



Hanna G. Adamkiewicz<sup>1</sup>

## HOLISTYCZNE UJĘCIE KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ Z UWZGLĘDNIENIEM KONKURENCYJNOŚCI TRANSPORTOWEJ

**Streszczenie:** W licznych publikacjach na temat konkurencyjności międzynarodowej nie został, mimo ich mnogości, jednoznacznie określony obszar badawczy, a w wypadku pomiaru jej poziomu opracowane metodologie są często krytykowane przez ekonomistów. Powszechnie utożsamia się konkurencyjność międzynarodową z produktywnością, co budzi wątpliwości licznych adwersarzy, podważających zasadność prowadzenia jakichkolwiek badań w tym obszarze. W artykule zaproponowano autorskie ujęcie konkurencyjności międzynarodowej, łączące różne szczegółowe dziedziny nauk ekonomicznych, ze szczególnym uwzględnieniem dorobku teorii wzrostu gospodarczego, teorii wymiany międzynarodowej oraz teorii przedsiębiorstwa.

Celem pracy jest identyfikacja szczegółowych elementów konkurencyjności międzynarodowej, przy założeniu, że jest to koncepcja czynnikowo-wynikowa. Wychodząc z tego punktu widzenia, zaproponowano konceptualizację tego pojęcia, wyróżniając konkurencyjność transportową jako jeden z istotnych wymiarów międzynarodowej konkurencyjności wynikowej.

Podstawową hipotezą badawczą jest stwierdzenie, że konkurencyjność międzynarodowa to konkurencyjność gospodarki narodowej, jako przejaw wynikowej konkurencyjności międzynarodowej, oraz konkurencyjność makro- i mikrootoczenia przedsiębiorstw, będąca wyrazem międzynarodowej konkurencyjności czynnikowej. Do osiągnięcia sformułowanego celu i weryfikacji przyjętej hipotezy wykorzystano metodę systemową, wspierając proces wnioskowania studiami literaturowymi, ze szczególnym uwzględnieniem dorobku metodologicznego Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum).

**Słowa kluczowe:** konkurencyjność międzynarodowa, konkurencyjność transportowa, makroekonomia, teoria ekonomii, podejście holistyczne

## TRANSPORT COMPETITIVENESS IN THE HOLISTIC APPROACH OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

**Summary:** International competitiveness (IC) and its measurement have been criticised by economic scholars for years. In this paper, author's concept of IC is proposed. This

<sup>1</sup> Katedra Nauk Ekonomicznych, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej

concept is strongly anchored in such economic branches as the Growth Theory, International Economics and the theory of enterprises.

**Keywords:** international competitiveness, transport competitiveness, macroeconomics, theory of the economy

## 1. Ewolucja podejść do konkurencyjności międzynarodowej

Konkurencyjność międzynarodowa mocno tkwi w świadomości menedżerów korporacyjnych, a w ciągu ostatnich kilkunastu lat utrwaliła się także jako kategoria, do której nawiązują decydenci rządowi, uzasadniając nią słuszność prowadzonej polityki ekonomicznej. Wiele instytucji dowodzi, że analizy konkurencyjności krajów i formułowane na tej bazie strategie ich rozwoju mają swoją legitymizację. Natomiast ekonomiści podchodzą z dużą dozą sceptycyzmu zarówno do samej koncepcji, jak i jej zastosowań. Chociaż są podejmowane badania relacji między konkurencyjnością a inwestycjami<sup>3</sup>, innowacjami<sup>4</sup>, klastrami<sup>5</sup>, ochroną środowiska przyrodniczego<sup>6</sup>, polityką konkurencji, to jednak nie czyni się tego w ogólnym obszarze teorii konkurencyjności.

Podejmowano próby sformułowania koncepcji konkurencyjności międzynarodowej, wywodząc ją z pojęcia konkurencyjności stosowanego w analizach strategicznych z obszaru zarządzania. Przedsiębiorstwa konkurują o rynki zbytu i zasoby, mierząc konkurencyjność m.in. relatywnymi udziałami rynkowymi własnej produkcji<sup>7</sup>, opracowując strategie konkurencyjności w celu skuteczniejszego i efektywniejszego prowadzenia działalności gospodarczej z uwzględnieniem ekspansji na rynek międzynarodowy.

Już pod koniec lat 80. poprzedniego wieku konkurencyjność przedsiębiorstwa utożsamiano ze zdolnością wytwarzania i sprzedawania dóbr oraz usług

<sup>2</sup> Wśród najważniejszych instytucji, które zajmują się badaniem konkurencyjności międzynarodowej, należy wymienić World Economic Forum oraz Institute for Management Development. Natomiast takie instytucje jak Joint Research Centre, Institute for the Protection and Security of the Citizen w swoich opracowaniach dokonują modyfikacji metodologii proponowanej przez wymienione ośrodki badawcze, m.in. zob. P. Annoni, K. Kozovska, *EU Regional Competitiveness Index RCI 2010*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2010.

<sup>3</sup> R. Narula, *Multinational Investment and Economic Structure: Globalisation and Competitiveness*, Taylor and Francis e-Library, New York 2002.

<sup>4</sup> A. Ollo-López, M.E. Aramendía-Muneta, *ICT Impact on Competitiveness, Innovation and Environment*, „Telematics and Informatics” 2012, Vol. 29, Iss. 2, s. 204–210.

<sup>5</sup> H. Wolman, *Economic Competitiveness, Clusters, and Cluster-Based Development [w:] Urban Competitiveness and Innovation*, eds. P. Ni, Z. Qiongjie, Edward Elgar, Cheltenham (UK)–Northampton (MA, USA) 2014, <http://www.elgaronline.com/view/9781781007914.xml> [dostęp: 20.02.2017].

<sup>6</sup> S. Ambec et al., *The Porter Hypothesis at 20: Can Environmental Regulation Enhance Innovation and Competitiveness?*, „Review of Environmental Economic Policy” 2013, No. 4.

<sup>7</sup> A. Ajitabh, K. Momaya, *Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks and Models*, „Singapore Management Review” 2004, Vol. 26, No. 1, s. 45–61.



wysokiej jakości przy ponoszeniu relatywnie niższych kosztów produkcji od krajowych i zagranicznych konkurentów, wiążąc ją z osiągnięciem długookresowych zysków.

