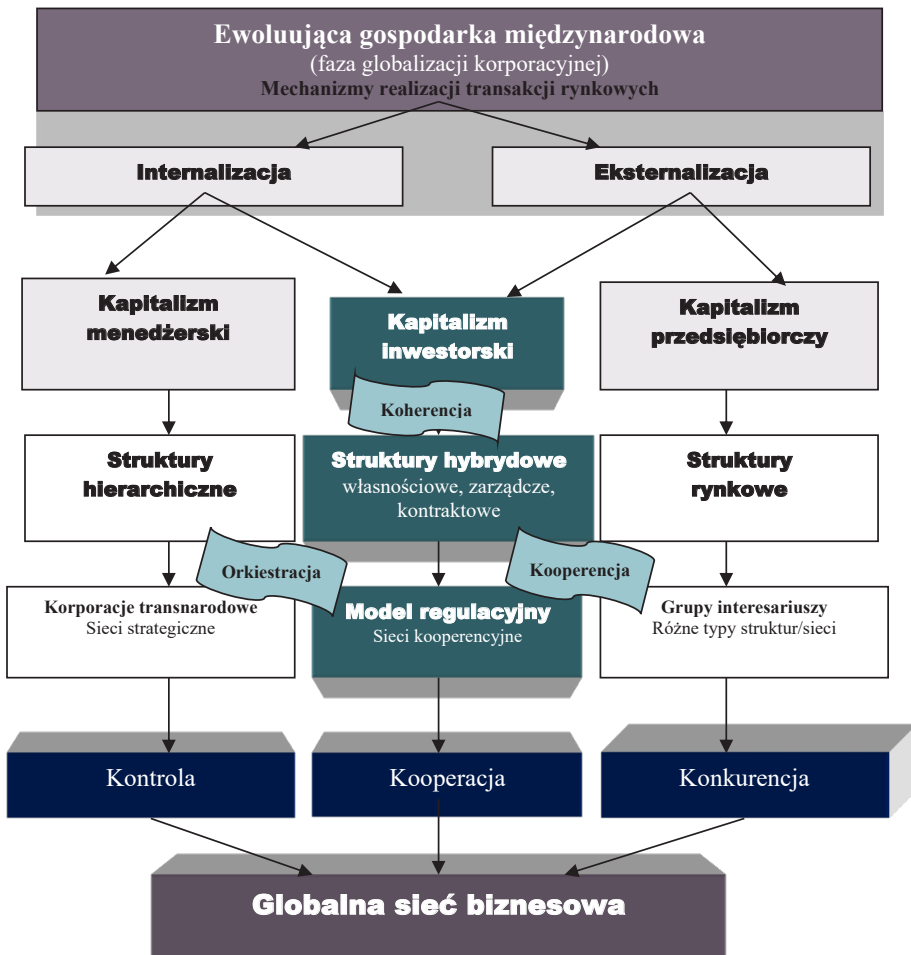
Na schemacie 2.5 zaprezentowano zarówno istotę kreacji, jak i źródła przewagi *orchestrators of GBNs*. Należy zwrócić uwagę na triadę KKK (konkurencja, kooperacja, kontrola) jako bazę synergii tego modelu działania, a dodatkowo na trzy istotne

50 D.E. Westney, S. Zaheer (2001), *The multinational enterprise as an organization*, [w:] A.M. Rugman, T.L. Brewer (eds.), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford University Press, Oxford, s. 349–379.

51 R. Vernon (1998), *In the Hurricane's Eyes: The Troubled Prospects of Multinational Enterprises*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

elementy modelu zarządzania strukturami hybrydowymi opartymi na modelu regulacyjnym (koherencja, kooperencja, orkiestracja), dzięki którym korporacje – *orchestrators of GBNs*, uzyskują pozycje kluczowych graczy w poszczególnych sektorach.

Oceniając pozycję państw w gospodarce międzynarodowej, z pewnością należy zbadać siłę rodzimych przedsiębiorstw. Należy sprawdzić, jak wiele z nich posiada atrybuty korporacji. Ile przedsiębiorstw, dla których dana gospodarka narodowa jest krajem macierzystym, to korporacje zaliczane do najpotężniejszych na świecie. W tym celu warto wykorzystać międzynarodowe rankingi, takie jak *Forbes Global 2000* czy *World Investment Report* (UNCTAD). Kolejnym krokiem jest sprawdzenie, ile z nich można uznać za orkiestratorów globalnych sieci biznesowych. Istotnym elementem oceny powinna być także analiza sektorowa, czyli ocena potencjału danego państwa w kluczowych dla gospodarki międzynarodowej sektorach.



Schemat 2.5. Istota kreacji powiązań i źródła przewagi globalnej sieci biznesowej
Źródło: opracowanie własne.

Warto także spojrzeć na najpotężniejsze przedsiębiorstwa w konkretnych państwach przez pryzmat paradygmatu OLI. Jak wskazano w poprzednim podrozdziale, w świetle eklektycznej teorii J.H. Dunninga istnieją trzy podstawowe elementy, na których korporacje mogą budować swoje pozycje konkurencyjne: własność, lokalizacja i internalizacja. Dokonując interpretacji poszczególnych kategorii w kontekście przedstawianych parametrów oceny korporacji, można przyjąć, że własność odzwierciedla przede wszystkim poziom aktywów, ale także posiadanie silnej marki czy różnorodnych patentów. Obraz możliwych przewag lokalizacyjnych może być mierzony zakresem umiędzynarodowienia aktywów, sprzedaży, zatrudnienia – poziomem wskaźnika umiędzynarodowienia (*Transnationality Index*, TNI). Internalizacja wydaje się trudno uchwytana za pomocą miar ilościowych. Możliwa jest jednak jej ocena na podstawie historii rozwoju poszczególnych korporacji – analizy aliansów strategicznych (fuzji, przejęć, umów o współpracy).

Mając to na względzie, zasadniczo determinanty przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw (korporacji) można podzielić na: czynniki dające korzyści, wynikające z posiadania specyficznych zasobów i umiejętności, oraz czynniki oparte na zarządzaniu nimi w ramach zintegrowanej struktury. Obie grupy stanowią bazę kształtowania strategii konkurencyjnej i decydują o kierunkach oraz zakresie inwestycji zagranicznych i realizowanym modelu produkcji międzynarodowej.

Szczególną rolę w budowaniu systemu produkcji międzynarodowej na podstawie własności, lokalizacji i internalizacji J.H. Dunning przypisywał bezpośrednim inwestycjom zagranicznym. Wskazał na cztery podstawowe typy inwestycji – motywy inwestowania:

- **zasobowe** – inwestycje związane z poszukiwaniem zasobów naturalnych, siły roboczej;
- **rynkowe** – poszukiwanie rynków zbytu, w tym produkcja na rynek kraju goszczącego, handel, świadczenie usług;
- **efektywnościowe** – dotyczące metod uzyskania wyższej efektywności poprzez specjalizację produktową, racjonalizację procesu produkcyjnego;
- **strategiczne** – inwestycje widziane jako miejsca realizacji zamierzeń strategicznych (długookresowych) danej organizacji, w tym fuzje i przejęcia, alianse strategiczne, przejęcia lokalnych uczestników rynku.

Koncentrując się na motywach podejmowania inwestycji, J.H. Dunning zauważył, że istotna jest nie tyle własność niepowtarzalnej struktury zasobów, co zdolność do ich specyficznego wykorzystania. Wobec tego można uznać, że to on wskazał na możliwości uzyskiwania przewag dzięki kreatywności, innowacyjności podejścia, umiejętności wydobywania z zasobów nowej funkcji etc. W konsekwencji można przyjąć, że o rozwoju produkcji międzynarodowej decyduje poziom wiedzy – zdolność kreowania procesów zamiany zasobów na wartość. Oznacza to, że samo posiadanie zasobów materialnych (surowce, kapitał finansowy) i niematerialnych (siła robocza, technologia, informacja, zdolności organizacyjno-zarządcze) nie jest warunkiem wystarczającym bycia konkurencyjnym. Stwierdzenie to należy odnosić zarówno do państw, ich organizacji, regionów, sektorów, przemysłów, jak i pojedynczych przedsiębiorstw.



Schemat 2.6. Cztery podstawowe motywy inwestowania

Źródło: opracowanie własne.

W wyżej opisanym spostrzeżeniu istotne jest zwrócenie uwagi na rolę endogenicznego postępu technicznego, czyli wewnętrznych możliwości innowacyjnych opartych na procesach uczenia się i stałym ulepszaniu metod organizacji i zarządzania. Równocześnie należy dostrzec, że zjawiska napędzające globalizację przyspieszyły dążenia do koncentracji wszystkich typów podmiotów gospodarczych – co określiliśmy mianem „korporacyjności” (stąd współczesny etap rozwoju procesów globalizacyjnych to globalizacja korporacyjna). Korporacyjność rozumiana jest jako wyższość działania grupowego nad indywidualnym. To złożoność globalnej przestrzeni wymusza budowanie koalicji. Podmioty najlepiej przygotowane do nowych wyzwań zyskują przewagę.

Korporacje transnarodowe zrozumiały, że tylko dzięki zbudowaniu odpowiednio silnych struktur koalicyjnych (sieci globalnych) są zdolne trwale poprawić

swoje pozycje. Atutem jest zbudowanie koalicji z odpowiednio dobranych elementów i stworzenie sieci o charakterze kooperacyjnym – łączenie współpracy i konkurencji w ramach struktur endogenicznych (internalizacja paradygmatu OLI). Jedynie kreatywne i pełne eksplorowanie systemu OLI, a nie tylko własności i lokalizacji, powoduje, że mogą stać się siłą sprawczą gospodarki międzynarodowej.

Najbardziej zaawansowanym etapem rozwoju procesów globalizacji, jak wskazano wcześniej, jest obecny etap globalizacji korporacyjnej. Specyficzną cechą tej fazy jest tworzenie interaktywnych układów konkurencyjno-kooperacyjnych. Pozycja danego podmiotu (państwa, organizacji międzynarodowej, przedsiębiorstwa, jednostki) w tym systemie zależy oczywiście od jego kompetencji (zgromadzonego potencjału, zasobów i zdolności), ale mnożnikiem tego potencjału jest umiejętność reakcji na wymogi zmieniającego się otoczenia. Umiejętności i doświadczenie, ale przede wszystkim kompetencje „społeczne”, czyli całościowe postrzeganie procesów, kierunków zmian, przewidywanie trendów, a nawet ich wyprzedzanie – to cechy liderów. Aktywność to wymóg przetrwania. Kreatywność to zdolność otwierająca możliwości tworzenia nowych wartości, wartości dodawanych do ewoluujących (rosnących) standardów. Właściwie nie ma mowy o biernym przystosowywaniu się, gdyż to oznacza w istocie cofanie się, a nie rozwój. Warto przypomnieć, że model ten dotyczy we współczesnej gospodarce międzynarodowej (XXI w.) wszystkich typów podmiotów: państw i ugrupowań, organizacji międzynarodowych, przedsiębiorstw i ich koalicji (GBNs), jednostek (zarówno organizacyjnych, jak i po prostu konkretnych ludzi).

Należy zaznaczyć, że globalizacja korporacyjna oznacza, że elementami składowymi systemów koalicyjnych są zróżnicowane pod względem prawnym i organizacyjnym podmioty, posiadające znaczny stopień autonomii, ale często decydujące się na dobrowolne ograniczenie swojej suwerenności poprzez włączenie w dany system. Państwa tworzą liczne ugrupowania (które akceptują obowiązujące w nich regulacje), a dodatkowo uczestniczą w różnorodnych innych organizacjach – lokalnych, regionalnych, międzynarodowych, sektorowych etc. i zobowiązują się do przestrzegania konkretnych zasad (np. WTO). Przedsiębiorstwa – w tym korporacje, poprzez budowanie globalnych sieci biznesowych spajają swoje systemy, a równocześnie zabiegają często o tego samego klienta. W konsekwencji następuje ewolucja głównych strumieni wymiany, założeń strategicznych rozwoju i wreszcie – na gruncie teoretycznym – paradygmatów rozwoju podmiotów.

Dla zobrazowania zachodzących zmian w tabeli 2.2 przedstawiono wpływ procesów globalizacji na reguły dotyczące przedsiębiorstw operujących w gospodarce międzynarodowej (z uwzględnieniem zmian w kolejnych fazach zaawansowania procesów globalizacyjnych).

Tabela 2.2. Etapy globalizacji jako ścieżka ewolucji korporacji transnarodowych

Etap globalizacji	Główne strumienie przepływów	Nacisk strategiczny Paradygmat	Model przewagi
Internacjonalizacja	Handel Towary	Umowy bilateralne Korzyści skali	Komparatywna
Umiędzynarodowienie	Inwestycje Czynniki produkcji	Udział w rynku branżowym	Konkurencyjna – w danym segmencie
Globalizacja	Transfer wiedzy Przepływ kapitału	Rozwój struktur globalnych Udział w rynku globalnym	Oligopolistyczna – udział w rynku globalnym
Globalizacja korporacyjna	Wewnątrz sieciowe strumienie przepływów (towary, usługi, kapitał finansowy, kapitał intelektualny, kapitał ludzki, wiedza)	Powstawanie GBNs – orkiestratorzy Paradygmaty: – OLI (własność, lokalizacja, internalizacja); – CCC (kontrola, konkurencja, kooperacja)	Kooperacyjna – kapitał intelektualny jako mnożnik kapitału ekonomicznego: zrównoważony rozwój, synergia, społeczna wartość dodana, model regulacyjny, orkiestracja

Źródło: opracowanie własne.

W zestawieniu (tabela 2.2) zwrócono uwagę na wyzwania, które doprowadziły do ewoluowania najpotężniejszych korporacji w kierunku globalnych sieci biznesowych (GBNs). Zdolność przedsiębiorstw pochodzących z danego państwa do wykorzystania atrybutów fazy globalizacji korporacyjnej daje im przewagę nad konkurencją i potencjał do kreacji swoich systemów wpływów globalnych. Wobec tego na podstawie stopnia zaawansowania rozwoju przedsiębiorstw pochodzących z danego państwa można podjąć próbę dodatkowej oceny stopnia rozwoju konkretnej gospodarki.

Przechodzenie globalizacji przez kolejne fazy oznacza, że rynek coraz bardziej wymyka się spod kontroli państw, a mechanizm alokacyjny dotyczy globalnej przestrzeni. Uruchomione zostają dwa równoległe postępujące procesy: stopniowego wyrównywania się cen czynników produkcji na rynku światowym oraz ujednolicenia reguł działania w sferze gospodarczej na kolejnych poziomach (bilateralnym, regionalnym, subregionalnym, globalnym). Następuje eliminacja podmiotów i miejsc, które nie spełniają wymogów konkurencyjności (m.in. selekcja miejsc lokowania produkcji czy inwestycji).

Etap globalizacji korporacyjnej oznacza, że ochronę przed wykluczeniem stanowi włączenie się w proces integracji zarówno państw, jak i przedsiębiorstw. W ten sposób następuje systematyczne pogłębianie współpracy i łączenie jej z rywalizacją. Przenoszenie wypracowywanych wzorców przebiega bowiem znacznie

szybciej między współpracującymi podmiotami. Powstające organizmy zintegrowane to formuły współpracy wymuszające rezygnację z części suwerenności (kontroli) na rzecz poprawy zdolności konkurencyjnych. Oznacza to istnienie sieciowych powiązań w coraz bardziej złożonych strukturach instytucji międzynarodowych, a także organizacji biznesowych. Rozwój układów zintegrowanych wynika z faktu, że poszczególni uczestnicy uświadamiają sobie, że tylko w ten sposób są zdolni do wywierania wpływu na globalne interakcje. Powiązania stanowią zatem efekt dostosowań strategicznych. Jest to nowy etap rozwojowy, którego istotą są zmiany o charakterze jakościowym – wykryalizowanie się globalnych sieci biznesowych (w odniesieniu do przedsiębiorstw) oraz ugrupowań integracyjnych (w odniesieniu do państw).

Podmioty działające w sieci możemy postrzegać w ujęciu statycznym tylko jako zbiór (państw, przedsiębiorstw) oraz dynamicznym jako żyjący organizm, który stanowi więcej niż sumę uczestniczących elementów i wywołuje efekt synergii (organizacje międzynarodowe, sieci biznesowe). W pierwszym przypadku zasoby organizacji, ugrupowania, sieci widziane są jedynie jako suma elementów rzeczowych, finansowych i ludzkich należących do uczestników. Jest to oczywiście uproszczone postrzeganie systemu. Powiązania podmiotów pociągają bowiem za sobą rozwój zasobów i pomnażanie ich wartości. Funkcjonowanie organizacji, ugrupowania czy sieci umożliwia członkom specjalizację w obszarach własnych przewag, ciągle doskonalenie się i rozwijanie zasobów, stymuluje innowacyjność oraz kreację nowych rozwiązań pojawiających się problemów i wyzwań. Jest to szczególnie istotne, gdyż konkurowanie we współczesnej gospodarce międzynarodowej odbywa się na poziomie wartości dodanej, często powstającej jako efekt synergii systemu sieciowego.

Podsumowując rozważania dotyczące znaczenia korporacji transnarodowych w gospodarce światowej, z pewnością można stwierdzić, że są nieodłącznym elementem współczesnego systemu gospodarczego i wywierają istotny wpływ na poszczególnych uczestników. Rosnące oddziaływanie korporacji transnarodowych na gospodarkę międzynarodową jest szczególnie widoczne od lat siedemdziesiątych XX w. Związane jest ze zmianą charakteru relacji państwa–korporacje. Obie grupy podmiotów zaczęły wówczas intensyfikować działania integracyjne, upatrując w tworzeniu układów korporacyjnych sposobu na poprawę swoich pozycji. W przypadku korporacji transnarodowych było to tworzenie globalnych sieci biznesowych (GBNs), w których najpotężniejsze korporacje stały się orkiestratorami tych systemów, co dało im znacznie silniejszą pozycję w strukturach współczesnej gospodarki światowej.

Można jednak zaryzykować twierdzenie, że ważna rola korporacji w rozwoju współczesnej gospodarki polega również na upowszechnieniu modelu regulacyjnego opartego na połączeniu orkiestracji i kooperencji⁵². Kwestie te stanowią

52 P. Ritla (2012), *Coopetition strategy – when is it successful? Empirical evidence on innovation and market performance*, „British Journal of Management”, vol. 23(3), s. 307–324.

współcześnie istotne elementy budowania konkurencyjności międzynarodowej, choć nie zawsze są tak nazywane. Ich urzeczywistnieniem jest chociażby współpraca bezpośrednich konkurentów (kooperencja) w warunkach np. kryzysu klimatycznego, niedoborów energetycznych, zagrożenia bezpieczeństwa czy oddawania przywództwa kompetencyjnego (orkiestраторom) w konkretnych obszarach.

Zaakcentowanie specyficznej roli **orkiestratorów** (*orchestrators*) służy podkreśleniu ich znaczenia w procesach maksymalizacji efektu synergii dzięki implementacji idei kooperencji i orkiestracji w wieloogniskowej, pajęczynowej sieci gospodarki międzynarodowej. Kooperencję należy definiować jako specyficzny sposób działania, pozwalający na budowanie pozycji konkurencyjnej z wykorzystaniem potencjału ścisłej współpracy z konkurentami/rywalami. Orkiestracja stanowi natomiast mechanizm regulacyjny łańcucha tworzenia wartości, wykorzystujący zróżnicowane zasoby członków danej organizacji i jej otoczenia. Orkiestrator odpowiada zatem za efektywność procesu eksploracji otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego danego podmiotu. W przypadku państw za wykorzystanie potencjału zasobów własnych, ale i całego systemu powiązań zewnętrznych na wszystkich poziomach: meta-, makro-, mezo- i mikroekonomicznym. Przewagę konkurencyjną gwarantować mogą zatem zdolności prowadzące do uzyskania efektu „współgrania” elementów systemu konkurencyjności, które niekoniecznie są zespolone formalnie, a nawet organizacyjnie (w sensie świadomości istniejących relacji wzajemnych).

Dodatkowo orkiestratorzy GBNs, czyli najpotężniejsze korporacje, są niejako zobowiązane do nadawania rytmu zmianom służącym zrównoważonemu rozwojowi. To one powinny być liderami we wdrażaniu standardów ESG (E – *environmental*, S – *social*, G – *governance*). To najpotężniejsze korporacje w wiodących gospodarkach są niejako odpowiedzialne za to, aby rozwój biznesu współgrał z ochroną środowiska naturalnego i zapewnianiem odpowiedniego poziomu dobrobytu społecznego jak najszerzszemu gronu interesariuszy. Znaczenie koncepcji zrównoważonego rozwoju dla gospodarki międzynarodowej uwypukla przyjęta przez 193 państwa strategia *17 sustainable development goals* (SDGs). Dla biznesu to wyzwania dla filaru środowiskowego, zaangażowania społecznego oraz ładu korporacyjnego/zarządczego. W istocie jednak to zadania dla całych gospodarek, których realizacja stanowi klucz do zwiększenia ich konkurencyjności.

Rozdział 3

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki

Pojęcie konkurencyjności, choć obecnie wydawać się może zjawiskiem niemalże intuicyjnym, przez lata pozostawało wysoce kontrowersyjne, i do dziś nie sposób wskazać definicji, która byłaby uniwersalna i powszechnie akceptowalna. Niezależnie od trwającego sporu środowisk akademickich termin „konkurencyjność” zyskał na popularności i na stałe wszedł do użycia. Kluczowe dla zrozumienia istoty tego pojęcia i stworzenia adekwatnej dla konkretnych warunków definicji jest zrozumienie podłoża teoretycznego, na którym pojęcie to zostało ukształtowane. W tym celu przedstawiono przegląd kluczowych nurtów analizy konkurencji i podejść do kwestii konkurencyjności w naukach ekonomicznych. Dopiero zrozumienie teoretycznego zakorzenienia pojęcia umożliwia sformułowanie współczesnych definicji.

3.1. Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej

Przegląd kluczowych nurtów analizy konkurencji pozwala ukazać, jak ewoluowało podejście do kwestii konkurencyjności: od uświadomienia sobie istnienia konkurencji, przez zrozumienie jej znaczenia dla kształtowania się warunków rynkowych, aż po próby wyjaśnienia podstaw budowania trwałej przewagi konkurencyjnej. Rozwój kolejnych podejść badawczych wynikał z dostrzeżenia wielości oddziałujących czynników i podjęcia prób stworzenia schematów uwzględniających zmiany uwarunkowań działania podmiotów.

Nowe zjawiska, takie jak eksplozja licznych porozumień między podmiotami (integracja zarówno państw, jak i przedsiębiorstw), tworząca system oligopolistycznych układów, czy rozwój mechanizmów konkurencji wykraczających poza teorię kosztów absolutnych bądź komparatywnych (instrumentów pozacenowej

konkurencji, zasad dominującego lub barometrycznego przywództwa cenowego), wymusiły ewolucję dotychczas wykorzystywanych ram teoretycznych. Kluczowe dla nowego podejścia było uznanie, że współczesne podmioty (państwa i przedsiębiorstwa) czerpią inspiracje rozwojowe z wielu źródeł. Skutkowało to tym, że nowe koncepcje stawały się interdyscyplinarne.

Wyjaśnianiem zachodzących procesów zajmowało się wielu badaczy. Brakuje jednak jednej powszechnie akceptowalnej koncepcji teoretycznej, opisującej istotę konkurencyjności międzynarodowej, która tkwiłaby korzeniami w ekonomii, ale uwzględniałaby także ważne aspekty współczesnej praktyki gospodarczej. Systematyczne wprowadzanie do schematu analitycznego dodatkowych zmiennych w celu uczynienia koncepcji teoretycznych silniej zakotwiczonymi w realnej gospodarce doprowadziło do łągodzenia założeń klasycznego paradygmatu i narodzin teorii alternatywnych (heterodoksyjnych). Kluczowe dla współczesnych ujęć jest podejmowanie kwestii lekceważonych wcześniej i koncentrowanie się na budowaniu przewagi konkurencyjnej dzięki strategii uwzględniającej egzogeniczne i endogeniczne uwarunkowania otoczenia.

