

ZESZYT NR 11 (2015)



ekonomia

międzynarodowa

Ekonomia Międzynarodowa
Nr 11 (2015)

Wydawca: Uniwersytet Łódzki
(Publisher: University of Lodz)

www.ekonomia-m.pl

ISSN: 2082-4440 – wydanie papierowe (paper edition)

ISSN: 2300-6005 – wydanie elektroniczne (electronic edition)

Wersja elektroniczna czasopisma jest wersją referencyjną
(Electronic edition is the reference version of the journal)



Determinanty konkurencyjności międzynarodowej krajów – analiza porównawcza Polski i Czech

Małgorzata Wesołowska*

Wstęp

Oprócz uwarunkowań wewnętrznych coraz większy wpływ na sytuację społeczno-ekonomiczną krajów mają czynniki pochodzące ze środowiska zewnętrznego. Przedsiębiorstwa muszą się zmierzyć z konkurencją nie tylko na swoim rodzimym rynku, ale również na rynkach zagranicznych. Suma sukcesów pojedynczych przedsiębiorstw składa się na sukces całej gospodarki narodowej, zapewniając jej tym samym wysoką konkurencyjność w porównaniu z innymi krajami. Ta wysoka pozycja jest swego rodzaju wizytówką kraju oraz pochodzących z niej dóbr i usług, zachęcającą do kupna produktów, lokowania kapitału oraz podejmowania pracy. Każdy kraj powinien zatem zabiegać o stwarzanie jak najlepszych warunków do poprawy konkurencyjności oraz wspierać w tych działaniach przedsiębiorców i naukowców.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty konkurencyjności na różnych poziomach gospodarki, ze szczególnym uwzględnieniem konkurencyjności w wymiarze regionalnym i międzynarodowym, oraz wskazanie determinant konkurencyjności w wymiarze międzynarodowym. Następnie zostanie scharakteryzowana sytuacja gospodarek Polski i Czech oraz zajmowane przez nie pozycje konkurencyjne na arenie międzynarodowej. Autorka wskaże również mocne i słabe strony obu gospodarek oraz szanse i zagrożenia, jakie stoją przed tymi krajami, jeśli chodzi o poprawę pozycji konkurencyjnej.

Istota konkurencyjności państw i regionów

Pojęcie konkurencyjności jest szerokim i trudnym do jednoznacznego zdefiniowania terminem. Konkurencyjność zwykło się utożsamiać z przedsiębiorstwami.

* Małgorzata Wesołowska – mgr, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Katedra Zarządzania Kapitałem Ludzkim.

Oznacza ona zdolność do sprostania wymaganiom, jakie stawiają inni przedsiębiorcy z tej samej branży. Konkurencyjność jest też uważana za pewnego rodzaju mechanizm, który propagując najefektywniejsze gospodarczo rozwiązania, wymusza kreatywność rywalizujących ze sobą konkurentów (Bardecka 2003, s. 7). O ile panuje powszechna zgoda co do tego, że konkurencyjność występuje w działalności gospodarczej na poziomie przedsiębiorstw, o tyle nie wszyscy ekonomiści zgadzają się, aby mówić o niej w szerszym wymiarze. Jednym z nich jest Paul Krugman, który odrzuca możliwość konkurowania pomiędzy krajami (Krugman 1994). Rywalizacja pomiędzy krajami nie jest grą o sumie zerowej, ponieważ osiągnięcie korzyści przez jedno państwo wcale nie oznacza ponoszenia strat przez drugie. W tym przypadku kraje różnią się sumą osiągniętych przewag i korzyści. Z kolei M.E. Porter zgadza się ze stwierdzeniem, że konkurencja dotyczy przedsiębiorstw, jednak zauważa, że muszą też występować czynniki makroekonomiczne, które decydują o tym, że gospodarka jako taka może być konkurencyjna i porównywana z innymi krajami. Co więcej, Porter łączy pojęcie konkurencyjności z efektywnością, a dokładniej z wydajnością pracy oraz kapitału w poszczególnych krajach (Porter 1990, s. 33).

Konkurencyjność rozumiana systemowo zakłada definiowanie konkurencyjności w zależności od poziomu, na którym jest ona rozpatrywana. Wyróżnia się cztery poziomy konkurencyjności systemowej (Esser i in. 1996, s. 2):

1. Poziom mikro, w którym najważniejszym elementem kontynuacji procesu produkcji i innowacji jest efektywne zarządzanie procesem uczenia się w przedsiębiorstwie.
2. Poziom mezo, czyli kształtowanie korzystnego konkurencyjnie otoczenia dla przedsiębiorstw (polityki sektorowe, polityki branżowe).
3. Poziom makro, w przypadku którego wszelkie działania koncentrują się na tworzeniu środowiska wywierającego presję na przedsiębiorstwa, tak aby te zwiększały swoją wydajność, a tym samym zmniejszały dystans do najlepszych w branży na rynkach międzynarodowych.
4. Poziom meta ma za zadanie stwarzać odpowiednie warunki społeczno-kulturowe oraz zwiększać chęć i zdolność do wdrażania długookresowych strategii konkurencji zorientowanych na rozwój technologii.

