

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów  
Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego  
im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu  
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne  
Zeszyt 1 (2023)  
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.001>

**Jakub Schab\***

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

### ***Streszczenie***

*W artykule omówiono teoretyczne podejście do kształtowania koncepcji międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej. Wśród analizowanych koncepcji znalazła się koncepcja zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej, a także koncepcja strategicznej polityki handlowej. W tekście wskazano, że obecnie obie strategie są realizowane na świecie z. Nie można jednak jednoznacznie stwierdzić, która jest skuteczniejsza. Za najlepsze rozwiązanie dla poszczególnych gospodarek można przyjąć połączenie elementów obu podejść.*

**Słowa kluczowe:** konkurencyjność, polityka handlowa, międzynarodowa konkurencyjność, konkurencyjność gospodarek, zlokalizowanie konkurowanie, teoretyczne koncepcje kształtowania konkurencyjności

### **WSTĘP**

Analiza teoretycznego podejścia do relacji międzynarodowej polityki handlowej pozwala na dobór odpowiedniej strategii kształtowania się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Wybór ten może okazać się kluczowy w efektywnym funkcjonowaniu danej jednostki. W zależności od przyjętego rozwiązania wyniki mogą być znacząco różne. Współcześnie powstaje wiele różnych teorii, pokazujących różne podejścia i strategie do pojęcia konkurencyjności międzynarodowej. Koncepcje omówione w tekście są schematami kompletnie skrajnymi. Koncepcja strategicznej polityki handlowej jest blisko powiązana z zastosowaniem protekcjonizmu. Natomiast druga z koncepcji - zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej, jest oparta na idei wolnego handlu

---

\* Student studiów II stopnia, kierunek Finanse i Rachunkowość, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Wydział Ekonomii i Finansów, e-mail: 109462@student.uthrad.pl

międzynarodowego. Niniejszy tekst teoretycznym spojrzeniem na oba podejścia i wskazaniem ich genezy i realizacji.

Celem opracowania jest ukazanie podejścia i skuteczności stosowania zarówno strategicznej polityki handlowej, jak i zlokalizowanego konkurowania i międzynarodowej konkurencyjności. Tekst jest też próbą ukazania wad i zalet danych rozwiązań oraz pewnym wskazaniem, jaka polityka konkurencyjności może być odpowiednia w dzisiejszych czasach.

## **1. POJĘCIE I PODEJŚCIE DO KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ**

### **1.1. Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej**

Przed omówieniem problemu koncepcji konkurencyjności międzynarodowej, należy przyrzeć się definicji samej konkurencyjności. W literaturze przedmiotu nie ma jednej zalecanej definicji konkurencyjności. Analizując kilka z nich, można przyjąć, że konkurencyjność to zdolność gospodarki do konkurowania na rynku światowym. Czasami definiuje się ją również jako zdolność do podtrzymania długoterminowego wzrostu gospodarczego. Zjawisko to jest szczególnie istotne w procesie globalizacji. Rozwój teorii i badań konkurencyjności zmierza w kierunku bardziej kompleksowego podejścia, które oprócz perspektywy międzynarodowej obejmuje stan gospodarki w skali makro i mikroekonomicznej. Konkurencyjność w coraz większym stopniu determinowana jest przez czynniki jakościowe, związane m.in. z rozwojem technologicznym, innowacjami, systemami zarządzania, czy korzyściami skali. Szczególnie istotne są wskaźniki związane z nauką, technologią i innowacyjnością, które opisują poziom konkurencyjności technologicznej i innowacyjnej krajów (Szamrej-Baran, 2012, s.126-127).

Przeanalizowanie wielu definicji pozwala też określić konkurencyjność jako zdolność różnych jednostek gospodarczych (gospodarstw domowych, przedsiębiorstw) działających w danym kraju do osiągnięcia maksymalnego możliwego zysku ze społecznego podziału pracy większego, niż partnerów w innych krajach, np. przedsiębiorstw z innych krajów itp., aby zwiększyć wysokość dochodów rozdzielanych na terytorium swojego kraju i lepiej zaspokoić różne potrzeby obywateli. Jest więc kategorią wielopłaszczyznową i wielowymiarową. Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej gospodarki narodowej – zwanej też konkurencyjnością międzynarodową lub międzynarodową przewagą konkurencyjną – zróżnicowanie i wielowymiarowość jest problemem samym w sobie (Misala, 2002, s. 8-9).