W badaniach konkurencyjności przedsiębiorstw podkreśla się aspekt międzynarodowy oraz to, że warunkiem ich rozwoju jest konieczność sprostania konkurencji na rynku globalnym. Postrzega się więc ową konkurencyjność jako potencjał ekonomiczny przedsiębiorstwa w stosunku do konkurentów działających na rynkach zagranicznych, na których produkty, usługi, ludzie i innowacje przemieszczają się swobodnie wbrew istnieniu granic państwowych i administracyjnych<sup>8</sup>.

Konkurencyjność międzynarodowa bywa postrzegana w sposób podobny. Uznaje się ją za potencjał danej gospodarki narodowej, która funkcjonuje w systemie gospodarki otwartej przy swobodnym przepływie produktów, usług, ludzi, innowacji i kapitału. Jednak tego typu podejście wywołuje powracającą co jakiś czas polemikę oraz sprzeciw licznych oponentów.

W ciągu ostatnich – mniej więcej – 30 lat zauważa się pewnego rodzaju ewolucję w podejściu do zagadnienia konkurencyjności międzynarodowej, co ma odzwierciedlenie również w kolejnych propozycjach jej definiowania i pomiaru.

Bruce R. Scott i Geogre C. Lodge twierdzą, że konkurencyjność międzynarodowa to zdolność kraju do produkcji, dystrybucji dóbr i usług na rynku międzynarodowym, która wpływa na wzrost standardu życia<sup>9</sup>, a odpowiednim testem konkurencyjności nie jest dążenie do równoważenia bilansu handlowego, ale osiągnięcie zadowalającego tempa wzrostu w tym obszarze<sup>10</sup>. Już w latach 90. XX w. Komisja Europejska uznała, że konkurencyjność międzynarodowa to zdolność do wzrostu lub do utrzymania wysokiego standardu życia w stosunku do gospodarek porównywalnych (np. rozwiniętych krajów przemysłowych), jednak bez pogarszania bilansu handlowego<sup>11</sup>. Kilka lat później wspomniane gremium zdolność zapewnienia wysokiego standardu życia upatruje w trwałym i zrównoważonym rozwoju gospodarczym<sup>12</sup>, przyjmując, że gospodarka jest konkurencyjna, jeżeli ludzie mogą korzystać z wysokich standardów życia, a charakteryzuje ją wysoka stopa zatrudnienia przy jednoczesnym monitorowaniu pozycji zagranicznej<sup>13</sup>.

<sup>8</sup> Ch. Wang, L. Hsu, *The Influence of Dynamic Capability on Performance in the High Technology Industry: The Moderating Roles of Governance and Competitive Posture*, „African Journal of Business Management” 2010, Vol. 4, No. 5, s. 562–577.

<sup>9</sup> B.R. Scott, G. Lodge, *US Competitiveness in the World Economy*, „The International Executive” 1985, Vol. 27, No. 1.

<sup>10</sup> G.N. Hatsopoulos, P.R. Krugman, L.H. Summers, *U.S. Competitiveness: Beyond the Trade Deficit*, „Science” 1988, No. 241, s. 299–307.

<sup>11</sup> *Jahreswirtschaftsbericht* 1995, No. 59, European Commission, Brussels 1995.

<sup>12</sup> *Competitiveness of European Manufacturing. DG Enterprise*, European Commission, Brussels 2001.

<sup>13</sup> *European Competitiveness Reports*, European Commission, Brussels 1998.



Zatem warunkiem wzrostu poziomu standardu życia obywateli danego kraju jest to, aby jego gospodarka potrafiła sprostać konkurencji międzynarodowej<sup>14</sup>. Natomiast konkurencyjność to zdolność kraju do produkcji dóbr i usług spełniających warunki konkurencyjności na rynkach międzynarodowych w sytuacji, gdy obywatele są zadowoleni ze standardów życia, a produkcja – jak i wspomniane standardy – wzrastają w sposób trwały i zrównoważony<sup>15</sup>.

Karl Aiginger definiuje konkurencyjność międzynarodową trójczłonowo. Określa ją jako 1) zdolność do sprzedaży dóbr i usług na rynku zagranicznym, 2) zdolność zapewnienia dochodów (bieżących i przewidywanych) na poziomie aspiracji kraju oraz 3) zdolność zagwarantowania ekonomicznych, środowiskowych i społecznych warunków makroekonomicznych, satysfakcjonujących obywateli<sup>16</sup>. Zaproponowane ujęcie konkurencyjności międzynarodowej obejmuje dość szeroko istotę tego zjawiska, traktując równorzędnie wymianę handlową, wzrost gospodarczy i wszelkie przejawy życia społeczno-gospodarczego z włączeniem do tego także kwestii ekologicznych.

Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (International Institute for Management Development – IMD) twierdzi, że międzynarodowa konkurencyjność to zdolność kraju (lub przedsiębiorstwa) do tworzenia większego bogactwa niż jego konkurenci na rynkach światowych<sup>17</sup>, zawiązując owo zjawisko do działalności *stricte* gospodarczej.

Jeżeli występowanie konkurencji między przedsiębiorstwami nie budzi wątpliwości, to ów proces odniesiony do krajów przyczynił się w latach 90. poprzedniego wieku do ostrej polemiki wywołanej przez Paula D. Krugmana<sup>18</sup>. W tym miejscu należy poprzeć jego wątpliwości, jednak zakwestionowanie występowania konkurencji między poszczególnymi krajami w sposób tak jednoznaczny i radykalny, jak uczynił to autor, wydaje się zbyt rygorystyczne<sup>19</sup>. Kraje wyznaczają sobie cele strategiczne związane z ekspansją międzynarodową, rywalizując z pozostałymi, m.in. o rynki zbytu. Fakt, że czynią to firmy narodowe, nie podważa zasadności przyjęcia takiego punktu widzenia, ponieważ warunki, jakie się im tworzy, mają wymiar krajowy.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) rozszerza podejście IMD, wymieniając (obok firm i krajów) także gałęzie przemysłowe

<sup>14</sup> L. Tyson D'Andrea, *Who's Bashing Whom?: Trade Conflict in High-technology Industries*, Institute for International Economics, Washington 1993.

<sup>15</sup> L. Tyson D'Andrea, *Managing Trade Conflict in High-Technology Industries* [w:] *Linking Trade and Technology Policies. An International Comparison of the Policies of Industrialized Nations*, eds. M. Caldwell Harris, G.E. Moore, National Academy Press, Washington D.C. 1992, s. 67–97.

<sup>16</sup> K. Aiginger, *A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries*, „Structural Change and Economic Dynamics” 1998, Vol. 9, Iss. 2, s. 159–188.

<sup>17</sup> *The World Competitiveness Report 1994*, World Economic Forum, Lausanne 1994.