Konkurencyjność w skali międzynarodowej, często utożsamiana z konkurencyjnością na poziomie makroekonomicznym, oznacza wzrost udziałów w rynkach zagranicznych (mierzony za pomocą wartości osiągniętych w bilansie zagranicznym), ale również wzrost dobrobytu społeczeństwa. Przyjęło się mówić o konkurencyjności międzynarodowej, jeśli poprawie bilansu w handlu zagranicznym towarzyszy poprawa warunków życia ludności i dochodów obywateli w długim okresie (Olczyk 2008, s. 15).

Na konkurencyjność całego państwa ma wpływ konkurencyjność mniejszych obszarów – regionów. Coraz więcej mówi się o ważnej roli, jaką odgrywają regiony w osiąganiu przewagi konkurencyjnej całego kraju. Konkuruje między

sobą też same regiony w oderwaniu od konkurencji kraju prowadzonej na arenie międzynarodowej. Regiony, poprzez przekazanie kompetencji ze szczebla władzy centralnej na szczebel regionalny czy lokalny, mogą, wykorzystując duży stopień swobody, decydować o kierunku prowadzonej przez siebie polityki gospodarczej. Władzom lokalnym łatwiej jest nawiązać bliskie relacje z ośrodkami naukowo-badawczymi czy przedsiębiorstwami, a tym samym aktywnie uczestniczyć w ich pracach i czerpać dla siebie wymierne korzyści (Borowiec 2005, s. 42). Regiony to podmioty, które aktywizując swój potencjał, mogą wpływać nie tylko na swój wzrost i rozwój, ale też dzięki powiązaniom interregionalnym przyczyniają się do konkurencyjności całego kraju (Barcik 2008, s. 87).

Konkurencyjność regionów to pojęcie wieloaspektowe. Konkurencyjność ta jest określana jako umiejętność dostosowania się do zmian otoczenia w taki sposób, aby nie tylko utrzymać, ale również poprawić zajmowaną we współzawodnictwie przez region pozycję (Klasik 2001). Żeby było to możliwe, niezbędne jest, aby region miał wiele przewag komparatywnych i bezwzględnych nad innymi regionami, zarówno w aspekcie gospodarczym, jak i społecznym. Zbiór tych przewag jest istotny nie tylko dla samego regionu i jego pozycji konkurencyjnej, ale również dla działających w nim branż, inwestorów czy zamieszkującej w nim ludności (Prusek 2001, s. 12). Innymi słowy, regiony są na tyle konkurencyjne i przedsiębiorcze, na ile konkurencyjni i przedsiębiorczy są inwestorzy, władze lokalne oraz społeczność danego regionu (Klasik 2006, s. 18).

Poza dynamiką i kierunkami rozwoju społeczno-gospodarczego całego kraju na konkurencyjność regionów duży wpływ ma efektywne wykorzystanie i rozwój czynników wewnętrznych (endogenicznych) regionu. Do czynników tych zalicza się (Falkowski 2006, s. 19–20):

1. położenie geograficzne i zasobność środowiska naturalnego;
2. stan infrastruktury technicznej i społecznej;
3. struktura gospodarki regionalnej;
4. zdolność nawiązywania trwałych relacji i współpracy zarówno z partnerami krajowymi, jak i partnerami zagranicznymi;
5. jakość kapitału ludzkiego;
6. działalność B + R w regionie.

Wspólny mianownik wszystkich definicji konkurencyjności to stwierdzenie, że fundamentalnym bodźcem warunkującym konkurencyjność regionu jest umiejętność stworzenia takiej oferty, która znajdzie odbiorców na międzynarodowych rynkach. Co ważne, obecnie uważa się, że to rozwój poszczególnych regionów jest determinantą rozwoju i konkurencyjności całego państwa, a nie – jak uważano wcześniej – że rozwój regionalny jest pochodną dobrej kondycji społeczno-gospodarczej państwa (Pietrzyk 2001, s. 18).

Determinanty konkurencyjności międzynarodowej krajów

Rozumiejąc już, jak istotną rolę odgrywają regiony w kształtowaniu swojej konkurencyjności oraz konkurencyjności całego kraju, można stwierdzić, że ważną staje się identyfikacja determinant prosperity kraju wśród gospodarek, z którymi współzawodniczy na rynkach międzynarodowych.

Czynniki sukcesu w wymiarze międzynarodowej konkurencyjności gospodarek można podzielić na czynniki wewnętrzne (endogeniczne) i zewnętrzne (egzogoniczne) (Uplawa 1996, s. 6–7). Do czynników wewnętrznych należą:

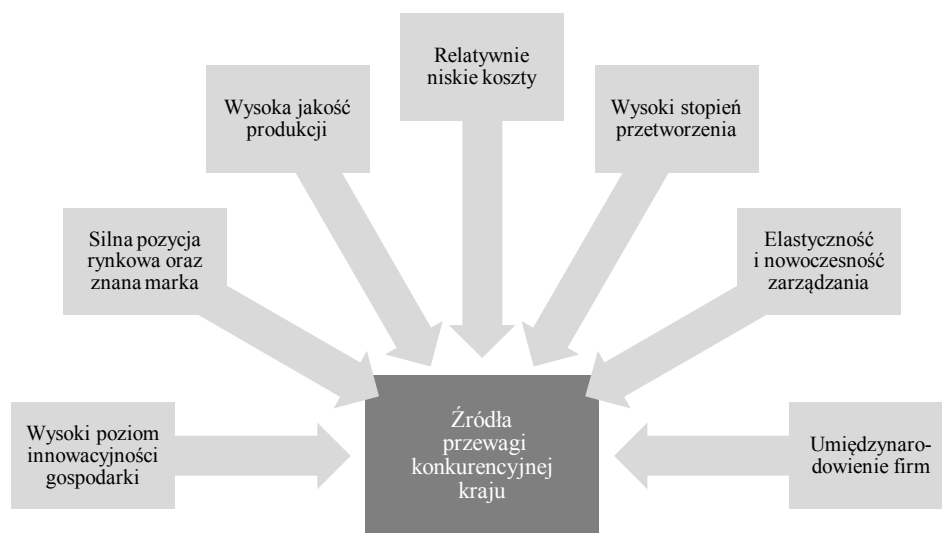
1. poziom organizacji i zarządzania sferą gospodarczą,
2. charakter prowadzonej polityki gospodarczej,
3. struktura i stan infrastruktury gospodarczej oraz majątku produkcyjnego kraju,
4. potencjał akumulacyjny i inwestycyjny kapitału rzeczowego,
5. potencjał kapitału ludzkiego,
6. stan rozwoju nauki i techniki,
7. poziom wykształcenia obywateli oraz kwalifikacje i umiejętności obywateli.

Wśród najważniejszych czynników zewnętrznych konkurencyjności międzynarodowej gospodarek należy wymienić:

1. umiejscowienie geopolityczne, które może przynieść korzyści ze względu na dostępność gospodarczą i polityczną krajów wysoko rozwiniętych;
2. ukształtowanie w przeszłości więzi gospodarcze (m.in. szczególne znaczenie w przypadku byłych kolonii);
3. otwartość międzynarodowych rynków finansowych;
4. dostęp do kapitału zagranicznego;
5. dostęp do chłonnych rynków krajów wysoko uprzemysłowionych.

Czynniki zewnętrzne stanowią jedynie o możliwościach międzynarodowej konkurencji, jednak jako takie nie są gwarantem powodzenia na arenie międzynarodowej. Dobre umiejscowienie geopolityczne, korzystna dla rozwoju konkurencji polityka gospodarcza czy dostęp do finansowania nie są tożsame z wysoką pozycją konkurencyjną kraju. Dopiero właściwe wykorzystanie tych determinant może przynieść krajowi rozpoznawalność i konkurencyjność w środowisku międzynarodowym. Mimo to najważniejszą rolę w kształtowaniu konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym odgrywają wymienione czynniki wewnętrzne. Niezbędna jest jednak duża otwartość gospodarki na świat. Można zatem powiedzieć, że osiągnięcie międzynarodowego sukcesu kraju jest wypadkową synergii pomiędzy czynnikami wewnętrznymi a zewnętrznymi. Do najważniejszych czynników wewnętrznych zdecydowanie należy polityka gospodarcza kraju (Hubner 1994, s. 340–341). Źródła przewagi konkurencyjnej krajów przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Źródła przewagi konkurencyjnej kraju



Źródło: Jeliński 2007, s. 28.

W literaturze przedmiotu przyjęło się uznawać gospodarkę za konkurencyjną w momencie, kiedy obok braku deficytu w bilansie handlu zagranicznego można zaobserwować wzrost PKB na mieszkańca oraz wzrost wysokości płac (Czajkowski 2010, s. 20).

Konkurencyjność Polski i Czech na tle Unii Europejskiej

Analiza zróżnicowania ekonomicznego krajów przeprowadzona po 15 latach od transformacji gospodarczej wskazywała na Czechy jako kraj prezentujący się najlepiej w Europie Środkowo-Wschodniej. Polska w większości klasyfikacji (tj. PKB per capita jako % średniej wartości dla 25 krajów UE, poziom bezrobocia, poziom wykształcenia, stopa zatrudnienia, struktura zatrudnienia według sektorów oraz struktura wieku ludności) wypadła najsłabiej wśród państw Grupy Wyszehradzkiej. Polskie regiony wypadły słabo na tle zagranicznych regionów w czterech na sześć klasyfikacji. Korzystne były jedynie poziom wykształcenia wyższego oraz struktura wieku ludności. Wykazano również znaczne różnice w poziomie rozwoju regionów, w których znajdowały się duże aglomeracje miejskie, i tych, na których takowych nie było. Wart uwagi jest fakt, że odpowiada to trendom europejskim. W Polsce aż w pięciu na 16 regionów nie zlokalizowano żadnego miasta powyżej 100 tys. mieszkańców. W Czechach natomiast w jednym na osiem regionów (Duda 2004, s. 61–62).