### **1.2. Podejście do konkurencyjności międzynarodowej**

Konkurencyjność międzynarodowa może być rozpatrywana w aspekcie przedsiębiorstw oraz gospodarek narodowych. Na główne siły wpływu konkurencji na przedsiębiorstwo wskazuje się kilka czynników (Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2015, s. 54).

Należą do nich:

1. Czynniki pochodzące od dostawców i klientów, wynikające z ich pozycji.
2. Czynniki wynikające z rywalizacji pomiędzy przedsiębiorstwami sektora.
3. Czynniki wynikające z zagrożeń ze strony nowych konkurentów.
4. Czynniki wynikające z zagrożeń ze strony produktów substytucjonalnych.

Niezależnie od obszaru działalności, każda firma jest zasadniczo skazana na konkurencyjne oddziaływanie innych firm, dlatego konieczne jest wdrażanie odpowiednich działań zwalczających negatywne skutki działania konkurencji. Przedsiębiorstwo może przy tym przyjąć jedno z czterech podstawowych wzorców zachowań konkurencyjnych, którymi są: pochodzące od dostawców i klientów, wynikające z ich pozycji:

1. Walka konkurencyjna.
2. Ograniczanie konkurencji.
3. Unikanie konkurencji.
4. Ignorowanie konkurencji.

Zgodnie z opracowaniem M. Stankiewicza, konkurencyjność przedsiębiorstw jako całość (system) składającą się z czterech elementów, która jest otwarta na wpływ otoczenia ogólnego i oddziałuje z otoczeniem konkurencyjnym, są to:

1. Potencjał konkurencyjny.
2. Przewaga konkurencyjna.
3. Narzędzia konkurencyjne.
4. Pozycja konkurencyjna.

W ramach oceny konkurencyjności określonego podmiotu gospodarczego (w szerokim i wąskim rozumieniu) konieczne jest uwzględnienie czynników zewnętrznych (ze względu na ogólne otoczenie, które odnosi się do efektów otoczenia regionalnego oraz wpływ uczestników na otoczenie konkurencyjne lub mikrootoczenie) oraz czynniki wewnętrzne (zasoby ludzkie, zasoby informacyjne i technologiczne, zasoby kapitałowe), zasoby fizyczne, zasoby relacyjne, infrastruktura korporacyjna, skuteczność i efektywność organizacyjna i zarządzania, szybkość i zakres wprowadzania nowych technologii produkcji, metod zarządzania, nowoczesnych produktów i usług firmy itp., co decyduje o ogólnej konkurencyjności firmy (Skowronek-Mieleczarek, 2013, s. 233).

Natomiast podejście do konkurencyjności w kontekście gospodarek narodowych jest inne, gdyż w tym ujęciu przyjmuje się, że gospodarka tego kraju jest konkurencyjna, jeśli charakteryzuje się kilkoma osiągnięciami. Wśród występujących w takiej gospodarce zdarzeń zalicza się: wysoką dynamikę wzrostu dochodów realnych, szybki wzrost rozwoju zasobów produkcyjnych oraz wysoki potencjał gospodarczy, poziom zatrudnienia i wysoką wydajność pracy (Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2015, s. 57-58).

