

## PERSPEKTYWY INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Marian GORYNIA\*

**Polityka prokonkurencyjna w warunkach integracji z Unią Europejską i globalizacji****Wstęp**

*Okres niezakończonyj jeszcze transformacji gospodarki polskiej, który zbiega się z coraz bardziej intensywnymi staraniami mającymi doprowadzić do członkostwa Polski w Unii Europejskiej oraz z gwałtownie postępującym procesem globalizacji, stawia przed polityką gospodarczą kraju, zaliczanego do grupy krajów z nie w pełni jeszcze rozwiniętą gospodarką rynkową, wiele dylematów. Podstawowe problemy dotyczą tempa, zrównoważenia i trwałości wzrostu gospodarczego, możliwie pełnego wykorzystania posiadanych czynników wytwórczych (w tym siły roboczej), inflacji, stanu finansów publicznych, równowagi zewnętrznej itp. Wspólnym mianownikiem łączącym wymienione problemy jest zapewnienie długookresowej konkurencyjności gospodarki. Istnieje wiele koncepcji polityki gospodarczej mającej sprzyjać osiągnięciu wysokiej konkurencyjności gospodarki narodowej. Często rekomendacje wynikające z tych koncepcji są wzajemnie sprzeczne.*

Celem artykułu jest prezentacja kierunkowych zaleceń dla polityki gospodarczej, uwzględniających trzy najważniejsze uwarunkowania, od których uzależniona jest prospektywna sytuacja gospodarki polskiej. Te uwarunkowania to:

- dokończenie transformacji – znaczenie tego uwarunkowania będzie się zmniejszać w miarę upływu czasu,
- integracja z Unią Europejską – uwarunkowanie to jest szczególnie ważne, ze względu na bardzo duże znaczenie dla gospodarki polskiej stosunków z tym ugrupowaniem,
- globalizacja – ten czynnik zadecyduje o miejscu Polski w gospodarce światowej; stwarza on wiele szans i jednocześnie zagrożeń dla gospodarki emerging country, jakim jest Polska.

Rekomendacje dla polityki gospodarczej zamieszczone w artykule zostały podzielone na dwie części. W pierwszej przedstawiono te obszary i te zagadnienia, które – zdaniem autora – powinny stanowić przedmiot zainteresowania polityki gospodarczej i do których powinny odnosić się aktywne działania tej polityki. Natomiast w drugiej części podjęto próbę zarysowania obszarów

\* Autor jest pracownikiem naukowym Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

i kwestii, od ingerencji w które polityka gospodarcza powinna się powstrzymać lub z tejsze ingerencji zrezygnować.

### Polityka gospodarcza – rozważania pozytywne

Niezbędnym elementem polityki gospodarczej każdego państwa jest jednolita, tradycyjna polityka makroekonomiczna, obejmująca takie główne rodzaje polityk, jak: polityka fiskalna, polityka monetarna, polityka cenowa, polityka dochodowa, polityka zatrudnienia itp.<sup>1</sup> W tym opracowaniu nie będziemy się zajmować budowaniem zespołu zaleceń pod adresem tej polityki. Uzasadnione jest jednak rozważenie problemu, czy polityka gospodarcza państwa powinna ograniczać się do tradycyjnej polityki makroekonomicznej czy powinna także obejmować składniki i narzędzia wychodzące poza zwyczajowy zakres zainteresowań tej polityki. Zarówno argumenty teoretyczne [Reversing, 1989, s. 1-15, Timlinson, 1989, s. 248-252], jak i przede wszystkim praktyka polityki gospodarczej większości krajów wskazują na celowość uzupełnienia tradycyjnych środków polityki gospodarczej (budżet, podatki, polityka monetarna, polityka kursowa itp.) innymi narzędziami, których wspólnym deklarowanym celem jest najczęściej podniesienie konkurencyjności danej gospodarki. Argument konkurencyjności jest często podnoszony także w odniesieniu do gospodarki polskiej. W przedsiębiorstwach polskich daje się stwierdzić występowanie luki konkurencyjnej. Luka na poziomie mikroekonomicznym przekłada się na określone zagrożenia o wymiarze makroekonomicznym. Proces integracji transformowanej gospodarki polskiej z jej otoczeniem międzynarodowym doprowadził do wystąpienia kilku zagrożeń dla stabilności i możliwości dalszego rozwoju:

- zdolności eksportowe gospodarki nie są zadowalające z punktu widzenia potrzeb zachowania równowagi bilansu handlowego; przyrost tych zdolności mimo postępującej modernizacji gospodarki nie jest wystarczający,
- zapotrzebowanie na import nie jest samo w sobie bardzo wysokie; istotne jest to, że tempo wzrostu importu było bardzo wysokie, a rozmiary importu niedostosowane do możliwości płatniczych gospodarki,
- wzajemne niedopasowanie wartości eksportu i importu doprowadziło do znacznego deficytu bilansu handlowego,
- deficyt w bilansie handlowym był finansowany głównie środkami z napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich; kontynuowanie tej sytuacji na dłuższą metę jest jednak raczej niemożliwe i może grozić wystąpieniem kryzysu finansowego [Gorynia, 2000, Jakóbiak, 2001].

<sup>1</sup> A. Karpiński do tradycyjnych polityk makroekonomicznych zalicza następujące rodzaje polityk: fiskalną, monetarną, celną, cenową, dochodową, zatrudnienia, społeczną, regionalną i inwestycyjną. Do nowoczesnych polityk makroekonomicznych zalicza polityki: naukowo-techniczną i innowacyjną, dostosowań strukturalnych, restrukturyzacji, ekologiczną. Ten sam autor do branżowych polityk gospodarczych kwalifikuje polityki: przemysłową z różnymi jej odmianami, jak energetyczną, surowcową, rolną, transportową i handlową.

W kontekście powyższego pojawia się pytanie o to, jakiego rodzaju środki polityki gospodarczej winny być zastosowane, aby przeciwdziałać negatywnym aspektom włączania się Polski do gospodarki światowej, a w szczególności zapewnić poziom konkurencyjności umożliwiający dalszą integrację gospodarki polskiej z jej otoczeniem międzynarodowym.

Wyróżnić można dwie ogólne koncepcje polityki ekonomicznej uzupełniającej tradycyjną politykę gospodarczą z myślą o podwyższeniu konkurencyjności gospodarki:

- koncepcja podwyższania konkurencyjności polskiego eksportu na rynkach zagranicznych (model enklawy),
- koncepcja podwyższania konkurencyjności gospodarki jako całości (model integralny).