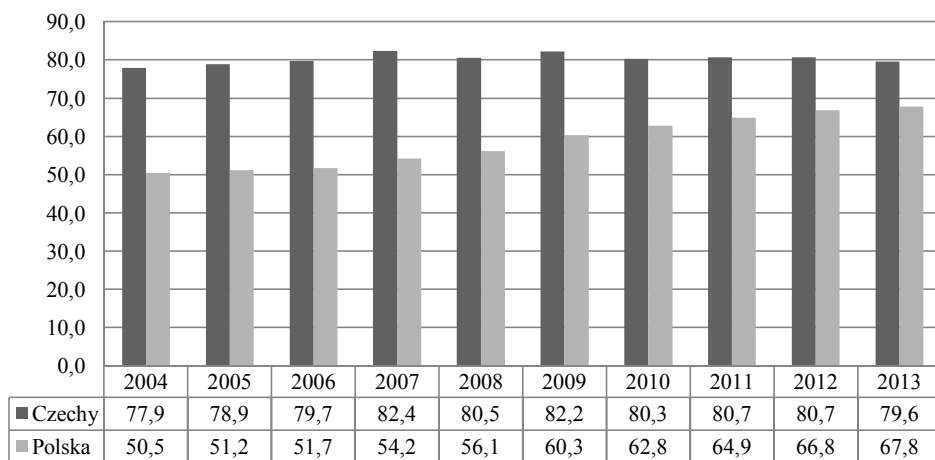
Jednym z wyznaczników konkurencyjności państw jest produkt krajowy brutto wypracowany przez gospodarkę. Jego analiza jest bardzo ważna w ocenie

konkurencyjności kraju, ponieważ jest jednym z podstawowych wskaźników sytuacji społeczno-gospodarczej państwa. W celu lepszej prezentacji sytuacji społeczno-ekonomicznej państw zostanie on przedstawiony jako % średniego PKB uzyskiwanego przez kraje unijne (28 państw członkowskich) liczonego według parytetu siły nabywczej pieniądza (rysunek 2).

Analizę wskaźnika rozpoczniemy od roku 2004, w którym różnica między Polską a Czechami wynosiła 27 punktów procentowych (p.p.) na niekorzyść Polski. W roku tym PKB Polski ledwie przekraczało połowę osiąganą wtedy średnio przez kraje Unii Europejskiej wartości, podczas gdy Czesi osiągnęli już ponad 75% średniej wartości unijnej. Przez cały dziesięcioletni okres analizy wartość wskaźnika dla obu krajów rosła, jednak nie w takim samym tempie. Czechom przez ten czas udało się zwiększyć wartość wskaźnika o najwyżej 5 p.p. w roku 2007, jednak wartość ta w ostatnich latach analizy sukcesywnie spadała. Powodów spadku można upatrywać w kryzysie finansowym, którego początek datuje się na rok 2007. Czechy jako kraj z bardzo otwartą gospodarką (blisko 80% PKB pochodzi z eksportu) mocno odczuły skutki kryzysu. Mimo to ostatnie lata analizy wskazują na stabilizację wskaźnika na poziomie bliskim 80%.

Inaczej wyglądała sytuacja w Polsce. Co prawda wartość wskaźnika jest znacznie niższa, jednak wykazuje większą dynamikę wzrostu. Największy przyrost miał miejsce w roku 2009, kiedy jednorazowo wartość wskaźnika podniosła się o 5 p.p. Po tym czasie wzrost nie był już tak dynamiczny, jednak stale utrzymywał się trend rosnący, co jest dobrym prognostykiem. Rok 2013 przyniósł zmniejszenie różnicy między krajami z początkowych 27 punktów w roku 2004 do 12 na korzyść Czechów. W stosunku do tego kraju, jak również do średniej państw Unii, Polska odrabia straty.

Rysunek 2. PKB w cenach rynkowych według parytetu siły nabywczej pieniądza jako % średniej wartości uzyskiwanej przez wszystkie kraje UE



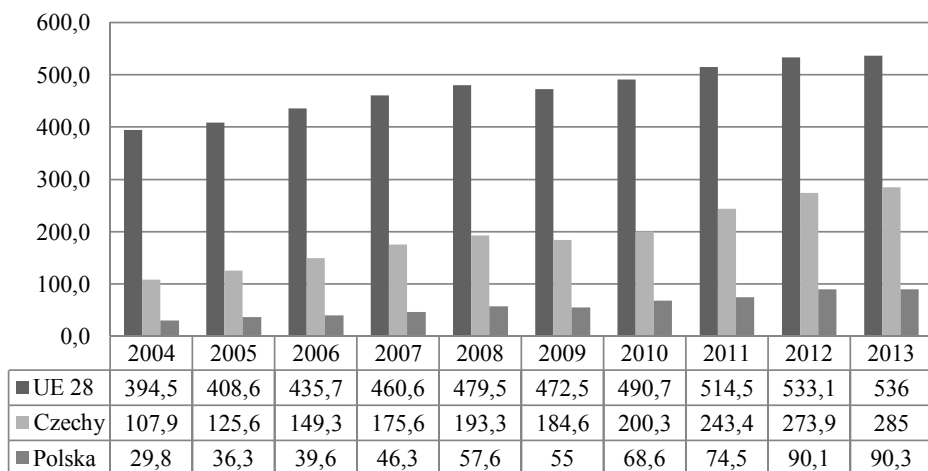
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Polskim regionem (według klasyfikacji NUTS II), który jako jedyny osiągnął wartość powyżej 100% średniej unijnej, jest województwo mazowieckie. Wartość tę region osiągnął w roku 2010 (103%), a następnie w roku 2011 (107%). Na 2. miejscu uplasowało się województwo dolnośląskie (74% w roku 2011), a na 3. – województwo śląskie (70% w roku 2011).