Literatura przedmiotu wskazuje, że w ramach konkurencyjności gospodarki narodowej można wyróżnić cztery główne etapy ich rozwoju:

1. Etap I - konkurencyjność oparta na czynnikach produkcji. Ten etap jest w większości typowy dla krajów najslabiej rozwiniętych.
2. Etap II - konkurencyjność oparta na inwestycjach. Ta faza charakteryzuje się tak zwanymi krajami odzyskania
3. Etap III - konkurencyjność oparta na innowacjach. Ten etap obejmuje zazwyczaj kraje rozwinięte.
4. Etap IV - konkurencyjność oparta na bogactwie. Faza ta dotyczy krajów rozwiniętych, których przewaga konkurencyjna opiera się na osiągniętej już pozycji konkurencyjnej, przy czym cechą charakterystyczną gospodarki na tym etapie rozwoju konkurencyjnego nie jest wzmocnienie pozycji konkurencyjnej, lecz jej utrzymanie. Może to jednak utrudnić utrzymanie pozycji w przyszłości.

Aktualną międzynarodową pozycję konkurencyjną każdej krajowej gospodarki można określić m.in. na podstawie tzw. rankingów konkurencyjności gospodarek światowych, opisujących i oceniających konkurencyjność z uwzględnieniem określonych obszarów gospodarki, jakimi są np.: otwartość gospodarki, jej umiędzynarodowienie, sytuacja gospodarcza, dynamika gospodarcza, rola państwa, wydajność rządu, infrastruktura i klimat inwestycyjny, technologie, zarządzanie, instytucje czy zasoby ludzkie. Istnieje wiele rankingów klasyfikujących gospodarki ze względu na poszczególne kryteria. Przykładowo, w Globalnym Raporcie Konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego konkurencyjność gospodarek oceniana jest na podstawie wskaźnika GCI (*Global Competitiveness Index*), w którym uwzględniane są tzw. miary wynikowe i czynnikowe. Ranking z 2019 roku plasował Polskę na 37 pozycji, wśród 141 badanych państw.

## **2. OMÓWIENIE MIĘDZYNARODOWEJ POLITYKI HANDLOWEJ**

### **2.1. Geneza międzynarodowej polityki handlowej**

Przed opisaniem zasad koncepcji strategicznej polityki handlowej, warto zdefiniować genezę i budowę obecnej międzynarodowej polityki handlowej. Otóż korzenie międzynarodowej polityki handlowej sięgają XIX wieku. Międzynarodowa polityka handlowa rozumiana jest jako cele i środki oddziaływania na międzynarodowe przepływy handlowe uzgodnione przez grupę krajów. Jednak międzynarodowa polityka handlowa rozkwitła wraz z podpisaniem Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) i kolejnymi rundami negocjacji prowadzonych przez jego sygnatariuszy. Rezultatem było stworzenie międzynarodowych zasad, mających na celu ograniczenie protekcjonizmu i niepewności w stosunkach handlowych. Utworzono również Światową Organizację Handlu (WTO), odpowiedzialną za zarządzanie dotychczas wynegocjowanymi umowami i dalszą liberalizację handlu międzynarodowego (Wojtas, 2015, s. 391-392).

Polityka handlową rozumie się jako wpływ rządu na stosunki handlowe z zagranicą, a więc na wielkość i strukturę eksportu i importu, bilans handlowy oraz efektywność wymiany handlowej. Głównym celem polityki handlowej jest optymalne kształtowanie stosunków kraju z zagranicą. Najczęstszymi celami częściowymi polityki handlowej są: ograniczenie importu, zwiększenie eksportu, polepszenie bilansu płatniczego, poprawa struktury towarowej handlu zagranicznego, zwiększenie udziału danego kraju w handlu światowym, wejście lub pozyskanie nowych rynków np. poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne (Tereszczuk, 2016, s. 628-629).

## **2.2. Podejście do konkurencyjności międzynarodowej**

Coraz większa współpraca pomiędzy państwami w ramach ugrupowań międzynarodowych, spowodowała powołanie wspólnej polityki dla danego obszaru. Najbardziej znanym przykładem takiego rozwiązania, jest Wspólna Polityka Handlowa (WPH) Unii Europejskiej. Wspólna polityka handlowa jest jedną z najstarszych polityk Unii Europejskiej. Zastosowanie polityki handlowej stało się dowodem na to, że przepisy na takiej płaszczyźnie mogą być skutecznie realizowane na poziomie ponadnarodowym (Borowicz, 2019, s.74-75).