Naszym zdaniem liczne argumenty przemawiają za tym, że model enklawy nie powinien być wykorzystywany. Zostanie on omówiony w następnym punkcie jako model nie zalecany dla polityki gospodarczej.

W modelu integralnym akcent położony jest na podwyższenie konkurencyjności całej gospodarki, a nie tylko sektora eksportowego. W obecnych realiach Polski i jej otoczenia zewnętrznego podstawowym problemem strategicznym jest rozwój konkurencyjnej produkcji towarów i usług, znajdujących zbyt zarówno na rynku wewnętrznym, jak i na rynkach zagranicznych [Płowiec, 1997].

Można więc sformułować dwie ogólne rekomendacje pod adresem polityki gospodarczej [Gorynia, 1996a]:

- polityka gospodarcza powinna wspierać budowanie konkurencyjności przedsiębiorstw,
- polityka gospodarcza powinna traktować sprzyjanie budowaniu konkurencyjności w sposób integralny, tzn. nie dokonywać nieuzasadnionego różnicowania instrumentów wspierania konkurencyjności w dwóch wymiarach – konkurencyjności eksporterów na rynkach zagranicznych i konkurencyjności producentów na otwartym rynku krajowym.

Powyższe kryteria spełnia koncepcja liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej [Gorynia, 1995]. Istota liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej polega na promowaniu szeroko rozumianego rozwoju i przedsiębiorczości. Polityka ta posługuje się głównie narzędziami o charakterze uniwersalnym. Wprawdzie narzędzia te wykraczają poza obszary stanowiące przedmiot zainteresowania tradycyjnej polityki makroekonomicznej, to jednak ich cechą wspólną jest niezróżnicowany w żadnym przekroju, jednolity charakter. Cała gospodarka wszystkie sektory, gałęzie, działy, branże, sekcje itp. mezosystemy traktowane są w zasadzie w sposób jednakowy.

W liberalno-instytucjonalnej polityce przemysłowej można wyróżnić cztery główne kierunki:

- politykę popierania rozwoju,
- politykę popierania konkurencji,
- politykę prywatyzacji,
- politykę samorządności gospodarczej.

Przykładowo w ramach polityki popierania i rozwoju na uwagę zasługują następujące grupy działań:

- popieranie inwestycji,
- popieranie innowacji, badań i rozwoju,
- popieranie edukacji i kształcenia,
- rozłożenie ryzyka gospodarczego,
- popieranie budowy systemów informacji i sprzyjanie dyfuzji informacji.

Będąc składnikiem liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej polska polityka handlu zagranicznego powinna zmierzać w następujących kierunkach [Płowiec, 1997].

- znoszenie barier w rozwoju eksportu: barier związanych z jakością produkcji, barier związanych z oferowanymi warunkami płatności za eksport (kredyty eksportowe, ubezpieczenia transakcji eksportowych), barier o charakterze infrastrukturalnym,
- rozwój pozacelnych form ochrony producentów przed nieuczciwą konkurencją bądź przed nadmiernym importem.

Polityka gospodarcza powinna także koncentrować uwagę na stwarzaniu klimatu gospodarczego przyciągającego inwestorów zagranicznych. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne winny się okazać szczególnie przydatne w<sup>2</sup>:

- rozwoju kadry kierowniczej i personelu operacyjnego,
- podnoszeniu profesjonalnego poziomu zarządzania,
- transferze technologii produkcyjnej, marketingowej oraz technologii zarządzania,
- wprowadzeniu technologii energo- i materiałoszczędnych oraz przyjaznych wobec środowiska,
- dalszej prywatyzacji gospodarki,
- na dłuższą metę powinny także przyczynić się do poprawy bilansu handlowego<sup>3</sup>.

W tym miejscu należy przytoczyć podzielany przez nas pogląd M.E. Portera odnośnie do roli polityki gospodarczej w budowaniu i podtrzymywaniu narodowej przewagi konkurencyjnej [Porter, 1990, rozdział 3]. Występują cztery podstawowe determinanty międzynarodowej konkurencyjności branży:

- warunki czynnikowe,
- warunki popytowe,

<sup>2</sup> Należy jednak wskazać, że nie zawsze wymienione oczekiwania spełniają się w zadowalającym zakresie. Na niebezpieczeństwa związane z dotychczasową strukturą branżową zaangażowania inwestycji zagranicznych w Polsce, a w szczególności z występowaniem tzw. procesu serwicyzacji uwagę zwraca [Kotowicz-Jawor, 2001].

<sup>3</sup> W literaturze podkreśla się, że ograniczona skłonność eksportowa firm z udziałem kapitału zagranicznego zlokalizowanych w Polsce może wynikać z faktu, że ze względu na znaczne rozmiary rynku wewnętrznego ich strategia sprzedaży zorientowana jest na rynek polski. U. Kopec pisze na ten temat: „W przypadku Polski generalnie przeważał motyw dużego rynku wewnętrznego, natomiast wyraźnie mniejsza chłonność rynków węgierskiego i czeskiego determinowała w strategii działania inwestorów zagranicznych uwzględnianie możliwości prowadzenia działalności eksportowej”. [Kopec, 2000, s. 189].

- branże pokrewne i wspierające,
- strategię i strukturę firm, poziom rywalizacji.

Porter odmawia polityce gospodarczej roli piątej determinanty. Rząd wpływa na narodową przewagę konkurencyjną w sposób pośredni poprzez oddziaływanie na cztery wymienione czynniki. Rząd oddziałuje na determinanty, a determinanty wpływają na postępowanie rządu. Rząd odgrywa ważną rolę w kształtowaniu przewagi, ale rola ta jest częściowa (partial), gdyż ważne znaczenie mają inne czynniki. Analizowany przez Portera repertuar oddziaływań rządu na poszczególne determinanty jest bardzo szeroki i pouczający [Porter, 1990, rozdział 12]. Wpływ rządu na warunki czynnikowe dotyczy takich dziedzin, jak: edukacja i szkolenie, nauka i technika, infrastruktura, kapitał, informacja i subsydia bezpośrednie. Oddziaływanie rządu na warunki popytowe dotyczy takich obszarów, jak: zakupy rządowe, regulacja produktów i procesów, wpływ na strukturę branż-nabywców, stymulacja wczesnego i wyrafinowanego popytu, informacje dla nabywcy, standardy techniczne oraz pomoc dla zagranicy i powiązania polityczne. Wpływ na branże pokrewne i wspierające obejmuje prowadzenie właściwej polityki wobec mediów, wpływ na formowanie wiązek branż – centrów. Wpływ na strategię przedsiębiorstw, struktury i konkurencję odnosi się do popierania internacjonalizacji, stymulowania wyboru właściwych celów indywidualnych i firm, promowanie konkurencji wewnętrznej, stymulowanie nowych wejść, prowadzenie właściwej polityki handlowej i oddziaływanie na inwestycje zagraniczne.