Czeskim regionem (według klasyfikacji NUTS II), któremu jako jedynemu udało się osiągnąć wartość wskaźnika powyżej 100%, był region Pragi. Od początku analizy wartość wynosiła dużo ponad 100% (152% w roku 2002 i 171% w roku 2011). Na 2. miejscu *ex aequo* znalazły się regiony: Stredni Cechy i Jihovyvhod, osiągając wartość 73% w roku 2011. Na 3. miejscu w roku 2011 był region Moravskosleszsko z wynikiem 71%.

Kolejnym wskaźnikiem ukazującym potencjał krajów oraz określającym ich konkurencyjność w skali międzynarodowej jest poziom wydatków wewnętrznych przeznaczanych na badania i rozwój. Wskaźnik ten jasno pokazuje stopień innowacyjności gospodarki. Im wyższa suma wydatków przeznaczanych na badania i rozwój, tym wyższy stopień zaawansowania technologicznego kraju, co przekłada się na rozwój nowoczesnych branż. Prezentowany wskaźnik ukazuje poziom wydatków na sferę B + R we wszystkich sektorach gospodarki.

Rysunek 3. Całkowite wydatki na badania i rozwój ponoszone przez wszystkie sektory na mieszkańca w euro



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Polska od początku analizowanego okresu, czyli od roku 2004, miała niską wartość wydatków na badania i rozwój w porównaniu z Czechami i średnią krajów Unii Europejskiej. Po 10 latach wartość ta wzrosła trzykrotnie, jednak nadal jest rażąco niska. Wejście Polski do UE nie spowodowało zauważalnego wzrostu dynamiki w wydatkach na sferę B + R.

Wartość początkowa wydatków na B + R w Republice Czeskiej była znacznie wyższa niż w Polsce. Wartość ta ponadtrzykrotnie przekraczała ówczesny poziom wydatków Polski. Dynamika wzrostu wskaźnika w Czechach była podobna jak w Polsce, wobec czego również Czechy zwiększyły wydatki na badania i rozwój blisko trzykrotnie, zmniejszając tym samym znacząco różnicę dzielącą je od średniej krajów Unii Europejskiej. Z drugiej strony światowy kryzys finansowy w roku 2007 odbił się negatywnie na wydatkach na sferę B + R – które zostały czasowo zmniejszone – zarówno w Polsce, jak i w Czechach.

Mimo to oba kraje pozostają daleko w tyle za średnią krajów Unii Europejskiej, która wynosiła odpowiednio 395 euro na mieszkańca w roku 2004 oraz 536 euro na mieszkańca w roku 2013. Wzrost średnich wydatków w Unii jest jednak mniej dynamiczny niż wzrost w Polsce czy Czechach. Mimo to kraje te będą potrzebowały jeszcze minimum kilkunastu lat, aby przy obecnym tempie wzrostu wartości wskaźnika osiągnąć poziom wydatków prezentowanych przez Unię. Szybciej wartość tę mogą osiągnąć Czesi, głównie dzięki znacznie większemu udziałowi sektora nowoczesnego w gospodarce, który determinuje wzrost wspomnianych wydatków.

Pozycje konkurencyjne Polski i Czech na arenie międzynarodowej

Ranking konkurencyjności międzynarodowej jest opracowywany co roku przez Światowe Forum Ekonomiczne. W rankingu jest klasyfikowanych około 145 krajów świata. Wskaźnik GCI (ang. *The Growth Competitiveness Index*) przedstawia już osiągnięty lub możliwy do osiągnięcia wzrost międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych. Na wartość wskaźnika składa się kilkanaście czynników konkurencyjności krajów, które są podzielone na trzy główne grupy:

1. jakość otoczenia makroekonomicznego – warunki bazowe;
2. stan instytucji publicznych, które są podstawą wzrostu efektywności;
3. innowacje i czynniki szczególne, w których zawiera się poziom rozwoju technologicznego kraju.

Tabela 1. Pozycja w rankingu i wartości wskaźnika GCI dla Polski i Czech w latach 2011–2015

	Polska		Czechy	
	pozycja	wskaźnik	pozycja	wskaźnik
GCI 2014–2015	43	4,5	37	4,5
GCI 2013–2014	42	4,5	46	4,4
GCI 2012–2013	41	4,5	39	4,5
GCI 2011–2012	41	4,5	38	4,5

Determinanty szczegółowe na lata 2014–2015				
Warunki bazowe (29%)	55	4,8	39	5,0
Instytucje	56	4,0	76	3,8
Infrastruktura	63	4,2	41	4,7
Środowisko makroekonomiczne	63	4,8	40	5,4
Zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym	39	6,2	37	6,2
Stymulanty efektywności (50%)	32	4,6	34	4,6
Edukacja na poziomie wyższym i szkolenia	34	5,0	35	5,0
Efektywność rynku dóbr	51	4,5	50	4,5
Efektywność rynku pracy	79	4,1	62	4,3
Poziom rozwoju rynków finansowych	35	4,6	44	4,5
Zdolność technologiczna	48	4,5	36	5,0
Wielkość rynku	19	5,1	42	4,5
Innowacje i szczególne czynniki (21%)	63	3,7	36	4,1
Wysublimowanie strategii biznesowych	63	4,1	35	4,5
Innowacje	72	3,3	39	3,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 166, 310.