Krystalizowanie się współczesnej koncepcji konkurencyjności następowało etapami. Filary nowego paradygmatu wyłaniały się w trakcie tego ewolucyjnego procesu. Fundament rozważań o konkurencyjności stanowią teorie klasyczne – to pierwsza faza kształtowania czystej teorii konkurencji. Druga to wyłonienie się podstawowych teorii konkurencyjności. Trzecia faza obejmuje budowanie dojrzałych teorii konkurencyjności międzynarodowej. Te ostatnie to teorie o niższym stopniu uniwersalności, ale znacznie silniej osadzone w rzeczywistych uwarunkowaniach funkcjonowania podmiotów, konstruowane w wyniku łągodzenia kolejnych założeń klasycznych. W ten sposób powstały *quasi*-uniwersalne koncepcje teoretyczne, odnoszące się do funkcjonowania konkretnych typów podmiotów w określonych warunkach otoczenia. Stanowią one formę pośrednią między „podstawową” teorią uniwersalną (neoklasyczną) a *case studies* (empirią gospodarczą).

Analiza rozważań na temat „konkurencji” i „konkurencyjności” w teorii ekonomii pozwala na wyodrębnienie, w zależności od uwzględnionego w analizach poziomu złożoności analizowanego systemu, trzech podejść:

- **czysto ekonomicznego** – uwzględniającego wyłącznie podsystem ekonomiczny, w którym analizowane są procesy dostosowań rynku, głównie wewnątrz poszczególnych branż¹, stąd powstałe koncepcje to ogólne teorie konkurencji (klasyczny nurt myśli ekonomicznej);
- **podstawowego** – wykorzystującego zmodyfikowane teorie ekonomii, wzbogacone o obserwacje praktyki gospodarczej – powstałe koncepcje uwzględniają podsystem organizacyjny (opierający się na klasycznym nurcie organizacji i zarządzania);

1 W teoriach klasycznych zasadniczo zakładano ograniczoną mobilność zasobów między branżami, a także między oddalonymi geograficznie rynkami.

- **dojrzałego** – interdyscyplinarnego, łączącego dorobek teorii podstawowych z uwypuklaniem wybranych aspektów szczegółowych (o charakterze finansowo-księgowym, techniczno-technologicznym, prawno-etyczno-kulturowym etc.).

W podejściu czysto ekonomicznym konkurencję odnoszono zasadniczo do wymiany rynkowej. Nie odwoływano się w analizach do kwestii powiązań ze sferą produkcji czy modeli organizacji państw/przedsiębiorstw. Dopiero w późniejszym okresie zaczęto dostrzegać wpływ struktury rynkowej na warunki konkurowania. Prace z tego okresu stały się podstawą bardziej zaawansowanych badań nad zjawiskiem konkurencji. Do tego podejścia zaliczono rozważania klasyków oraz część prac neoklasyków. Za głównych jego reprezentantów uznać należy: A. Smitha, D. Ricardo, T. Malthusa, J.S. Milla, K. Marksa, A.A. Cournota i A. Marshalla. Prace S. Baileya i J.M. Clarka zaliczono już do podstawowych teorii konkurencyjności.

Z uwagi na fakt, że główne rozważania wskazanych badaczy są powszechnie znane, nie będą przedmiotem niniejszych rozważań. Autorki chciałyby jednak zwrócić uwagę na pewne spostrzeżenia tych klasyków-teoretyków, które są istotne współcześnie przy ocenie konkurencyjności konkretnych podmiotów. A. Smith wskazywał bowiem na specyficzną wiedzę (tajemnicę) jako na źródło przywilejów pozwalające na osiąganie korzyści (wyższych cen dzięki różnicowaniu). Z badań D. Ricardo za niezmiennie istotne należy uznać podkreślenie znaczenia międzynarodowego podziału pracy jako podstawy czerpania korzyści z wymiany również przez podmioty mniej efektywne, ale posiadające inne atrybuty (przewaga komparatywna). Zaslugą T. Malthusa jest stwierdzenie, że konkurencja to zdolność wykorzystania posiadanych przewag do wypracowania schematu zachowań, które umożliwiają organizacji (państwu, przedsiębiorstwu) przetrwanie, co – jak się wydaje – należy rozumieć jako zdolność do uzyskania i utrzymywania względnie trwałej przewagi nad konkurentami. J.S. Mill dostrzegł, że cena rynkowa zależna jest od użyteczności dobra. Zaslugą K. Marksa jest nadanie zjawisku konkurowania charakteru dynamicznego poprzez podkreślenie, że konkurencja nie jest siłą równowążącą rynek. Konkurowanie polega za zaangażowaniu różnego typu zasobów i instrumentów. A.A. Cournot zauważył, że w zależności od liczby sprzedawców działających na rynku możliwe jest wyróżnienie typów struktur rynkowych oraz związanych z tym modeli konkurencji. Za cenne spostrzeżenie A. Marshalla należy uznać to, które dotyczy permanentności konkurencji. Zauważył on, że właściwie niemożliwy jest stan trwałej przewagi konkurencyjnej, gdyż równowaga ogólna rynku jest wynikiem równowag rynków cząstkowych.

Przytoczone przykładowe elementy poszczególnych koncepcji nurtu czysto ekonomicznego pokazują, że dorobek związanych z nim autorów tworzy fundamenty dalszych rozważań dotyczących konkurencyjności. Kolejne koncepcje opierano głównie na krytyce restrykcyjnych założeń szkoły klasycznej. Dokonaniem szkoły neoklasycznej było przejście od postrzegania konkurencji wyłącznie jako procesu rywalizacji do rozpatrywania jej jako stanu rynku. Spowodowało to rozwój koncepcji opisujących struktury rynkowe. Posiadając współczesną wiedzę

o historii rozwoju gospodarki światowej i niejako nadinterpretując ówczesne teorie, można nawet uznać, że nie w pełni wykorzystano ich potencjał, gdyż wiele z nich zawierało niedocenione spostrzeżenia.

Istotą podejścia kolejnej fali, czyli nazwanego podstawowym etapem badań nad konkurencyjnością, jest przejście do poszukiwania instrumentów rywalizacji między podmiotami na podstawie połączonej teorii konkurencji i struktury rynku. W tym nurcie można wyodrębnić dwie podgrupy:

- teorie **uwypuklające kluczowe znaczenie narzędzi rywalizacji** między podmiotami rynkowymi, które dążą do uzyskania monopolu na wąskim obszarze;
- teorie **podkreślające znaczenie roli struktur rynkowych** jako siły sprawczej – ciągle, wzajemne oddziaływanie podmiotów uczestniczących powoduje powstawanie systemów struktur rynku, które blokują autonomię działań podmiotów (np. ugrupowania integracyjne).

Koncepcje z pierwszej podgrupy, uznając rynek doskonale konkurencyjny za model nierealny, akcentowały możliwości uzyskania przewagi konkurencyjnej na wąskim obszarze rynku. Poszczególni autorzy wskazywali jednak na inne narzędzia konkurowania. Na podstawie powyższych rozważań można uznać, że chcąc czerpać jak najdłużej korzyści z wypracowanej przewagi, należy podjąć działania zmierzające do ograniczenia zdolności konkurentów do substytuowania danej oferty.

Druga podgrupa koncepcji koncentruje się wokół zasad ustalania współzależności między uczestnikami, w tym typologii form ewentualnej kooperacji. Kluczowe w rozważaniach jest m.in. stwierdzenie, że oligopolizacja rynku prowadzi do wzajemnego uzależnienia decyzji podmiotów. Będąc świadome ograniczeń autonomii swoich decyzji i znając pozostałych uczestników gry rynkowej (rynek o charakterze oligopolistycznym z uwagi na małą liczbę uczestników jest względnie transparentny), mogą próbować wzajemnie modelować swoje zachowania. W tej podgrupie należy umiejscowić teorię gier, której zasługą jest dostrzeżenie w konkurentach potencjalnych partnerów, oraz teorię agencji, która podejmuje się wyjaśnienia relacji między uczestnikami procesu kontraktowania.

Koncepcje konkurencyjności uznane za podstawowe wskazują zatem na źródła impulsów zakłócających postrzeganie rynku jako konstrukcji dążącej samodzielnie do uzyskania równowagi. Analizują one zachowania uczestników rynku, a zatem przestają traktować ich jak bezwolne elementy rynkowej układanki. Uwypuklają zdolność uruchamiania przez poszczególnych uczestników własnego potencjału rozwojowego (wykorzystywanie narzędzi konkurowania) oraz umiejętność analizy swojego położenia w ramach struktur rynku (podejmowanie prób kontroli pozycji rynkowej). Należy jednak zauważyć, że prezentują one ujęcie statycznie, koncentrując się na bieżącym obserwowaniu rynku i dostosowywaniu do stanu jego struktur zachowań uczestników gry rynkowej. Teorie te wyjaśniają zatem zasady alokacji zasobów na rynku, lecz nie ukazują w pełni złożoności procesu kreacji i alokacji zasobów.

Aby kwalifikować się do nurtu dojrzałego, teoria musi traktować konkurencję jako zjawisko dynamiczne, odznaczające się ciągłą niepewnością i zmiennością otoczenia, czyli niedostatkami pełnej informacji dla właściwego przewidywania wszystkich uwarunkowań działania podmiotu. Zaliczone do tego podejścia koncepcje to przede wszystkim ekonomia ewolucyjna i ekonomia menedżerska. Z uwagi na liczbę składowych stanowiących podstawę nurtu dojrzałego omówiono jedynie wybrane elementy, które uznano za szczególnie istotne dla ukształtowania się nowego podejścia do badań nad konkurencyjnością międzynarodową w XXI w.

Wspólne dla teorii zaliczanych do tzw. **ekonomii ewolucyjnej** jest założenie, że podstawa konkurencyjności to dostosowywanie się do wymagań rynkowych dzięki posiadanym zasobom o szczególnym charakterze. Według teorii innowacji mechanizmem selekcji jest zdolność do wprowadzania ciągłych innowacji, czyli stałego, celowego zaburzania istniejącego stanu (J.A. Schumpeter). Innowacje stanowią narzędzie nadające zasobom nowe możliwości tworzenia wartości dodanej (bogactwa – P.F. Drucker). Innowacje mogą mieć różnorodną formę: produktowe, procesowe, organizacyjne, co wskazuje na płaszczyzny, które należy uwzględnić w analizie konkurencyjności. Trzeba zauważyć, że implementacja innowacji wymaga zazwyczaj przebudowy istniejących struktur organizacyjno-zarządczych uczestników rynku.

Z analiz prowadzonych przez **subiektywistów austriackich** (m.in. L. von Misesa, H. Hazlitta, F. von Hayeka, E. von Bohma-Bawerka, F. Machlupa, F. von Wiesera) za istotne dla badań nad konkurencyjnością należy uznać docenienie praktycznej wiedzy na temat funkcjonowania rynku dla poprawy pozycji konkurencyjnej. Zauważają oni, że wszyscy uczestnicy rynku dążą nieustannie do poprawy swojego położenia, a przewagę nad konkurentami uzyskują dzięki szybkości reakcji na subiektywne wymagania konkretnych obszarów. Zdolność do zaspokajania wyszukanых potrzeb związana jest ze znalezieniem właściwej kompozycji zasobów (materialnych i niematerialnych) adekwatnej do uwarunkowań konkretnej lokalizacji.

Szkoła instytucjonalna prezentuje najogólniej pogląd, że o kształcie i zakresie realizowanych na rynku transakcji decydują instytucje. Wszystkie podmioty poruszają się w gąszczu rozmaitych instytucji/uwarunkowań instytucjonalnych. Instytucje to wzory zachowań, określające prawa i obowiązki, np. sposób rozumienia w danym systemie gospodarczym praw własności, regulacje prawne wskazujące dozwolone sposoby działania. Kluczowe dla rozważań dotyczących rynku międzynarodowego jest zaprzeczenie istnienia niezmiennej, jednolitej i uniwersalnej formuły organizacji na wszystkich rynkach. System organizacyjny podmiotów jest zróżnicowany i dynamiczny, co ma wpływ na efektywność ich działań. T.B. Veblen twierdził, że system gospodarczy jest zbiorem transakcji i ciągle zmieniających się instytucji, na kształt których wpływają nie tylko czynniki ekonomiczne, lecz także pozaekonomiczne. Z tego powodu uznawany jest za prekursora interdyscyplinarności w badaniach ekonomicznych. Włączył on do badań wątki filozoficzne, kulturowe, socjologiczne i psychologiczne. Założenie szkoły instytucjonalnej

utożsamiane jest jednak z W.C. Mitchellem i J.R. Commonsem. T.B. Veblen był instytucjonalistą nieświadomym².

Kolejnym badaczem, którego wkład na rzecz postrzegania istoty konkurencyjności należy docenić, jest J.R. Commons. Cel organizacji to działanie na rzecz utrwalania korzystnych relacji rynkowych za pomocą wyspecjalizowanych struktur zarządzania. Stanowi to zaakcentowanie roli systemu powiązań w procesie kreowania konkurencyjności, co ma kluczowe znaczenie dla badań nad konkurencyjnością wszystkich typów organizacji w XXI w.

Rozwinięciem tych poglądów jest **ekonomia neoinstytucjonalna (NEI)**. Termin ten wprowadził do literatury przedmiotu O.E. Williamson³ dla podkreślenia odmienności nowego podejścia od tzw. starego instytucjonalizmu, którego głównymi przedstawicielami byli T.B. Veblen i J.R. Commons. Wśród badaczy związanych z NEI należy wymienić m.in.: A.A. Alchiana, J.M. Buchanana, R.H. Coase'a, H. Demsetza, B. Dollery, F. Hayeka, G. Myrdala, D.C. Northa, M. Olsona, E. Ostroma, W. Rikera, K. Shepslea, H. Simona, G. Tullocka, B. Weingasta oraz oczywiście O.E. Williamsona. Częścią NEI jest teoria kosztów transakcyjnych.

Pojęcie „**kosztów transakcyjnych**” do analizy ekonomicznej wprowadził R.H. Coase, określając tym mianem koszty funkcjonowania systemu ekonomicznego, m.in. dostosowania instytucjonalne. Istotnym elementem badań tego nurtu jest pomiar efektywności funkcjonowania systemu, w tym jego zdolności adaptacyjnych do zmian technologicznych i społecznych. Zauważono, że jeżeli transakcja wiąże się z poważnymi inwestycjami w aktywa, to uczestnicy działają we wzajemnych relacjach efektywniej, gdyż następuje harmonijna wymiany informacji między nimi, poprawiająca zdolność adaptacji do zmieniających się warunków. Dodatkowo dostrzeżono, że sukces utrwała relacje i sprzyja ciągłości transakcji. System może powiększać się tak długo, jak istnieją dodatkowe transakcje, które można internalizować, wprowadzając koordynację przez kierownictwo i redukować w ten sposób niepewność rynkową. Rozrost struktur wymaga jednak dostosowań organizacyjnych dla utrzymania efektywności zarządzania. Konkurencyjność wymaga znalezienia optimum między luksusem kontroli nad wszystkimi zasobami (obciążonym jednak ponoszeniem kosztów organizacji i zarządzania rozbudowanym systemem) a niepewnością rynkową (związaną z kontraktowaniem na zewnątrz).

Z kolei zasługą **teorii kontraktualnych** na rzecz współczesnych badań nad konkurencyjnością wydaje się zwrócenie uwagi na zachowania kooperacyjne (w tym zintegrowaną produkcję międzynarodową) oraz możliwy efekt synergii (strony uzyskują większą wartość całkowitą niż suma produkcji każdego z kontrahentów z osobna). System oparty na kontraktach o charakterze stabilnym może stanowić testowy etap pogłębiania współpracy, czyli stopniowego przesuwania transakcji

2 *The Theory of the Leisure Class* – 1889 r. oraz *The Theory of Business Enterprise* – 1904 r.

3 O.E. Williamson (1998), *Transaction cost economics: how it works; where it is headed*, „The Economist”, vol. 146 oraz idem (1998), *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

z rynku do wewnętrznych struktur organizacji. L.R. Macneil zwraca uwagę, że wzrost trwałości i zwiększenie się kompleksowości kontraktów prowadzą do powstawania minispołeczności o szerokim spektrum norm spajających system, sięgających poza wymogi wymiany i związanych z nią procesów. W konsekwencji odrębność strukturalna uczestników stopniowo zanika⁴.

Za najistotniejszy element **biologicznych teorii** uznano konieczność spojrzenia systemowo-porównawczego. Badacze tego nurtu twierdzą, że rynek i procesy konkurencji są niejako naturalnym mechanizmem selekcji (B.D. Henderson⁵). Istotnym spostrzeżeniem jest, że w długim okresie wszystkie podmioty podlegają ogólnym prawom cyklu życia, a ich zachowania są zależne od stadium rozwoju.

We współczesnych rozważaniach dotyczących konkurencyjności międzynarodowej nie sposób pominąć **teorii behawioralnych**. Nieco upraszczając, można powiedzieć, że chodzi w nich o zakwestionowanie klasycznej koncepcji człowieka racjonalnego (*homo oeconomicus*) sterowanego potrzebami ekonomicznymi na rzecz widzenia człowieka jako istoty społecznie zaangażowanej, stymulowanej potrzebami społecznymi. Teoretycy tego nurtu to np. E. Mayo, D. McGregor, Ch. Argyris i A. Maslow. Ich rozważania wskazują na konieczność budowania konkurencyjności z odwołaniem do wyższych potrzeb uczestników współczesnej gospodarki międzynarodowej. Dotyczy to zarówno otoczenia wewnętrznego, jak i zewnętrznego danego podmiotu (w tym oczywiście państwa).

Podsumowując wątek dotyczący teorii ewolucyjnych, warto przywołać koncepcje H.A. Simona⁶ oraz E.T. Penrose⁷. Rozważania E.T. Penrose są szczególnie ważne dla gospodarki międzynarodowej w XXI w., gdyż często nazywamy ją **gospodarką opartą na wiedzy (GOW)**. Badaczka dokonała syntezy rozważań A. Marshalla, J.A. Schumpetera oraz subiektywistów austriackich, wskazując na siłę wzrostu opartą na zdolności akumulacji wiedzy. Z kolei zdaniem H.A. Simona ograniczone możliwości działania oraz antycypowania i porównania konsekwencji dokonywanych wyborów z uwagi na burzliwość otoczenia sprawiają, że podmioty często wybierają pierwszy kierunek działania, który spełnia minimalne kryteria, czyli jest wystarczająco dobry (*good enough*). W konsekwencji rezygnują z poszukiwania najlepszego rozwiązania. We współczesnym, dynamicznym otoczeniu można często obserwować takie działania państw czy przedsiębiorstw.

Budowanie konkurencyjności międzynarodowej polega zatem na możliwie najlepszym przystosowywaniu się podmiotów do konkretnych uwarunkowań otoczenia dzięki wykorzystaniu zasobów wiedzy. Przyjęty w organizacji model podziału pracy wpływa na racjonalność podejmowanych decyzji. O konkurencyjności

4 L.R. Macneil (1978), *Contracts: adjustments of long term economic relations under classical, neoclassical and relational contract law*, „Northwestern University Law Review”, vol. 72, s. 854–906.

5 B.D. Henderson (1983), *The anatomy of competition*, „Journal of Marketing”, vol. 47, s. 7–11.

6 H.A. Simon (1976), *Działanie administracji. Proces podejmowania decyzji w organizacjach administracyjnych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

7 E.T. Penrose (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, John Wiley & Sons, New York.

w dużej mierze decydują strukturalne cechy organizacji: złożoność, formalizacja i centralizacja. Na wyższych szczeblach organizacyjnych powinny zapadać zatem decyzje o celach (strategiczne), a na niższych – o środkach do ich realizacji (taktyczno-operacyjne). Większa złożoność powoduje, że decydenci przyjmują często węższy, bardziej wyspecjalizowany punkt widzenia, uznając, że dzięki temu zwiększą efektywność decyzji. W ten sposób może się zdarzyć, że koncentrując się na swoim obszarze (np. korzyściach dla kraju macierzystego), mogą nie dostrzegać innych relewantnych kwestii. Na wyższych szczeblach (np. organizacji międzynarodowych) powinno być zatem zapewnione kontrolowanie i koordynowanie decyzji. Formalizacja (np. zasady organizacji międzynarodowych, kodeksy dobrych praktyk, wreszcie umowy międzynarodowe) pozwala jednostkom zobaczyć, jakie sprawy i jakie kryteria powinny uwzględnić w podejmowaniu decyzji w określonych obszarach. Należy zaznaczyć, że istotne znaczenie ma także centralizacja (hierarchia), jako że określa, które decyzje są bezpośrednio powiązane z innymi decyzjami.

Obok teorii ewolucyjnych do nurtu dojrzałego należy zaliczyć **teorie tzw. ekonomii menedżerskiej**. Najogólniej rzecz ujmując, opierają się one na oddzieleniu własności (posiadania) od zarządzania (kontroli). W niniejszej analizie odwołano się do trzech nurtów ekonomii menedżerskiej: ekonomii branży, teorii przewagi zasobowej oraz teorii wiązki celów. Koncepcje te zajmują się analizą relacji podmiot–otoczenie ze szczególnym uwzględnieniem badania wnętrza organizacji i zasad budowania strategii jej działania. Istotną zmianą w kierunkach badań jest nie tylko formułowanie modeli zachowań uwzględniających wiedzę dotyczącą stanu zasobów (wnętrza) oraz uwarunkowań zewnętrznych, lecz także podejmowanie prób przewidywania kierunków zmian w zachowaniu otoczenia, a nawet oddziaływania na otoczenie (np. zapobieganie negatywnym zjawiskom). Kluczowe dla niniejszych badań jest stwierdzenie, że otoczenie jest wypadkową posunięć podmiotów, które je tworzą, wobec tego zachowania podmiotów są zdeterminowane zarówno zewnątrz, jak i wewnątrz. Zwracanie uwagi na wpływ otoczenia wewnętrznego ma szczególne znaczenie w przypadku podmiotów o złożonych strukturach organizacyjnych (państwa, sieci biznesowe). Najczęściej teorie te odnosi się do przedsiębiorstw, jednak ich wykorzystanie do analizy konkurencyjności państw jest jak najbardziej zasadne.

Ekonomię branży reprezentują m.in. J. Bain i M.E. Porter. Pierwszy opracował tryptyk SZR: struktura – zachowanie – rezultat, którego istotą jest dostrzeżenie, że pozycja konkurencyjna jest zdeterminowana wcześniejszą pozycją zajmowaną przez podmiot w otoczeniu (branży). Model SZR akcentuje znaczenie konkurencyjności bazowej (potencjału, zgromadzonych zasobów) dla efektów późniejszych działań (konkurencyjności operacyjnej, kompetencyjnej, systemowej). Na podstawie wniosków J. Baina M.E. Porter stworzył model FFM (*five forces model*). Wyróżnił pięć sił konkurencji, które mają wpływ na budowanie pozycji konkurencyjnej: konkurenci, konsumenci, dostawcy, oferenci substytutów oraz pretendenci, czyli podmioty potencjalnie zainteresowane wejściem do branży. M.E. Porter sugeruje,

że cel to zajęcie możliwie najlepszych pozycji wobec konkurentów dzięki właściwej kompozycji łańcucha wartości. Wskazał trzy drogi: przywództwo kosztowe (*cost leadership*), zróżnicowanie oferty (*differentiation*) i koncentrację na wybranym fragmencie rynku (*focus*).

Przedstawiciele **współczesnej koncepcji zasobowej** (*resource based view*, RBV⁸) utożsamiają z kolei potencjał strategiczny podmiotu dla budowy konkurencyjności nie tylko z zasobami jako takimi, lecz przede wszystkim ze zdolnościami do innowacyjnego i efektywnego wykorzystania zgromadzonego potencjału⁹. Szczególne znaczenie ma interdyscyplinarność teorii, która wynika z uznania za kluczowe dla przewagi zasobowej takich kategorii, jak: innowacyjność, przedsiębiorczość, uczenie się, dostęp do informacji oraz stan instytucji otoczenia. Nurt ten sięga korzeniami m.in. do NEI, teorii kosztów transakcyjnych, teorii organizacji i zarządzania oraz teorii agencji. Takie wielowymiarowe spojrzenie na sposób budowania konkurencyjności przedstawiają np. G. Hamel i C.K. Prahalad. Autorzy proponują poszukiwanie rozwiązań dotyczących „konkurowania dla przyszłości” z wykorzystaniem trzech dróg: zmian strukturalnych, stałego doskonalenia procesów oraz poprawy efektywności na podstawie wszechogarniającego podejścia kreatywnego¹⁰.