W kontekście powyższych uwag pojawia się pytanie o to, jak fakt, że Polska uczestniczy równolegle w dwóch ważnych procesach gospodarczych – z jednej strony jest to integracja z Unią Europejską, a z drugiej jest to włączanie się do systemu gospodarki światowej poprzez rosnące zaangażowanie w handel międzynarodowy i przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich – może wpływać na kształt prowadzonej polityki gospodarczej. Dodatkowym, koniecznym do uwzględnienia czynnikiem jest tutaj jeszcze transformacja. Przynajmniej w części należy się zgodzić z tezą K. Ohmae, że postępuje erozja suwerenności państw narodowych, mająca swe odzwierciedlenie także w ograniczeniu swobody w zakresie polityki gospodarczej [Ohmae, 1995, Kołodko, 1999, s. 309-310]. Przynależność Polski do takich organizacji jak WTO, OECD, CEFTA, członkostwo w Międzynarodowym Funduszu Narodowym, planowane członkostwo w UE – wszystkie te okoliczności oznaczają, że następuje świadoma i dobrowolna rezygnacja z części prerogatyw tradycyjnie przysługujących państwu narodowemu. Rezygnacja ta jest jednak podporządkowana realizacji celu, którym jest podniesienie poziomu dobrobytu społeczeństwa – w skali świata nie wynaleziono dotychczas lepszego sposobu osiągnięcia tego celu, jak włączanie się danej gospodarki do gospodarki światowej i szerokie integrowanie się z nią.

Polska polityka gospodarcza musi więc uwzględniać uwarunkowania wynikające z integracji z Unią Europejską oraz z globalizacji. Wydaje się przy tym, że w krótkim i średnim okresie priorytetowe znaczenie będą mieć kwestie związane z uzyskaniem członkostwa w UE, a w dłuższym okresie na czoło wysuną się problemy powiązane z globalizacją.

Członkostwo w Unii Europejskiej oznacza konieczność dostosowania polskiej polityki gospodarczej do tzw. standardów unijnych. Polityka Unii Europejskiej obejmuje wiele obszarów. Z. Wysokińska i J. Witkowska wymieniają i kompetentnie analizują następujące obszary: polityka handlowa, polityka rolno, polityka energetyczna, polityka wspierania badań i rozwoju technologicznego, polityka konkurencji, polityka ochrony środowiska, polityka ochrony konsumenta, polityka transportowa, polityka regionalna, polityka socjalna, polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw [Wysokińska, Witkowska, 1999, cz. czwarta; Domański, 1999]. O obszarach koniecznych dostosowań pisano też w podrozdziale 3.1. niniejszej pracy. Praktycznie w każdym z tych obszarów występują rozwiązania mające znaczenie dla konkurencyjności gospodarek unijnych. Należy zaznaczyć, że „stopień prokonkurencyjności” przyjętych w Unii regulacji jest zróżnicowany w przekroju sektorów. Nie może więc być mowy o jednolitym wzorcu popierania konkurencyjności w skali wszystkich sektorów w Unii. Przykładem sektora, w którym względy konkurencyjne, a więc efektywnościowe odgrywają małą rolę, jest rolnictwo. Trudno określić, czy możliwe jest do zastosowania inne wyjście, ale naśladowanie w Polsce unijnego wzorca popierania konkurencyjności w rolnictwie jest ryzykowne na długą metę. Czy w długim okresie unijny rynek rolno będzie odseparowany od otoczenia międzynarodowego? Jeśli nie, to budowanie w Polsce rolnictwa według wzorca unijnego jest na długą metę nieracjonalne – prawdopodobna w długim okresie integracja tego sektora z rynkiem międzynarodowym będzie wymagać kolejnej, intensywnej dawki procesów przystosowawczych.

Cechą unijnej polityki popierania konkurencyjności w sektorach pozarolniczych jest dążenie do osiągnięcia wysokiej konkurencyjności poprzez promowanie konkurencji. Zostało to syntetycznie ujęte w Traktacie o Unii Europejskiej reformującym traktaty założycielskie Wspólnot w postaci zapisu o kreowaniu warunków niezbędnych do zapewnienia konkurencyjności przemysłu wspólnotowego zarówno przez Wspólnotę Europejską, jak i jej kraje członkowskie. W tym celu mają być podejmowane działania zgodne z systemem otwartych rynków, mające na uwadze [Wysokińska, Witkowska, 1999, s. 205]:

- przyspieszenie adaptacji do zmian przemysłu,
- tworzenie warunków dla inicjatyw i rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich,
- tworzenie sprzyjającego klimatu dla współpracy między przedsiębiorstwami,
- stymulowanie lepszego wykorzystania potencjału przemysłowego w polityce innowacyjnej, badawczej i technologicznej.

Ważne znaczenie w określeniu unijnej polityki wspierania konkurencyjności miał też przedstawiony we wrześniu 1994 roku przez Komisję Europejską Radzie UE „Komunikat w sprawie polityki konkurencyjności przemysłowej dla Unii Europejskiej”. Dokument ten koncentruje uwagę na czterech sprawach [Wysokińska, Witkowska, 1999, s. 205-206]:

- promocji inwestycji niematerialnych (intangible investments), tzn. inwestycji w zakresie badań i rozwoju, własności intelektualnej, edukacji i szkoleń,

- rozwoju współpracy przemysłowej (chodzi tu przede wszystkim o identyfikację i usuwanie barier hamujących współpracę zarówno w ramach Unii, jak i z zagranicznymi partnerami),
- ochronie uczciwej konkurencji zarówno wewnętrznej, jak i zewnętrznej (w szczególności ograniczenie państwa i większe koncentrowanie jej na wspieraniu horyzontalnym, kosztem sektorowego),
- zmianie roli władz publicznych (uproszczenie legislacji i procedur administracyjnych, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw, właściwe wykorzystywanie funduszy strukturalnych dla wspierania rozwoju konkurencyjnych sektorów przemysłu przy uwzględnieniu sytuacji poszczególnych regionów).