Polska i Czechy w rankingu międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych znajdują się blisko siebie. W rankingu na lata 2013–2014 pozycja Czech widocznie się obniżyła, o 7 miejsc, jednak było to tylko chwilowe zmniejszenie konkurencyjności kraju. Czechy w ostatnim roku analizy powróciły do 4. dziesiątki rankingu.

Rysunek 3. Determinanty szczegółowe konkurencyjności Polski i Czech w latach 2014–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 166, 310.

Obszary gospodarki, w przypadku których wskaźnik jest porównywalny w obu krajach, to: zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym, edukacja na poziomie wyższym i szkolenia, efektywność rynku dóbr oraz poziom rozwoju rynków finansowych. W pozostałych kategoriach widoczne są mniejsze lub większe różnice. Polska zdecydowanie przoduje, jeśli chodzi o wielkość rynku. Jako jeden z największych krajów w Europie oraz największy kraj w jej środkowo-wschodniej części posiada duży, chłonny rynek wewnętrzny, który jest bez wątpienia dużym atutem i szansą rozwojową. Przykładem tego jest ostatni kryzys finansowy, który w mniejszym stopniu dotknął Polskę niż Czechy (oczywiście wielkość rynku nie była jedyną determinantą tej sytuacji). Drugim obszarem, który lepiej wypadł w przypadku Polski, jest jakość instytucji. Czechy z kolei lepiej sobie radzą w kategoriach: infrastruktura, środowisko makroekonomiczne, efektywność rynku pracy, zdolność technologiczna, wysublimowanie strategii biznesowych oraz innowacje. Można zatem wyciągnąć wniosek, że Czechy są bardziej konkurencyjne od strony technicznej i technologicznej. Polska zaś ma atrybut w postaci wielkości rynku, otwartości i jakości rynków finansowych, instytucji oraz jakości i potencjału kapitału ludzkiego.

Konkurencyjność Polski – szanse i bariery

W analizowanym dziesięcioletnim okresie najważniejszym motorem napędowym i rozwojowym było dla Polski jej przystąpienie do Unii Europejskiej. Członkostwo stało się siłą zewnętrzną wymuszającą pozytywne zmiany w kraju. Wspólny rynek europejski umożliwił napływ do kraju inwestycji zagranicznych, w wyniku których co prawda zyski są transferowane do kraju macierzystego, jednak daje to zatrudnienie wielu osobom (czynnik szczególnie ważny po roku 2002, kiedy stopa bezrobocia w Polsce osiągnęła najwyższy poziom w historii – 20%). Dodatkowo członkostwo wpływa na zmiany w strukturze wydatków budżetowych. Coraz większe znaczenie muszą odgrywać wydatki na rozwój infrastruktury, innowacji oraz sferę B + R, co istotnie wpływa na poprawę konkurencyjności Polski na arenie międzynarodowej.

Szanse i zagrożenia, jeśli chodzi o poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki, można podzielić na zewnętrzne (egzogeniczne) oraz wewnętrzne (endogeniczne). Pierwszym analizowanym obszarem wśród czynników zewnętrznych jest sfera polityczna. W większości spraw polskie interesy pokrywają się z prezentowanymi przez inne kraje członkowskie Unii Europejskiej. Interesy te dotyczą prowadzonej zarówno przez Polskę, jak i przez całą Unię polityki zagranicznej (obecnie są to m.in.: wspólne zdanie dotyczące konfliktu na Ukrainie czy sankcje wobec Rosjan), jak również spraw wewnętrznych. Niemniej jednak są takie obszary gospodarcze, w przypadku których wizja Polski znacząco różni się od tej wypracowanej na szczeblu europejskim. Do tych obszarów w szczególności na-

leżą polityka energetyczna (ochrona środowiska) oraz polityka rolna. Jeśli chodzi o energetykę, to spornym punktem jest ograniczanie emisji dwutlenku węgla do atmosfery. Unia Europejska wyznaczyła ściśle terminy oraz wielkość emisji dla krajów, które muszą zostać osiągnięte pod groźbą kar pieniężnych. Polska zgadza się co do głównej idei tych działań, jaką jest dbałość o środowisko naturalne i zmniejszenie zanieczyszczenia powietrza. Z drugiej strony polska gospodarka w znacznej mierze funkcjonuje na węglu kamiennym i brunatnym, czyli na tzw. „energii brudnej”, w związku z czym proponowane ograniczenia dotyczące emisji dwutlenku węgla oraz czas, jaki narzuca Unia, są bardzo niekorzystne i trudne do zaakceptowania. Sprostanie tym wymogom w ustalonym czasie wymagałoby ogromnych kosztów oraz z pewnością czasowego ograniczenia konkurencyjności polskiej gospodarki. Nie ulega dyskusji, że również w interesie Polski leży ograniczanie emisji dwutlenku węgla oraz innych gazów cieplarnianych, jednak terminy oraz poszczególne wartości ustalone przez Unię są niekorzystne dla Polski.