Wspólna polityka handlowa jest realizowana w dwóch wymiarach: autonomicznym i konwencyjnym. Polityki autonomiczne obejmują środki i instrumenty, które nie są opisane w umowie i można je podzielić na polityki dyskryminacyjne i preferencyjne. Polityka dyskryminacyjna jest stosowana wobec krajów, które nie są członkami WTO, a polityka preferencyjnego traktowania obejmuje szereg mających zastosowanie preferencji dla krajów najsłabiej rozwiniętych. Z drugiej strony polityka konwencyjna jest bezpośrednią konsekwencją postanowień traktatowych i obejmuje traktaty międzynarodowe oraz umowy zawierane przez UE z państwami trzecimi lub organizacjami międzynarodowym.

Instrumenty polityki handlowej można rozdzielić na podstawie różnych kryteriów. Różnice w proponowanych klasyfikacjach środków protekcji dotyczą zarówno podziału stosowanych instrumentów na taryfowe i pozataryfowe, jak i szczególnej typologii instrumentów pozataryfowych. Instrumenty polityki handlowej można podzielić ze względu na ich wpływ na handel. Wśród nich wyróżnić można: cła, kontyngenty celne i ich zawieszenia, oraz instrumenty pozataryfowe, spośród których wyróżnia się bezpośrednio i pośrednio. Instrumenty bezpośrednio służą głównie realizacji celów polityki handlowej, a ich zastosowanie służy ochronie rynku wewnętrznego, zapewnieniu dostępu do rynku oraz wzmocnieniu pozycji producentów krajowych wobec dostawców zagranicznych zarówno na rynku krajowym, jak i światowym. Bariery poza-handlowe (ilościowe, fiskalne i administracyjne) mają bezpośredni wpływ na wielkość handlu i zwykle stanowią bezpośrednią alternatywę dla taryf. Środki pośrednie nie są bezpośrednio wykorzystywane do regulacji wolumenu handlu, stają się barierami handlowymi dla zaspokojenia potrzeb wewnętrznych kraju jako efekt uboczny podjętych działań (Tereszczuk, 2016, s. 630).

### **3. TEORETYCZNE KONCEPCJE KSZTAŁTOWANIA MIĘDZYNARODOWEJ KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI NARODOWEJ**

#### **3.1. Teoretyczne podejście do kształtowania międzynarodowej konkurencyjności**

Mniej lub bardziej zwarte teoretyczne ujęcia kształtowania międzynarodowej konkurencyjności regionów i krajów, rozumiane są jako możliwość walki o jak największe korzyści społeczne (w tym międzyregionalny i międzynarodowy podział pracy). Na przestrzeni wieków z reguły jedna koncepcja stopniowo ustępowała drugiej. Z wielu różnych znanych przyczyn sytuacja skomplikowała się po II wojnie światowej i nie tylko z powodów politycznych. Najprościej rzecz ujmując, w całej powojennej gospodarce światowej zaczęły zachodzić ważne zmiany, które ogólnie określa się jako postępujący proces umiędzynarodowienia życia gospodarczego, a nawet jego częściowej globalizacji, której główne przyczyny są również powszechnie znane (Misala, 2012, s. 56-57).

Współcześnie mamy do czynienia z wieloma koncepcjami dotyczącymi zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych poszczególnych krajów świata oraz ich grupowania gospodarek, rozumianych często jako pewne strategie wzrostu i rozwoju gospodarczego. Ważną częścią tych koncepcji są rozważania dotyczące wykorzystania i konsolidacji istniejących przewag komparatywnych oraz nowych, często nazywanych dynamicznymi przewagami konkurencyjnymi. Często towarzyszą temu rozważania o możliwości kontroli oraz sposobów swoistego, odgórnego sterowania tym procesem (Misala, 2012, s. 57).

W związku z przytoczonymi faktami, a zwłaszcza „dwoistym” traktowaniem zjawiska międzynarodowej konkurencyjności gospodarek poszczególnych krajów czy regionów, wyróżnić można dualizm koncepcji analitycznych oraz ściśle powiązane z nimi kształtowanie polityki gospodarczej, ukierunkowanej na zwiększenie poziomu tejże konkurencyjności. Wśród powyższego podziału wyróżnić można dwie koncepcje.