Zarysowane w wielkim skrócie podstawowe zasady podejścia UE do kwestii wspierania przez politykę gospodarczą konkurencyjności skłaniają do dwóch uwag:

- z zasadami tymi zgodna jest wcześniej zasygnalizowana koncepcja liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej,
- przedstawione pryncypia mają charakter wytycznych kierunkowych; pozostawiają organom narodowym szeroki zakres swobody przy kształtowaniu szczegółowych rozwiązań polityki gospodarczej.

Trzeba jednak zwrócić uwagę na fakt, że oficjalne poglądy i sprawozdania Unii Europejskiej nie zawsze są podzielane przez badaczy. Poniżej zrelacjonowane zostanie stanowisko grupy akademików z krajów UE w kwestii prowadzonej w tym ugrupowaniu polityki przemysłowej [Cowling, 1999]. Stanowisko to można streścić w kilku punktach:

- w latach 80. polityka przemysłowa w Europie była zdominowana przez prywatyzację i deregulację; nie było natomiast dyskusji o pozytywnej polityce przemysłowej,
- w latach 90. dyskusja została wznowiona przez publikację *Competitiveness White Papers*,
- w latach 90. nowa polityka przemysłowa, czyli polityka konkurencyjności zakładała reorientację – odejście od przedsięwzięć sektorowych (uprzywilejowania sektorów) ze względu na trudności ze wskazywaniem zwycięzców (*picking winners*) do poziomych polityk przemysłowych,
- analiza rzeczywiście prowadzonych polityk wskazuje, że odejście od polityk sektorowych nie jest pełne, a deklarowane polityki horyzontalne okazują się w dużej części sektorowe,
- w praktyce implementacja polityk poziomych musi zawierać elementy sektorowe – narzędzia sektorowe mieszają się z horyzontalnymi,
- zauważalna jest tendencja do wzrostu znaczenia interwencji ad hoc adresowanych do indywidualnych przedsiębiorstw,
- mimo deklaracji o odejściu od polityki wskazywania zwycięzców wiele sektorów w krajach Unii pozostaje pod zaskakująco dużym wpływem „national champions”.

Autorzy przywołanej pracy nie argumentują jednak za koniecznością powrotu do polityki wskazywania zwycięzców przez biurokratów według no-

wych, ulepszonych metod. Ich postulaty idą w zgoła zaskakującym kierunku. Ich zdaniem, to że państwo nie prowadzi interwencji sektorowo zorientowanej (bo nie jest kompetentne, aby to czynić), jest też swoistym rodzajem interwencji. Powstaje wolne, niezagospodarowane pole, na które wchodzi korporacje transnarodowe – typowanie branż odbywa się nie na szczeblu państwa (jak w przypadku polityk sektorowych), ale na szczeblu zarządów korporacji. Elitarne zarządy korporacji planują kierunki ekspansji – w sercu gospodarki nazywanej wolnorynkową ważne decyzje mają charakter długofalowych planów konstytuujących strategię korporacji ponadnarodowych. Podejmowanie decyzji w korporacjach nie ma charakteru demokratycznego – często prowadzi do wyborów, które nie są korzystne społecznie. Występują w nich tzw. niewydolności strategiczne (strategic failures). Remedium na zasygnalizowane nieprawidłowości powinno stanowić wprowadzenie w życie innego sposobu wyboru branż lub rodzajów działalności. Wybór ten powinien być czyniony w procesie demokratycznej selekcji – identyfikacja i akceptacja sektorów rozwojów powinny być czynione przez jak największe grupy ludzi, z myślą o tym, aby sektory (rodzaje działalności) te jak najlepiej im służyły. Ciężar podejmowania decyzji, a właściwie opiniowania propozycji zgłaszanych przez korporacje powinien być przesunięty na szczebel społeczności lokalnych. Według autorów tej propozycji zbieżne z ich sposobem myślenia są dwie inicjatywy Unii Europejskiej: Program Regionalnej Innowacji i Transferu Technologii (Regional Innovation and Technology Transfer Programme) oraz Program Regionalnej Innowacji i Strategii (Regional Innovation and Strategy Programme). Oba te programy zorientowane są na pobudzenie wzrostu i podniesienie poziomu życia w opóźnionych regionach Europy poprzez stymulowanie transferu technologii i działalności innowacyjnej.

Jeśli chodzi o konsekwencje dla polskiej polityki gospodarczej wynikające z globalizacji, to za J. Dunningiem można przytoczyć najważniejsze dylematy związane z rolą państwa narodowego w obliczu globalizacji [Dunning, 1999]:

- jaki wpływ wywiera pogłębiająca się strukturalna współzależność poszczególnych składników gospodarki światowej na możliwości prowadzenia przez państwa narodowe tradycyjnej działalności regulacyjnej?
- jak rosnąca mobilność niewidzialnych, niematerialnych tworzonych przez człowieka zasobów, takich jak wiedza i informacja, wpływa na możliwości państwa narodowego w zakresie regulowania tych procesów?
- co mogą i powinny robić rządy narodowe, aby zapewnić odpowiednią jakość zasobów związanych z miejscem ich jurysdykcji, tak by możliwe było przyciągnięcie i zatrzymanie w danym kraju zasobów należących do korporacji ponadnarodowych, co z kolei warunkuje osiągnięcie celów gospodarczych i społecznych danego kraju?
- które rodzaje polityki wymagają powtórnej oceny, aby mogły one służyć jako konkurencyjne narzędzia przyciągania do danego kraju mobilnych zasobów korporacji międzynarodowych?
- czy liberalizacja i globalizacja osłabia, czy zmienia rolę państwa narodowego?



- jakie zadania dobrze spełniane przed globalizacją przez państwo są obecnie lepiej rozwiązywane przez rynki?
- do jakiego stopnia uzasadnione jest postrzeganie roli państwa bardziej w kategoriach uzupełniania rynku, aniżeli w kategoriach jego substytutu?
- czy powstanie ponadgranicznych sieci działalności gospodarczej wymaga bardziej systemowego i ponadnarodowego podejścia do regulacji?
- jak siły globalizacji zmieniają optymalne rozmiary rządu narodowego?

Zdaniem Dunninga w związku z zachodzącymi procesami globalizacji głębiokiemu przewartościowaniu muszą podlegać utarte sposoby postrzegania roli państwa w gospodarce. Dotyczy to czterech aspektów tej roli [Dunning, 1999, s. 3]:

- rozróżnienie systemowej i operacyjnej roli państwa w gospodarce,
- czynniki specyficzne dla danego kraju, wpływające na rolę państwa w gospodarce,
- sposoby odpowiedzi rządów na globalizację,
- właściwa terytorialna jurysdykcja rządów.