Drugim obszarem, w przypadku którego zdanie Polski różni się od stanowisk wypracowanych na szczytach Unii, jest polityka rolna. W Unii coraz częściej mówi się o zmniejszaniu kwot przeznaczanych na dofinansowywanie rolnictwa; w zamian za to miałyby wzrosnąć nakłady na innowacje oraz sferę badawczo-rozwojową. Polska – podobnie – zgadza się co do głównej idei, czyli większego wsparcia innowacji, jednak nie kosztem rolnictwa i obszarów wiejskich. Polska jest krajem z dużym udziałem sektora rolnego w profilu gospodarczym, który jeszcze nie wygląda tak, jak w krajach zachodnich. W związku z tym Polska dalej liczy na pomoc finansową i transfer środków właśnie na ten cel. Odnośnie do szans i zagrożeń pochodzących ze środowiska zewnętrznego można też wskazać profil eksportowy Polski. W ubiegłym dziesięcioleciu kraj sprzedawał swoje produkty głównie tym samym odbiorcom, na które składały się kraje Unii Europejskiej absorbujące blisko 70% polskiego eksportu. Jednak w ostatnich latach zmieniły się kierunki wysyłki polskich towarów za granicę. O zmianie tej świadczą dane z roku 2013. Co prawda nadal najwięcej towarów wysyłanych jest do Niemiec, jednak zwiększyła się ilość towarów wysyłanych bezpośrednio do krajów spoza Unii Europejskiej, np. do Stanów Zjednoczonych i Norwegii. Więcej polskich towarów znajduje też odbiorców w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, m.in.: w Czechach, na Ukrainie czy Białorusi. Największym popytem cieszą się artykuły rolno-spożywcze, których dynamika eksportu w roku 2013 wyniosła 11,5% w porównaniu z rokiem 2012 i była prawie dwukrotnie większa od dynamiki całego polskiego eksportu (Jankowski 2015, s. 1).

Ostatnim kwestią związaną ze środowiskiem zewnętrznym jest kwestia waluty. Polska wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej zobowiązała się do przyjęcia wspólnej waluty, co jest konsekwencją kolejnego etapu integracji, jakim jest członkostwo w Unii Gospodarczo-Walutowej. Obecnie kraj zachowuje status uczestnika z derogacją, czyli tymczasowym zawieszeniem niektórych praw i obowiązków związanych z formalnym uczestnictwem w ugrupowaniu. Brak

przynależności do ugrupowania nie należy traktować jako czegoś negatywnego. Autonomiczne prowadzenie polityki monetarnej oraz swobodne kształtowanie kursu polskiej waluty w stosunku do obcych walut może być równie korzystne dla kształtowania konkurencyjności gospodarki, jak przyjęcie wspólnej, europejskiej waluty. W długim okresie posiadanie przez Polskę stabilnej i rozpoznawalnej waluty może jednak zintensyfikować eksport oraz trwale podnieść pozycję konkurencyjną kraju.

Wśród czynników wewnętrznych świadczących o szansach bądź zagrożeniach konkurencyjności Polski jest jej tempo PKB. W obliczu kryzysu światowego, którego początek datuje się na rok 2007, Polska jako jedno z niewielu państw utrzymała dodatnie tempo wzrostu gospodarczego. Powodem tego było wysokie tempo wzrostu PKB przed kryzysem (ponad 6% w roku 2006 i 2007), dlatego obniżenie jego dynamiki spowodowane światowym kryzysem nie poskutkowało przekroczeniem granicy 0%. Kolejnym ważnym obszarem wśród czynników wewnętrznych jest tworzenie parków technologicznych oraz klastrów (97 klastrów – średnio 6 klastrów na jedno województwo; dane na rok 2011). Niekorzystnym zjawiskiem będącym zagrożeniem w skali makroekonomicznej jest wysoka wartość zadłużenia Polski. Pocięszający jest fakt, że kraj w największym stopniu jest zadłużony u własnych obywateli. Taka struktura zadłużenia zapewnia większe bezpieczeństwo finansowe kraju niż w przypadku zadłużenia zagranicznego.

Rysunek 4. Czynniki utrudniające założenie i prowadzenia przedsiębiorstwa w Polsce



Źródło: *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 310.