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

Pierwszą z prezentowanych koncepcji kształtowania się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej jest koncepcja strategicznej polityki handlowej. Według tego spojrzenia występuje niedoskonała konkurencja, która wyjaśnia zastosowanie protekcjonizmu w gospodarce. Twórcy tej polityki twierdzą, że w warunkach niedoskonałej konkurencyjności aktywna zagraniczna polityka gospodarcza kraju może być skuteczniejsza, niż polityka wolnego handlu. Według nich aktywna polityka w zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych powinna zmierzać do stworzenia odgórnych warunków wspomagających uzyskiwanie odpowiednich korzyści z rozwoju współpracy międzynarodowej od zagranicznych konkurentów.

Zdaniem P. Krugmana, tak rozumiane zyski można osiągnąć poprzez odpowiednie decyzje rządu, których celem jest uzyskanie wyższego zysku (tzw. rent ekonomicznych) z wykorzystania czynników produkcji, niż z innych alternatywnych zastosowań, co może mieć pozytywny wpływ na gospodarkę jako całość. Charakter strategicznej polityki handlowej nie jest skomplikowany. Patrząc ogólnie, chodzi w niej o wykorzystanie różnych instrumentów polityki gospodarczej (handlowej, przemysłowej czy technologicznej) do wykorzystania wyjątków od warunków gospodarki, w której panuje całkowicie wolna konkurencja.

W nieco inny sposób koryguje się pojawianie się różnych zniekształceń rynku za pomocą tych instrumentów, a dokładniej – sprzyja usuwaniu i/lub zmniejszaniu negatywnego wpływu zakłóceń na krajowy poziom dobrobytu. Ten sposób charakteryzuje optymalne wystąpienie odchyłeń oraz (gdy odpowiednie środki interwencyjne nie przyniosą pożądanych rezultatów), dalsze stosowanie działań naprawczych na korzyść, które nazywane są sub-optymalnymi i z definicji są stosowane jak drugie najlepsze rozwiązanie (Misala, 2012, s. 64).

Strategiczna polityka handlowa jest jedną ze składowych polityki przemysłowej, której celem jest zapewnienie odpowiedniego poziomu rozwoju nowoczesnych przemysłów. Do wywołania odpowiednich skutków, państwo wykorzystuje szereg środków, do których można zaliczyć: ulgi podatkowe, dotacje, tanie pożyczki, granty na badania i rozwój, gwarancje kredytowe czy zwolnienia z niektórych przepisów antymonopolowych. Różnorodne modele składające się na koncepcję tzw. strategicznej polityki handlowej można podzielić na modele realizacji tej polityki:

1. W warunkach konkurencji monopolistycznej.
2. W warunkach konkurencji oligopolistycznej.
3. W celu osiągnięcia większych rozmiarów produkcji i korzyści skali.
4. W celu osiągnięcia korzystniejszych cen niż partnerzy.

Celem twórców i orędowników strategicznej polityki handlu zagranicznego i międzynarodowego jest osiągnięcie wyższych zwrotów w danej branży przy użyciu różnych narzędzi polityki zagranicznej (w tym instrumentów polityki wewnętrznej) w porównaniu z innymi sektorami o podobnym poziomie ryzyka lub prowadzenie do wyższych płac w tej branży niż otrzymywanych przez pracowników zatrudnionych w innych branżach, o takich samych kwalifikacjach.

Jeśli więc istnieją zyski, które można uzyskać w danej branży lub sektorze, to zdaniem autorów poprzez odpowiednio realizowaną strategiczną politykę handlową (np. dotacje, subsydia czy taryfy celne), pozwoli to na przyznanie danemu krajowi większego udziału w zyskach bardziej wydajnych sektorów lub gałęzi przemysłu, co przełoży się na zwiększenie wielkości i poziomu dochodu narodowego. Analogicznie, sektory lub branże o niższych zyskach, które są dyskryminowane w danym kraju, należy w pozostawić do rozwoju innym krajom.