W tradycyjnym ujęciu rolę tę sprowadza się do opozycji pomiędzy rolą systemową a operacyjną. Wspomniany autor stawia tezę, że globalizacja wymusza wzrost roli systemowej, ale także jej daleko idące przewartościowanie oraz spadek znaczenia operacyjnych funkcji państwa. Tradycyjnie systemowa rola państwa sprowadzana była do tworzenia warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, aby pozarynkowe koszty koordynacji i koszty transakcyjne działalności gospodarczej były minimalizowane. W sytuacji, gdy działalność gospodarcza staje się bardziej złożona, wyspecjalizowana i współzależna, kiedy rynki stają się niepewne lub gdy charakteryzuje je występowanie efektów zewnętrznych, asymetria informacji oraz oportunizm – wtedy powstaje dodatkowa instytucjonalna i nadzorcza odpowiedzialność państwa. Gospodarka, w której dużą rolę odgrywa informacja i innowacja, dla dobrego funkcjonowania z definicji wymaga szerokiego udziału nierynkowych, co wiąże się z koniecznością zapewnienia poszanowania prawa, utrzymania porządku, poszanowania praw własności, egzekucji kontraktów oraz rozwiązywania konfliktów. Dunning stawia tezę, że globalizacja powoduje daleko idące zmiany w systemowej roli państwa. Jest to związane z koniecznością wypracowywania praw i regulacji w skali międzynarodowej (np. prawa własności intelektualnej), zapewnieniem, aby normy instytucjonalne i systemy regulacji w danym kraju nie stawiały firm i obywateli tego kraju w gorszej sytuacji niż z innych krajów (np. regulacje dotyczące ochrony środowiska, polityki konkurencji, systemów podatkowych itp.), znoszeniem barier w handlu międzynarodowym, walką z dyskryminacyjnymi politykami zaopatrzeniowymi, standardami technicznymi, utrudnieniami na granicach itp. Dunning uważa, że systemowa rola państwa musi podlegać procesowi bezustannej, kreatywnej destrukcji.

Również, a nawet tym bardziej w odniesieniu do operatywnej roli państwa aktualny jest postulat kreatywnej destrukcji. O ile funkcje systemowe są niezbywalną rolą państwa, o tyle jego angażowanie się w bezpośrednio funkcjonowanie systemu gospodarczego (funkcja operacyjna) powinno być uzależnio-

ne od porównania kosztów tej działalności z kosztami innych rozwiązań instytucjonalnych. Sytuacja w tej dziedzinie podlega trwałej ewolucji – występują przypadki, gdy interwencja państwa ze względu na bardzo wysokie koszty transakcyjne czystej regulacji rynkowej jest uzasadniona. Dzieje się tak wtedy, gdy mamy do czynienia z inwestycjami idiosynkretycznymi (specyficznymi) lub gdy niektóre dobra kapitałowe przybierają cechy dóbr publicznych i wymagają poniesienia olbrzymich kosztów stałych. Przykładami są projekty o charakterze infrastrukturalnym z dużymi efektami zewnętrznymi, które prowadzą do znacznej dywergencji korzyści prywatnych i społecznych.

Według Dunninga operacyjna interwencja rządu (o charakterze dyskryminacyjnym) w funkcjonowanie rynków może być uzasadniona wtedy, gdy zniekształcenia rynków międzynarodowych są większe niż rynków krajowych – kiedy podmioty gospodarcze z danego kraju mają do czynienia z zagranicznym ryzykiem o charakterze niehandlowym, asymetrią informacji oraz oportuniźmem. Te niedoskonałości rynku najczęściej dotyczą małych i średnich przedsiębiorstw. Rząd może wtedy dostarczać informację o rynkach zagranicznych, ubezpieczać firmy przeciwko ryzyku politycznemu oraz negocjować z obcymi rządami usunięcie lub obniżenie barier handlowych i inwestycyjnych itp.

Warte podkreślenia jest twierdzenie, że zdaniem Dunninga i współautorów nie ma jednej, najlepszej recepty na to, jak poszczególne rządy powinny reagować na globalizację. Zależy to od licznych, mających specyficzny charakter uwarunkowań: instytucjonalnej i ekonomicznej infrastruktury, a także od społecznej i kulturowej struktury poszczególnych krajów.

Jednym z podstawowych odniesień każdej administracji narodowej do kwestii globalizacji jest polityka rządów dotycząca zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Dunning i współpracownicy wypowiadają w tej kwestii bardzo ważny, dla niektórych kontrowersyjny pogląd: globalizacja sprawia, że działania podejmowane przez narodowe administracje powinny być niezależne od tego, kto jest właścicielem firm podlegających ich jurysdykcji.

Jeśli o aspekt przestrzenny zmieniającego się zaangażowania państwa w związku z procesami globalizacji, to wyróżnić można trzy poziomy regulacji przestrzennej: mikroregionalny lub subnarodowy, narodowy i makroregionalny lub ponadnarodowy. Według Dunninga i współautorów globalizacja wpływa na relatywne znaczenie tych poziomów w ten sposób, że w tendencji wzrasta rola poziomu pierwszego i trzeciego, a maleje rola poziomu narodowego, przy czym jednak pierwszorzędne znaczenie mają tutaj czynniki jakościowe (zmiana funkcji państwa narodowego), a nietrudno wymierne proporcje zaangażowania państwa na poszczególnych poziomach.

Wydaje się, że w kwestii polityki popierania konkurencyjności gospodarki koncepcja lansowana przez Dunninga i współpracowników jest koncepcją nowoczesną, postępową i mogącą znaleźć zastosowanie także w Polsce. Jej nowatorstwo polega na odmiennym niż w innych podejściach rozłożeniu akcentów. Nawiązuje ona szeroko do osiągnięć nowej ekonomii instytucjonalnej, ekonomii neoinstytucjonalnej, ekonomii schumpeteriańskiej, ekonomii ewolucyjnej i ekonomii bazującej na zasobach, a w szczególności wiedzy. Koncepcja

cja ta podchodzi do zagadnienia konkurencyjności w sposób całościowy (konkurencyjność systemowa), a jednocześnie dostrzega i rozbudowuje zaniedbywany w innych ujęciach aspekt konkurencyjności związany z wysokością kosztów transakcyjnych, do których obniżki powinny przyczyniać się prawidłowo funkcjonujące instytucje (konkurencyjność instytucjonalna)<sup>4</sup>. Globalny kapitalizm, w którym również Polska w coraz szerszym zakresie partycypuje, wymaga położenia akcentu na kapitał ludzki, wiedzę i kreatywność. Niezwykle ważną rolę odgrywa w nim sektor usług i infrastruktura [Dołęgowski, 2000]. W tych warunkach podstawowe kierunki promowania międzynarodowej konkurencyjności państwa powinny być następujące:

- zapewnienie odpowiedniej ilości i jakości zasobów (resource creator and improver) – wysoka jakość kapitału ludzkiego (m.in. edukacja), wysoka skłonność do innowacji, sprawny rynek finansowy itp.,
- sprzyjanie obniżce kosztów transakcyjnych – dobry system prawny (wykonywanie kontraktów), odpowiednia infrastruktura, likwidacja asymetrii informacji, ograniczanie ryzyka (systemy ubezpieczeń), przeciwdziałanie dyskryminacji podmiotów z danego kraju, zawieranie międzynarodowych porozumień gospodarczych itp.<sup>5</sup>,
- tworzenie sprzyjającego klimatu inwestycyjnego i oddziaływanie na etos gospodarczy.

Interesujące poglądy dotyczące roli państwa w tworzeniu konkurencyjności narodu znaleźć można w koncepcji budowania bogactwa narodu [Kotler, Jatusripitak, Maesincee, 1997]. W koncepcji tej przyjmuje się, że naród można traktować tak samo jak przedsiębiorstwo, a co za tym idzie – zakłada się, że może on czerpać korzyści z zastosowania strategicznego zarządzania rynkowego. Procedura tworzenia strategii budowania bogactwa nawiązuje w warstwie metodycznej do dorobku strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem. Najpierw należy określić strategiczną dźwignię narodu – ocena aktualnego otoczenia konkurencyjnego narodu oraz określenie celów i dążeń na podstawie cech otoczenia. Strategiczną dźwignię narodu trzeba następnie przełożyć na pragmatyczne, konkretne wskazówki służące określaniu obszarów polityki publicznej, która ma na celu poprawę konkurencyjności (zarówno mikrokonkurencyjności, jak i makrokonkurencyjności). Dla wzmocnienia konkurencyjności kraj musi stosować dwa typy polityki publicznej. Po pierwsze jest to polityka podstawowa dotycząca inwestycji, strategii budowania przemysłu i handlu. Warunkiem skuteczności działania polityki podstawowej jest prowadzenie określonych rodzajów polityki wsparcia. Po drugie, należy więc prowadzić politykę wspierającą obejmującą politykę makroekonomiczną, rozwój infrastruktury narodu oraz rozwój ram instytucjonalnych. Ostatnim etapem działania jest strategiczne wdrażanie wypracowanych koncepcji. Oceniając relacjonowa-

<sup>4</sup> Na zależność między przedsiębiorczością i budową instytucjonalną rynków uwagę zwraca [Noga, styczeń 2001].

<sup>5</sup> Do obniżenia kosztów transakcyjnych może przyczyniać się także kapitał społeczny, który jest odpowiedzialny za generowanie zaufania społecznego [Matysiak, 1999].

na koncepcję należy zauważyć, że jej nowatorski charakter dotyczy głównie kwestii językowych, zawartość merytoryczna jest natomiast zbliżona do ujęcia Dunninga i współpracowników.

### Polityka gospodarcza – rozważania negatywne

Model enklawy zakłada traktowanie eksportu w sposób szczególny<sup>6</sup>. W jego ramach postuluje się rozpatrywanie polityki proeksportowej jako względnie wyodrębnionego, autonomicznego obszaru polityki gospodarczej. Zakłada się też, że specjalne traktowanie sektora eksportowego będzie się odbywać kosztem sektora nieeksportowego<sup>7</sup>.

Do modelu enklawy zaliczyć można następujące koncepcje i narzędzia polityki gospodarczej:

- finansowe instrumenty wspierania eksportu, takie jak: gwarancje i ubezpieczenia transakcji eksportowych, bezpośrednie finansowanie (najczęściej tzw. instrumenty „pomocnicze” w formie „pożyczek”, kredytów, linii kredytowych i grantów), subsydiowanie stóp procentowych kredytów eksportowych, ulgi podatkowe dla eksporterów z tytułu inwestycji, itp. [Rutkowski, 1999],
- koncepcje strategicznej polityki handlowej (strategic trade policy), postulujące świadomą budowę przewag komparatywnych w wybranych dziedzinach o zaawansowanej technologii i strategicznej integracji z rynkiem światowym, nie zaś integrowanie się z nim na podstawie przesłanek bieżących, które są niemiarodajne przy podejmowaniu decyzji o charakterze strategicznym [Brander, Spencer, 1985; Hübner, 1994]. W myśl tej koncepcji subsydia eksportowe mogą wydawać się atrakcyjnym środkiem polityki, ponieważ poprawiają relatywną pozycję producentów krajowych w niekooperacyjnej rywalizacji z firmami zagranicznymi, umożliwiając im zdobycie większego udziału w rynku i zwiększanie zysków. Subsydia zmieniają początkowe warunki konkurencji. Pogarszają się terms of trade kraju subsydiującego, ale poziom dobrobytu może wzrosnąć, ponieważ w warunkach niedoskonałej konkurencji cena przewyższa koszty krańcowe<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Określenie model enklawy w odniesieniu do specjalnego traktowania sektora eksportowego stanowi analogię do wyróżnienia modelu enklawy (enclave model) jako sposobu traktowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich w krajach Europy Środkowowschodniej. Model enklawy w przypadku inwestycji zagranicznych oznacza odmienne traktowanie inwestorów zagranicznych aniżeli krajowych. Przeciwnością modelu enklawy jest traktowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na równi z inwestycjami miejscowymi (national treatment), [zob. Samonis, 1992, s. 101-112].

<sup>7</sup> Politykę proeksportową można traktować jako szczególny rodzaj polityki gospodarczej mającej korygować zawodność rynku. A. Lipowski wykazał, że wiele rodzajów polityk gospodarczych jest stosowanych w krajach z rynkowym sposobem regulacji metodą „prób i błędów”, bez teoretycznego zaplecza w postaci jednoznacznie określonej teorii zawodności rynku [Lipowski 2001; por. także: Bednarczyk, 2001].

<sup>8</sup> Szerzej na temat strategicznej polityki handlowej zobacz: [Budnikowski 2001, rozdział 10.2.1 oraz Misala, Pluciński 2000, rozdział 3.4.4].