<sup>18</sup> P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs” 1994, Vol. 73, No. 2, s. 28–44.

<sup>19</sup> „Konkurencyjność to słowo bez znaczenia, kiedy jest odnoszone do gospodarek narodowych”. P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession...*, s. 41 – tłum. H.G.A.



oraz regiony narodowe i ponadnarodowe, które mają zdolność generowania relatywnie wysokiego dochodu i stosunkowo wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach konkurencji międzynarodowej<sup>20</sup>.

Podejście zaproponowane przez OECD przyczyniło się do prowadzenia licznych badań nad konkurencyjnością przemysłową<sup>21</sup>. Aktualna polityka w tym zakresie jest istotnym elementem strategii rozwoju Unii Europejskiej do roku 2020, w ramach której kładzie się nacisk na wzrost konkurencyjności przemysłowej<sup>22</sup>. Symptomatic działań na rzecz umacniania polityki przemysłowej w krajach UE są rekomendacje formułowane przez polityków, organizacje pozarządowe oraz przez środowiska akademickie w obrębie koordynowanych prac nad projektami badawczymi w strukturach Komisji Europejskiej<sup>23</sup>.

Współcześnie w badaniach nad konkurencyjnością międzynarodową dominiuje podejście uznające ową konkurencyjność i produktywność za pojęcia tożsame. Christine Oughton i Geof Whittam twierdzą, że konkurencyjność międzynarodowa to długookresowy wzrost produktywności, skutkujący wyższym standardem życia, który jest rezultatem rosnącego zatrudnienia lub utrzymywania zatrudnienia bliskiego pełnemu<sup>24</sup>. Już na początku lat 90. XX w. Michael E. Porter wyraził pogląd, że jedyne sensowne rozumienie konkurencyjności międzynarodowej wiąże się z krajową produktywnością, a istotą konkurencyjności jest zdolność gospodarki do zagwarantowania wzrostu standardu życia, zapewniającego wysoki poziom zatrudnienia na trwałej i zrównoważonej podstawie<sup>25</sup>. W późniejszym okresie oświadczył zdecydowanie, że „prawdziwa konkurencyjność to taka, która mierzy produktywność”, wskazując na występowanie bezpośredniego związku między tak pojmowaną konkurencyjnością a standardem życia obywateli. Natomiast mikroekonomiczne podstawy produktywności opierają się na zaawansowanej zdolności kraju do konkurowania na rynku międzynarodowym i poprawy jakości otoczenia biznesowego, w którym jego podmioty gospodarcze prowadzą działalność<sup>26</sup>.

<sup>20</sup> *Competitiveness: an Overview of Reports Issued in Member Countries DSTI/IND*, OECD, Paris 1995.

<sup>21</sup> Wśród rodzimych uczonych, którzy zajmują się problematyką konkurencyjności przemysłowej, należy wymienić Annę Zielińską-Głębocką: *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, red. A. Zielińska-Głębocka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000; *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej*, red. A. Zielińska-Głębocka, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005.

<sup>22</sup> K. Gawlikowska-Hueckel, *Polityka przemysłowa i spójności wobec planów i reindustrializacji Unii Europejskiej. Wnioski dla Polski*, „Gospodarka Narodowa” 2014, nr 5, s. 53–80.

<sup>23</sup> K. Aiginger, *Industrial Policy for a Sustainable Growth Path. Policy Paper no 13*, European Commission 2014.

<sup>24</sup> Ch. Oughton, G. Whittam, *Competition and Cooperation in the Small Firm Sector*, „Scottish Journal of Political Economy” 1997, Vol. 44, Iss. 1, s. 1–30.

<sup>25</sup> M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Simon&Schuster Inc., New York 1990.

<sup>26</sup> M.E. Porter, *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index* [w:] *Global Competitiveness Report 2003–2004 of the World Economic Forum*, eds. M.E. Porter et al., Oxford University Press, Oxford 2014, s. 29–56.



W corocznych raportach Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum – WEF), przy których opracowywaniu przez wiele lat M.E. Porter brał aktywny udział, są publikowane artykuły prezentujące stopień zaawansowania metodologii badań nad pomiarem wskaźnika konkurencyjności międzynarodowej. W ostatnim dziesięcioleciu WEF jednoznacznie utożsamia konkurencyjność międzynarodową z produktywnością, stojąc na stanowisku, że jest to zbiór instytucji, polityk i czynników, które określają poziom tejże produktywności<sup>27</sup>.

Warto w tym miejscu przypomnieć stanowisko P.D. Krugmana, który był zdania, że konkurencyjność to tylko inny sposób podejścia do produktywności, a zdolność kraju do poprawy standardów życia prawie zawsze zależy od jego zdolności do wzrostu produktywności<sup>28</sup>.

Trudno się z tym nie zgodzić, tylko dlaczego w metodologii pomiaru konkurencyjności międzynarodowej uwzględnia się także przejawy życia społecznego? A – jednocześnie – interpretacje publikowanych rankingów utożsamia się głównie z produktywnością poszczególnych krajów, zawężając tym samym pole analiz? Należy jednak mocno podkreślić, że w żadnym z opracowań WEF (a także IMD) nie przeprowadzono choćby elementarnej analizy produktywności, do której to ich autorzy się odwołują.

Dążenie do wzrostu konkurencyjności międzynarodowej jest ściśle związane z działaniami na rzecz wzrostu gospodarczego. Oba obszary badawcze, chociaż są sobą powiązane, rządzą się odmiennym podejściem metodologicznym. Jednak o konkurencyjności międzynarodowej można mówić, gdy dana gospodarka narodowa jest uczestnikiem rynku globalnego. Wtedy wiązanie konkurencyjności wyłącznie z udziałem danego kraju w światowym rynku produktów ma rację bytu. To czyni konkurencyjność grą o sumie zerowej, ponieważ korzyść (zysk) jednego kraju stanowi nakład (koszt) krajów pozostałych<sup>29</sup>. Jest to najbardziej intuicyjne ujęcie konkurencyjności, wszelako zawężające obszar badań do analiz wyłącznie handlu zagranicznego i wymiany międzynarodowej. Należy jednak zauważyć, że konkurencyjność kraju determinują również czynniki, które nie są w żadnej interakcji z przepływami czynników produkcji, nie mieszczą się także w obszarze teorii wymiany międzynarodowej i w modelowych ujęciach handlu zagranicznego.