### 3.3. Koncepcja strategicznej polityki handlowej

Inna analityczną koncepcją konkurencyjności międzynarodowej to koncepcja kształtowania zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności. Konkurencyjność wynika tu głównie ze wzrostu atrakcyjności gospodarczej danego kraju lub regionu w szerszym znaczeniu, co znajduje odzwierciedlenie w kształtowaniu się bilansu obrotów kapitałowych, zwłaszcza bilansu przepływu kapitału długoterminowego. Zgodnie z tą koncepcją im atrakcyjniejsze (sprzyjające inwestorom zagranicznym) warunki gospodarcze, tym bardziej konkurencyjny jest dany kraj lub region. Autorami i zwolennikami polityki wspierającej lokalną konkurencję i konkurencyjność są głównie ekonomiści niemieccy, którzy jej istotę określają jako Standortwettbewerb (Misala, 2012, s.57).

Istota koncepcji kształtowania zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności składa się z trzech elementów. Pierwszy z nich to tak zwane konkurowanie instytucjonalne, drugi to tworzenie dogodnych warunków dla przemieszczania się mobilnych czynników produkcji międzynarodowej, zwłaszcza kapitału i technicznego, czy know-how, do określonego kraju (regionu). Napływ ten może mieć pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy tego obszaru. Trzecim elementem składowym koncepcji, jest intensyfikacja mechanizmu konkurencji między przedsiębiorstwami danego regionu, który poszukuje zewnętrznych mobilnych czynników produkcji. W ten sposób podnosi się poziom międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności (Misala, 2012, s.58).

Pojęcie konkurencji lokalnej i konkurencyjności międzynarodowej można też postrzegać w nieco inny sposób. Koncepcja ta zawiera w sobie elementy konkurencji przestrzennej. Według H. Sieberta (2000) w tej konkurencji można wyróżnić trzy poziomy:

1. Konkurencja między przedsiębiorstwami na rynku towarów i usług, tj. rynek produktów.
2. Konkurencja między krajami i regionami o siłę napędową czynników produkcji, tj. głównie kapitał, wykwalifikowaną siłę roboczą i wiedzę techniczną.
3. Konkurencja między niemobilnymi lub mało mobilnymi czynnikami produkcji poprzez pośredni udział w wymianie międzynarodowej, a dokładniej w handlu międzynarodowym.

Z punktu widzenia tworzonej teorii konkurencyjności międzynarodowej gospodarki narodowej istotną zaletą koncepcji zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej jest możliwość jej swoistej ekspansji zgodnie z wykorzystaniem różnych teorii wymiany międzynarodowej, których główne twierdzenia można zweryfikować empirycznie i porównać na arenie międzynarodowej. Według H. Sieberta konkurując w skali międzynarodowej w sferze instytucjonalnej o różnorodne czynniki wytwórcze, władze danego kraju mogą wykorzystywać cały zestaw instrumentów, aby przyciągać i zachęcać mobilne czynniki wytwórcze do inwestycji w dany region.



Wspomniany Siebert do takich instrumentów zalicza:

1. Instrumenty sprzyjające zwiększaniu ilości i poprawie jakości dóbr publicznych.
2. Odpowiednio dobrane stawki podatkowe.
3. Odpowiednie rozwiązania instytucjonalne.

Stosowanie zestawów instrumentów polityki ekonomicznej poprzez odpowiednie otwieranie gospodarki narodowej zwiększa podaż, ale przy jej otwieraniu trzeba koniecznie uwzględniać konieczność rozsądnego zarządzania własnymi i zagranicznymi czynnikami wytwórczymi podczas występowania zjawiska międzynarodowego konkurencyjności o te czynniki, jak również i możliwości szybkich przepływów mobilnych czynników w skali międzynarodowej.