Z teoretycznego punktu widzenia model enklawy zasługuje na krytykę. Zamazuje on rachunek ekonomiczny. Prowadzi do deformacji działalności gospodarczej – podejmowanie decyzji gospodarczych odbywa się na podstawie przesłanek innych niż rachunek ekonomiczny. Wydaje się, że model enklawy jest w tym wypadku odpowiednikiem koncepcji polityki proeksportowej oraz proeksportowej strategii rozwoju. Koncepcje te analizuje A. Wziątek-Kubiak [Wziątek-Kubiak, 1996]. W jej ujęciu strategia proeksportowa jest metodą rozwoju przez stwarzanie sprzyjających warunków sektorowi eksportowemu i pobudzanie jego rozwoju, a polityka proeksportowa jest metodą zwiększania sprzedaży produktów za granicą (eksportu). Polityka proeksportowa ma wyrównywać warunki sprzedaży producentów z różnych krajów na rynku międzynarodowym, czyli neutralizować jego deformacje. Strategia proeksportowa ma neutralizować deformacje rynku światowego oraz deformacje istniejące w kraju realizującym tę strategię.

Naszym zdaniem ani polityka, ani strategia proeksportowa nie są rozwiązaniami generalnie właściwymi (z wyjątkami, o których niżej). Obie mają charakter selektywny – ich oddziaływanie jest skierowane na sektor eksportowy. Powoduje to drenowanie sektora nieeksportowego na rzecz sektora eksportowego. Jak uczy doświadczenie wielu krajów popełniane są liczne błędy. Powstają wysokie koszty utraconych korzyści. W związku z powyższym bardziej właściwe wydaje się prowadzenie polityki popierania konkurencyjności w ogóle, bez wskazywania przez politykę gospodarczą, że sektorem preferowanym jest sektor eksportowy. Należy także zaznaczyć, że koncepcja ogólnego popierania konkurencyjności (model integralny) i koncepcja strategii proeksportowej mają szeroki obszar wspólny – jest nim zreformowanie funkcjonowania i poprawa poziomu rozwoju rynku czynników wytwórczych oraz przeprowadzenie reform instytucjonalnych. Jednak koncepcja ogólnego popierania konkurencyjności jest otwarta zarówno dla sektora eksportowego, jak i krajowego, a ponadto – co bardzo ważne – posiada także atrybuty przyciągające do danego kraju zagraniczne inwestycje bezpośrednie (stwarza bowiem dobre warunki do prowadzenia działalności gospodarczej bez względu na źródło pochodzenia kapitału). Natomiast koncepcja strategii proeksportowej ma charakter ograniczony, wybiórczy, ogniskuje bowiem uwagę wyłącznie na sektorze eksportowym.

Z pragmatycznego punktu widzenia posługiwanie się niektórymi narzędziami zaliczanymi do modelu enklawy może być jednak uzasadnione lub usprawiedliwione faktem, że są to instrumenty dość powszechnie stosowane przez innych uczestników wymiany międzynarodowej (w tym sensie stosowanie instrumentów polityki gospodarczej ma przeciwdziałać deformacjom rynku międzynarodowego) [Rutkowski, 1999]. Jest to występowanie tzw. sytuacji second – best [Gorynia, 1994, Gorynia, 1996b]. Jednocześnie należy podkreślić, że przeciwko stosowaniu koncepcji strategicznej polityki handlowej przemawiają liczne argumenty praktyczne, takie jak: możliwość wystąpienia „wojny subsydiów”, podejmowanie środków odwetowych, przeinwestowanie w subsydiowanych branżach, fałszywe sygnały inwestycyjne wynikające z niskich cen subsydio-

wanych towarów, trudności z zapewnieniem środków budżetowych na subsydia, zakazy stosowania subsydiów eksportowych (WTO) [Gorynia, 1996a, Gorynia, 1998].

Naszym zdaniem także rozwiązanie określane jako selektywna polityka przemysłowa w wersji ofensywnej nie powinno być stosowane z myślą o podwyższeniu konkurencyjności gospodarki [Greenaway, Milner, 1993]. Swoje stanowisko w tej sprawie autor przedstawiał już wielokrotnie<sup>9</sup>. W związku z przystępowaniem Polski do Unii Europejskiej rozważenia wymagają dwie kwestie:

- rozwiązania obowiązujące w tej dziedzinie w Unii Europejskiej,
- praktyka występująca w tej dziedzinie w Unii Europejskiej.

Jak to zaznaczono wcześniej w nawiązaniu do pracy Z. Wysokińskiej i J. Witkowskiej oficjalne regulacje dotyczące polityki przemysłowej odchodzą od narzędzi o charakterze wertykalnym w kierunku narzędzi i charakterze horyzontalnym. Natomiast w rzeczywistości wiele prowadzonych polityk ma charakter selektywny w przekroju sektorowym – choć prowadzące je państwa nie chcą tego przyznać. Jest to problem szerszy i dotyczy nie tylko krajów Unii Europejskiej [Porter, 1990, s. 673]. Czy z tych okoliczności wynika wniosek, że Polska polityka gospodarcza powinna postępować w sposób podobny. Wydaje się, że wniosek taki byłby ryzykowny. Pomoc określonym branżom w postaci subsydiów, protekcji celnej i pozacelnej drenuje środki z innych branż i ogranicza ich rozwój. Efekt taki wystąpił w Korei, gdzie znaczny kapitał skierowano do kilku olbrzymich grup przemysłowych, co ograniczyło rozwój innych obiecujących branż. Ponadto, jeśli „diament” Portera prawidłowo identyfikuje determinanty narodowej przewagi konkurencyjnej, to w jego świetle jasne jest, że selektywna polityka przemysłowa tak naprawdę nie kreuje podstaw długofalowej przewagi konkurencyjnej. Należy wreszcie zauważyć, że nawet w przypadku do krajów, które postrzegane są jako odnoszące sukcesy w prowadzeniu selektywnej polityki przemysłowej pozostaje zawsze wątpliwość co do tego, jakie wyniki uzyskano by, gdyby taka polityka nie była realizowana.