W publikacjach, w których podjęto próbę uporządkowania licznych podejść do pomiaru konkurencyjności międzynarodowej, znajdują się również propo-

<sup>27</sup> X. Sala-i-Martin et al., *The Global Competitiveness Index 2014–2015: Accelerating a Robust Recovery to Create Productive Jobs and Support Inclusive Growth* [w:] *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, eds. K. Schwab, World Economic Forum, Palgrave Macmillan, Geneva 2014, s. 3–52.

<sup>28</sup> P.R. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession...*

<sup>29</sup> M.E. Porter, C. Ketels, M. Delgado, *The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index* [w:] *The Global Competitiveness Report 2007–2008*, eds. K. Schwab, M.E. Porter, World Economic Forum, Geneva 2008.



zycie ich typologii. Z punktu widzenia różnych aspektów ujmowanych w poszczególnych koncepcjach konkurencyjności międzynarodowej można je podzielić na trzy podstawowe typy<sup>30</sup>:

- 1) koncepcje bazujące na definicji wynikowej – odnoszą się do osiągniętych przez gospodarkę wyników, w tym głównie do poziomu produktu krajowego brutto (PKB) oraz udziału w handlu światowym<sup>31</sup>,
- 2) koncepcje bazujące na definicji czynnikowej – przedmiotem analiz jest ocena źródeł konkurencyjności międzynarodowej, czyli ocena zdolności kraju do sprostania konkurencji międzynarodowej,
- 3) koncepcje bazujące na definicji czynnikowo-wynikowej – łączą oba wcześniejsze podejścia, analizując interakcje, które zachodzą między osiągniętym poziomem rozwoju gospodarczego a czynnikami determinującymi konkurencyjność kraju.

Na bazie powyższej typologii można skonstatować, że koncepcje bazujące na definicji wynikowej są podstawą sporządzania opracowań dotyczących wyników ekonomicznych, jakie osiąga dana gospodarka narodowa w porównaniu do gospodarek pozostałych, zaś definicje czynnikowe są kanwą do poszukiwania źródeł przewag konkurencyjnych.

Dokonując przeglądu definicji konkurencyjności międzynarodowej, należy wspomnieć o propozycji określenia pojęcia konkurencyjność z rozróżnieniem jej na konkurencyjność czynnikową – rozumianą jako zdolność konkurencyjną – oraz konkurencyjność wynikową, utożsamianą z pozycją konkurencyjną<sup>32</sup>. Wojciech Bieńkowski w omawianej klasyfikacji pod pojęciem konkurencyjności czynnikowej rozumie długofalową zdolność gospodarki do sprostania konkurencji międzynarodowej, natomiast pod pojęciem konkurencyjności wynikowej – udział gospodarki danego kraju w wymianie międzynarodowej. Jednocześnie uznaje, że pojęcie zdolności konkurencyjnej (czyli konkurencyjności czynnikowej) jest określeniem szerszym od pojęcia pozycji konkurencyjnej (czyli konkurencyjności wynikowej), uznając tę ostatnią za zewnętrzny przejaw konkurencyjności czynnikowej. Autor podaje również podstawowe determinanty, które określają konkurencyjność czynnikową, uznając za takowe: wielkość i strukturę posiadanych zasobów produkcyjnych, system społeczno-ekonomiczny, politykę ekonomiczną rządu oraz międzynarodowe otoczenie ekonomiczne.

<sup>30</sup> M.J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar* [w:] W. Bieńkowski et al., *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Szkoła Główna Handlowa: Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008, s. 76.

<sup>31</sup> W wielu koncepcjach wynikowych autorzy analiz konkurencyjności międzynarodowej pomijają aspekty społeczne, polityczne, marginalizują również problematykę ekologiczną, które mają istotny wpływ na poziom rozwoju gospodarczego kraju.

<sup>32</sup> W. Bieńkowski, *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 32–39.



Na tym etapie rozważań warto zwrócić uwagę, że – pomijając punkt pierwszy – wymienione determinanty tak rozumianej konkurencyjności czynnikowej dotyczą głównie szeroko pojętego otoczenia instytucjonalnego.

Wracając jednak do zaprezentowanej typologii pomiaru konkurencyjności międzynarodowej przez Mariusza-Jana Radło, można skonstatować, że propozycje bazujące na podejściach czynnikowo-wynikowych mają holistyczny charakter, ponieważ przedmiotem analizy są przyczyny i skutki działań, które są nakierowane na rozwój gospodarczy kraju w celu sprostania konkurencji na rynku światowym. Koncepcje czynnikowo-wynikowe dają podstawę do łączenia różnych obszarów badawczych. Tworzą tym samym spójny obraz kraju, umożliwiając opracowywanie analiz benchmarkingowych.

## **2. Konkurencyjność gospodarki narodowej jako międzynarodowa konkurencyjność wynikowa**

W związku z przedstawionymi powyżej rozważaniami nasuwają się następujące pytania: co jest rzeczywistym przedmiotem badań konkurencyjności międzynarodowej? Jak można umieścić owo pojęcie w odniesieniu do konkurencyjności gospodarki narodowej i konkurencyjności kraju? Czy dwa ostatnie pojęcia są tożsame i niezasadne jest ich odróżnianie?

W tym celu podjęto próbę uporządkowania ładu terminologii w omawianym obszarze badawczym. Przyjęto, że konkurencyjność międzynarodowa to pojęcie tożsame z konkurencyjnością kraju, natomiast konkurencyjność gospodarki narodowej zawiera się w nim, zawiężając jednak problematykę do aspektów ekonomicznych, które dotyczą wyłącznie osiągniętych wyników, z pominięciem takich zagadnień jak kwestie polityczne czy społeczne.

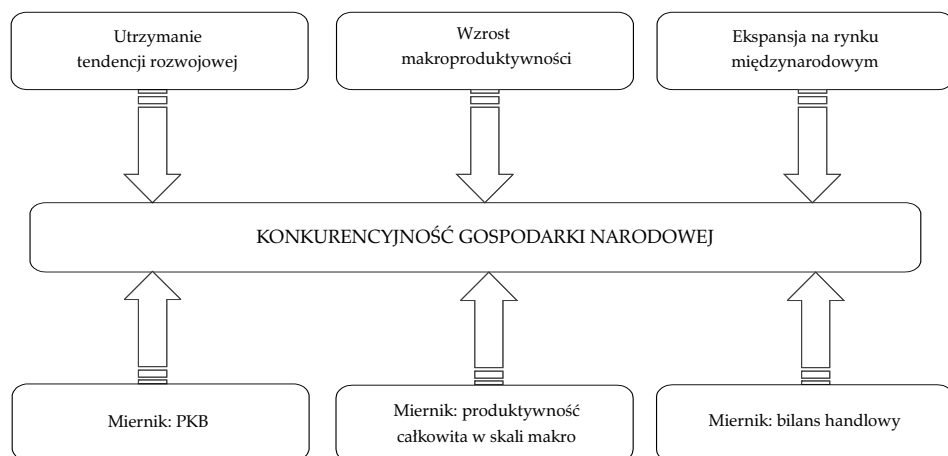
Konkurencyjność międzynarodowa to właściwość, która określa zdolność kraju do tworzenia warunków wzrostu produktywności oraz pożądanych zachowań rynkowych w sytuacji, gdy pozostałe kraje czynią to lepiej, szybciej i efektywniej.