Kolejnym nurtem ekonomii menedżerskiej jest **teoria wiązki celów**. Zwrócono uwagę na fakt, że w złożonych strukturach organizacyjnych, takich jak te, które posiadają państwa (czy sieci biznesowe, korporacje transnarodowe, organizacje międzynarodowe), nie można mówić o dążeniu do realizacji jednego celu. W konsekwencji mamy do czynienia z wiązką celów, której elementy są zdeterminowane przez wiele poziomów danej organizacji, np. interesy regionalne, powiązania funkcjonalne czy uwarunkowania historyczne. Istotą uzyskania przewagi konkurencyjnej jest zatem zdolność do efektywnego sterowania organizacją.

Konkludując, trzeba powiedzieć, że analiza retrospektywna pozwala jedynie stwierdzić, że poglądy ewoluowały, a kolejni badacze mieli ogromne trudności z klasyfikacją koncepcji konkurencji i konkurencyjności. Na podstawie klasycznych modeli tworzone nowe, starające się odpowiadać na zmieniające się uwarunkowania rynkowe. Sformalizowany i nieelastyczny model oparty na założeniu racjonalności postępowania podmiotów i dostępie do pełnej informacji nie

8 B. Wernerfelt (1984), *A resource-based view of the firm*, „Strategic Management Journal”, vol. 5, s. 171–180.

9 J.B. Barney (1991), *Firm resources and sustained competitive advantage*, „Journal of Management”, vol. 17, s. 99–120; tenże (2001), *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New York, s. 151–264; R.M. Grant (2002), *Contemporary Strategy Analysis, Concepts, Techniques, Applications*, Blackwell Publisher, Malden, s. 141–395; G. Hamel, C.K. Prahalad (1990), *Strategic intent*, „Harvard Business Review”, vol. 67, s. 63–76 oraz *The core competences of the corporation*, „Harvard Business Review”, May–June, s. 164–165.

10 G. Hamel, C.K. Prahalad (1994), *Competing for the Future: Breakthrough Strategies for Sizing Control of Your Industry and Creating the Markets of Tomorrow*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, s. 14–16.

sprawdził się w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu, dlatego pojawiły się koncepcje alternatywne. Mając świadomość złożoności koncepcji konkurencyjności w naukach ekonomicznych, można podjąć próbę zdefiniowania tego pojęcia.

W ujęciu mikroekonomicznym konkurencyjność najczęściej analizowana jest na podstawie relacji: podmiot gospodarujący, jego potencjał, możliwości i umiejętności a struktura rynku i występujące na nim szanse strategiczne (E. Skawińska)¹¹. Rozumiana jest jako zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów, których ceny, jakość i inne walory są atrakcyjniejsze od odpowiednich cech towarów oferowanych przez konkurentów (M. Gorynia)¹². Konkurencyjność w dobie globalizacji *de facto* oznacza konkurencyjność międzynarodową – gdyż zdobycie trwałej przewagi wymaga zdolności bycia konkurencyjnym w globalnej przestrzeni biznesowej. Uzyskanie silnej pozycji na rynku międzynarodowym związane jest ze zmianą sposobu myślenia o ogólnych wymogach konkurencyjności, przyjęciem podejścia całościowego i długookresowego¹³.

W ujęciu makroekonomicznym „konkurencyjność międzynarodowa” to zdolność kraju do tworzenia wartości dodanej i zwiększania w ten sposób bogactwa narodowego poprzez odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami, a także swoimi relacjami, wizerunkiem, atrakcyjnością i agresywnością, w wymiarze globalnym, regionalnym i lokalnym. Jej osiągnięcie wymaga integrowania wszystkich tych aspektów w jednolity, spójny model ekonomiczno-społeczny¹⁴.

Poszczególni autorzy przedstawiają swoje ujęcia definicji „międzynarodowej konkurencyjności gospodarki” (MKG). Kolejne definicje nie zawsze mają elementy wspólne, a czasem nawet wykluczają się wzajemnie. Jeden element jest jednak stały – konkurencyjność gospodarki narodowej to pojęcie wielowymiarowe. Z analizy trzydziestu koncepcji teoretycznych MKG z uwzględnieniem ośmiu indykatorów konkurencyjności (przeprowadzonej przez Z. Czajkowskiego) wynika, że w definicjach konkurencyjności na ogół są używane następujące grupy zmiennych¹⁵: wzrost gospodarczy, dobrobyt i zrównoważony bilans handlowy, konkurencyjność cenowa i/lub kosztowa determinowana kursem walutowym i/lub jednostkowymi kosztami pracy, konkurencyjność o charakterze jakościowym oraz technologicznym, produktywność, zatrudnienie i płace.

W warunkach wolnego handlu i swobodnego przepływu czynników wytwórczych (w szczególności kapitału) konkurencyjność międzynarodowa to zdolność

11 E. Skawińska (2002), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 76.

12 M. Gorynia (1998), *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 102.

13 M. Rosińska-Bukowska (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 101–102.

14 *The World Competitiveness Yearbook* (1996), IMD, Lausanne, s. 6.

15 W. Bieńkowski, M.A. Weresa, M.J. Radło (2010), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 23.

kraju do utrzymania relatywnie szybkiego tempa wzrostu gospodarczego oraz realizacji założeń przyjętego długookresowego modelu rozwoju¹⁶. Istotą „międzynarodowej konkurencyjności gospodarki” (MKG), tak jak „międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw” (MKP), wydaje się współcześnie zdolność podmiotu do kreacji wartości dodanej do stale ewoluujących wymogów (rosnących standardów) zmieniającej się gospodarki międzynarodowej.

Konkurencyjność międzynarodowa to zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa (proporcjonalnie) od tworzonego przez konkurentów na rynkach światowych. Konkurencyjność jest kombinacją zasobów (naturalnych lub stworzonych przez człowieka), procesów (polegających na przetworzeniu zasobów w ekonomiczne efekty) oraz umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Należy podkreślić, że konkurencyjność międzynarodowa analizowana jest na gruncie nauk ekonomicznych, politycznych, społecznych oraz nauk o zarządzaniu. Współcześnie charakterystyczne jest to, że eksperci ze wszystkich dziedzin – obok tradycyjnych czynników międzynarodowej konkurencyjności krajów i przedsiębiorstw (związanych z wielkością zasobów) – podkreślają znaczenie siły i roli sprawczej tzw. czynników „miękkich, związanych z otoczeniem instytucjonalno-kulturowym, a także etyczno-religijnym¹⁷. Wpisuje się to oczywiście w założenia modelu gospodarki zrównoważonej, opartej na wiedzy, w której katalizatorem zmian jest jakość (innowacje, kreatywność), a punktem docelowym rozwój (w miejsce wzrostu) – o czym wspomniano w poprzednich podrozdziałach niniejszej monografii.

Na podstawie analizy licznych definicji uznano za zasadne rozpatrywanie konkurencyjności w ujęciu systemowym, czyli jako układu złożonego przynajmniej z czterech elementów (schemat 3.1):

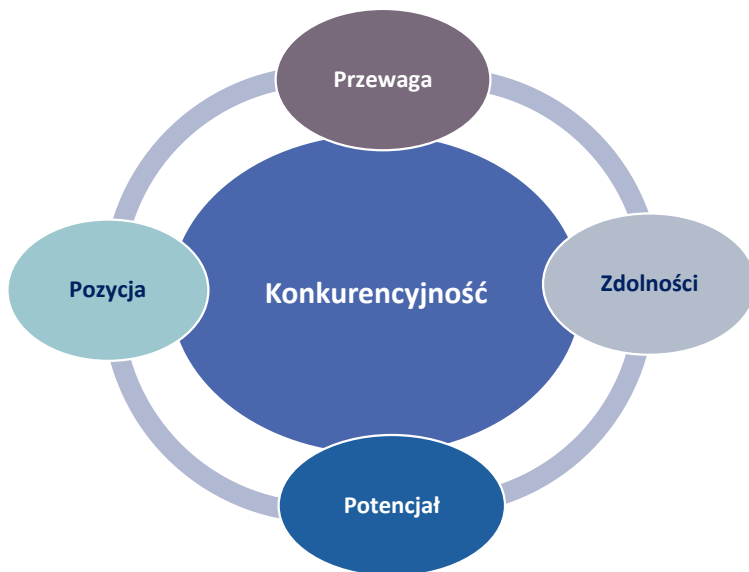
- **potencjału konkurencyjności** (zasobów);
- **zdolności konkurowania** (instrumentów oraz taktyk wykorzystywania i pomnażania posiadanego potencjału);
- **przewagi konkurencyjnej** (walorów stanowiących o wyróżnieniu na tle bezpośrednich konkurentów¹⁸);

16 M.J. Radło (2008), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] W. Bieńkowski i in. (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, „Prace i Materiały” nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa, s. 7.

17 *The World Competitiveness Yearbook* (1994), IMD, UN Publications, New York, s. 18 oraz T. Dołęgowski (2001), *Promocja konkurencyjności międzynarodowej a perspektywy współpracy regionalnej między Polską a krajami bałtyckimi*, „International Journal of Management & Economics”, vol. 11, s. 6–16.

18 Uwypuklona zostaje relatywność przewagi konkurencyjnej, konieczność odwoływania się do określonego punktu odniesienia. Uznanie konkurencyjności za cechę absolutną stanowiłoby niespójność logiczną, skoro konkurowanie to forma rywalizacji. S. Nowak (1985), *Metodologia badań społecznych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa, s. 97–100.

- **pozycji konkurencyjnej** (efekt, stabilność, silne zakorzenienie na ustabilizowanym rynku, pozycja wyjściowa do kolejnego cyklu oceny konkurencyjności).



Schemat 3.1. Cztery podstawowe elementy konkurencyjności w ujęciu systemowym

Źródło: opracowanie własne.

Należy zaznaczyć, że określenie „pozycja konkurencyjna” interpretowane jest w trojaki sposób:

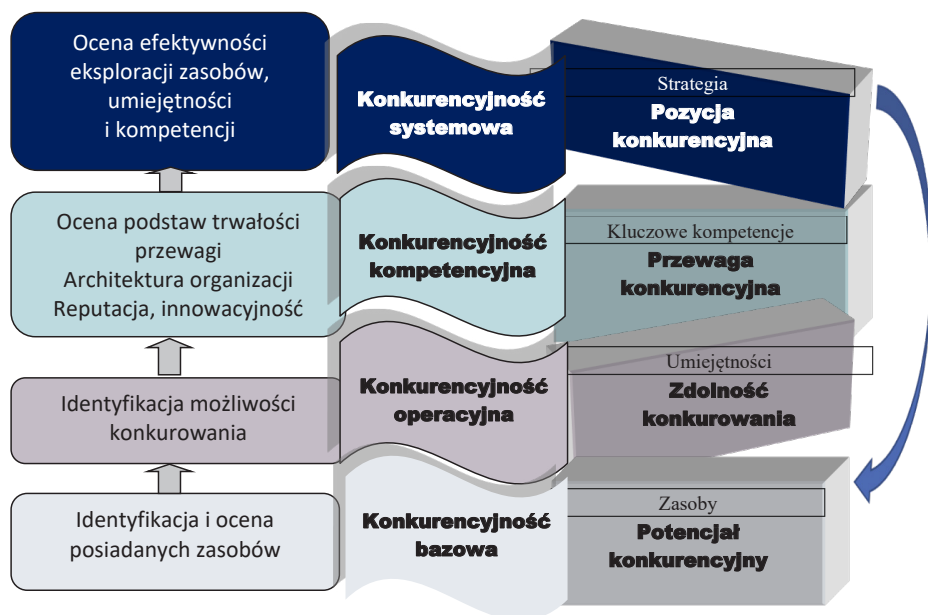
- *ex ante* jako możliwości tkwiące w posiadanych zasobach – źródła osiąganej przewagi;
- *ex post* jako miara osiągniętej przewagi konkurencyjnej – pozycja rynkowa;
- kompleksowo jako wypadkowa potencjału, stosowanych narzędzi i miar konkurencyjności w długim okresie – stabilność posiadanej przewagi.

Wydaje się, że właśnie trzecia interpretacja jest najtrafniejszym ujęciem, oddającym systemowy i dynamiczny charakter procesu budowania konkurencyjności. Cztery elementy składające się na ogólny system konkurencyjności oddziałują bowiem na siebie w ciągłym procesie konkurowania.

Posiadany potencjał warunkuje zastosowanie określonych instrumentów konkurowania – to wynik miejsca podmiotu w otoczeniu¹⁹. Dzięki pozycji posiadanej

¹⁹ M. Gorynia definiuje konkurencyjność statyczną (posiadanie przewagi konkurencyjnej nad rywalami w określonym miejscu i czasie) oraz konkurencyjność dynamiczną (umiejętność osiągania i/lub podtrzymywania, bądź wzmacniania przewagi konkurencyjnej). M. Gorynia (1998), *Zachowania przedsiębiorstw...*, s. 106–107.

na „wejściu”, zgromadzonemu doświadczeniu i odpowiedniej strukturze zasobów podmiot zdobywa kluczową przewagę konkurencyjną²⁰. Przekształcanie przewagi w silną i trwałą pozycję konkurencyjną wymaga nieustannego monitorowania otoczenia, swojego miejsca w strukturach rynku i starań o utrzymanie konkurencji „na dystans” dzięki ruchom wyprzedzającym. Pielęgnacja stabilności przewagi opiera się na kreatywnej koordynacji systemu konkurencyjnego²¹. Bieżąca pozycja konkurencyjna powinna stanowić punkt wyjścia do rozbudowy potencjału konkurencyjnego i realizacji na tej podstawie kolejnych projektów innowacyjnych. Powtarzalność etapów powoduje efekt samonakręcającej się spirali (schemat 3.2).



Schemat 3.2. Elementy systemu konkurencyjności
Źródło: opracowanie własne.

Na system konkurencyjności składają się podtypy konkurencyjności wzajemnie powiązane i współzależne:

- 20 D. Faulkner i C. Bowman zwracają uwagę na zakres i zasięg przewagi, wymieniając konkurencyjność podstawową (w jej obrębie wskazują dodatkowo na konkurencyjność operacyjną i systemową) oraz kluczową. D. Faulkner, C. Bowman (1996), *Strategie konkurencji*, Wydawnictwo Gebethner i S-ka, Warszawa, s. 35–44.
- 21 W. Bieńkowski odróżnia konkurencyjność czynnikową (możliwości podjęcia walki konkurencyjnej – zdolności konkurencyjne) od konkurencyjności wynikowej (pozycji konkurencyjnej, osiągniętego poziomu rozwoju). Za kluczowe uznaje zachowanie zdolności do długookresowego, zyskowego rozwoju oraz kreacji nowych struktur podaży i popytu (wzorców, standardów). Analiza dotyczy gospodarek, co nie przeszkadza w dokonaniu analogii odnośnie do konkurencyjności przedsiębiorstw.

- **konkurencyjność bazowa** – pozycja na podstawie zgromadzonych zasobów, fundament pozycji konkurencyjnej, ale niewystarczający dla trwałej przewagi (ujęcie statyczne, kompleksowe);
- **konkurencyjność operacyjna** – umiejętności istotne w danym miejscu łańcucha produkcyjnego, skokowe zmiany pozycji konkurencyjnej, dopiero wkomponowana w system może prowadzić do utrwalenia pozytywnych efektów (ujęcie statyczne, wycinkowe);
- **konkurencyjność kompetencyjna** – zbiór stale umacnianych kluczowych kompetencji, obszar specjalizacji – branże, segmenty rynku, obszary geograficzne, doskonalenie najbardziej wyróżniających dany podmiot zasobów i umiejętności dla sprostania rosnącym wymaganiom rynków docelowych (ujęcie dynamiczne, nadążające);
- **konkurencyjność systemowa** – wypadkowa trzech pozostałych typów konkurencyjności, zdolność do kreacji wartości dodanej do stale rosnącego standardu, innowacyjność jako atrybut, zrównoważony rozwój jako wymóg (ujęcie dynamiczne-interaktywne, wyprzedzające).

Strategia konkurencyjności musi uwzględniać wszystkie te elementy i brać pod uwagę sekwencyjność, ciągłość i cykliczność modelu budowania konkurencyjności²². Wymaga to odpowiedniej eksploracji (nie eksploatacji):

- **otoczenia** – poprzez transformacyjne, a nie adaptacyjne uczenie się, podważanie aktualnych zasad i założeń, nawet kwestionowanie przesłanek i wartości dotychczas uznawanych za kluczowe;
- **procesów** – tworzenia wartości na podstawie różnorodnych doświadczeń i bieżących obserwacji;
- **zachowań** – obserwacji i zdolności wykorzystania benchmarkingu konkurencyjnego, funkcjonalnego, horyzontalnego, wewnętrznego we wszystkich sferach, w tym odnośnie do strategii, technologii, zarządzania, metod produkcji, organizacji pracy, obiegu informacji oraz innych dobrych praktyk²³;
- **kontroli** – wielowymiarowego monitorowania efektów dzięki wykorzystaniu mierników ilościowych i jakościowych jako podstawy wyznaczania nowych celów (audyt procesów, struktur).

Pełne wykorzystanie potencjału tkwiącego w systemie konkurencyjności międzynarodowej wymaga eksploracji kapitału wiedzy, obejmującego znajomość ogólnych zasad budowania relacji międzynarodowych, umiejętność implementacji ich w ułożonych zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz systemu obszarach aktywności oraz zdolność do zgrania różnorodnych uwarunkowań i systemów wartości wszystkich uczestników systemu. Wymaga to przyjęcia podejścia systemowego do

22 C.A. de Kluyver, J.A. Pearce (2006), *Strategy: A View from the Top*, Pearson Prentice Hall, New Jersey, s. 6.

23 M. Coulter (2005), *Strategic Management in Action*, Pearson Prentice Hall, New Jersey, s. 120–124; M. Rosińska (2008), *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa w oparciu o teorie instytucjonalne – koncepcja „instytucjonalizmu organizacyjnego przedsiębiorstw”*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica”, vol. 221, s. 263–266.

budowania konkurencyjności. W nowych warunkach stworzonych przez postępujący proces globalizacji pojawił się wymóg modyfikacji zasad kreowania konkurencyjności. To przejście od walki konkurencyjnej o miejsce w zamkniętej/ograniczonej przestrzeni konkretnego rynku do rywalizacji o dostęp do potencjału rozwojowego przyszłości. Budowanie konkurencyjności musi się opierać na wizji przyszłych możliwości, antycypowania zmian, przywództwie kompetencyjnym (raczej intelektualnym niż tylko ekonomicznym). Zmiany polegają na przeniesieniu punktu ciężkości z koncentracji na wskaźnikach wzrostu do obserwacji dynamiki procesów, zmian uwarunkowań i podnoszenia poziomu mierników jakości rozwoju zrównoważonego. Oznacza to wymóg stałego podejmowania prób wyprzedzania tendencji rynkowych dzięki kreatywnemu wykorzystywaniu całego potencjału zasobów i ciągłemu przekształcaniu ich zdolności strategicznych, które dają dostęp do szerokiego wachlarza instrumentów konkurowania.

Pełne wykorzystanie potencjału systemu konkurencyjności wymaga:

- **łączenia antagonizmów** – kooperacji i konkurencji (kooperencja²⁴), lokalizacji i globalizacji (glokalność), standaryzacji i adaptacji (międzykulturowość) etc.;
- **zmian jakościowych** – dotyczących zarówno procesu planowania, przygotowania, wytwarzania dóbr i usług, jak i jakości infrastruktury interakcji, czyli relacji z wszystkimi typami interesariuszy – idee: wartości wspólnej, mapy relacji, współtworzenia wartości, kreacji wartości społeczno-ekonomicznych (*creating shared value*, CSV²⁵);
- **zastosowania mechanizmu regulacyjno-orkiestracyjnego** – modyfikacji mechanizmu koordynacji i regulacji systemu – złożoność i tempo zmian wewnętrznych i zewnętrznych wymuszają przemodelowanie struktur, ich uproszczenie dla poprawy transferu wiedzy; orkiestrator²⁶ (państwo) odgrywać musi sprawnie i odpowiedzialnie jednocześnie rolę lidera, koordynatora i dyrygenta nadającego rytm zmianom w systemie i zapewniającego jego równowagę (zrównoważony rozwój w długim okresie);
- **wdrożenia współuczestniczącego mechanizmu kontroli** – wykorzystanie ilościowych i jakościowych miar efektywności działań organizacji przy

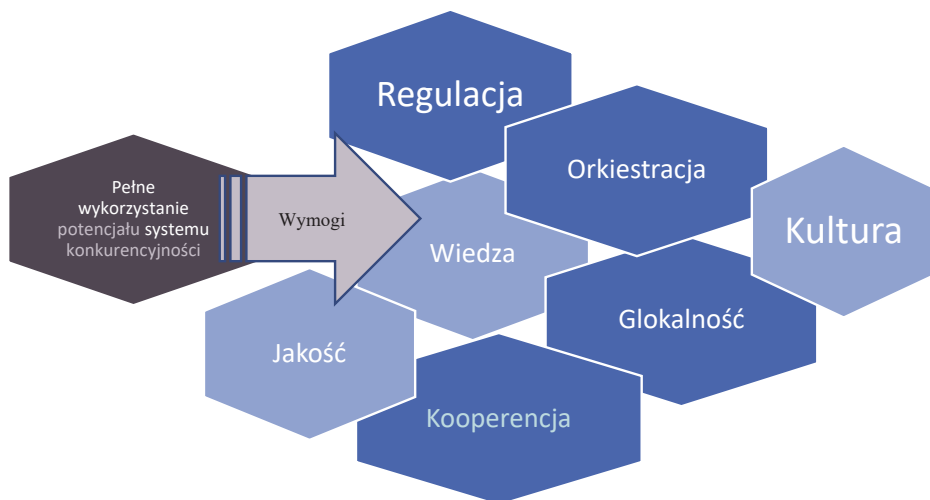
24 M. Zineldin (2004), *Co-opetition: the organisation of the future*, „Intelligence & Planning”, vol. 22(7).

25 M.E. Porter, M.R. Kramer (2011), *The big idea: creating shared value*, „Harvard Business Review”, vol. 89(1), s. 2–17.

26 Szerzej na temat wymogów dla „orkiestratora” m.in.: M. Rosińska-Bukowska (2020), *Global Business Networks: Concept – Structure – Competitiveness*, Publisher of the University of Lodz, Łódź, s. 77–86; P. Hurmelinna-Laukkanen, S. Nätti (2018), *Orchestrator types, roles and capabilities – a framework for innovation networks*, „Industrial Marketing Management”, vol. 74; T. Pedersen, M. Venzin, T.M. Devinney, L. Tihanyi (2014), *Introduction to part II: orchestration of the global network organization*, [w:] T. Pedersen, M. Venzin, T.M. Devinney, L. Tihanyi (eds.), *Orchestration of the Global Network Organization*, „Advances in International Management”, vol. 27.

zaangażowaniu wszystkich interesariuszy; ocena odpowiedzialności metod rozwoju, implementacji zasad zrównoważonego rozwoju;

- **eksploracji kapitału wiedzy** – kapitał intelektualny jako mnożnik wartości; zasoby strategiczne koncentrują się wokół triady: informacja – kapitał ludzki – kreatywność.



Schemat 3.3. Wymogi wykorzystania potencjału systemu konkurencyjności

Źródło: opracowanie własne.

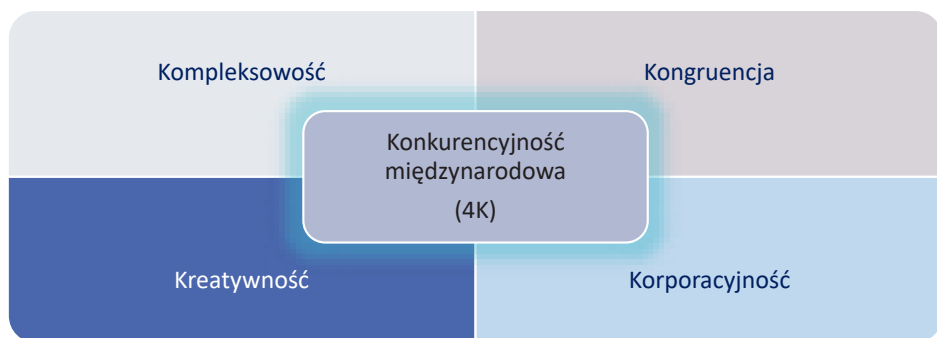
Efektywność strategii konkurencyjności wymaga właściwej kompozycji takich elementów, jak:

- **baza kompetencyjna** – kondycja finansowa i rynkowa podmiotu, pozycja na rynku międzynarodowym, obszar specjalizacji i kluczowe kompetencje, reputacja;
- **zasady ekspansji** – wykorzystanie kluczowych kompetencji, nadanie im nowych wartości, modyfikowanie;
- **model tworzenia innowacji** – stałe prowadzenie prac badawczo-rozwojowych (nawet jeśli się należy do grona wiodących gospodarek czy liderów rynkowych) w sferze produkcji, handlu, inwestycji, modelu zarządzania etc.;
- **eksploracja systemu zróżnicowanych powiązań** – globalnych wielopoziomowych, różna postać relacji oraz ich siła i trwałość; członkostwo w organizacjach międzynarodowych, regionalnych, standaryzacyjnych etc.