W tym miejscu trzeba także odnieść się do zgłaszanego niekiedy postulatu konsolidacji przedsiębiorstw w ramach poszczególnych branż krajowych z myślą o zapewnieniu im lepszej pozycji konkurencyjnej w stosunku do rywali krajowych. Polityki gospodarcze różnych krajów dostarczają przecież przykładów niekonwencjonalnego traktowania zagadnienia monopolu. Jako przykład mogą posłużyć japońskie kartele antyrecesyjne, które stanowiły wyłom w obowiązującym prawie antymonopolowym [Gorynia, 1995, s. 207]. Potrzebę ich tworzenia uzasadniano koniecznością skoordynowanego uzgadniania redukcji produkcji w okresie recesji. Należy tutaj odróżnić oddolne (wychodzące od przedsiębiorstw) procesy konsolidacyjne (bez dodatkowych środków ze strony państwa ograniczających konkurencję) oraz inicjatywy konsolidacyjne wywoływane przez rząd poparte dodatkowymi instrumentami ograniczającymi rywalizację na rynku krajowym. Wydaje się, że w niektórych branżach byłaby

<sup>9</sup> Syntezę poprzednich opracowań zamieszczono w: [Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw...*, op. cit., rozdział 4; por. też: Lipowski 1997, oraz Jakóbk 2000].

dopuszczalna nawet aktywna rola państwa w łączeniu małych firm w dużą, która jest w stanie sprostać konkurencji na rynku międzynarodowym. Musiałoby to się jednak wiązać ze zniesieniem wszelkich form ochrony przed konkurencją zagraniczną, ażeby fuzja nie zagrażała interesom konsumentów lub odbiorców krajowych. Należy więc zalecać rozważne, nie dogmatyczne podejście do ustawodawstwa antymonopolowego z ważnym zastrzeżeniem, że nie jest dobrze, gdy na rynku krajowym jest mało konkurentów krajowych i zagranicznych. Większe natężenie konkurencji przyczynia się bowiem do większego postępu [Bengtsson, 1998].

### Bibliografia

- Bednarczyk T. [2001], *Miejsce i rola polityki proeksportowej w warunkach liberalizacji handlu międzynarodowego*, Warszawa, VII Kongres Ekonomistów Polskich.
- Bengtsson M. [1998], *Climates of Competition*, Amsterdam, Harwood Academic Publishers.
- Brander J.A., Spencer B.J. [1985], *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics” nr 2.
- Budnikowski A. [2001], *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa, PWE.
- Cowling K. [1999], *Industrial Policy in Europe. Theoretical Perspectives and Practical Proposals*, London, Routledge.
- Dołęgowski T. [2000], *Instytucje a rozwój gospodarczy i konkurencyjność*, w: *Materiały konferencyjne: „Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji”*, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa.
- Domański R. [1999], *The Competitiveness of Regions in the Polish and European Perspective*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dunning J.H. [1999], *Governments, Globalization, and International Business*, Oxford, Oxford University Press.
- Gorynia M. [1994], *Podstawowe aspekty polityki przemysłowej*, „Ekonomista” nr 2.
- Gorynia M. [1995], *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja post-socjalistycznej gospodarki polskiej*, Poznań, Wydawnictwo AE w Poznaniu.
- Gorynia M. [1996a], *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*, „Ekonomista” nr 3.
- Gorynia M. [1996b], *Selektywna polityka przemysłowa w okresie transformacji*, „Gospodarka Narodowa” nr 4.
- Gorynia M. [1998], *The Polish Economy's International Competitiveness and Economic Policy*, „Russian and East European Finance and Trade” vol. 34, no. 4.
- Gorynia M. [2000], *Gospodarka polska a procesy globalizacji*, w: *Globalizacja w gospodarce światowej*, red. Czuba T., Skurczyński M., Sopot, Uniwersytet Gdański, Instytut Handlu Zagranicznego.
- Greenaway D., Milner Ch. [1993], *Trade and Industrial Policy in Developing Countries*, London, MacMillan.
- Hübner D. [1994], *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista” nr 3.
- Jakóbiak W. [2000], *Zmiany systemowe w Polsce a struktura gospodarki*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jakóbiak W. [2001], *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i perspektywy*, VII Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa.

- Karpiński A. [1992], *Zakres interwencji państwa we współczesnych gospodarkach rynkowych. Próba uogólnienia doświadczeń praktyki światowej*, Ossolineum, Wrocław-Warszawa-Kraków.
- Kołodko G.W. [1999], *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Warszawa, Poltext.
- Kopeć U. [2000], *Ocena atrakcyjności Polski dla inwestorów zagranicznych na tle krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. B. Durka, Warszawa, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Kotler Ph., Jatusripitak S., Maesincee S. [1997], *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
- Kotowicz-Jawor J. [2001], *Szanse rozwojowe przedsiębiorstw*, Warszawa, VII Kongres Ekonomistów polskich.
- Lipowski A. [1997], *Polityka przemysłowa a wzrost konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Lipowski A. [2001], *Teoria zawodności rynku (market failures) a polityka gospodarcza*, Warszawa, VII Kongres Ekonomistów Polskich.
- Matysiak A. [1999], *Źródła kapitału społecznego*, Wrocław, Wydawnictwo AE.
- Misala J., Pluciński E.M. [2000], *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, Warszawa, Dom Wydawniczy ELIPSA.
- Noga A. [styczeń 2001], *Przedsiębiorczość a polityka makroekonomiczna*, Warszawa, VII Kongres Ekonomistów Polskich.
- Ohmae K. [1995], *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*, HarperCollins, London.
- Płowiec U. [1997], *Proeksportowa strategia rozwoju w procesie przemian systemowych w polskim handlu zagranicznym*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. Belka M., Trzeciakowski W., Warszawa, Poltext t. 2.
- Porter M.E. [1990], *The Competitive Advantage of Nations*, London, MacMillan.
- Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors* [1989], red. Hirst P., Zeitlin J., Berg, Oxford.
- Rutkowski J. [1999], *Wspieranie eksportu za pomocą instrumentów finansowych*, w: Płowiec U. (red.), *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1998-1999*, Warszawa, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Samonis V. [1992], *Earning or Learning? Western Direct Investment Strategies in Post-Soviet Economies*, „MOCT-MOST Economic Journal on Eastern Europe and Russia” 1992, nr 3, podają za: S. Kubiela, S. Markowski, S. Jackson, *Atrakcyjność Polski dla inwestorów zagranicznych po pięciu latach transformacji*, w: *Studia nad reformowaną gospodarką. Aspekty instytucjonalne*, red. M. Okólski, U. Sztanderska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Timlinson J. [1989], *Macro-economic Management and Industrial Policy*, w: *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors* (1989), red. Hirst P., Zeitlin J., Berg, Oxford.
- Wysokińska Z., Witkowska J. [1999], *Integracja Europejska. Rozwój rynków*, Warszawa-Lódź, Wydawnictwo Naukowe PWN, część czwarta.
- Wziętek-Kubiak A. [1996], *Kontrowersje wokół proeksportowej strategii rozwoju*, Warszawa, Poltext.