Zaproponowane sformułowanie pojęcia konkurencyjności międzynarodowej umożliwia rozgraniczenie jej na konkurencyjność wynikową i czynnikową. Międzynarodową konkurencyjność wynikową kraju można więc zdefiniować jako właściwość, która określa zdolność gospodarki narodowej do utrzymywania tendencji rozwojowej, wzrostu produktywności oraz ekspansji na rynki międzynarodowe w warunkach oferowania przez kraje pozostałe dóbr i usług: nowych, lepszych i tańszych (rys. 1).

Miarą międzynarodowej konkurencyjności wynikowej jest: w wypadku tendencji rozwojowej – PKB, w odniesieniu do makroproduktywności – produktywność w skali gospodarki narodowej, natomiast miarą ekspansji na rynku międzynarodowym może być bilans handlowy.







Rysunek 1. Uwarunkowania i mierniki konkurencyjności gospodarki narodowej

Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie badań modelowych wzrostu gospodarczego, które są rozwijane w ramach tzw. nowej teorii wzrostu, wnioskuje się, że siłą napędową gospodarki jest akumulacja wiedzy, a podstawowe znaczenie odgrywa kapitał rozumiany szerzej niż tradycyjnie, czyli uwzględniający także kapitał ludzki. Poglądem najbliższym takiego podejścia jest konstatacja, że wydajność pracy reprezentuje zarówno wiedza, jak i technologia. Uznaje się tym samym, że współcześnie postęp techniczny jest przyczyną uzyskiwania większego produktu z danej ilości kapitału i siły roboczej niż to było w przeszłości. W modelowych ujęciach uwzględnia się cztery zmienne: siłę roboczą, kapitał, technologię oraz produkt jako zmienną wynikową<sup>33</sup>.

Z kolei w analizie czynników konkurencyjności kraju postuluje się uwzględnianie następujących obszarów badawczych<sup>34</sup>:

- 1) zasoby ludzkie, ich dostępność, intensywność wykorzystania w procesie produkcji, jakość kapitału ludzkiego oraz zdolność odtworzeniową danej populacji,
- 2) zasoby kapitałowe, w tym: inwestycje oraz strukturę i źródła ich finansowania,
- 3) technologie, w tym: postęp techniczny i organizacyjny, zdolność tworzenia nowych technologii,
- 4) regulacje i instytucje, w tym: regulacje rynków, zaangażowanie państwa w gospodarkę oraz politykę gospodarczą.

<sup>33</sup> D. Romer, *Makroekonomia dla zaawansowanych*, tłum. A. Szeworski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 118 i nn.

<sup>34</sup> M.J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...*, s. 76.



Podczas uważnego przyglądania się modelowym ujęciom wzrostu gospodarczego i obszarom badawczym analiz konkurencyjności międzynarodowej może zaskoczyć pewna zbieżność, mianowicie fakt, że jej trzy (z czterech wymienionych) obszary analityczne to przedmiot zainteresowania tradycyjnych teorii wzrostu gospodarczego.

Czyżby rację miał P.D. Krugman, który utożsamia konkurencyjność z produktywnością? Czy zasadne jest stwierdzenie, że dobrobyt kraju jest zdeterminowany przede wszystkim poziomem produktywności<sup>35</sup>? Niekoniecznie, ponieważ badania dotyczące zasobów ludzkich i kapitałowych oraz zmian technologicznych są związane nie tylko z analizą produktywności. Ponadto ten punkt widzenia powoduje skupienie się głównie na kosztach produkcji, natomiast komponentom jakościowym poświęca się zdecydowanie mniej uwagi.

Niewątpliwie konkurencyjność międzynarodowa jest ściśle powiązana z problematyką dobrobytu społecznego i produktywnością, jednak tych zagadnień nie można traktować jako tożsamy. Natomiast zastanawiające jest, jak bardzo obszary badawcze konkurencyjności międzynarodowej pokrywają się z podstawowym przedmiotem badań teorii wzrostu gospodarczego. Zakres problemowy sporządzanych analiz i badań porównawczych gospodarek narodowych z punktu widzenia konkurencyjności jest jednak znacznie szerszy.

### 3. Międzynarodowa konkurencyjność czynnikowa kraju

Autorzy licznych koncepcji konkurencyjności międzynarodowej, szczególnie instytucje zajmujące się pomiarem jej poziomu, uwzględniają w opracowaniach czynniki, które determinują rozwój kraju. Biorą pod uwagę praktycznie wszystkie obszary życia społeczno-gospodarczego, związane z otoczeniem dalszym i bliższym działalności gospodarczej. Skłania to do konstatacji, że konkurencyjność międzynarodowa (czyli konkurencyjność kraju) to zarówno konkurencyjność gospodarki narodowej (omówiona powyżej), jak również konkurencyjność makro- i mikrootoczenia przedsiębiorstw (rys. 2).