Podsumowując ten wątek, należy zauważyć, iż strategia konkurencyjna podmiotu (państwa, przedsiębiorstwa) w istocie wyglądać powinna identycznie, czyli odwoływać się do podstawowych elementów systemu konkurencyjności: potencjału konkurencyjnego, zdolności do konkurowania, przewagi konkurencyjnej oraz pozycji konkurencyjnej. Wszystkie te elementy należy odnosić do uwarunkowań mikro-, mezo-, makro- i metaekonomicznych w ujęciu

międzynarodowym. Konkurencyjność międzynarodowa w dobie globalizacji korporacyjnej wymaga podejścia systemowego (L. von Bertalanffy²⁷). Jej filarami powinny być (model 4K):

- **kompleksowość** – holistyczne, systemowe podejście do realizacji wyzwań;
- **korporacyjność** – zdolność koalicyjna z możliwościami koegzystencji;
- **kongruencja** – współgranie z wielokulturowym otoczeniem globalnym i wielością grup interesariuszy;
- **kreatywność** – łączenie kompetencji, różnorodności, odmienności jako inspiracji do zrównoważenia rozwoju, zmian pro jakościowych i uzyskiwania efektu synergii.



Schemat 3.4. Wymogi systemowego podejścia do konkurencyjności – model 4K

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując rozważania dotyczące zakresu definicyjnego „konkurencyjności międzynarodowej”, należy podkreślić, że jest to pojęcie bardzo złożone, obejmujące wieloetapowy, realizowany na wielu poziomach proces kreacji wartości dodanej przez różnorodnych uczestników gospodarki międzynarodowej. Każdy z tych uczestników/podmiotów musi wybrać ścieżkę budowania swojej konkurencyjności międzynarodowej, uwzględniając posiadane zasoby jako potencjał rozwojowy, zdolności odzwierciedlające możliwości konkurowania, kluczowe kompetencje pozwalające na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej, oraz umiejętnie dokonać zespolenia tych atrybutów w celu zdobycia strategicznej pozycji konkurencyjnej.

Na system konkurencyjności międzynarodowej składają się zatem cztery typy konkurencyjności: konkurencyjność bazowa (zasoby, potencjał), konkurencyjność operacyjna (zdolności, dostępne instrumenty), konkurencyjność kompetencyjna (kluczowe kompetencje, przewaga) oraz konkurencyjność systemowa (osiągnięta pozycja strategiczna *ex post* jako baza kolejnego etapu). Całość procesu ma charakter ciągły i dynamiczny, tworząc swoistą spiralę kreacji wartości dodanej do ewoluujących (rosnących) standardów. Budowanie konkurencyjności

²⁷ L. von Bertalanffy (1984), *Ogólna teoria systemów*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

międzynarodowej wymaga zatem podejścia systemowego, co oznacza konieczność podjęcia kompleksowego działania opartego na idei korporacyjności, paradygmacie kreatywnym, uwzględniającym kongruencję z otoczeniem zarówno zewnętrznym, jak i wewnętrznym danej organizacji (model 4K).

Pojęcie „konkurencyjności międzynarodowej” można odnosić, jak wskazano, do różnych typów podmiotów (w rozważaniach definicyjnych możemy stosować niemal identyczne podejścia mimo ogromnego zróżnicowania podmiotów). W tym opracowaniu skoncentrowano się na „międzynarodowej konkurencyjności gospodarek” (MKG) – czyli ujęciu makroekonomicznym konkurencyjności międzynarodowej. Temu zagadnieniu poświęcono dalszą część rozważań w niniejszej monografii.

3.2. Determinanty i bariery konkurencyjności

Słynny ekonomista P.R. Krugman przez lata pozostawał krytykiem wykorzystywania terminu „konkurencyjność”, którą na ogół utożsamiał z produktywnością procesów w gospodarce, rozumianą i mierzoną jako stosunek wytworzonych dóbr bądź usług względem wykorzystanych w procesie czynników produkcji²⁸. Przyjmując ten punkt widzenia, nietrudno domyślić się, że miarami konkurencyjności gospodarek narodowych mogą być tradycyjne miary poziomu rozwoju gospodarczego, takie jak PKB czy zdolność do przyciągania zagranicznych inwestorów. W związku z tym determinanty wzrostu współczesnych gospodarek są w dużej mierze tożsame z determinantami konkurencyjności. Wśród nich wymienić można:

- **wykształconą siłę roboczą** – czynnik wspólny dla wielu teorii rozwoju gospodarczego, którego znaczenie podkreślał już A. Smith – specjalizacja pracowników i ich odpowiednie wykształcenie w istotny sposób wpływają na efektywność procesów produkcji;
- **dostępność surowców i czynników produkcji** – choć istnieją dowody na to, iż konkurencyjność współczesnych gospodarek nie jest już tak silnie uzależniona od posiadania zasobów naturalnych, historycznie czynnik ten odgrywał znaczną rolę w specjalizacji gospodarek, zaś w krótkim i średnim horyzoncie czasowym może on stanowić istotną barierę dla rozwoju konkurencyjności²⁹;

28 P.R. Krugman (1996), *Making sense of the competitiveness debate*, „Oxford Review of Economic Policy”, vol. 12(3), s. 17–25.

29 E. Heckscher (1919), *The effect of foreign trade on the distribution of income*, „Ekonomisk Tidskrift”, vol. 21, s. 497–512

- **położenie geograficzne** – na możliwość specjalizacji i dostępność czynników produkcji wpływają zarówno bliskość rynków zbytu, jak i związane z nią koszty transportu itp.;
- **uwarunkowania instytucjonalne i kulturowe** – istnienie instytucji porządkujących funkcjonowanie rynków i społeczeństw jest dziś często podnoszone jako prawdziwie niezbędny determinant konkurencyjności.

Sięgając do badań polskich autorów, można np. odnotować, że J. Misala wskazał jako czynniki warunkujące międzynarodową konkurencyjność gospodarki³⁰:

- **zasoby i wydajność ludzi**, w połączeniu z ich umiejętnościami i zdolnościami;
- **zasoby i efektywność wykorzystania surowców** naturalnych;
- **wiedzę techniczną** – zasoby, poziom rozwoju i efektywność jej wykorzystania;
- **sprawność systemu społeczno-ekonomicznego** wraz z polityką gospodarczą rządu i szansami oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne.

Można przywoływać kolejne klasyfikacje determinant konkurencyjności tworzone przez kolejnych autorów, mniej lub bardziej rozbudowane. Należy bowiem zaznaczyć, że wspomniane wyżej determinanty konkurencyjności stanowią zaledwie część długiej listy czynników mogących wpływać na konkurencyjność przedsiębiorstw, sektorów i gospodarek, jakie prezentowane są w literaturze. Ich wybór odzwierciedla do pewnego stopnia główne nurty w ekonomii, w ramach których badano czynniki wyjaśniające przyczyny i warunki rozwoju gospodarczego. Warto przy tym zauważyć, że wymienione parametry mające wyjaśniać zdolność do konkurowania nie wykluczają się wzajemnie, ale wspólnie pomagają zrozumieć różnice w poziomie rozwoju gospodarczego państw na świecie, jak też rolę, jaką niektóre gospodarki odgrywają w handlu międzynarodowym.

Znacznie wykształconej, wyspecjalizowanej siły roboczej jest podkreślane od początków nauki o ekonomii. W 1776 r. A. Smith argumentował, iż pracownicy specjalizujący się w określonych zadaniach wykonują je coraz bardziej efektywnie i znajdują sposoby na podnoszenie własnej produktywności³¹. Wraz z rozwojem gospodarki i wzrostem efektywności okazji do specjalizacji było więcej, a nadwyżki produkcji zachęcały do poszukiwania rynków zbytu, tworząc powiązania handlowe, a przy tym środowisko dla konkurencji. Środowisko to, z kolei, sprzyjało powstawaniu innowacji, które, jak argumentował J.A. Schumpeter, pozostają głównym źródłem przewagi konkurencyjnej³².

Nawiązując do badań nad specjalizacją produkcji, D. Ricardo argumentował, że specjalizacja poszczególnych gospodarek pozostaje w ścisłym związku z dostępnością zasobów naturalnych – jedne obszary bardziej sprzyjały rolnictwu, inne

30 J. Misala (2003), *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 290.

31 A. Smith (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, McMaster University Archive for the History of Economic Thought, Hamilton.

32 J.A. Schumpeter (1962), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper Torchbooks, New York.

produkcji metali³³. Warto również mieć na uwadze fakt, iż czynnikami produkcji mogącymi wpływać na charakter specjalizacji są też zasoby ludzkie oraz zgromadzony kapitał. Argumentacja D. Ricardo wykorzystana została również w bardziej współczesnych badaniach traktujących o czynnikach zewnętrznych z perspektywy prowadzenia polityki ekonomicznej państwa – w krótkim i średnim terminie dostępność surowców czy zasobów kapitału pozostaje mało elastyczna.

Położenie geograficzne łączy się z dwoma poprzednimi teoriami i jest z nimi silnie związane. Wraz z rozwojem technologii i spadkiem kosztów transportu lokalizacja coraz słabiej oddziałuje na konkurencyjność współczesnych gospodarek, jednak nadal pozostaje istotnym czynnikiem wyjaśniającym historię rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów.

Sferą znacznie bardziej uzależnioną od polityki danego państwa, ale również uwarunkowaną tradycją i specyfiką poszczególnych regionów, jest otoczenie instytucjonalne. Koncepcję endogeniczności zdolności do konkutowania spopularyzował D.C. North, który instytucjami nazwał zespół norm, zasad i ograniczeń, które powstają w społeczeństwach, by kształtować interakcje międzyludzkie w wymiarze politycznym, społecznym i ekonomicznym³⁴. W rozumieniu D.C. Northa instytucje mogą mieć zatem charakter sformalizowany (np. zapisy prawne i strzegące ich przestrzegania instytucje), jak również nieformalny, wynikający z kultury i zwyczajów ludności. Instytucje wspólnie kształtują otoczenie, w jakim funkcjonują krajowe przedsiębiorstwa, oraz wpływają na zakres i charakter ich interakcji z podmiotami zagranicznymi.

Według innej klasyfikacji głównymi determinantami konkurencyjności gospodarki są³⁵:

- **struktura gospodarki** – różnorodność sektorów gospodarki zdolnych do funkcjonowania w konkurencyjnym środowisku międzynarodowym stanowi o sile krajowej gospodarki i jej odporności na szoki ekonomiczne;
- **instytucje badawczo-naukowe** – środowisko dla rozwoju innowacji będących źródłem przewag konkurencyjnych;
- **dostępność szkolnictwa, w tym zwłaszcza szkolnictwa wyższego** – wysoki odsetek dobrze wykształconych pracowników ma pozytywny wpływ na produktywność i innowacyjność gospodarki;
- **zaplecze infrastrukturalne** – stopień rozwoju infrastruktury transportowej, dostęp do źródeł energii, jak też internetu wpływają zarówno na efektywność procesów produkcji, koszty funkcjonowania, jak i na zdolność gospodarki do przyciągania zagranicznych inwestorów;

33 D. Ricardo (1821), *Principles of Political Economy and Taxation*, George Bell & Sons, New York.

34 D.C. North (1989), *Institutions and economic growth: an historical introduction*, „World Development”, vol. 17(9), s. 1319–1332.

35 M. Klamut (red.), (1999), *Konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław, s. 57–83.

- **łatwość prowadzenia działalności gospodarczej** – jakość szeroko rozumianego otoczenia biznesu, związanego z dostępnością usług finansowania, ubezpieczeń, doradztwa itd.;
- **stan środowiska naturalnego, efektywność służby zdrowia** – mają niezaprzeczalny wpływ na stan zdrowia ludności, a przez to na produktywność.

Nietrudno zauważyć, że w prezentowanym podejściu kluczowe znaczenie mają instytucje, w tym zwłaszcza instytucje formalne, zgodnie z teorią prezentowaną przez D.C. Northa. Biorąc pod uwagę fakt, iż wśród najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata znaleźć można kraje tak niewielkie jak państwa Beneluksu czy Szwajcarię, teorie podkreślające endogeniczność przewag konkurencyjnych wydają się wspólnie właściwą podstawą badań nad konkurencyjnością.

3.3. Miary konkurencyjności międzynarodowej

W literaturze przedmiotu uwzględnia się wiele kryteriów podziału miar/mierników konkurencyjności międzynarodowej. Główne kryteria dotyczą metod mierzenia konkurencyjności międzynarodowej, samego sposobu konkurowania podmiotów czy zasad doboru oraz stopnia i zakresu agregacji danych statystycznych. Najpowszechniejszy podział miar konkurencyjności obejmuje miary wynikowe i czynnikowe.

Miary wynikowe konkurencyjności umożliwiają ocenę *ex post* rozwoju różnorodnych zjawisk opisujących podmiot, czyli w przypadku międzynarodowej konkurencyjności gospodarek (MKG) – państwo. Przykładowo mogą one dotyczyć: inwestycji zagranicznych *ex post* (napływy i odpływy badane retrospektywnie), handlu międzynarodowego (eksport/import badane retrospektywnie, z uwzględnieniem specyfiki produktowej i geograficznej), internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw pochodzących z danego państwa, np. rozwoju działalności krajowych podmiotów biznesowych na rynkach zagranicznych czy zmian ich pozycji względem konkurentów i wielu innych parametrów. Kluczowa dla miar wynikowych jest ewaluacja *ex post*, nieodpowiadająca na pytanie o źródło danego stanu konkurencyjności gospodarki. W literaturze przedmiotu można wskazać pewne najczęściej stosowane miary wynikowe³⁶: wskaźnik RCA (*Revealed Comparative Advantage*), wskaźniki kosztów zasobów krajowych (jednostkowy czas pracy) i wskaźniki penetracji importowej.

36 E. Molendowski, W. Polan (2015), *Handel wewnątrzgałęziowy miernikiem pozycji konkurencyjnej gospodarek*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego”, vol. 41(1), s. 14.

W odniesieniu do miar wynikowych warto zwrócić uwagę na fakt, że pojęcie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej (wynik) trzeba zdecydowanie odróżnić od konkurencyjności międzynarodowej, która jest pojęciem znacznie szerszym (jak już wcześniej wskazano).

Miary czynnikowe konkurencyjności w założeniu mają pozwalać na diagnozę przyczyn osiągnięcia przez dane państwo określonego poziomu, wskaźnika, pozycji w systemie gospodarki międzynarodowej. Pokazują uwarunkowania zaistniałego stanu konkretnych obszarów, jak również prawdopodobne kierunki zmian potencjału gospodarki i tym samym poprawę lub pogorszenie jej efektywności. W tym przypadku stosujemy bardziej zaawansowane, a przede wszystkim odpowiednio zagregowane i opatrzone stosownymi wagami narzędzia diagnostyczne. W literaturze przedmiotu można wskazać pewne najczęściej stosowane miary: nakłady na badania i rozwój w przeliczeniu na jednego mieszkańca, stymulanty dla określonych lokalizacji czy typów inwestycji zagranicznych, oceny dotyczące infrastruktury technologicznej, zmian w systemie fiskalnym, stanu systemu edukacji etc. Stosowane są także mierniki syntetyczne, np. mierniki sprawności gospodarowania (*Domestic Resource Cost*, DRC)³⁷.

Różnorodne mierniki międzynarodowej konkurencyjności można dzielić według wielu kryteriów. Istotne są zwłaszcza cztery z nich³⁸:

- **czas** – mierniki statyczne i dynamiczne; obecnie stosuje się tzw. metodę statyki porównawczej, tzn. analizuje się ewolucję mierników statycznych w poszczególnych okresach;
- **sposób mierzenia** – mierniki typu *ex ante* oraz mierniki typu *ex post*; mierniki typu *ex ante* stanowią efekt analiz związków między spodziewanym poziomem MKG a czynnikami mogącymi ją determinować w przyszłości, natomiast mierniki typu *ex post* są efektem analiz między poziomem konkurencyjności a czynnikami, które ją determinowały w przeszłości (te są bardziej rozwinięte i częściej stosowane);
- **sposób konkurowania** – mierniki konkurencyjności cenowej i pozacenowej; mierniki uwzględniające łącznie efekty konkurencyjności cenowej i pozacenowej poprzez pryzmat kształtowania się bilansu obrotów bieżących; mierniki uwzględniające efekty zlokalizowanego konkurowania krajów czy też regionów; efekty te ocenia się głównie poprzez pryzmat bilansu obrotów kapitałowych oraz bilansu obrotów wiedzą;
- **stopień i zakres agregacji danych statystycznych** – mierniki syntetyczne i zdezagregowane (częstkowe, będące bazą mierników syntetycznych).

Najprostsze miary pozycji konkurencyjnej (*ex post*) to podstawowe mierniki, np. Produkt Krajowy Brutto (PKB) i Produkt Narodowy Brutto (PNB). Ich

37 M. Lubiński, S. Michalski, J. Misala (1995), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa.

38 J. Misala (2002), *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, „International Journal of Management & Economics”, vol. 12, s. 8–33.

użyteczność jako samodzielnych miar MKG jest jednak znikoma. Współcześnie najczęściej posługujemy się miernikami syntetycznymi. Wśród nich wyróżniamy takie mierniki, jak³⁹:

- **wskaźniki ogólnego rozwoju gospodarczego** (wzrost gospodarczy, zatrudnienie, równowaga wewnętrzna i równowaga zewnętrzna), wykorzystujące informacje dotyczące tempa wzrostu Produktu Krajowego Brutto (PKB), kształtowania się stopy inflacji oraz zadłużenia wewnętrznego i zagranicznego, informujące o skuteczności rozwiązywania problemów;
- **wskaźniki zmian strukturalnych i zmian efektywności wykorzystywania poszczególnych czynników wytwórczych** informujące o warunkach i możliwościach ich rozwoju, o swobodzie ich przemieszczania się w danym kraju i w układzie międzynarodowym (np. wskaźniki wydajności pracy, wskaźniki efektywności wykorzystania kapitału);
- **wskaźniki stopnia i/lub intensywności zaangażowania w międzynarodową wymianę gospodarczą**, np. udziały w handlu światowym, wskaźniki penetracji importowej, wskaźnik relatywnych udziałów na rynkach (RMS), wskaźniki ujawnionej przewagi względnej (RCA), wskaźniki specjalizacji eksportowej, wskaźniki relacji importowo-eksportowych, wskaźniki relatywnej orientacji eksportowej, wskaźniki *terms of trade*;
- **wskaźniki umiędzynarodowienia** dotyczące intensywności i sposobu zaangażowania w międzynarodowe przepływy kapitału (w tym finansowego, ludzkiego, np. TNI); udziały w międzynarodowych obrotach podstawowymi czynnikami wytwórczymi (praca, kapitał, wiedza techniczna); saldo bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ujęciu absolutnym lub względnych (np. w relacji do PKB); saldo globalnych obrotów kapitałowych etc.;
- **wskaźniki sposobu konkurowania** dotyczące międzynarodowej konkurencyjności technologicznej (udziały w międzynarodowych obrotach wiedzą techniczną, ucieleśnioną i nieucieleśnioną, oraz saldo obrotów tą wiedzą); nakłady na badania i rozwój oraz zdolności kreacji innowacji etc.;

Podsumowując ten wątek, trzeba powiedzieć, że w związku z brakiem jednolitej, powszechnie akceptowanej definicji międzynarodowej konkurencyjności mamy do czynienia z różnorodnymi jej miernikami (proponowanymi miarami), przy czym każdy z nich posiada pewne mankamenty. Niezależnie od zastosowanych miar konkurencyjności powinny one charakteryzować się możliwością⁴⁰:

- określania miary na poziomie sektora lub agregowania dla całej gospodarki narodowej; porównywania w skali międzynarodowej;
- odnoszenia miary relatywnie do pewnej wielkości charakterystycznej dla gospodarki narodowej (np. do PKB czy eksportu ogółem);

39 Należy zaznaczyć, że wielu badaczy wskazuje na całą listę wad tych miar konkurencyjności. Jednak nie kwestionuje ich użyteczności z uwagi na brak alternatywy spełniającej wszystkie wymogi. Por. J. Misła (2002), *Mierniki konkurencyjności gospodarki...*, s. 20–23.

40 E. Molendowski, W. Polan (2015), *Handel wewnątrzgałęziowy miernikiem pozycji...*, s. 11–15.

- obliczania wartości statycznej miary (np. dla roku bazowego);
- tworzenia wersji dynamicznej danej miary – do oceny natężenia i kierunku zmian analizowanej kategorii.

Mimo braku powszechnie uznawanych i uniwersalnych miar konkurencyjności międzynarodowej oraz krytyki istniejących formuł, metod i mierników nie należy zaprzestawać analiz MKG z ich wykorzystaniem. Odwołując się bowiem do J.M. Keynesa, można powiedzieć, że „lepiej jest oceniać wszystko nawet w przybliżeniu, ale słusznie, niż z całą precyzją, lecz błędnie”. Tym samym w badaniach MKG należy możliwie kompleksowo patrzeć na gospodarki poszczególnych krajów, aby wskazać wszystkie sfery kluczowe, trendy rozwojowe, silne i słabe strony, bariery i przewagi, tak aby dostrzec specyfiki badanych podmiotów i ułożyć je na badanym według tych samych kryteriów tle międzynarodowym (np. głównych konkurentów).

3.4. Modele oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek

W niniejszym podrozdziale dokonano analizy wybranych modeli oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek (MKG). Na wstępie należy jednak zaznaczyć, że istnieje wiele podejść badawczych (modeli oceny MKG), które zawsze odnoszą się do subiektywnie określonego zestawu czynników. Nie pozwala to zatem na formalne wyodrębnienie jednorodnego, stałego i uznawanego za uniwersalny zbioru czynników/parametrów, które powinny być badane dla uzyskania najpełniejszego obrazu międzynarodowej konkurencyjności danej gospodarki. Niemal każdy z modeli ma charakter dynamiczny, a jego elementy zmieniają się w czasie – są zależne od środowiska ekonomicznego i kontekstu historyczno-politycznego, a także od przyjętych założeń.

W niniejszym opracowaniu przedstawione zostaną wybrane modele oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek:

- **model WEF** (World Economic Forum, *Global Competitiveness Report*⁴¹) – w którym za podmioty konkurencyjne uznaje się te posiadające podstawy ekonomiczne do uzyskiwania szybkiego i długookresowego wzrostu; podkreśla znaczenie osiągniętego poziomu ekonomicznego jako fundamentu/potencjału konkurencyjności;

41 Do 1995 r. raport był opracowywany wspólnie przez IMD i WEF. Od 1996 r. obie organizacje wydają własne raporty: IMD – *World Competitiveness Yearbook*, natomiast WEF – *Global Competitiveness Report*.