### **PODSUMOWANIE**

Analizując obie podane koncepcje, można dojść do wniosku, że na pytanie, która teoria jest lepsza, nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Każda z koncepcji ma swoje wady i zalety. Koncepcja strategicznej polityki zagranicznej chroni rynek krajowy oraz wzmacnia strategiczne działy przemysłu narodowego, lecz jednocześnie zamyka się przed napływem do kraju kapitału zza granicy. Obecnie na świecie można w mniejszym bądź większym stopniu doszukać się zastosowania tej strategii. Najczęściej spotyka się go w branżach strategicznych dla funkcjonowania państwa, co ma na celu ochronę interesu krajowego. Przykładem zastosowania tej strategii jest gospodarka chińska, która poprzez wdrożenie tej koncepcji wyraźnie poprawiła swą kondycję.

W drugiej koncepcji, czyli polityce kształtowania zlokalizowanego konkurencyjności i konkurencyjności, również można doszukać się wad i zalet. Podobnie jak koncepcja strategiczna, również i ta jest obecnie spotykana wśród państw świata. Głównym elementem wspierającym koncepcję zlokalizowanego konkurencyjności jest udział państw w ugrupowaniach międzynarodowych. Najbardziej znanym przykładem takiego ugrupowania jest Unia Europejska, której to jednym z założeń jest liberalizacja polityki handlowej w ramach jej członków.

W najbardziej rozwiniętych państwach najczęściej łączą obie te strategie, tzn. pozwalają na swobodną konkurencyjność w większości branż, lecz w niektórych ją blokują. Na przykładzie Polski można wywnioskować, że na podstawie raportu Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, w którym przedstawiono branże kluczowe, mowa jest o takich gałęziach jak cyberbezpieczeństwo, robotyka czy infrastruktura drogowa.

**BIBLIOGRAFIA**

1. Borowicz A. (2019), *Polityka handlowa Unii Europejskiej jako przykład asymetrycznych działań oddziałujących na państwa słabiej rozwinięte*, The Review of European Affairs Volume 3:2(6) 2019 The Polish European Community Studies Association PECSA.
2. Borowiecki R., Siuta-Tokarska B. (2015), *Konkurencyjność przedsiębiorstw i konkurencyjność gospodarki Polski – zarys problemu*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 41 (1/2015).
3. Majchrowska E. (2014), *Wpływ członkostwa w WTO na handel zagraniczny Chin Implikacje dla gospodarki światowej*, Kraków; Oficyna Wydawnicza AFM.
4. Misala J, Siek E. (2012), *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna Śląska w okresie transformacji*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
5. Misala J. (2002), *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, International Journal of Management and Economics 12.
6. Misala J. (2012), *Zarys teoretycznych podstaw rozwoju długookresowych przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym ze szczególnym uwzględnieniem ich istoty, czynników determinujących i ich analizy*, Warszawa: Instytut Gospodarki Światowej.
7. Skowronek-Mielczarek A. (2013), *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
8. Stankiewicz M.J. (2000), *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Gospodarka Narodowa nr 7–8.
9. Szamrej-Baran I. (2012), *Konkurencyjność gospodarki Polski na tle wybranych gospodarek Unii Europejskiej*, Szczecin: Uniwersytet Szczeciński.
10. Tereszczuk M. (2016), *Instrumenty polityki handlowej Unii Europejskiej a polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
11. The Global Competitiveness Report 2019, <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019> (dostęp 29.11.2022).
12. Wojtas M. (2015), *Międzynarodowa polityka handlowa w XXI wieku – główne trendy*, Studia i prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 41, t. 1.

---

## **Theoretical Concepts of Shaping the International Competitiveness of a National Economy**

### ***Abstract***

*Paper discussed the theoretical approach to shaping the concept of international competitiveness of a national economy. Among the concepts analysed were the concept of localised competition and international competitiveness, along with the concept of strategic trade policy. The text shows that both strategies are nowadays implemented worldwide. It is not possible to say clearly which is more effective. A combination between elements of both approaches is considered the best solution for individual economies.*

**Keywords:** competitiveness, trade policy, international competitiveness, competitiveness of economies, localized competition, theoretical concepts of competitiveness development