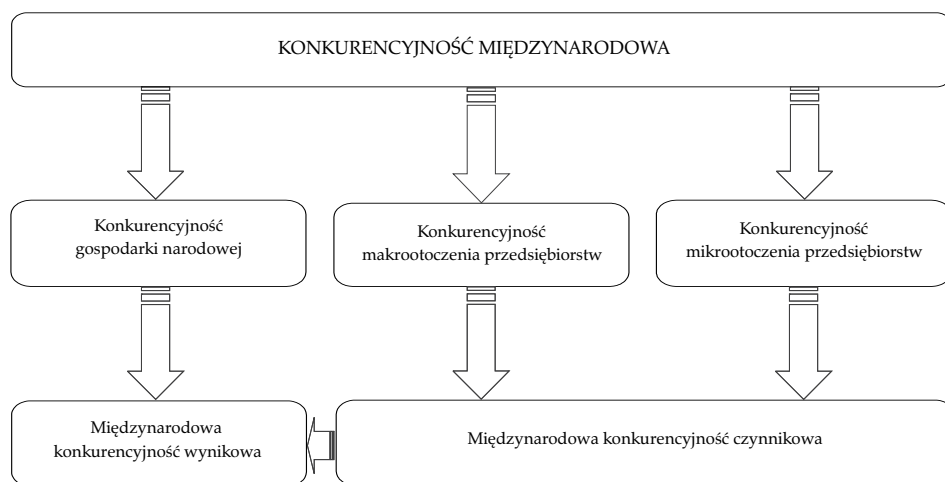
Można więc stwierdzić, że międzynarodowa konkurencyjność czynnikowa to właściwość określająca zdolność kraju do tworzenia otoczenia działalności gospodarczej sprzyjającej wzrostowi efektywności zachowań rynkowych w warunkach, w których pozostałe kraje realizują ten cel skuteczniej.

Tego rodzaju podejście potwierdza szczegółowa analiza *Global Competitiveness Index* (GCI), głównego wskaźnika poziomu konkurencyjności międzynarodowej, proponowanego przez WEF. W ciągu kilkadziesiątu już lat metodologia pomiaru GCI uległa ewolucyjnym zmianom, jednak zawsze potencjał wewnę-

<sup>35</sup> W. Kohler, *The „Lisbon Goal” of the EU: Rhetoric or Substance?*, „Journal of Industry, Competition and Trade” 2006, Vol. 6, Iss. 2, s. 90.



rzny kraju mierzono ogólnymi wskaźnikami makroekonomicznymi, wśród których za podstawowy uznano PKB w wartościach absolutnych i w przeliczeniu na jednego mieszkańca, a w charakterystyce mikroekonomicznej przedmiotem pomiaru są dwa komponenty: jakość mikroekonomicznego otoczenia przedsiębiorstw oraz poziom dojrzałości otoczenia krajowego, w którym prowadzą one działalność gospodarczą<sup>36</sup>.



Rysunek 2. Klasyfikacje konkurencyjności międzynarodowej

Źródło: Opracowanie własne.

Wskaźnik GCI opiera się na 12 filarach, ważnych z punktu widzenia pomiaru konkurencyjności kraju, a mianowicie: instytucje, infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne, zdrowie i szkolnictwo podstawowe, wykształcenie wyższe i szkolenia, efektywność rynku dóbr i usług, efektywność rynku pracy, efektywność rynku finansowego, przygotowanie technologiczne, wielkość rynku, warunki prowadzenia biznesu oraz innowacje.

Podobną metodologią badań konkurencyjności międzynarodowej posługuje się również IMD, które ranguje i analizuje zdolność państw do tworzenia i utrzymywania środowiska, w którym mogą konkurować podmioty gospodarcze. Autorzy corocznych raportów przyjmują, że tworzenie bogactwa odbywa się na poziomie przedsiębiorstwa o dowolnym charakterze własności. Konkurencyjność przedsiębiorstw jednak nie stanowi przedmiotu badań tej instytucji. Głównym obszarem zainteresowań IMD jest konkurencyjność państw, ponieważ przedsiębiorstwa działają w środowisku krajowym, które warunkuje ich

<sup>36</sup> M.E. Porter, *The Current Competitiveness Index: Measuring the Microeconomic Foundations of Prosperity* [w:] *The Global Competitiveness Report 2000*, eds. K. Schwab, World Economic Forum, Harvard University, Center for International Development, Oxford University Press, New York 2000, s. 40–58.

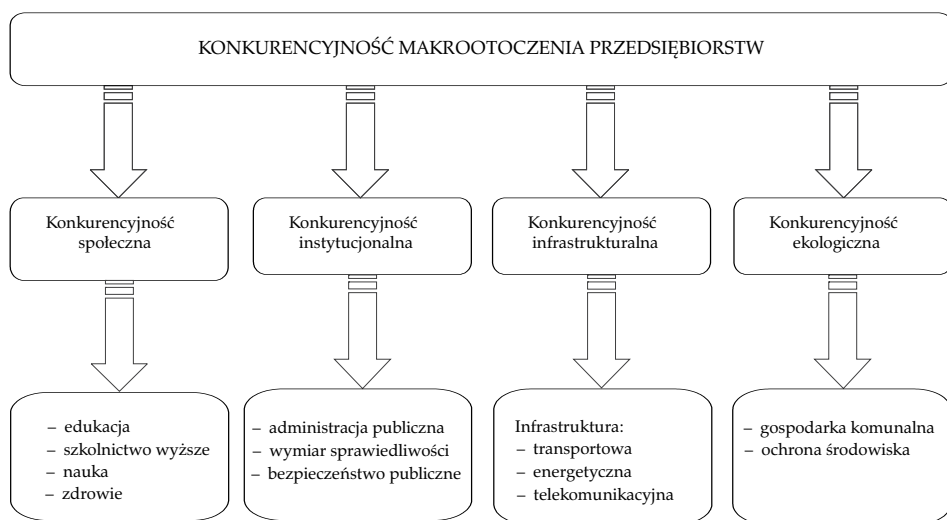


zdolności do konkurowania zarówno na rynku rodzimym, jak i międzynarodowym.

IMD stosuje podział czynników konkurencyjności międzynarodowej, dzieląc środowisko narodowe na cztery następujące grupy<sup>37</sup>: wyniki działalności ekonomicznej, efektywność sektora rządowego, efektywność sektora przedsiębiorstw oraz infrastruktura.

Szczegółowa analiza metodologii pomiaru konkurencyjności międzynarodowej, które proponują zarówno WEF, jak również IMD skłania do stwierdzenia, że jest to zbiór czteroelementowy, a mianowicie: obszar społeczny, instytucjonalny, infrastrukturalny oraz ekologiczny. Ten ostatni aspekt jest jeszcze słabo reprezentowany, jednak w ostatnich latach głównie naukowcy z WEF doskonalą narzędzia pomiaru środowiska przyrodniczego.

Idąc dalej tym tropem, można skonstatować, że konkurencyjność makrootoczenia przedsiębiorstw daje podstawę wyróżnienia poszczególnych rodzajów konkurencyjności, związanych w wymienionych powyżej obszarach (rys. 3).



Rysunek 3. Rodzaje konkurencyjności makrootoczenia przedsiębiorstw

Źródło: Opracowanie własne.