- **model IMD** (International Institute for Management Development, *World Competitiveness Yearbook*⁴²) – w którym uznano, że konkurencyjność jest wstępnie uwarunkowana sytuacją ekonomiczną podmiotu; zdolności do jej utrzymania zależą od jakości instytucji regulacyjnych (wydajności systemu rządzenia) i modelu zarządzania (stanu i perspektyw ewoluowania infrastruktury, sfery B+R, zasobów ludzkich);
- **model WBG** (World Bank Group, *Business Environment Group of the World Bank*⁴³) – w którym akcentuje się, że same zasoby (czy to w postaci złóż surowców, czy siły roboczej, czy kapitału finansowego) nie stanowią jeszcze o dobrobycie – oznacza to, że są jedynie potencjałem; podkreśla się znaczenie zdolności do stałego aktywnego uczestnictwa w globalnym procesie innowacji (wzmacniania i ulepszania) – zdolności przekształcania potencjału w przewagę; zwraca uwagę na kreację wartości dodanej na jednostkę zaangażowanych zasobów; akcentuje uwarunkowania sprzyjające zrównoważonemu rozwojowi/biznesowi;
- **model systemowy** (autorstwa K. Essera, W. Hildebranda, D. Messnera i J. Meyera-Stamera⁴⁴) – w którym podkreśla się znaczenie interakcji między poszczególnymi sferami, wpływającymi na konkurencyjność organizacji; w modelu wyodrębniono cztery poziomy analizy konkurencyjności: mikro-, mezo-, makro- i metaekonomiczny, odpowiadające poziomom regulacji;
- **model amerykański** (autorstwa W. Bieńkowskiego⁴⁵) – w którym wyodrębniono pięć grup czynników (wielkość i struktura zasobów produkcyjnych, efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych, system społeczno-ekonomiczny, polityka ekonomiczna rządu, międzynarodowe otoczenie ekonomiczne) decydujących o zdolnościach konkurencyjnych;
- **model systemowy-zrównoważony** (autorstwa M. Rosińskiej-Bukowskiej) – w którym akcentuje się cztery poziomy budowania konkurencyjności: mikro-, mezo-, makro- i metaekonomiczny; podkreśla się znaczenie systemowego ujęcia konkurencyjności – z uwzględnieniem elementów konkurencyjności bazowej (zasoby, potencjał), konkurencyjności operacyjnej (zdolności,

42 IMD (2022), *The Future of Competitive Strategy*, www.imd.org (dostęp: 30.09.2022).

43 Od 16 września 2021 r. kierownictwo wyższego szczebla Grupy Banku Światowego (WBG) podjęło decyzję, że będzie pracować nad nowym podejściem do oceny klimatu biznesowego i inwestycyjnego. Nowe podejście ma opierać się na radach ekspertów z WBG, a także na zaleceniach wykwalifikowanych naukowców i praktyków spoza instytucji. Oznacza to opracowanie Globalnych Wskaźników Ekonomii Rozwoju (*Development Economics*, DEC). Nowy projekt kładzie nacisk na kwestie środowiska/uwarunkowań sprzyjających biznesowi (*Business Enabling Environment*, BEE), <https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/pdf/BEE-Pre-Concept-Note---Feb-8-2022.pdf> (dostęp: 30.09.2022).

44 K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner, J. Meyer-Stamer (1995), *Systemic competitiveness – key policy issues*, „Industrial Organization & Manufacturing Competitiveness in Developing Countries”, vol. 23, s. 143–148.

45 W. Bieńkowski, M.J. Radło (red.), (2006), *Amerykański model rozwoju gospodarczego. Istota, efektywność i możliwości zastosowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

dostępne instrumenty), konkurencyjności kompetencyjnej (kluczowe kompetencje, przewaga) oraz konkurencyjności systemowej (osiągnięta pozycja strategiczna *ex post* jako baza do kolejnego etapu); odpowiadający na wyzwania modelu 4K (kompleksowość, korporacyjność, kongruencja, kreatywność) jako niezbędne filary kreowania wartości dodanej w dynamicznym otoczeniu globalnym; państwo (władze) w modelu realizuje funkcję orkiestratora odpowiedzialnego z długookresowy zrównoważony rozwój kraju.

W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu czynnikiem decydującym o uzyskiwaniu pozycji lidera mogącego w pełni realizować swoją strategię rozwoju – niezależnie od tego, kim jest dany podmiot (tzn. niezależnie, czy jest państwem, czy przedsiębiorstwem, czy jakąś inną złożoną organizacją) – są zdolności dostosowawcze. Istotne znaczenie ma zatem rozpoznanie stosowanych przez podmioty rozwiązań w celu odpowiadania na nowe wyzwania.

W konsekwencji niezależnie od przyjętego modelu oceny konkurencyjności podstawowe założenia badania międzynarodowej konkurencyjności gospodarek (państw) powinny obejmować takie aspekty, jak:

- **kapitał podstawowy** – kryteria oceniające w identyczny sposób dane państwo na tle innych państw, co pozwala na wstępne zakwalifikowanie do danej grupy państw – wysokorozwiniętych, doganiających, rozwijających się; mogą to być nawet najprostsze miary (ale też złożone mierniki), ale konieczne wystandaryzowane (np. PKB, PKB *per capita*, HDI, wartość eksportu/importu, napływów/odpływów BIZ), to ocena zdolności do konkurowania na poziomie globalnym i miejsca w globalnym systemie gospodarczym; badanie umożliwia dokonywanie porównań międzynarodowych w określonym gronie podmiotów (państw o podobnym poziomie rozwoju);
- **system regulacyjny** – zdolność danej gospodarki do kreacji wartości dodanej na podstawie interakcji wszystkich jej podsystemów (handel, inwestycje, biznes, finanse, zarządzanie, edukacja, system prawa, uwarunkowania społeczno-kulturowe etc.);
- **struktury globalne** – zdolność operowania (rozlokowania aktywności w handlu, inwestycjach, biznesie) w skali globalnej przy równoczesnym uwzględnieniu regionalnych centrów kompetencji instytucjonalnej danego państwa (systemy integracyjne, regionalne formy współpracy, koalicje regionalne/grupy interesów);
- **model eksploracji kapitału wiedzy** – traktowanie kapitału intelektualnego, w tym zdolności innowacyjnych, organizacyjnych, kapitału instytucjonalnego⁴⁶ danej gospodarki jako podstawy pomnażania zgromadzonego potencjału (podstawowego kapitału ekonomicznego); wykorzystanie synergii wszystkich podsystemów: innowacyjnego, organizacyjnego, instytucjonalnego na rzecz rozwoju zrównoważonego handlu międzynarodowego, inwestycji zagranicznych, biznesu międzynarodowego etc.;

46 Instytucje traktowane zgodnie z przedstawioną wcześniej koncepcją D. Northa.

- **rozwój zrównoważony** – zdolność kraju do realizacji polityki kreacji wartości społeczno-ekonomicznych; aktywna polityka na poziomie metaekonomicznym, społeczna odpowiedzialność za środowisko, społeczności lokalne, sferę edukacji i innowacji, bezpieczeństwa etc.;
- **strategia konkurencyjności systemowej** – strategia rozwoju gospodarki zbudowana na innowacyjności, globalności, kooperencji, kreacji wartości dodanej, orkiestracji oraz zdolności eksploracji modelu 4K: kompleksowość, korporacyjność, kongruencja, kreatywność; ocena konkurencyjności danej gospodarki powinna obejmować badanie stopnia rozwoju wskazanych filarów długookresowej konkurencyjności.

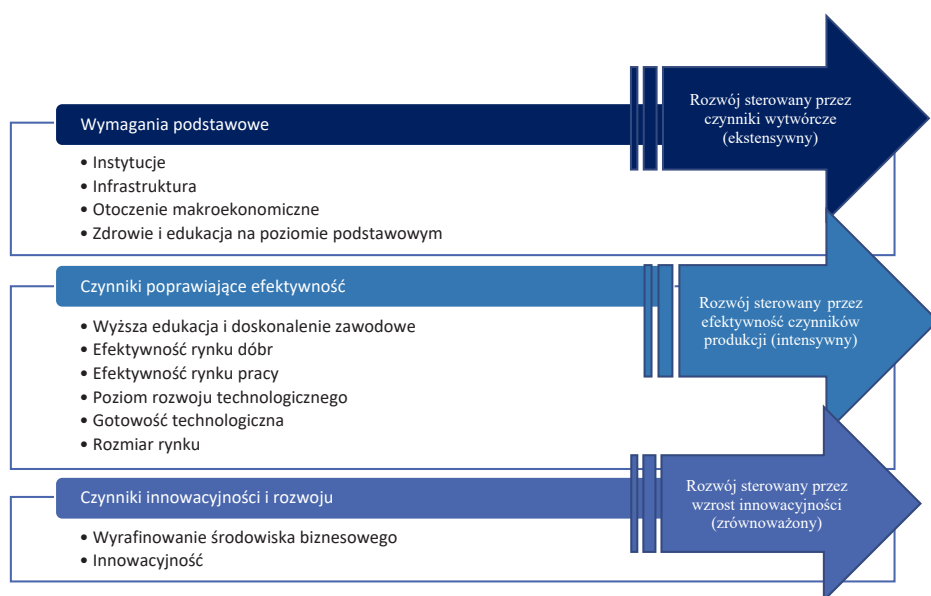
Mając na uwadze wszystkie przedstawione powyżej uwagi, na kolejnym etapie przedstawiono w syntetycznej formie (na ile to możliwe przy badaniach tak złożonych podmiotów jak państwa) wybrane modele oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek (MKG):

- **model WEF** (Światowego Forum Ekonomicznego);
- **model IMD** (Międzynarodowego Instytutu Zarządzania);
- **model WBG** (Banku Światowego);
- **model systemowy** (Essera-Hildebranda-Messnera-Meyera-Stamera);
- **model amerykański** (Bieńkowskiego);
- **model systemowy-zrównoważony** (Rosińskiej-Bukowskiej).

W modelu Światowego Forum Ekonomicznego (WEF) wyróżniono dwanaście głównych grup czynników mających wpływ na poziom konkurencyjności; są to:

- instytucje;
- infrastruktura;
- otoczenie makroekonomiczne;
- zdrowie i szkolnictwo podstawowe;
- szkolnictwo wyższe i szkolenia zawodowe (doskonalenie);
- efektywność rynku dóbr;
- efektywność rynku pracy;
- poziom rozwoju rynku finansowego;
- przygotowanie technologiczne;
- wielkość rynku;
- zaawansowanie biznesowe;
- innowacyjność.

Podstawową zaletą koncepcji oceny konkurencyjności na podstawie modelu WEF jest kompleksowość podejścia, obejmująca wszystkie grupy czynników otoczenia – eklektyczny charakter modelu. Na schemacie 3.5 przedstawiono trzy grupy czynników poddawane ocenie: bazowe (wymagania podstawowe dotyczące czynników wytwórczych, rozwój ekstensywny); poprawiające efektywność (rozwój intensywny); odpowiedzialne za innowacyjność gospodarki (rozwój zrównoważony).



Schemat 3.5. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu Światowego Forum Ekonomicznego (WEF)

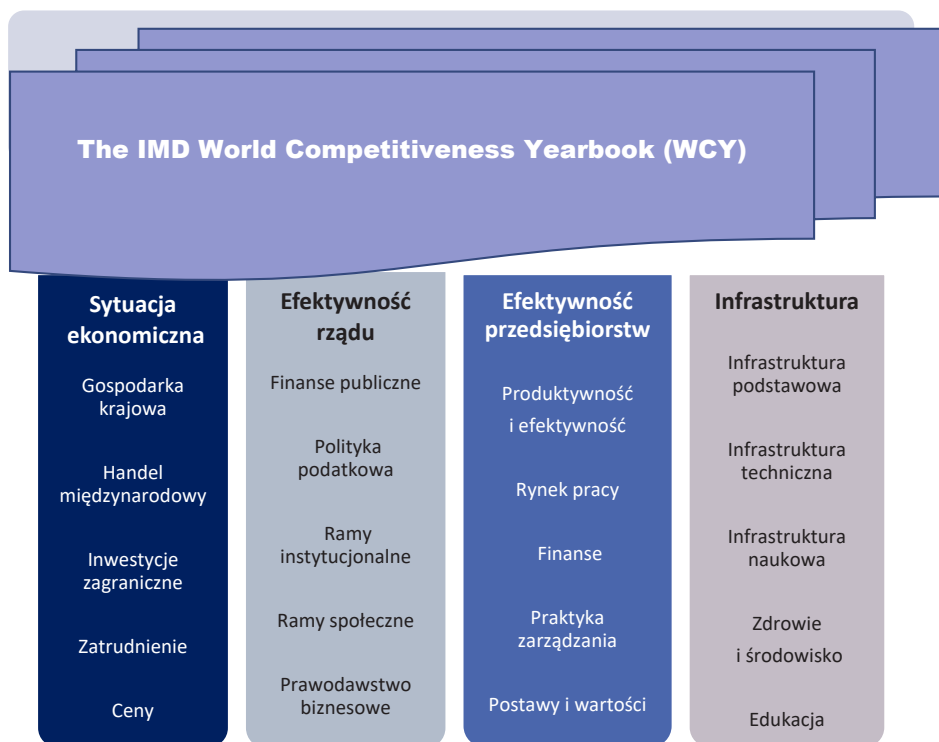
Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Economic Forum – Annual Report 2021–2022*, <https://www3.weforum.org> (dostęp: 1.10.2022); K. Schwab, S. Zahidi (2020), *Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery*, World Economic Forum, Geneva; K. Schwab (2011), *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, World Economic Forum, Geneva.

W modelu Międzynarodowego Instytutu Zarządzania (IMD) wyróżniono cztery główne grupy czynników mających wpływ na poziom konkurencyjności. Każda z grup zawiera pięć podgrup. Ocena MKG według IMD dotyczyć powinna 333 kryteriów (według badania IMD w 2022 r.) odnoszących się do⁴⁷:

- sytuacji ekonomicznej danego państwa – 82 kryteria;
- efektywności jego rządu – 72 kryteria;
- efektywność działania przedsiębiorstw – 74 kryteria;
- infrastruktury – 106 kryteriów.

Na schemacie 3.6 przedstawiono cztery grupy czynników poddawane ocenie wraz z wyodrębnionymi w nich podgrupami, wskazującymi główne obszary wymaganej ewaluacji według modelu IMD.

47 IMD *The World Competitiveness Ranking* (2022), <https://www.imd.org> (dostęp: 8.10.2022).



Schemat 3.6. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu Międzynarodowego Instytutu Zarządzania (IMD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie *IMD The World Competitiveness Ranking* (2022), <https://www.imd.org> (dostęp: 8.10.2022).

Model IMD, wskazujący cztery grupy czynników konkurencyjności, można zestawiać z elementami ogólnego systemu konkurencyjności międzynarodowej (potencjał konkurencyjny – zdolności konkurencyjne – przewaga konkurencyjna – pozycja konkurencyjna):

- **potencjał/zasoby** jako obraz sytuacji ekonomicznej – ocena potencjału konkurencyjnego danego państwa z wykorzystaniem podstawowych parametrów, takich jak: PKB, wskaźniki inflacji i bezrobocia, wartości eksportu i importu oraz napływu i odpływu inwestycji;
- **zdolności/instrumenty** widziane przez pryzmat jakości infrastruktury – podstawa decyzji odnośnie do instrumentów konkurowania; infrastruktura podstawowa i technologiczna odpowiadają strukturze produkcyjnej i handlowej, a infrastruktura naukowa sferze B+R; istotnym czynnikiem wyboru narzędzi realizacji strategii konkurencyjnej jest system wartości, wokół którego zbudowany został model rozwoju danego państwa, co możemy traktować jako infrastrukturę wyznaczanych wartości, powszechnie akceptowanych,

niepisanych zasad kodeksu etyki, wyznaczających ogólne ramy budowania relacji (niedozwolone praktyki, dobre praktyki);

- **przewaga/kluczowe kompetencje** jako „efektywność/wydajność” rządu i macierzystego biznesu – ocena miejsca danego państwa w globalnym systemie; wskazanie obszarów kluczowych kompetencji, ale także zasady i mechanizmy budowania relacji (politycznych, ekonomicznych, społeczno-kulturowych), w tym rola państwa jako orkiestratora w sterowaniu przepływami wewnątrzorganizacyjnymi (zasobami finansowymi, ludzkimi, a przede wszystkim wiedzą);
- **pozycja konkurencyjna** jako miara syntetyczna wyżej wskazanych czterech filarów.

Przedstawiony model IMD dzięki swojej skondensowanej postaci wydaje się znacznie bardziej przejrzysty, a równocześnie dość wyraźnie akcentuje kluczowe elementy systemu konkurencyjności międzynarodowej, co należy uznać za jego zaletę.

W modelu Banku Światowego (WBG) wyróżniono pięć głównych grup czynników mających wpływ na poziom konkurencyjności; są to:

- ogólna sytuacja gospodarcza;
- dynamika gospodarcza;
- dynamika finansowa;
- infrastruktura i klimat inwestycyjny;
- zasoby ludzkie.



Schemat 3.7. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu Banku Światowego (model MKG według WBG)

Źródło: opracowanie własne.

Interpretacja założeń modelu WBG w badaniach nad konkurencyjnością poszczególnych gospodarek każe zwrócić uwagę przed wszystkim na:

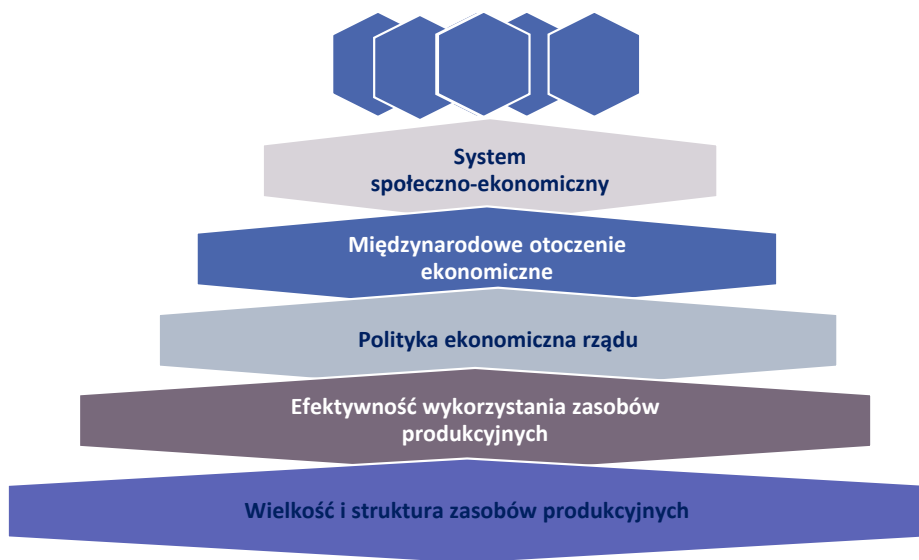
- **ogólną pozycję rynkową** danego państwa (na wejściu) – pozycję w danym momencie na tle bezpośrednich konkurentów, czyli gospodarek o podobnym poziomie rozwoju i zbliżonym potencjale rozwojowym;
- **zmiany podstawowych parametrów** w czasie (analiza *ex post*) przynajmniej kilku parametrów – dynamikę wskaźników dotyczących handlu, inwestycji, przedsiębiorstw, a także zmiany w strukturze aktywności handlowej i inwestycyjnej, udział w globalnych łańcuchach wartości;
- **kondycję finansową** danego państwa z wykorzystaniem przynajmniej kilku parametrów, w tym wskaźników płynności finansowej;
- **kondycję fundamentów rozwojowych** – stan posiadanego majątku produkcyjno-usługowego (infrastruktura fizyczna) i organizacyjno-strukturalnego (sieci informacyjne i komunikacyjne); zgromadzony potencjał infrastrukturalny jako klimat inwestycyjny istotny dla poprawy pozycji podmiotu na poszczególnych rynkach w przyszłości;
- **strukturę i potencjał zasobów ludzkich** – rolę kapitału intelektualnego jako siły decydującej o konkurencyjności w gospodarce opartej na wiedzy.

Odnosząc model BEG do struktury systemu konkurencyjności, należy dostrzec, że aż cztery kategorie ocenianych czynników decydują o potencjale konkurencyjności danego państwa. Koncepcja wydaje się pomijać kwestie narzędzi budowania konkurencyjności i dość słabo akcentuje znaczenie źródeł uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Cenne jest jednak przedstawienie posiadanego potencjału (zwłaszcza infrastrukturalnego) jako fundamentu zdobywania przewagi konkurencyjnej oraz zwrócenie uwagi na rolę zasobów ludzkich.

Kluczowe, z punktu widzenia analizy MKG, jest to, że model Banku Światowego w istocie akcentuje konieczność systemowego podejścia. Kreacja wartości dodanej decydującej o pozycji konkurencyjnej kraju musi opierać się na konkurencyjności operacyjnej (innowacyjnej), kompetencyjnej (wyróżniającej) oraz podstawowej (wyjściowej). Podkreślając znaczenie owych fundamentów, wskazuje się, że trwałej i znaczącej pozycji konkurencyjnej państwo nie jest w stanie osiągnąć krótkookresowymi działaniami, ale musi realizować jasno określony długookresowy model rozwoju.

W modelu Bieńkowskiego wyróżniono następujące grupy czynników mających wpływ na poziom konkurencyjności:

- wielkość i struktura zasobów produkcyjnych;
- efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych;
- system społeczno-ekonomiczny;
- polityka ekonomiczna rządu;
- międzynarodowe otoczenie ekonomiczne.



Schemat 3.8. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu Bieńkowskiego

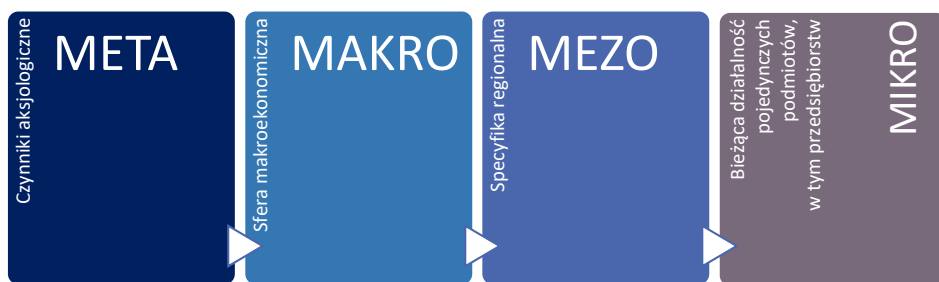
Źródło: opracowanie własne.

Interpretację modelu Bieńkowskiego dla badania źródeł konkurencyjności państw z wykorzystaniem koncepcji konkurencyjności systemowej (co, jak udowodniano wcześniej, jest wymogiem XXI w.) można przedstawić następująco:

- **wielkość i struktura zasobów produkcyjnych** – zdobywanie przewagi na podstawie paradygmatu OLI (własność, lokalizacja, internalizacja); konkurencyjność bazowa, potencjał rozwoju danego państwa;
- **efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych** – wynikająca z umiejętności doboru odpowiednich w danym czasie i miejscu instrumentów konkurencyjności z wykorzystaniem teorii obfitości zasobów (pracochłonność, materiałochłonność, kapitałochłonność) w celu osiągnięcia dodatnich wyników finansowych; konkurencyjność operacyjna;
- **polityka zdobywania przewagi** – model zdobywania przewagi (efektywnościowej, wyróżnienia się) nad rywalami; specyfika systemu organizacyjno-zarządczego; konkurencyjność kompetencyjna;
- **kultura organizacji struktur państwa** (jakość instytucji) rozumiana jako zespół wartości, celów i zasad realizacji modelu rozwojowego, stanowiącą odzwierciedlenie uwarunkowań społeczno-ekonomicznych często decydujących o możliwości nie tylko zdobycia, lecz także utrwalenia przewagi; konkurencyjność kompetencyjna;
- **miejsce w międzynarodowym otoczeniu ekonomicznym** – pozycja w gospodarce światowej w danym momencie określona na podstawie kilku

wskaźników, w tym retrospektywnych i dynamiki ich zmian; stanowi efekt (pozycja konkurencyjna *ex post*), a zarazem punkt wyjścia do oceny perspektyw rozwoju na podstawie stopnia otwartości systemu i jego globalnego zaangażowania (skali umiędzynarodowienia poszczególnych elementów aktywności państwa).

Model Bieńkowskiego wskazuje na bardzo ważny aspekt analizy konkurencyjności, a mianowicie na zazębianie się poszczególnych grup czynników i ich interakcje. Konieczne jest nie tylko analizowanie grup czynników decydujących o danym typie konkurencyjności, lecz także zwracanie uwagi na system dynamicznych interakcji między badanymi czynnikami. Kluczowym wnioskiem płynącym z omówienia tego modelu jest spostrzeżenie, że nie powinno się badać poszczególnych kategorii czynników MKG w oderwaniu od pozostałych, czyli zwrócenie uwagi na konieczność analizy systemowej w badaniach nad konkurencyjnością państw. Wobec tego niejako naturalną konsekwencją jest ujęcie systemowe MKG, a takie zaproponowali Esser, Hildebrand, Messner i Meyer-Stamer.



Schemat 3.9. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu systemowego

Źródło: opracowanie własne.

Model systemowy MKG (Essera-Hildebranda-Messnera-Meyera-Stamera) podkreśla znaczenie interakcji między poszczególnymi sferami, wpływającymi na konkurencyjność organizacji. W modelu wyodrębniono cztery poziomy analizy konkurencyjności, odpowiadające przedstawionym poziomom regulacji. Dokonując interpretacji omawianego modelu, w świetle przedstawionej w niniejszej monografii koncepcji istoty konkurencyjności międzynarodowej w XXI w., na każdym z czterech poziomów należy zwrócić uwagę na konkretne czynniki, którymi są:

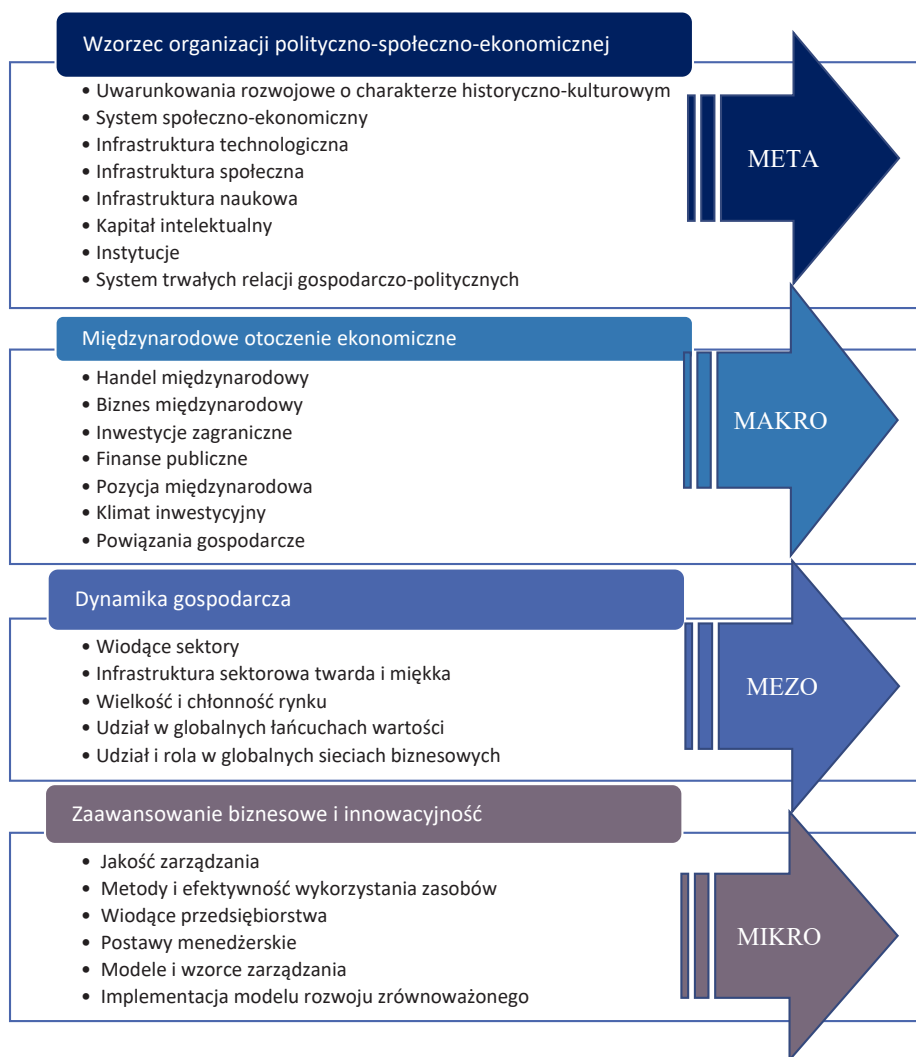
- **poziom meta** – uwarunkowania społeczno-kulturowe, historyczne, instytucjonalne (w tym: normy moralne, tradycje, zwyczaje i wyznania, wpływające na sposób regulacji rynków i kształtowanie strategicznych uwarunkowań rozwojowych); umiejętności dostosowywania się do zróżnicowanych wymogów poszczególnych obszarów globalnej przestrzeni jako warunek wejścia do grona liczących się podmiotów w skali globalnej;

- **poziom makro** – wpływ działalności podmiotów sfery makroekonomicznej, czyli państw, organizacji międzynarodowych na kreowanie uwarunkowań instytucjonalnych konkurencyjności międzynarodowej; polityka kształtowania środowiska ekonomicznego; uczestnictwo w organizacjach międzynarodowych, zwłaszcza o charakterze globalnym;
- **poziom mezo** – uwarunkowania wynikające ze specyfiki np. regionu czy dominujących w gospodarce sektorów; podstawowym czynnikiem konkurencyjności na tym poziomie jest pozycja w sektorze czy regionie; ocen należy zatem dokonywać, zwracając uwagę na dynamikę zmian w ujęciu regionalnym czy branżowym (np. zależnie do specyfiki importowej/eksportowej danego państwa); ocenie należy poddać również poziom zaawansowania technologicznego i infrastruktury organizacyjno-zarządczej, a także zasady budowania relacji między firmami a rynkiem (jakość warunków rozwoju biznesu); zdolności państwa do udziału w systemach kooperacyjnych, w tym ugrupowaniach regionalnych i innych formach porozumień oferujących mechanizmy służące poprawie dostępu do rzadkich dóbr;
- **poziom mikro** – czynniki związane z bieżącą działalnością podmiotów w obrębie danego państwa, w tym szczególnie przedsiębiorstw; zasady i mechanizmy alokacji przez nie zasobów pomiędzy konkurencyjne cele, realizacja konkretnych przedsięwzięć służących poprawie bieżącej sytuacji.

Przedstawiony model wnosi kolejne istotne spostrzeżenia do koncepcji MKG. Porządkuje elementy poprzez przypisanie ich do kolejnych poziomów systemu gospodarczego. Jego istotą jest podkreślenie znaczenia struktur na poziomie meta, które tworzą społeczną atmosferę wymuszania konkurencyjności. Autorzy akcentują jako wymogi konkurencyjności: utrzymywanie jakości, elastyczne nastawienie do zmian, budowanie zintegrowanych sieci współpracy. Należy jednak dostrzec, że pomijają wpływ na konkurencyjność wyposażenia w czynniki produkcji, przyjmując, że wyposażenie to stanowi pewien standard minimum, warunkujący w ogóle podjęcie rywalizacji na poziomie globalnym. W kolejnym z przedstawionych modeli MKG starano się uzupełnić m.in. tę lukę.

W modelu systemowym-zrównoważonym (Rosińskiej-Bukowskiej) wyróżniono cztery główne grupy czynników, odnoszące się (jak w modelu systemowym Essera-Hildebranda-Messnera-Meyera-Stamera) do czterech poziomów: mikro-, mezo-, makro- i metaekonomicznego, mających wpływ na poziom konkurencyjności danej gospodarki. Dokonano jednak doprecyzowania komponentów poszczególnych warstw, tak aby badanie mogło sprostać wyzwaniom dotyczącym budowania konkurencyjności w XXI w. Kluczowe cztery warstwy czynników analizowane w modelu systemowym-zrównoważonym (MS-Z) to:

- poziom meta – wzorzec organizacji polityczno-społeczno-ekonomicznej;
- poziom makro – międzynarodowe otoczenie ekonomiczne;
- poziom mezo – dynamika gospodarcza;
- poziom mikro – zaawansowanie biznesowe i innowacyjność.



Schemat 3.10. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu systemowego-zrównoważonego (Rosińskiej-Bukowskiej)

Źródło: opracowanie własne.

Na każdym poziomie dookreślono elementy wymagane przy ocenie MKG (schemat 3.10) oraz parametry zalecane w badaniu. Kluczowe elementy dla każdego z czterech poziomów to:

- **wzorzec organizacji polityczno-społeczno-ekonomicznej** – uwarunkowania rozwojowe o charakterze historyczno-kulturowym, system społeczno-ekonomiczny, infrastruktura technologiczna, naukowa i społeczna (w tym zdrowie, edukacja, środowisko), kapitał intelektualny, instytucje, system

- trwałych relacji gospodarczo-politycznych (w tym uniwersalnych, ponadnarodowych i regionalnych, zwłaszcza tych o podłożu historyczno-kulturowym);
- **międzynarodowe otoczenie ekonomiczne** – handel międzynarodowy, biznes międzynarodowy (w tym wiodące korporacje), inwestycje zagraniczne, finanse publiczne, klimat inwestycyjny, pozycja międzynarodowa (pozycje w rankingach międzynarodowych), powiązania gospodarcze (członkostwo w ugrupowaniach integracyjnych, pozycja i zobowiązania);
 - **dynamika gospodarcza** – wiodące sektory (dynamika zmian związana z kierunkami rozwoju gospodarki światowej), infrastruktura sektorowa twarda i miękka, wielkość i chłonność rynku, udział w globalnych łańcuchach wartości i globalnych sieciach biznesowych;
 - **zaawansowanie biznesowe i innowacyjność** – jakość zarządzania, metody i efektywność wykorzystania zasobów, wiodące przedsiębiorstwa (korporacje) – ich pozycja, postawy menedżerskie, modele i wzorce zarządzania, implementacja modelu rozwoju zrównoważonego.

Dla każdej z czterech głównych grup czynników (wzorzec organizacji polityczno-społeczno-ekonomicznej; międzynarodowe otoczenie ekonomiczne; dynamika gospodarcza; zaawansowanie biznesowe i innowacyjność) w modelu systemowo-zrównoważonym zaproponowano konkretne parametry wymagające zbadania.

Dla poziomu meta, odwołującego się do specyfiki wzorca organizacji polityczno-społeczno-ekonomicznej, jaki przyjęło dane państwo, wskazano na konieczność skoncentrowania się na takich kwestiach, jak: infrastruktura technologiczna, infrastruktura naukowa, infrastruktura społeczna, kapitał intelektualny, instytucje. Badania uwarunkowań kulturowo-społecznych rozwoju wymagają oceny nie tyle wskaźników zaawansowania technologicznego, co długookresowej strategii państwa, w której można dostrzec wytyczony kierunek proinnowacyjnego rozwoju. Oznacza to ocenę ukierunkowania inwestycji w badania i rozwój, uwzględniania najnowszych trendów, redefiniowania przez państwo swojej strategii pod wpływem nowych odkryć i ewolucji uwarunkowań. Podobnej analizie jakościowej należy podać infrastrukturę naukową, jej adekwatność do wytyczonych celów. W obszarze infrastruktury społecznej także chodzi o spojrzenie na parametry jakości w sferze zdrowia, edukacji, środowiska. Państwo w tym modelu pełni funkcję orkiestratora, który ma zabezpieczać warunki do możliwie dynamicznego rozwoju, ale nastawionego na kreowanie wartości społeczno-ekonomicznych. W konsekwencji model systemowy-zrównoważony można nazywać także „systemowym-orkiestracyjnym”, w którym celem orkiestratora systemu (czyli konkretnego państwa, jego władz) jest dążenie do zrównoważonego rozwoju całej gospodarki w długim okresie.

Kluczowe dla MS-Z jest to, że w badaniu należy zestawić wskaźniki „jakości” i wskaźniki „ilości”, np. dokonując porównania PKB a PKB *per capita*. Określić etap rozwoju gospodarczego kraju (ekstensywny, intensywny, zrównoważony⁴⁸) na tle

48 Por. podrozdział 3.2 niniejszej monografii.

międzynarodowym, a zwłaszcza bezpośrednich konkurentów czy partnerów, oraz wskazać obserwowane kierunki i tempo zachodzących zmian. Wykorzystać dostępne mierniki syntetyczne, w tym jako podstawowe przynajmniej dwa różne, np.: *Human Development Index* (HDI) oraz *Global Competitiveness Index* (GCI). Dodatkowo, uwzględniając inne powszechnie znane mierniki, takie jak: Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju, *Index of Economic Freedom*, *Doing Business Report*, należy sprawdzić spójność uzyskiwanego obrazu danego państwa jako organizacji ekonomiczno-społeczno-politycznej. Kluczowe zatem jest to, aby badać wskazane parametry i mierniki w długim okresie (najlepiej kilku dekad) w ujęciu dynamicznym i poddawać je krytycznej ocenie⁴⁹. Istotne jest, aby uchwycić w badaniu nastawienie danego państwa, np. na rozwój najnowszych technologii, czy skłonność do implementacji nowych trendów – przygotowanie technologiczne i wyrafinowanie kompetencji społecznych. Pozwala to bowiem wskazać podstawy zróżnicowania poziomu rozwoju poszczególnych państw w długim okresie mimo podobnych uwarunkowań podstawowych.

Dla poziomu makro należy wykonać oceny dotyczące handlu międzynarodowego, biznesu międzynarodowego, inwestycji zagranicznych, stanu finansów publicznych, umiejscowienia danego państwa w strukturach międzynarodowych (pozycja międzynarodowa). W tym celu należy dokonać przeglądu np. członkostwa w organizacjach międzynarodowych o charakterze uniwersalnym⁵⁰ pod kątem ich wpływu na jego funkcjonowanie. Kluczowe są takie parametry oceny, jak: uwarunkowania członkostwa, pozycja w strukturach danej organizacji i zachodzące zmiany, ewentualna rola np. donatora, beneficjenta, powiązania stałe i grupy interesów, uzyskiwane benefity oraz inne konsekwencje członkostwa.

Kolejnym elementem oceny dotyczącej pozycji danego państwa w międzynarodowym otoczeniu ekonomicznym jest ocena uczestnictwa w organizacjach międzynarodowych o charakterze regionalnym, np. ugrupowaniach integracyjnych. W tym przypadku badanie powinno obejmować także uwarunkowania członkostwa, pozycję w danym ugrupowaniu, ewentualne zmiany roli i wiążące się z tym konsekwencje (pozytywne i negatywne), wewnątrzorganizacyjne sojusze i powiązania. Dodatkowa istotna jest niekiedy liczba organizacji tego typu, w których dane państwo uczestniczy.

Do badań na tym poziomie zaleca się również włączyć ogólną ocenę transferów inwestycyjnych, czyli bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w ujęciu wartościowym – zwłaszcza ocenić bilans napływu i odpływu BIZ, oraz w ujęciu podmiotowym – tu szczególnie zwrócić uwagę na kierunki transferów – kraje inwestujące w danym państwie, ale także kierunki eksportu kapitału. Badania te mają służyć sprawdzeniu spójności polityki, np. potwierdzić sojusze i silniejsze relacje na określonych kierunkach geograficznych czy w konkretnych obszarach (ewentualną zgodność lub nie z ustaleniami w toku badania dotyczącego udziału

49 Por. podrozdział 3.2 niniejszej monografii.

50 Por. podrozdział 3.4 niniejszej monografii.

w organizacjach). Szczegółowe badania w tym obszarze dotyczą bowiem poziomu mezoekonomicznego.

Oczywistymi wręcz elementami badania dla poziomu makroekonomicznego są wskaźniki makroekonomiczne: pojedyncze parametry – np. stopa wzrostu PKB (w %), wskaźnik inflacji CPI (w %), stopa bezrobocia (w %), saldo obrotów bieżących (w %), oraz zintegrowane – takie jak Światowy Wskaźnik Konkurencyjności (*Global Competitiveness Index*, GCI) czy Wskaźnik Rozwoju Społecznego (*Human Development Index*, HDI). W analizach należy jednak bezwzględnie pamiętać o obserwacji tych wskaźników w czasie (minimum dekady) oraz znalezieniu adekwatnego tła porównawczego (konkretnych państw o podobnym poziomie rozwoju, ewentualnie wzorcowych w konkretnych sferach⁵¹). Tylko w ten sposób można mówić o ich użyteczności w badaniu konkurencyjności danego państwa.

Należy zatem zwrócić uwagę, że dla poziomu metaekonomicznego, czyli określenia modelu specyfiki organizacji społeczno-ekonomiczno-politycznej kapitałne znaczenie ma maksymalizacja okresu obserwacji, np. zmian PKB, PKB *per capita*, inflacji, GCI czy HDI. Natomiast dla poziomu makroekonomicznego te same obserwacje należy zestawiać z odpowiednio, celowo dobranym tłem, budującym najważniejsze filary długookresowego rozwoju podmiotu. Dlatego tak ważne jest porównanie wskazanych parametrów i mierników z kluczowymi partnerami makrootoczenia – konkurentami o pozycję w gospodarce międzynarodowej, partnerami handlowymi, państwami, z którymi dane państwo jest rzeczywiście gospodarczo powiązane. W przeciwnym wypadku badanie nie ma wartości merytorycznej, gdyż nie służy opisowi rzeczywistego międzynarodowego otoczenia ekonomicznego danego państwa.

Dla poziomu mezo należy dokonać ocen dotyczących dynamiki gospodarczej, dlatego proponowane obszary to: wiodące sektory (dynamika zmian związana z kierunkami rozwoju gospodarki światowej), infrastruktura sektorowa twarda i miękka, wielkość i chłonność rynku, udział w globalnych łańcuchach wartości i globalnych sieciach biznesowych. Konkretnie parametry, które według modelu systemowego-zrównoważonego należy przeanalizować, to:

- **uwarunkowania wynikające ze specyfiki zasobów**, w tym:
 - dominująca pozycja danego państwa w określonej sferze (np. przemyśle, typie usług); dynamika zmian, w tym główni konkurenci i pretendenci,
 - najpotężniejsze przedsiębiorstwa, ich specyfika sektorowa,
 - udział w globalnych sieciach biznesowych (*global business networks*, GBNs),
 - pozycje przedsiębiorstw/korporacji pochodzących w danego państwa na arenie międzynarodowej, ich rola w GBNs (orkiestrowy GBNs);
- **handel międzynarodowy w ujęciu produktowym** (dóbr i usług), w tym:
 - główne produkty w eksporcie – dynamika zachodzących zmian,

51 Wybór podmiotów do badań porównawczych zawsze wymaga odpowiedniego uzasadnienia merytorycznego. Porównywanie przypadkowych podmiotów powoduje, że wykonana analiza nie ma wartości oceny merytorycznej.

- główne produkty w imporcie – dynamika zachodzących zmian,
- struktura handlu danego państwa w ujęciu produktowym i jej dynamika;
- **handel międzynarodowy w ujęciu geograficznym**, w tym:
 - główni odbiorcy – kierunki w eksporcie,
 - główni dostawcy – kierunki w imporcie,
 - struktura handlu międzynarodowego a relacje makroekonomiczne,
 - udział w globalnych łańcuchach wartości;
- **bezpośrednie inwestycje zagraniczne**, w tym:
 - inwestycje w ujęciu wartościowym – zwłaszcza napływ,
 - inwestycje w ujęciu podmiotowym – zwłaszcza napływ,
 - inwestycje w ujęciu geograficznym.

W analizach wyżej wymienionych kwestii należy utworzyć zestawienia retrospektywne, obejmujące minimum okres dekady, choć optymalne jest uwzględnienie dłuższej perspektywy czasowej. Dla właściwej interpretacji wyników wskazane jest przeprowadzenie obserwacji na tle konkretnych państw o podobnym poziomie rozwoju i strukturze wymiany międzynarodowej należących do tych samych ugrupowań integracyjnych, leżących w tym samym obszarze geograficznym, co badany podmiot. Kluczowy jest dobór celowy obiektów porównań, dobrze uzasadniony, z wykorzystaniem wniosków z analiz wykonanych na poziomach meta- i makroekonomicznym.

Dla poziomu mikro należy dokonać ocen dotyczących zaawansowania biznesowego i innowacyjności, obejmujących ocenę: jakości zarządzania; wykorzystywanych metod eksploatacji zasobów i efektywności ich zastosowania; dominujących modeli działania przedsiębiorstw, zwłaszcza wiodących, operujących na rynku międzynarodowym (oczywiście mowa o przedsiębiorstwach pochodzących z danego państwa, deklarujących je jako kraj pochodzenia, czyli macierzysty⁵²). Wszystkie te analizy, biorąc pod uwagę uwarunkowania rozwoju w XXI w., powinny uwzględniać ocenę dotyczącą zakresu i skali oraz udziału w całości działalności podmiotów sfery mikro, działań nastwionych na rozwój zrównoważony w długim okresie. Konkretnie badania powinny obejmować:

- **czynniki decydujące o sile konkretnych przedsiębiorstw** pochodzących z danego państwa (jego pozycji na rynku macierzystym, udziału w tym rynku; na czym polega specyfika postaw w danej organizacji oraz jak kształtowane są filary modeli zarządzania; jakie jest nastawienie do najnowszych trendów, w tym związanych z realizacją idei zrównoważonego rozwoju, implementacji wyzwań odnoszących się do 17 celów zrównoważonego rozwoju ONZ (*sustainable development goals*, SDGs);
- **czynniki związane ze strategiami działania w biznesie**, w tym kompetencje menedżerskie oraz społeczne;

52 Oczywiście badanie można uzupełnić o analizy dla filii korporacji pochodzących z innych państw, ale stanowiących istotne elementy struktury podmiotowej biznesu na terytorium badanego państwa.

- **udział podmiotowy w globalnych łańcuchach wartości** (*global value chains*, GVCs); partycypacja w GVCs („wstecz”, „w przód”) według „krzywej uśmiechu” (S. Shiha) – pozycja typu *upstream* bądź *downstream* dla wybranych sektorów gospodarki⁵³;
- **wiodące przedsiębiorstwa** (minimum dziesięć najsilniejszych i ich rola na arenie międzynarodowej) – struktura sektorowa; efektywność ich metod zarządzania – egemplifikacja, np. fuzje i przejęcia (*mergers and acquisitions* – M&As);
- **wyrafinowanie środowiska biznesowego** w danym państwie (cechy charakterystyczne architektury organizacji, kultury organizacyjnej).

Podsumowując przedstawioną analizę przywołanych modeli oceny MKG, należy zauważyć, że wspólną ich cechą jest to, że akcentują złożoność badań konkurencyjności międzynarodowej, ale i pozwalają zrozumieć istotę i konieczność systemowego ujęcia MKG. Kluczowe w badaniu MKG, z wykorzystaniem każdego z modeli, jest uwzględnienie wszystkich wskazanych elementów, aby uzyskany wynik badania był rzetelny. Należy niestety zaznaczyć, że procedura jest w każdym przypadku skomplikowana i obciążona wieloma ograniczeniami, np. dostępu do pełnego zestawu potrzebnych danych i informacji.

Najprostsze analizy dotyczące podstawowych wskaźników pozwalają jedynie na ocenę stanu posiadania – zgromadzonego potencjału konkurencyjnego. Ocena umożliwia zaliczenie danego państwa do grupy tych zdolnych do rzeczywistego konkurowania w globalnej przestrzeni i wpływania na uwarunkowania rozwojowe gospodarki międzynarodowej (posiadających dostęp do adekwatnych instrumentów konkurowania). Stabilność pozycji rynkowej danego państwa, odzwierciedlona poprzez różnorodne wskaźniki, w długim okresie (kilku dekad) może dopiero świadczyć o posiadanej przewadze konkurencyjnej w obszarze określonych kluczowych kompetencji (np. w danym przemyśle, konkretnej sferze realizacji procesów, zaawansowanych usługach o dużej wartości dodanej). W długim okresie pozycja konkurencyjna państwa w XXI w. wiąże się jednak z wypracowaniem proinnowacyjnych strategii zrównoważonego rozwoju, które muszą mieć charakter inkluzywny (włączający wszystkie poziomy w kreację wartości społeczno-ekonomicznych).

Połączenie analiz wykonanych dla czterech poziomów pozwala w sposób kompleksowy ocenić międzynarodową konkurencyjność danej gospodarki. Oczywiście liczba koniecznych do wykonania badań jest znaczna, ale nie ma prostej

53 Łańcuch dzieli się na odcinek górny („w przód” – *upstream*) i dolny („w tył” – *downstream*). Odcinek górny obejmuje producentów surowców i półproduktów oraz dostawców do firmy. Odcinek dolny obejmuje przedsiębiorstwa wytwarzające produkt finalny, dystrybutorów/sprzedawców oraz klientów końcowych. Zgodnie z „krzywą uśmiechu” (S. Shiha) w łańcuchach produkcji najwięcej wartości dodanej wytwarza się na jego krańcach – najpierw na etapie konceptualizacji produktu, a następnie na etapie jego sprzedaży, marketingu i serwisowania. Wartości wskaźnika bliżej jedności oznaczają przewagę pozycji typu *forward/upstream* w handlu wartością dodaną, a wartości poniżej zera – przewagę w kierunku pozycji typu *backward/downstream*.

metody oceny konkurencyjności tak złożonego organizmu polityczno-społeczno-ekonomicznego jak państwo.