Koncepcja konkurencyjności mikroekonomicznej przedsiębiorstw ma swoje fundamenty w koncepcji otoczenia konkurencyjnego autorstwa M.E. Portera. Niniejszą konstatację potwierdza analiza poszczególnych wskaźników cząstkowych pomiaru GCI zaproponowana przez WEF, w których autorzy oceniają in-

<sup>37</sup> S. Rosselet-McCauley, *Methodology and Principles of Analysis* [w:] *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*, International Institute for Management Development, Lausanne 2007, s. 19–26.



tensywność konkurencji rynkowej, szerokość łańcucha wartości, zakres dominacji rynkowej czy stopień zorientowania przedsiębiorstw na klienta.

#### 4. Infrastruktura transportowa w koncepcji konkurencyjności międzynarodowej

Wśród omówionych powyżej rodzajów konkurencyjności makrootoczenia przedsiębiorstw szczególne znaczenie można przypisać infrastrukturze transportowej. Podjęcie decyzji strategicznej o potencjalnej działalności przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym jest zdeterminowane m.in. dostępnością transportową danego kraju. Z kolei relatywnie wysoki poziom rozwoju transportowej infrastruktury jest podstawowym warunkiem zainteresowania potencjalnych inwestorów zagranicznych. Jej niebagatelne znaczenie jest osadzone także w metodologiach pomiaru konkurencyjności międzynarodowej. Przywołując w tym miejscu opracowania WEF, można stwierdzić, że infrastruktura transportowa stanowi jeden z podstawowych filarów GCI. Jest to filar, obok instytucji, otoczenia makroekonomicznego oraz zdrowia i szkolnictwa podstawowego, który autorzy corocznych raportów traktują jako składnik podstawowy w analizie konkurencyjności międzynarodowej.

Podjmując próbę oceny roli m.in. infrastruktury transportowej w kształtowaniu międzynarodowej konkurencyjności wynikowej można przyjąć założenie, że jest ona jednym z istotniejszych czynników, które przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, ze szczególnym uwzględnieniem makroproduktywności<sup>38</sup>.

Rozwinięta i nowoczesna infrastruktura transportowa umożliwi rozwój i ekspansję rodzimych przedsiębiorstw, sprzyjając podejmowaniu działalności gospodarczej w różnych regionach danego kraju. Rozbudowana i zdywersyfikowana infrastruktura transportowa przyczynia się do rozwoju sektorów produkcyjnych. Ma to bezpośrednie przełożenie na wzrost międzynarodowej konkurencyjności wynikowej. Z kolei, biorąc pod uwagę podjęcie działalności o charakterze bezpośrednich inwestycji zagranicznych, potencjalni inwestorzy są zainteresowani tylko wtedy, gdy istniejąca infrastruktura transportowa charakteryzuje się – z ich punktu widzenia – wysokim poziomem dostępności niezawodności.

Prowadzenie jakiejkolwiek działalności gospodarczej determinują warunki, które tworzy otoczenie dalsze przedsiębiorstw. Natomiast poziom konkurencyjności międzynarodowej zależy zarówno od poziomu międzynarodowej konkurencyjności wynikowej, jak i czynnikowej. Wśród elementów tej ostatniej istotne

<sup>38</sup> Niniejszą konstatację potwierdzają badania autorskie, które opublikowano w artykule H.G. Adamkiewicz, S.M. Kot, *International Competitiveness as the Catalyst of Productivity*, „International Review of Business Research Papers” 2015, Vol. 11, No. 2, s. 120–131.



znaczenie odgrywa konkurencyjność transportowa rozumiana jako właściwość określająca zdolność kraju do rozwijania nowoczesnej infrastruktury transportowej. Przyczynia się również do rozwoju rodzimej działalności gospodarczej oraz sprzyja napływowi inwestycji zagranicznych w sytuacji, w której pozostałe kraje realizują ten cel lepiej, szybciej i efektywniej.

Infrastruktura transportowa może być czynnikiem wpływającym na wzrost gospodarczy, jak również może stanowić jego istotną barierę. Bardzo ściśle wiąże się z tym uwarunkowania logistyczno-regulacyjne, które sprzyjają bądź ograniczają przepływy towarowe, skutkując określonymi udziałami danego kraju w handlu międzynarodowym.

## Zakończenie

Przedstawiona koncepcja holistycznego podejścia do konkurencyjności międzynarodowej jest próbą wprowadzenia pewnego rodzaju ładu metodologicznego, ponieważ propozycje pomiaru tego zjawiska budzą wciąż wiele kontrowersji i wątpliwości, co skutkuje licznymi publikacjami podważającymi zasadność prowadzenia jakichkolwiek badań naukowych. Powszechnie utożsamia się konkurencyjność międzynarodową z produktywnością. Skupiając się w tym miejscu na koncepcji pomiaru wskaźnika konkurencyjności danego kraju, zaproponowanego przez WEF, można stwierdzić, że podstawowym miernikiem makroekonomicznym stosowanym w GCI jest PKB. A przecież jest on również powszechnie wykorzystywany do pomiaru produktywności danej gospodarki narodowej. W związku z tym GCI jako wskaźnik konkurencyjności międzynarodowej, obejmujący instytucje, polityki gospodarcze oraz czynniki, które wpływają na produktywność makroekonomiczną, wykazuje cechy tautologiczne. W wielu podfilarach (około 30% ogólnej ich liczby w poszczególnych latach 2006–2016) znajdują się dane statystyczne zbudowane na bazie PKB. Wykazanie, że między PKB *per capita* a GCI występuje silna i dodatnia zależność<sup>39</sup>, nie stanowi większego problemu, wszak przy pomiarze GCI, w jego wielu podfilarach, korzysta się właśnie z PKB. Podobnie jest w wypadku wskaźnika konkurencyjności międzynarodowej, który proponuje IMD.

W zaprezentowanych rozważaniach zaproponowano ujęcie konkurencyjności transportowej w podzbiorze konkurencyjności infrastrukturalnej, który to podzbiór jest istotnym elementem konkurencyjności makrootoczenia przedsiębiorstw. Konkurencyjność transportowa zawiera także cały system logistyczno-regulacyjny, co stanowi inspirację prowadzenia dalszych, wnikliwych badań w tym zakresie (wykracza to jednak poza zakres niniejszego artykułu).

---

<sup>39</sup> Na podstawie własnych obliczeń autorzy raportu twierdzą, że dwie trzecie wariacji GDP *per capita* jest wyjaśnione przez GCI (zob. *The Global Competitiveness Report 2014–2015...*, s. 46–48).