W tabeli 3.1 przedstawiono schemat takiego badania z uwzględnieniem wymaganych dla każdego poziomu elementów modelu (obligatoryjnych – kolumna 1), wskazaniem kluczowych dla danego elementu parametrów dotyczących danej kategorii (zalecanych – kolumna 2) oraz możliwych przykładowych elementów komentarza (kolumna 3).

Tabela 3.1. Ocena MKG według modelu systemowego-zrównoważonego

MKG – Analiza wskaźników poziomu META

Nazwa elementu w modelu	Parametry dotyczące danej kategorii	Komentarz (wybrane przykłady)
(1)	(2)	(3)
Uwarunkowania rozwojowe o charakterze historyczno-kulturowym	Źródła systemu wartości utożsamianych z danym państwem	Uwarunkowania historyczne (np. kolonialne) Wkład do kultury światowej. Idee utożsamiane z danym państwem
System społeczno-ekonomiczny	System prawny i struktura administracyjna	System polityczny Podział administracyjny
Infrastruktura technologiczna	Infrastruktura krajowa jako podstawa rozwoju	Twarda: drogi, lotniska, koleje, mosty, porty Miękka: telekomunikacja, komputeryzacja
Infrastruktura społeczna	Wskaźnik HDI – analiza wybranych składowych	Ocena poziomu rozwoju społeczeństwa według HDI – wskaźnik HDI, wartość, pozycja, zmiany. Analiza składowych, np. szkolnictwa, służby zdrowia, uwarunkowań rozwoju biznesu
Infrastruktura naukowa	System szkolnictwa wyższego, osiągnięcia	Zasady organizacji, dostępność, wskaźniki Główne uczelnie. Pozycja w rankingach Osiągnięcia „narodowe”, np. liczba Noblistów
Kapitał intelektualny	Zasoby oparte na wiedzy (warstwy IC): innowacje, relacje, struktury	Innowacje: nastawienie do zmian, znaczenie kreatywności w społeczeństwie, nakłady na B+R Relacje: uwarunkowania społeczno-kulturowe budowania relacji Struktury: zasady budowania systemów organizacyjnych
Instytucje	Poziom zaufania społeczeństwa do instytucji państwowych	Podstawowa charakterystyka systemu instytucjonalnego Korupcja (<i>Corruption Perceptions Index</i> , CPI) Zasady administracji (np. według 14 zasad Fayola) Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju, w tym ocena dostępu do edukacji, stosownie zasad prawa, nastawienie administracji publicznej etc.

Tab. 3.1 (cd.)

System trwałych relacji gospodarczo-politycznych	Uczestnictwo w ugrupowaniach ponadnarodowych	Członkostwo w systemie instytucji multilateralnych, w tym: ... – ONZ; ... – GATT (WTO 1995); ... – IMF; ... – IBRD; ... – IFC; ... – IDA; ... – ICSID; ... – MIGA. Inne ugrupowania świadczące o strategicznym „osadzeniu” danego państwa w strukturach międzynarodowych
---	--	---

MKG – Analiza wskaźników poziomu MAKRO

Nazwa elementu w modelu	Parametry dotyczące danej kategorii	Komentarz (wybrane przykłady)
Handel międzynarodowy	Struktura eksportu i importu	Główni partnerzy handlowi po stronie importu (...%), po stronie eksportu (...%). Struktura produktowa (towary, usługi). Analiza min. dla dekady – wnioski
Biznes międzynarodowy	Pozycja konkurencyjna – <i>Doing Business</i> (DB), <i>Global Competitiveness Index</i> (GCI)	Według <i>Global Competitiveness Index</i> (GCI) Według <i>Doing Business</i> (DB) Inne rankingi i indeksy, obrazujące zasady realizacji biznesu w danym państwie, np.: przestrzeganie praw własności, zasad ochrony własności intelektualnej, łatwości zakładania i prowadzenia biznesu, w tym dla nierezydentów: rejestrowania nowego przedsiębiorstwa i jego likwidacji, transferu kapitału etc.
Inwestycje zagraniczne	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) – struktura i dynamika	Napływ BIZ głównie z... (geograficznie) – wg państw Napływ BIZ do... (sektorowo) – wg sektorów, przemysłów, typologii produktów/usług Analiza min. dla dekady – wnioski, dynamika zmian Narodowe regulacje dotyczące BIZ
Finanse publiczne	Struktura wydatków	Wydatki publiczne. Deficyt budżetowy. Dług publiczny Struktura wydatków według sektorów

Pozycja międzynarodowa	Siła i waga głosu na arenie międzynarodowej	Stanowi... gospodarkę na świecie oraz... w (regionie). Waga głosu w organizacjach Grupy Banku Światowego: IRBD: waga głosu – ...; liczba głosów – ...; IFC: waga głosu – ...; liczba głosów – ...; IDA: waga głosu – ...; liczba głosów – ...; MIGA: waga głosu – ...; liczba głosów – ...
Klimat inwestycyjny	Stymulanty i destymulanty inwestycji	Polityka makroekonomiczna. Waluta i jej rola w systemie międzynarodowym, stabilność Główne stymulanty napływu inwestycji. Destymulanty Ocena działań państwa na rzecz realizacji SGDś (celów zrównoważonego rozwoju ONZ – <i>Agendy 2030</i>)
Powiązania gospodarcze	Uczestnictwo w umowach i stowarzyszeniach	Członkostwo w ugrupowaniach regionalnych Ewolucja roli w regionie (pozycja lidera) i gospodarce światowej Inne ważne powiązania i ich charakter

MKG – Analiza wskaźników poziomu MEZO

Nazwa elementu w modelu	Parametry dotyczące danej kategorii	Komentarz (wybrane przykłady)
Wiodące sektory	Udział sektorów Wiodące branże/firmy/marki	Kluczowe sektory gospodarki Wiodące branże przemysłu, typy usług. Najpotężniejsze korporacje i ich znane globalne marki sektorowo ważne. Oligopole sektorowe – orkiestratorzy sieci biznesowych
Infrastruktura sektorowa twarda i miękka	Poziom rozwoju infrastruktury a rozwój regionów i sektorów	Regiony/miejsca lokalizacji konkretnej produkcji Rozwój infrastruktury – regiony/sektory W tym twarda, np. drogi czy telekomunikacja, oraz miękka (specyfika regionalna): edukacja, kultura, nauka, prawne regulacje, klastry etc., administracja regionalna
Wielkość i chłonność rynku	Wielkość i struktura populacji	Wielkość populacji Struktura populacji <i>Customer Satisfaction Index (CSI)</i>
Udział w globalnych łańcuchach wartości	Poziom udziału w <i>global value chains</i> (GVCs)	Partycypacja w GVCs „wstecz” i „w przód” – określenie pozycji typu <i>upstream</i> bądź <i>downstream</i> dla wybranych sektorów gospodarki Wykorzystanie „krzywej uśmiechu” – indeks partycypacji w łańcuchach wartości dodanej Analiza dotycząca udziału w łańcuchach dostaw Etapy zaangażowania danego państwa, w tym według faz (przedprodukcyjna, produkcyjna, poprodukcyjna)

Tab. 3.1 (cd.)

Udział i rola w globalnych sieciach biznesowych	Udział spółek jako orkiestratorów w GBNs (<i>global bussines networks</i>) i M&As (<i>mergers and acquisitions</i>)	GBNs, gdzie orkiestratorem jest korporacja pochodząca z... Rola korporacji transnarodowych (TNCs) z danego państwa w systemie sieci biznesowych różnych sektorów Przykłady międzynarodowych fuzji i przejęć (M&As) z udziałem korporacji pochodzących z danego państwa – analiza specyfiki sektorowej
--	---	---

MKG – Analiza wskaźników poziomu MIKRO

Nazwa elementu w modelu	Parametry dotyczące danej kategorii	Komentarz (wybrane przykłady)
Jakość zarządzania	Wartości budujące kierunki rozwoju	Siła społecznej hierarchii (dystans władzy) Orientacja zadaniowa (wskaźniki) czy orientacja społeczna (na relacje) – męskość/kobiecość Indywidualizm/kolektywizm Nastawienie do ryzyka (unikanie niepewności)
Metody i efektywność wykorzystania zasobów	Zasady wykorzystywania potencjału zasobów	Typologia zasobów... Metody eksploracji... Efektywność... <i>Global Innovation Index</i> (GII)
Wiodące przedsiębiorstwa	Charakterystyka TNCs notowanych w <i>Forbes Global 2000</i>	Lista TNCs z <i>Forbes Global 2000</i> (najnowsza) z podaniem miejsc w rankingu (w nawiasie) dla min. top 10 TNCs, czyli korporacji najwyższej notowanych z uwzględnieniem sektorów Analiza potencjału, przynależności sektorowej etc.
Postawy menedżerskie	Typ przywództwa i zasady budowania relacji	Rola menedżera... Typowe postawy... Zachodzące lub nie zmiany... Zasady budowania relacji wewnątrz organizacji... Odwołanie do 14 zasad zarządzania...
Modele i wzorce zarządzania	Zarządzanie przedsiębiorstw	Modele zarządzania... Stosowane wzorce kulturowe... Konkretne przykłady...
Implementacja modelu rozwoju zrównoważonego	Standardy ESG, ISO, SDGs, – aktywności na poziomie mikro świadczące o realizowaniu modelu	Spełnianie wymogów ESG: E... S... G... Ocena działań przedsiębiorstw na podstawie wypełniania 17 celów zrównoważonego rozwoju ONZ – <i>Agendy 2030</i> ... Certyfikacja międzynarodowa (ISO)...

Źródło: opracowanie własne.

Konkludując, utrzymanie konkurencyjności międzynarodowej w XXI w. wymaga zrozumienia zasad wypracowywania koncepcji zrównoważonego rozwoju,

z uwzględnieniem specyfik regionalnych, historycznych, społeczno-kulturowych etc. Kluczowe jest to, że koncepcja MKG musi współcześnie być nastawiona na kreację wartości społeczno-ekonomicznych.

W XXI w. zrównoważony rozwój stał się niemal synonimem zdolności podmiotów, w tym państw, do sprostania wyzwaniom przyszłości. Rosnące zainteresowanie ochroną klimatu, gospodarką odpadami, wpływem realizowanej aktywności na środowisko zapoczątkowało wizje, mające na celu bardziej odpowiedzialne codzienne życie, gospodarowanie zasobami, nacisk na społeczną odpowiedzialność wszystkich typów podmiotów.

Pojęcia „społeczna odpowiedzialność” (*corporate social responsibility*, CSR); „zrównoważony rozwój” (*sustainable development*, SD); cele zrównoważonego rozwoju *Agendy 2030 ONZ* – (*sustainable development goals*, SDGs)⁵⁴; kryteria ESG (E – *environmental*, S – *social*, G – *governance*) stały się współcześnie wymogami, przez pryzmat których dokonujemy oceny wszystkich dotychczas stosowanych parametrów. Dlatego właśnie autorki niniejszej monografii rekomendują wykorzystanie modelu systemowego-zrównoważonego do oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek. Taki model badania zastosowany został **dla dziewięciu gospodarek narodowych: Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Meksyk, Brazylia, Chiny, Japonia, Indie – badanie to zaprezentowano w monografii pt. *Gospodarka międzynarodowa w ujęciu regionalnym***. Opracowanie stanowi drugą część cyklu, w której autorki przedstawiają analizy dotyczące konkretnych państw ulokowanych na różnych kontynentach: europejskim, obu amerykańskich i azjatyckim.

54 *Agenda 2030 ONZ* – dokument „Przekształcamy nasz świat: Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030” to wytyczne przyjęte przez 193 państwa na 70 sesji Zgromadzenia Ogólnego w dniu 25 września 2015 r. W rezolucji wskazano 17 głównych celów zrównoważonego rozwoju: *17 sustainable development goals*.

Zakończenie

W niniejszej monografii podjęto próbę przybliżenia pojęcia „gospodarki międzynarodowej” poprzez pryzmat wybranych aspektów dotyczących tego niezwykle szerokiego i złożonego obiektu badań. Monografia stanowi możliwie syntetyczne omówienie wybranych, zdaniem autorek najistotniejszych, kwestii mających kluczowe znaczenie dla budowania konkurencyjności międzynarodowej poszczególnych gospodarek. Równocześnie dobór elementów przedstawionych w opracowaniu to podstawa teoretyczna – ujęcie definicyjno-klasyfikacyjne pojęć i zakresów badań niezbędnych, aby kompleksowo omówić zmiany zachodzące zarówno w poszczególnych gospodarkach narodowych, jak i w gospodarce międzynarodowej jako całości.

Publikacja stanowi rodzaj wprowadzania do pogłębionych badań empirycznych dotyczących konkretnych gospodarek i systemu gospodarki światowej. Autorki postawiły sobie za cel stworzenie zasobu podstawowych i niezbędnych definicji, klasyfikacji, informacji o strukturach i mechanizmach, źródłach podstaw teoretycznych, które czytelnik może wykorzystać jako podstawę do pogłębiania swojej wiedzy na temat gospodarki międzynarodowej.

Niniejsza monografia to pierwsza część cyklu dotyczącego badań nad gospodarką międzynarodową XXI w. Stanowi swoisty „żelazny zasób” teoretyczny do dalszych badań. W kolejnej monografii (*Gospodarka międzynarodowa w ujęciu regionalnym*) autorki skoncentrowały się bowiem na kierunkach zmian w konkretnych gospodarkach trzech głównych regionów geograficznych: europejskiego, amerykańskiego i azjatyckiego, ze szczególnym uwzględnieniem okresu trzech ostatnich dekad. Obraz został zbudowany na analizach najsilniejszych gospodarek świata. Uwzględniono zatem zarówno Stany Zjednoczone, Chiny, Niemcy, ale także Wielką Brytanię, Francję, Japonię, Indie, jak i Meksyk oraz Brazylię. Zróżnicowanie badanych podmiotów było celowe, gdyż pozwoliło na swoiste przetestowanie przyjętej (zaprezentowanej w niniejszej, pierwszej części cyklu) koncepcji badania międzynarodowej konkurencyjności gospodarek (MKG). Dzięki przeprowadzonej szczegółowej analizie poszczególnych gospodarek ze wskazanych części świata możliwe było określenie procesów wpływających na ich rozwój gospodarczy oraz określenie kluczowych czynników oddziałujących na poziom ich konkurencyjności na arenie międzynarodowej. Jest to

istotne zarówno z perspektywy zrozumienia zagadnień teoretycznych, ale również w kontekście strategicznego planowania rozwoju gospodarek na świecie.

Chodzi o właściwość doboru analizowanych obszarów, czyli kwestii dotyczących: (1) członkostwa w organizacjach międzynarodowych; (2) zakresu i kierunków międzynarodowej wymiany handlowej; (3) wielkości i dynamiki transferów bezpośrednich inwestycji zagranicznych; (4) udziału rodzimych korporacji w budowaniu globalnych sieci biznesowych i ich zdolności sprostania wyzwaniom zrównoważonego rozwoju, jak również samego narzędzia kompleksowego badania MKG, czyli (5) modelu oceny konkurencyjności w ujęciu systemowym-zrównoważonym (na czterech wskazanych poziomach meta-, makro-, mezo- i mikro- z uwzględnieniem stałego zakresu ocenianych wskaźników i czynników).

Prezentowane w niniejszej monografii zagadnienia starano się omówić w taki sposób, aby czytelnik mógł zawsze sięgnąć do „żelaznego zasobu” teoretycznego, dokonując badań i analiz konkretnych gospodarek. Celem autorek jest ułatwienie czytelnikom, m.in. studentom kierunków ekonomicznych czy analitykom gospodarczym, dogłębnego zrozumienia złożoności relacji w gospodarce międzynarodowej, ich natury i implikacji.

Niniejsza monografia (pierwsza część cyklu) została podzielona na trzy rozdziały. **W pierwszym** dokonano analizy pojęcia „gospodarki międzynarodowej” oraz wskazano na różnorodność sposobów jej definiowania. Ponadto przedstawiono kierunki zmian, jakie zachodzą w sposobie pomiaru rozwoju gospodarczego. Uwagę zwrócono także na proces globalizacji, który wciąż postępuje i niewątpliwie wpływa na kierunek, w jakim podążają gospodarki krajów we wszystkich regionach świata. Ostatnim tematem, który został poruszony w tym rozdziale, była kwestia organizacji ponadnarodowych i ich wpływu na rozwój gospodarki światowej, w tym na intensyfikację procesów globalizacyjnych.

Działalność organizacji międzynarodowych wpływa istotnie na różnorodne aspekty rozwoju gospodarki globalnej, w tym zarówno o charakterze społeczno-gospodarczym, jak i politycznym. W niniejszej monografii skoncentrowano się jednak głównie na kwestiach ekonomicznych, dlatego przedstawiono pogłębione badanie dotyczące tworzenia Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz Grupy Banku Światowego (każdego z jej pięciu elementów) jako kluczowych filarów globalnego systemu multilateralnego, niezwykle istotnych dla rozwoju międzynarodowej wymiany handlowej i transferów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rozważania dotyczące interakcji wymiany handlowej i inwestycyjnej oraz organizacji międzynarodowych zostały również uzupełnione charakterystyką wpływu Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF) na stabilność światowego systemu finansowego jako całości i poszczególnych uczestników (państw).

Drugi rozdział monografii został poświęcony handlowi międzynarodowemu oraz przepływowi kapitału międzynarodowego, przy czym temat przepływów kapitału został przez autorki ograniczony do kwestii przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przeanalizowana została ewolucja teorii wymiany handlowej oraz bezpośrednich inwestycji w kontekście ich wpływu na tworzenie się wspólnego,

międzynarodowego rynku. Nacisk położono na motywy wymiany handlowej i lokowania środków na rynkach zagranicznych, które równocześnie wskazywać mogą na mechanizmy stymulujące przyciąganie zagranicznych inwestycji. Zaprezentowano również ewolucję teorii handlu, które stopniowo prowadziły do sformułowania współczesnych modeli teoretycznych. Rozdział ten kończą rozważania na temat korporacji transnarodowych, których wpływ na zmiany systemu gospodarki światowej jest niewątpliwy. Zwrócono uwagę na zmiany zachodzące w tej grupie podmiotów, w tym zwłaszcza na kształtowanie się globalnych sieci biznesowych i specyficzną rolę orkiestratorów tych sieci.

Trzeci rozdział monografii poświęcono międzynarodowej konkurencyjności. Przedstawiono sposób definiowania „konkurencyjności międzynarodowej” oraz przykładowe możliwości oceny „międzynarodowej konkurencyjności gospodarek” (MKG). Zaprezentowana różnorodność teorii próbujących uchwycić zjawisko konkurencyjności dowodzi, iż jest ono wysoce złożone i można je analizować na wiele sposobów. W rozdziale przedstawiono wybrane koncepcje badania MKG, w tym według: World Economic Forum (WEF), International Institute for Management Development (IMD), World Bank Group (WBG), Essera-Hildebranda-Messnera-Meyera-Stamera (model systemowy); Bieńkowskiego (amerykański) oraz Rosińskiej-Bukowskiej (systemowy-zrównoważony).

W zakończeniu rozdziału przedstawiono w postaci tabeli schemat autorskiego badania jakościowego międzynarodowej konkurencyjności gospodarek, który uwzględnia aspekty tak istotne w gospodarce międzynarodowej XXI w., jak kwestie zrównoważonego rozwoju i holistycznego, systemowego podejścia do badań. Model systemowy-zrównoważony zaprezentowano, aby podkreślić możliwość wykorzystania istniejących zasobów wiedzy i danych do kompleksowej oceny MKG. Uwzględnia on istotne aspekty konkurencyjności dla każdego z czterech poziomów: metaekonomicznego, makroekonomicznego, mezoekonomicznego i mikroekonomicznego. Jednocześnie nie wymaga od badacza przeprowadzenia samodzielnych badań różnych złożonych obszarów danej gospodarki, a jedynie umiejętnego wykorzystania istniejących baz danych międzynarodowych, raportów, analiz, opracowań. Tym samym pozwala mniej zaawansowanym badaczom/podmiotom (nie tylko tak wielkim instytucjonalnym badaczom, jak: WEF, WBG i IMD) na zrealizowanie badania dla dowolnego wybranego państwa – danej gospodarki narodowej, i dodatkowo porównanie uzyskanych wyników z dowolnymi innymi podmiotami (państwami mniej lub bardziej rozwiniętymi).

Model systemowy-zrównoważony zaprezentowano tak wnikliwie, ponieważ w kolejnych monografiach cyklu stanowi on jeden z kluczowych elementów *case studies*, jest wykorzystany w postaci empirycznej. W drugiej monografii z niniejszego cyklu autorki zaprezentowały wyniki takich badań w ujęciu regionalnym – po trzy państwa w Europie, Ameryce Północnej i Południowej oraz Azji. Autorki dokonały wyboru państw z różnych części globu, aby pokazać nie tylko ich wpływ na kształtowanie się gospodarki międzynarodowej, ale również ich odmiennność i różnorodność czynników, jakie wpływają na ich rozwój gospodarczy. Część podsumowującą *case studies* dla: Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii wraz z Irlandią Północną (obszar

europejski); Brazylii, Meksyku i Stanów Zjednoczonych (obszar amerykański); Chin, Indii i Japonii (obszar azjatycki), stanowi właśnie tabela badania MKG oparta na modelu systemowym-zrównoważonym.

Należy zaznaczyć, że niniejsza monografia to podstawa teoretyczna dla całości badań przeprowadzanych przez autorki w celu zobrazowania zmian zachodzących w poszczególnych gospodarkach narodowych. W kolejnych częściach serii – w tym w kolejnej monografii: *Gospodarka międzynarodowa w ujęciu regionalnym. Wybrane case studies państw z Europy, Ameryki i Azji* – dla każdego państwa założono zastosowanie identycznego schematu badania, aby ułatwić porównania i wyciąganie wniosków.

Opierając się na wskazanych jako kluczowe obszarach, autorki rekomendują przyjęcie jednolitego schematu badań typu *case study*. Za każdym razem analizę powinna rozpoczynać charakterystyka gospodarki z wykorzystaniem podstawowych mierników, takich jak PKB i PKB *per capita*. Kolejny krok to wskazanie przynależności danego państwa do organizacji międzynarodowych oraz wskazanie istotnych podpisanych umów międzynarodowych. W ramach dalszego kroku wymagana jest możliwie kompleksowa charakterystyka wymiany handlowej, w którą zaangażowany jest badany kraj, z uwzględnieniem powiązań z wiodącymi i stałymi partnerami handlowymi oraz badaniem dotyczącym głównych grup towarów i usług będących przedmiotami wymiany. Następny krok to retrospektywna analiza przepływu kapitału międzynarodowego, w tym napływu i odpływu BIZ, oraz krajów partnerskich po obu stronach. Kolejny krok to spojrzenie na aktywność korporacji transnarodowych, dla których krajem macierzystym jest dane państwo, w tym *case studies* przynajmniej trzech konkretnych wiodących korporacji i analiza ich modeli biznesowych z uwzględnieniem m.in. zdolności dostosowawczych do nowych wyzwań. Ostatnim z tych pojedynczych elementów badania jest ocena otwartości gospodarczej danego państwa. Rozważania jako kompleksowe podsumowanie wieńczyć powinno, oparte na wcześniej zgromadzonej bazie danych z wymienionych wcześniejszych kroków, badanie z wykorzystaniem systemowego-zrównoważonego modelu oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej danego państwa.

Konkludując, należy podkreślić, że niniejsza publikacja z pewnością nie wyczerpuje wszystkich kwestii, które można uznać za podstawowe dla analiz na temat „gospodarki międzynarodowej”, nawet w warstwie czysto teoretycznych rozważań. Przedstawione elementy to wybrane przez autorki aspekty, które wydają się jednak stanowić zasób podstawowych i niezbędnych definicji, klasyfikacji, informacji o strukturach i mechanizmach, źródłach podstaw teoretycznych.

Celem autorek było, aby czytelnik uzyskał dostęp do syntetycznego, możliwe uproszczonego zbioru teorii, modeli, koncepcji (choć w przypadku tak złożonej materii, jak „gospodarka międzynarodowa”, o proste schematy oczywiście bardzo trudno), i na tej podstawie mógł pogłębiać i rozszerzać wiedzę na temat gospodarki międzynarodowej, jak również wykorzystywać ją do swoich badań o różnym zakresie w zależności od posiadanych umiejętności i kompetencji czy szczegółowych obszarów zainteresowań.

Bibliografia

- 10 things the WTO can do, <https://www.wto.org> (dostęp: 18.08.2022).
- Armington P.S., *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production*, IMF Staff Papers, vol. 16, Washington D.C. 1969.
- Aurik J.C., Jonk G.J., Willen R.E., *Rebuilding Corporate Genome: Unlocking the Real Value of Your Business*, John Wiley & Sons, Hoboken 2003.
- Barney J.B., *Firm resources and sustained competitive advantage*, „Journal of Management” 1991, vol. 17, s. 99–120.
- Barney J.B., *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New York 2001.
- Barone A., *American Dream*, <https://www.investopedia.com> (dostęp: 12.10.2021).
- Bąkowska K., Lachowicz M., Marczewski K., *Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju. PKB to za mało...*, <https://pie.net.pl> (dostęp: 26.09.2022).
- Białowąs T., *Otwartość handlowa i dywersyfikacja eksportu a wzrost gospodarczy w latach 1995–2011*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska” 2013, vol. 47(2), s. 17–26.
- Bieńkowski W., Radło M.J. (red.), *Amerykański model rozwoju gospodarczego. Istota, efektywność i możliwości zastosowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
- Bieńkowski W., Weresa M.A., Radło M.J., *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Bombińska E., *Modele świadczenia usług w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2021.
- Bossak J., Kawecka-Wyrzykowska E., *Współczesna gospodarka światowa. Struktura i tendencje rozwoju*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Planowania i Statystyki, Warszawa 1984.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.
- Buckley P.J., Cassone M., *The Future of Multinational Enterprise*, McMillan Press, London–Basingstoke 1976.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

- Byczkowska M., Majzel A., *Teoretyczne aspekty wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju przyjmującego – korzyści i koszty*, [w:] M. Byczkowska, E. Chomać-Pierzecka, A. Mierzejewska, *Współczesna gospodarka – wyzwania, dylematy, perspektywy rozwoju*, Wydawnictwo Akademii im. J. Paradyża, Gorzów Wielkopolski 2001.
- Ciamaga L., *Światowa gospodarka rynkowa*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990.
- Coase R.H., *The nature of firm*, „Economica” 1973, vol. 4(16), s. 386–405.
- Coulter M., *Strategic Management in Action*, Pearson Prentice Hall, New Jersey 2005.
- De Kluyver C.A., Pearce J.A., *Strategy: A View from the Top*, Pearson Prentice Hall, New Jersey 2006.
- De Wit B., Meyer R., *Synteza strategii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Dicken P., *Global Shift: Internationalization of Economic Activity*, Guilford Press, New York–London 1992.
- Dicken P., *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, Sage Publications, London 2007.
- Dicken P., *Global Shift: Transforming the World Economy*, Guilford Press, New York 1998.
- Dollar D., Kraay A., *Trade, growth, and poverty*, „Economic Journal” 2004, vol. 114(493), s. 22–28.
- Dołęgowski T., *Promocja konkurencyjności międzynarodowej a perspektywy współpracy regionalnej między Polską a krajami bałtyckimi*, „International Journal of Management & Economics” 2001, vol. 11, s. 6–16.
- Dunning J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham 1993.
- Dunning J.H., *The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future*, „International Journal of the Economics of Business” 2001, vol. 8(2), s. 173–190.
- Dunning J.H., *The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implication*, „Transnational Corporations” 1992, vol. 3.
- Dunning J.H., *Toward an eclectic theory international production*, „Journal of International Business Studies” 1980, vol. 11, s. 9–31.
- Elango B., *The effects of host country factors on internalization of the U.S. reinsurance industry*, „Journal of Insurance Issues” 2003, vol. 26(2), s. 93–113.
- Esser K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J., *Systemic competitiveness – key policy issues*, „Industrial Organization & Manufacturing Competitiveness in Developing Countries” 1995, vol. 23, s. 143–148.
- Eur-Lex, *WTO: porozumienie w sprawie handlu usługami*, <https://eur-lex.europa.eu> (dostęp: 27.08.2022).
- European Commission, *EU-Mercosur Trade Agreement*, <https://policy.trade.ec.europa.eu> (dostęp: 22.08.2022).
- European Commission, *The General Agreement on Trade in Services (GATS)*, <https://trade.ec.europa.eu> (dostęp: 27.08.2022).

- Faulkner D., Bowman C., *Strategie konkurencji*, Wydawnictwo Gebethner i S-ka, Warszawa 1996.
- Felix D., *The technological factor in socioeconomic dualism: toward an economy of scale paradigm for development theory*, [w:] M. Nash, B.F. Hoselitz (eds.), *Essays on Economic Development and Cultural Change*, University of Chicago Press, Chicago 1977.
- Fuji E., *What does trade openness measure?*, „Oxford Bulletin of Economics & Statistics” 2019, vol. 81(4), s. 868–888.
- Fung V.K., Fung W.K., Wind Y.J., *Konkurowanie w płaskim świecie*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Ghemawat P., *Managing differences: the central challenge of global strategy*, „Harvard Business Review” 2007, vol. 85, s. 58–68.
- Giles J.A., Williams C.L., *Export-led growth: a survey of the empirical literature and some non-causality results*, „Journal of International Trade & Economic Development” 2000, vol. 9(3), s. 445–470.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.
- Gorynia M., Jankowska B., *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.
- Gräbner C., Heimberger P., Kapeller J., Springholz F., *Understanding economic openness: a review of existing measures*, „Review of World Economics” 2021, vol. 157, s. 87–120.
- Grant R.M., *Contemporary Strategy Analysis, Concepts, Techniques, Applications*, Blackwell Publishing, Malden 2002.
- Grubel H.G., Lloyd P.J., *Infra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975.
- Hamel G., Prahalad C.K., *Competing for the Future: Breakthrough Strategies for Sizing Control of Your Industry and Creating the Markets of Tomorrow*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts 1994.
- Hamel G., Prahalad C.K., *Strategic intent*, „Harvard Business Review” 1990, vol. 67, s. 63–76.
- Hamel G., Prahalad C.K., *The core competences of the corporation*, „Harvard Business Review” 1990, May–June.
- Harrison A., Rodriguez-Clare A., *Trade, foreign investments, and policy for developing countries*, [w:] D. Rodrik, M.R. Rosenzweig (eds.), *Handbook of Development Economics*, North-Holland, Oxford 2010.
- Heckscher E., *The effect of foreign trade on the distribution of income*, „Ekonomisk Tidskrift” 1919, vol. 21, s. 497–512.
- Henderson B.D., *The anatomy of competition*, „Journal of Marketing” 1983, vol. 47, s. 7–11.
- Hurmelinna-Laukkanen P., Nätti S., *Orchestrator types, roles and capabilities – a framework for innovation networks*, „Industrial Marketing Management” 2018, vol. 74, s. 65–78.
- Hymer S., *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge 1976.
- IEA [International Energy Agency], *France Oil Security Policy*, <https://www.iea.org> (do-step: 12.10.2022).

- IFC [International Finance Corporation], *About IFC*, <https://www.ifc.org> (dostęp: 29.08.2022).
- IMD [Institute for Management Development], *The Future of Competitive Strategy*, www.imd.org (dostęp: 30.10.2022).
- IMD [Institute for Management Development], *World Competitiveness Ranking*, <https://www.imd.org> (dostęp: 25.03.2023).
- IMF [International Monetary Fund], *About IMF*, <https://www.imf.org> (dostęp: 30.09.2021).
- IMF [International Monetary Fund], *About us*, <https://www.imf.org> (dostęp: 29.09.2022).
- Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju, <https://pie.net.pl> (dostęp: 26.09.2022).
- Industrial and Commercial Bank of China, *About us*, <http://www.icbc-ltd.com> (dostęp: 13.10.2022).
- ITA [International Trade Administration], *Import Tariffs*, <https://www.trade.gov> (dostęp: 25.03.2022).
- Japan Customs, *Outline of Tariff and Duty Rates System*, <https://www.customs.go.jp> (dostęp: 25.03.2022).
- Keesing D.B., *Labour skills and international trade: evaluating many trade flows and single measuring device*, „Review of Economics & Statistics” 1967, vol. 47, s. 287–294.
- Kindleberger Ch.P. (ed.), *The International Corporation*, Cambridge, London 1970.
- Klamut M. (red.), *Konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1999.
- Kogut B., Zander U., *Knowledge of the firm and the evolutionary theory of multinational corporation*, „Journal of International Business Studies” 2003, vol. 34, s. 516–529.
- Krugman P.R., *A technology gap model of international trade: new theories of trade among industrial countries*, „The American Economic Review” 1983, vol. 2, s. 34–49.
- Krugman P.R., *Making sense of the competitiveness debate*, „Oxford Review of Economic Policy” 1996, vol. 12(3), s. 17–25.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Kundera J. (red.), *Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.*, E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2018.
- Kutschker M., Schmidt S., *Internationales Management*, Oldenbourg Verlag, München 2008.
- Lesik M., *Arbitralna promocja libertarianizmu. Krytyka rankingów swobody prowadzenia działalności gospodarczej*, Klub Jagielloński, <https://klubjagiellonski.pl> (dostęp: 26.09.2022).
- Levy D., Dunning J.H., *International productions and sourcing: trends and issues*, „Science, Technology & Industry Review” 1993, vol. 13.
- Liberska B., *Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej*, [w:] B. Liberska (red.), *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
- Linder S.B., *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley & Sons, New York 1961.

- Lou Y., *Toward coopetition within a multinational enterprise*, „Journal of World Business”, 2005, vol. 40, s. 71–90.
- Lubiński M., Michalski S., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
- Macneil L.R., *Contracts: adjustments of long term economic relations under classical, neo-classical and relational contract law*, „Northwestern University Law Review” 1978, vol. 72, s. 854–906.
- Makać A., Oziewicz E., *Istota procesu globalizacji w gospodarce światowej. Problemy globalne współczesnego świata*, [w:] T. Czuba, M. Skurzyński (red.), *Globalizacja w gospodarce światowej*, Instytut Handlu Zagranicznego, Sopot 2000.
- Martens P., Caselli M., De Lombaerde P., Figge L., Scholte J.A., *New directions in globalization indices*, „Globalizations” 2015, vol. 12(2), s. 217–228.
- McGrew A.G., *Conceptualizing global politics*, [w:] A.G. McGrew, P.G. Levis (eds.), *Global Politics. Globalization and the National States*, Policy Press, Cambridge 1992.
- Michalak P., „Abenomika” w obliczu wyzwań dla bezpieczeństwa ekonomicznego Japonii, „Studia i Analizy Nauk o Polityce” 2021, vol. 1, s. 51–68.
- Milewski R.E., Kwiatkowski E. (red.), *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Ministry of Foreign Affairs, *France and the United States: A Deep and Mutually Beneficial Economic Relationship*, <https://franceintheus.org> (dostęp: 12.10.2022).
- Misala J., *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, „International Journal of Management & Economics” 2002, vol. 12, s. 8–33.
- Misala J., *Nowe zjawiska i tendencje w gospodarce światowej*, „International Journal of Management & Economics” 2009, vol. 26, s. 27–60.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2003.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
- Molendowski E., Polan W., *Handel wewnątrzgałęziowy miernikiem pozycji konkurencyjnej gospodarek*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” 2015, vol. 41(1), s. 11–23.
- Nohria N., Ghoshal S., *The Differentiated Network: Organizing Multinational Corporations for Value Creation*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco 1997.
- Nordhaus W., Tobin J., *Is growth obsolete?*, „Economic Growth” 1972, vol. 5, s. 1–80.
- North D.C., *Institutions and economic growth: an historical introduction*, „World Development” 1989, vol. 17(9), s. 1319–1332.
- Nowak S., *Metodologia badań społecznych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1985.
- Nowakowski M.K., *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key Tex, Warszawa 2000.
- Oziewicz E. (red.), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

- Oziewicz E., Michałowski T. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
- Pakulska T., Poniadowska-Jach M., *Non-Equity Modes as International Business Strategy: From Ownership to Control*, Lambert Academic Publishing, Saarbrücken 2015.
- Pedersen T., Venzin M., Devinney T.M., Tihanyi L., *Introduction to part II: orchestration of the global network organization*, [w:] T. Pedersen, M. Venzin, T.M. Devinney, L. Tihanyi (eds.), *Orchestration of the Global Network Organization*, „Advances in International Management” 2014, vol. 27.
- Penrose E.T., *The Theory of the Growth of the Firm*, John Wiley & Sons, New York 1959.
- Petelczyc J., *Koniec bolszaryzmu? Przed porażką prezydent Brazylii groził zamachem stanu*, <https://krytykapolityczna.pl> (dostęp: 24.02.2023).
- Popovici O., Călin A.C., *FDI theories: a location-based approach*, „The Romanian Economic Journal” 2014, vol. 53, s. 3–24.
- Porter M.E., *On Competition*, Harvard Business Review Book, Boston 1998.
- Porter M.E., Kramer M.R., *Creating shared value*, „Harvard Business Review” 2011, vol. 89 (1/2), s. 62–77.
- Porter M.E., Kramer M.R., *Strategy & society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility*, „Harvard Business Review” 2006, vol. 84(12), s. 78–92.
- Porter M.E., Kramer M.R., *The big idea: creating shared value*, „Harvard Business Review” 2011, vol. 89(1), s. 2–17.
- Posner M.V., *International trade and technical change*, „Oxford Economic Paper” 1961, vol. 13(3).
- Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] W. Bieńkowski i in. (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, „Prace i Materiały”, nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008.
- Ricardo D., *Principles of Political Economy and Taxation*, George Bell & Sons, New York 1821.
- Ritala P., *Coopetition strategy – when is it successful? Empirical evidence on innovation and market performance*, „British Journal of Management” 2012, vol. 23(3), s. 307–324.
- Rosińska M., *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa w oparciu o teorie instytucjonalne – koncepcja „instytucjonalizmu organizacyjnego przedsiębiorstw”*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica” 2008, vol. 221, s. 257–275.
- Rosińska-Bukowska M., *Corporate finance – China’s big four banks*, [w:] M. Rosińska-Bukowska, K. Zielińska-Lont (eds.), *China’s Economic Growth – Selected Financial Aspects*, Publisher of the University of Lodz, Łódź 2020. <http://dx.doi.org/10.18778/8220-096-6>
- Rosińska-Bukowska M., *Global Business Networks: Concept – Structure – Competitiveness*, Publisher of the University of Lodz, Łódź 2020. <http://dx.doi.org/10.18778/8220-046-1>
- Rosińska-Bukowska M., *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
- Rosińska-Bukowska M., *The most powerful Asian transnational corporations*, [w:] M. Rosińska-Bukowska, K. Zielińska-Lont (eds.), *Asia’s Global Expansion: Business*

- and Financial Aspects*, Publisher of the University of Lodz, Łódź 2020. <http://dx.doi.org/10.18778/8142-990-0>
- Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
- Rymarczyk J. (red.), *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
- Scholte J.A., *Globalization: A Critical Introduction*, St. Martin's Press, New York 2000.
- Schumpeter J.A., *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper Torchbooks, New York 1962.
- Schwab K., Zahidi S., *Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery*, World Economic Forum, Geneva 2020.
- Simon H.A., *Działanie administracji. Proces podejmowania decyzji w organizacjach administracyjnych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1976.
- Skawińska E., *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Smith A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, McMaster University Archive for the History of Economic Thought, Hamilton 1776.
- Sobczak I., *Indie – kraj pełen różnic i biznesowego potencjału*, <https://famurpro.com> (dostęp: 31.03.2023).
- Sołdaczuk J., *Współczesna gospodarka światowa*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1987.
- Stiglitz J., *Globalization and Its Discontents*, Norton, New York 2002.
- Szczepkowska-Flis A., *Wewnątrzbranżowe efekty spillover bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, „Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny” 2008, vol. 1, s. 171–184.
- Szymura-Tyc M., *Internacjonalizacja, innowacyjność i usieciowienie przedsiębiorstw. Podejście holistyczne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2015.
- Twelfth WTO Ministerial Conference*, <https://www.wto.org> (dostęp: 18.08.2022).
- Understanding the WTO: Members and observers*, <https://www.wto.org> (dostęp: 18.08.2022).
- Understanding the WTO: What we stand for*, <https://www.wto.org> (dostęp: 18.08.2022).
- United Nations. Development Programme, *Human Development Index – Japan*, <https://hdr.undp.org> (dostęp: 6.03.2023).
- Vanek J., *The Natural Resource Content of U.S. Foreign Trade, 1870–1955*, MIT Press, Londyn 1963.
- Varejão P., *Bilateral trade between Brazil and China*, <https://www.china-briefing.com> (dostęp: 22.08.2022).
- Vernon R., *In the Hurricane's Eyes: The Troubled Prospects of Multinational Enterprises*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1998.
- Vernon R., *International investment and international trade in the product cycle*, „Quarterly Journal of Economics” 1996, vol. 80(2), s. 190–207.
- von Bertalanffy L., *Ogólna teoria systemów*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1984.
- Wernerfelt B., *A resource-based view of the firm*, „Strategic Management Journal” 1984, vol. 5, s. 171–180.

- Westney D.E., Zaheer S., *The multinational enterprise as an organization*, [w:] A.M. Rugman, T.L. Brewer (eds.), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford University Press, Oxford 2001.
- Wiedersheim-Paul F., Olson H.C., Welch L.S., *Pre-export activity: the first step in internationalization*, „Journal of International Business Studies” 1978, vol. 9(1), s. 47–58.
- Wilkins M., *Multinational corporations. An historical account*, [w:] R. Kozul-Wright, R. Rowthorn (eds.), *Transnational Corporations and the World Economy*, Wider-McMillan Press–St. Martin's Press, London–New York 1998.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Williamson O.E., *Transaction cost economics: how it works; where it is headed*, „The Economist” 1998, vol. 146, s. 23–58.
- Witkowska J., Wysokińska Z. (red.), *Dynamic Independence between Foreign Direct Investment and Foreign Trade in the Context of the European Integration Process with Special Reference to Central and East European Countries*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998.
- World Bank, *About us*, <https://www.worldbank.org> (dostęp: 2.11.2022).
- World Bank Data, *Gros Domestic Product*, <https://data.worldbank.org> (dostęp: 1.08.2022).
- World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2010–2011*, <https://www.weforum.org> (dostęp: 2.11.2022).
- World Trade Agenda, *ICC Open Markets Index*, International Chamber of Commerce, Paris 2017.
- WTO [World Trade Organization], *About us*, <https://www.wto.org> (dostęp: 4.11.2022).
- Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.
- Zielińska-Głębocka A., *Współczesna gospodarka światowa*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
- Zineldin M., *Co-opetition: the organisation of the future*, „Intelligence & Planning” 2004, vol. 22(7), s. 780–790.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

Spis schematów

Schemat 1.1. Poziomy analiz zjawisk i procesów w gospodarce międzynarodowej.....	20
Schemat 1.2. Wybrane miary rozwoju gospodarczego.....	21
Schemat 1.3. Struktura elementów składowych Indeksu Odpowiedzialnego Rozwoju.....	27
Schemat 1.4. Kluczowe uwarunkowania rozwoju jako podstawa do budowy miar rozwoju gospodarczego.....	31
Schemat 1.5. Struktura organizacyjna WTO (wersja uproszczona).....	47
Schemat 1.6. Struktura organizacyjna Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju....	56
Schemat 1.7. Możliwe ścieżki wsparcia dla członków IMF.....	64
Schemat 2.1. Współczesne teorie handlu.....	73
Schemat 2.2. Teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.....	83
Schemat 2.3. Model diamentu Portera.....	85
Schemat 2.4. Atrybuty korporacji transnarodowych.....	95
Schemat 2.5. Istota kreacji powiązań i źródła przewagi globalnej sieci biznesowej.....	99
Schemat 2.6. Cztery podstawowe motywy inwestowania.....	101
Schemat 3.1. Cztery podstawowe elementy konkurencyjności w ujęciu systemowym.....	118
Schemat 3.2. Elementy systemu konkurencyjności.....	119
Schemat 3.3. Wymogi wykorzystania potencjału systemu konkurencyjności.....	122
Schemat 3.4. Wymogi systemowego podejścia do konkurencyjności – model 4K.....	123
Schemat 3.5. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu Światowego Forum Ekonomicznego (WEF).....	134
Schemat 3.6. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu Międzynarodowego Instytutu Zarządzania (IMD).....	135
Schemat 3.7. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu Banku Światowego (model MKG według WBG).....	136
Schemat 3.8. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu Bieńkowskiego.....	138
Schemat 3.9. Model oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na podstawie modelu systemowego.....	139

Spis tabel

Tabela 1.1. Etapy rozwoju gospodarczego krajów na podstawie PKB <i>per capita</i>	25
Tabela 1.2. Cechy poszczególnych faz procesów globalizacyjnych	35
Tabela 1.3. Rundy negocjacyjne GATT – kolejne etapy pogłębiania współpracy multilateralnej	41
Tabela 1.4. Instrumenty i wymogi wsparcia IMF dla państw członkowskich	67
Tabela 2.1. Struktura piramidy budującej eklektyczną teorię J.H. Dunninga (w nawiasach podano nazwiska autorów teorii wskazanych jako podstawowe)	89
Tabela 2.2. Etapy globalizacji jako ścieżka ewolucji korporacji transnarodowych	103
Tabela 3.1. Ocena MKG według modelu systemowego-zrównoważonego	147

Spis wykresow i map

Wykres 1.1. Wzrost światowego Produktu Krajowego Brutto (PKB) w latach 1960–2020 (w bilionach USD).....	23
Wykres 2.1. Wielkość wypływających bezpośrednich inwestycji w skali świata (w USD).....	81
Wykres 2.2. Wielkość napływających bezpośrednich inwestycji w skali świata (w USD).....	82
 Mapa 1.1. Wielkość Produktu Krajowego Brutto w 2020 r. na świecie	 24

Logika i przejrzystość wyводу to zalety tej pracy [...]. Ujęcie problemów jest twórcze, oryginalne, a także ciekawe, dlatego monografię czyta się z przyjemnością.

Z recenzji prof. J. Garlińskiej-Bielawskiej

Monografia pt. *Gospodarka międzynarodowa. Rys teoretyczny* Magdaleny Rosińskiej-Bukowskiej i Klaudii Zielińskiej-Lont to pierwsza część publikacji dotyczących gospodarki międzynarodowej. Autorki przedstawiły w możliwie syntetycznej formie zasób podstawowych definicji, klasyfikacji, informacji o strukturach i mechanizmach, kluczowych teoriach i koncepcjach, najważniejszych organizacjach i podmiotach gospodarki światowej, czyli wiedzę bazową, niezbędną do realizacji pogłębionych badań w tym obszarze.

Opracowanie stanowi prezentację najistotniejszych zagadnień o kluczowym znaczeniu dla budowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarek, w tym dotyczących handlu międzynarodowego, przepływów kapitału, rozwoju korporacji transnarodowych. Czytelnik uzyskuje dostęp do syntetycznego, przystępnie zaprezentowanego zasobu wiedzy na temat podstawowych wskaźników i metod wykorzystywanych do analiz konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym. Publikacja to rodzaj wprowadzenia do pogłębionych badań empirycznych z zakresu gospodarki międzynarodowej, źródeł konkurencyjności międzynarodowej konkretnych państw, jak również analiz systemu powiązań handlowych, inwestycyjnych i biznesowych w gospodarce światowej.

Monografia jako pierwsza część szeroko zakrojonego badania nad gospodarką międzynarodową XXI wieku to swoisty fundament teoretyczny, prezentujący definicje, miary, podmioty i teorie, następnie handel, inwestycje i biznes, a na koniec konkurencyjność – miary, determinanty, bariery, modele oceny. Ukazany teoremat konkurencyjności międzynarodowej gospodarek wskazuje obszary i sposoby analiz, które są kluczowe, aby wyjaśnić źródła przewag oraz ocenić perspektywy rozwojowe zróżnicowanych podmiotów gospodarki międzynarodowej (konkretnych państw, regionów, ugrupowań).

Na bazie teoretycznej niniejszej książki, w kolejnej empirycznej części pt. *Gospodarka międzynarodowa w ujęciu regionalnym. Wybrane case studies państw z Europy, Ameryki i Azji*, Autorki przedstawiają analizy dotyczące takich państw, jak Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Meksyk, Brazylia, Chiny, Japonia, Indie.

 **WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO**

 wydawnictwo.uni.lodz.pl
 ksiegarnia@uni.lodz.pl
 (42) 665 58 63

Książka dostępna również
jako e-book

ISBN 978-83-8331-328-3