Skupiając się wyłącznie na infrastrukturze transportowej, należy zauważyć, że rozwój systemów logistyczno-regulacyjnych jest warunkowany poprawą poziomu technicznego tej infrastruktury, a nie odwrotnie. Sieć infrastruktury transportowej może przyczyniać się do wzrostu poziomu jakości przewozów, jak i świadczenia usług logistycznych, skutkując sprawniejszymi przepływami towarowymi. Stanowi ona jednak warunek konieczny poprawy tej sprawności.

Konkludując, omówiona powyżej koncepcja konkurencyjności międzynarodowej, z jednoznacznym wyróżnieniem konkurencyjności wynikowej oraz czynnikowej oraz z uwzględnieniem konkurencyjności transportowej, stanowi próbę uporządkowania prowadzonych badań w tym obszarze. Umożliwia z jednej strony sformułowanie krytycznej analizy stosowanych metodologii pomiaru poziomu konkurencyjności danego kraju, z drugiej zaś pozwala na czerpanie z dorobku wielu szczegółowych dziedzin nauk ekonomicznych, ze szczególnym uwzględnieniem teorii wzrostu gospodarczego, teorii wymiany międzynarodowej oraz teorii przedsiębiorstwa, nie negując dotychczasowego dorobku teoretycznego oraz aplikacyjnego, powstającej teorii konkurencyjności międzynarodowej.

## Literatura

- Adamkiewicz H.G., Kot S.M., *International Competitiveness as the Catalyst of Productivity*, „International Review of Business Research Papers” 2015, Vol. 11, No. 2.
- Aiginger K., *A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries*, „Structural Change and Economic Dynamics” 1998, Vol. 9, Iss. 2.
- Aiginger K., *Industrial Policy for a Sustainable Growth Path. Policy Paper no 13*, European Commission 2014.
- Ajitabh A., Momaya K., *Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks and Models*, „Singapore Management Review” 2004, Vol. 26, No. 1.
- Ambec S. et al., *The Porter Hypothesis at 20: Can Environmental Regulation Enhance Innovation and Competitiveness?*, „Review of Environmental Economic Policy” 2013, No. 4.
- Annoni P., Kozovska K., *EU Regional Competitiveness Index RCI 2010*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2010.
- Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Competitiveness of European Manufacturing. DG Enterprise*, European Commission, Brussels 2001.
- Competitiveness: an Overview of Reports Issued in Member Countries DSTI/IND*, OECD, Paris 1995.
- European Competitiveness Reports*, European Commission, Brussels 1998.
- Gawlikowska-Hueckel K., *Polityka przemysłowa i spójności wobec planów i reindustrializacji Unii Europejskiej. Wnioski dla Polski*, „Gospodarka Narodowa” 2014, nr 5.
- Hatsopoulos G.N., Krugman P.R., Summers L.H., *U.S. Competitiveness: Beyond the Trade Deficit*, „Science” 1988, No. 241.
- Jahreswirtschaftsbericht 1995*, No. 59, European Commission, Brussels 1995.
- Kohler W., *The „Lisbon Goal” of the EU: Rhetoric or Substance?*, „Journal of Industry, Competition and Trade” 2006, Vol. 6, Iss. 2.



- Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, red. A. Zielińska-Głębocka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.
- Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs” 1994, Vol. 73, No. 2.
- Narula R., *Multinational Investment and Economic Structure: Globalisation and Competitiveness*, Taylor and Francis e-Library, New York 2002.
- Ollo-López A., Aramendía-Muneta M.E., *ICT Impact on Competitiveness, Innovation and Environment*, „Telematics and Informatics” 2012, Vol. 29, Iss. 2.
- Oughton Ch., Whittam G., *Competition and Cooperation in the Small Firm Sector*, „Scottish Journal of Political Economy” 1997, Vol. 44, Iss. 1.
- Porter M.E., *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index* [w:] *Global Competitiveness Report 2003–2004 of the World Economic Forum*, eds. M.E. Porter et al., Oxford University Press, Oxford 2014.
- Porter M.E., Ketels C., Delgado M., *The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index* [w:] *The Global Competitiveness Report 2007–2008*, eds. K. Schwab, M.E. Porter, World Economic Forum, Geneva 2008.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Simon&Schuster Inc., New York 1990.
- Porter M.E., *The Current Competitiveness Index: Measuring the Microeconomic Foundations of Prosperity* [w:] *The Global Competitiveness Report*, eds. K. Schwab, World Economic Forum, Harvard University, Center for International Development, Oxford University Press, New York 2000.
- Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej*, red. A. Zielińska-Głębocka, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005.
- Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar* [w:] W. Bieńkowski et al., *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Szkoła Główna Handlowa: Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008.
- Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, tłum. A. Szeworski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Rosselet-McCauley S., *Methodology and Principles of Analysis* [w:] *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*, International Institute for Management Development, Lausanne 2007.
- Sala-i-Martin X. et al., *The Global Competitiveness Index 2014–2015: Accelerating a Robust Recovery to Create Productive Jobs and Support Inclusive Growth* [w:] *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, eds. K. Schwab, World Economic Forum, Palgrave Macmillan, Geneva 2014.
- Scott B.R., Lodge G.C., *US Competitiveness in the World Economy*, „The International Executive” 1985, Vol. 27, No. 1.
- The Global Competitiveness Report 2014–2015*, eds. K. Schwab, World Economic Forum, Geneva 2014.
- The World Competitiveness Report 1994*, World Economic Forum, Lausanne 1994.
- Tyson D’Andrea L., *Managing Trade Conflict in High-Technology Industries* [w:] *Linking Trade and Technology Policies. An International Comparison of the Policies of Industrialized Nations*, eds. M. Caldwell Harris, G.E. Moore, National Academy Press, Washington D.C. 1992.
- Tyson D’Andrea L., *Who’s Bashing Whom?: Trade Conflict in High-technology Industries*, Institute for International Economics, Washington 1993.





- Wang Ch., Hsu L., *The Influence of Dynamic Capability on Performance in the High Technology Industry: The Moderating Roles of Governance and Competitive Posture*, „African Journal of Business Management” 2010, Vol. 4, No. 5.
- Wolman H., *Economic Competitiveness, Clusters, and Cluster-Based Development* [w:] *Urban Competitiveness and Innovation*, eds. P. Ni, Z. Qiongjie, Edward Elgar, Cheltenham (UK)–Northampton (MA, USA) 2014, <http://www.elgaronline.com/view/9781781007914.xml> [dostęp: 20.02.2017].