W rankingu Światowego Forum Ekonomicznego są prezentowane czynniki wewnętrzne, które mają utrudniać założenie lub prowadzenie działalności gospodarczej. Stanowią one pewną barierę w rozwoju przedsiębiorczości w kraju, a tym samym ograniczają konkurencyjność całej gospodarki. W Polsce w szczególności

ści są to regulacje podatkowe, których mnogość i zawilość skutecznie utrudniają prowadzenie przedsiębiorstwa. Równie istotnym czynnikiem są wysokie stawki podatkowe. Przedsiębiorcy mogą rozliczać się na zasadach ogólnych (według stawek 18% i 32%), liniową stawką 19% lub formą zryczałtowaną, na którą jednak może sobie pozwolić niewielka grupa drobnych przedsiębiorców. Drugim czynnikiem wskazywanym przez dużą liczbę przedsiębiorców są restrykcyjne regulacje rynku pracy oraz nieefektywna biurokracja rządowa. Bariery są też dostęp do finansowania, głównie z powodów utrudnionego dostępu do kredytów i relatywnie wysokiego ich oprocentowania, oraz stawki podatkowe. Innymi wskazywanymi czynnikami, jednak o mniejszym znaczeniu, są niedostateczna podaż infrastruktury (w tym drogowej) oraz niska podaż innowacji (czego bezpośredniej przyczyny można upatrywać w niskich nakładach na sferę badawczo-rozwojową). Inne destymulanty to m.in. korupcja, niestabilność polityczna czy nieodpowiednie wykształcenie pracowników.

Tabela 2. Szanse i zagrożenia rozwoju konkurencyjności polskiej gospodarki

Szanse	Zagrożenia
<ol style="list-style-type: none"> 1. wspólna polityka w kontaktach zagranicznych z krajami spoza Unii Europejskiej 2. rosnący udział eksportu w tworzeniu PKB, w tym do krajów wysoko rozwiniętych spoza UE (USA, Norwegia) 3. przystąpienie do Unii Gospodarczo-Walutowej 4. wzrost gospodarczy i dodatnie tempo PKB 5. dobrze rozwinięte rynki finansowe 6. niski poziom inflacji 7. wielkość i chłonność rynku wewnętrznego 8. duża liczba parków technologicznych i klastrów 9. wysoka jakość kapitału ludzkiego 10. wysokie standardy edukacji 11. przyspieszenie budowy autostrad 12. stabilna pozycja konkurencyjna 	<ol style="list-style-type: none"> 1. odmienna wizja rozwoju kluczowych dla Polski obszarów gospodarki (energetyka, polityka rolna) 2. niskie nakłady na innowacje oraz sferę B + R 3. zadłużenie Polski 4. zawiłe regulacje podatkowe 5. niekorzystne regulacje rynku pracy 6. niedostateczna infrastruktura transportowa 7. małe zaufanie obywateli do rządzących (niska frekwencja w wyborach, afery polityczne, wyraźny podział na społeczeństwo „my” i rząd „oni”) 8. niedostateczna jakość instytucji 9. nieefektywność rządu 10. duży udział państwa w gospodarce

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Płowiec 2005, s. 61–107; *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 24–25, 310.

Poprawa konkurencyjności Czech – szanse i bariery

Dla Republiki Czeskiej, podobnie jak dla Polski, najważniejszym punktem analizowanego dziesięciolecia było wejście kraju do UE. Kolejnym momentem był

światowy kryzys gospodarczy z roku 2007, który mocno dotknął czeską gospodarkę, głównie z powodu jej dużej otwartości. Czechy jako kraj z małym rynkiem wewnętrznym zdecydowaną większość swoich towarów eksportują za granicę, uzyskując już blisko 80% PKB z eksportu.

Kluczowymi sektorami czeskiej gospodarki są: przemysł samochodowy wraz z komponentami, inżynieria elektryczna i maszynowa oraz przemysł piwowarski. Usługi są dominującą kategorią regionu Pragi. Coraz bardziej na znaczeniu w gospodarce czeskiej zyskują branże nowoczesne czy wysokie technologie. Chcąc konkurować na arenie międzynarodowej w eksporcie, Czechy muszą stale podnosić potencjał kapitału ludzkiego, rozwijać sferę badawczo-rozwojową oraz prowadzić aktywną politykę wspierania przedsiębiorców. To spowodowało, że Czechy charakteryzują się najwyższym wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej poziomem rozwoju i konkurencyjności. Są najbardziej aktywną gospodarką w tej grupie. O potencjale badawczo-rozwojowym świadczy również wysoki wskaźnik zatrudnienia osób w sektorze badawczo-rozwojowym w stosunku do ogółu aktywnych zawodowo. Równie aktywnie jest wspierana polityka rozwoju klastrów i inicjatyw klastrowych. Wynikiem tych działań jest funkcjonowanie 37 klastrów w roku 2011. Najwięcej klastrów znajduje się w regionie Moravskoslezsko (Zielińska-Głębocka, Gawlikowska-Hueckel 2013, s. 219–228).

Po przezwyciężeniu początkowych trudności, w wyniku przebudowy struktury warunków produkcji dla przyspieszenia wzrostu gospodarczego Czech, rozwój makroekonomiczny był kontynuowany jako kombinacja reform instytucjonalnych w celu poprawy innowacyjności i niezbędnego dostosowania poziomu edukacji i umiejętności pracowników. Korzystny wpływ na tak zapoczątkowane zmiany został wzmocniony przez dopływ inwestycji zagranicznych oraz dostępność środków pieniężnych z funduszy unijnych (Strielkowski 2013, s. 78).

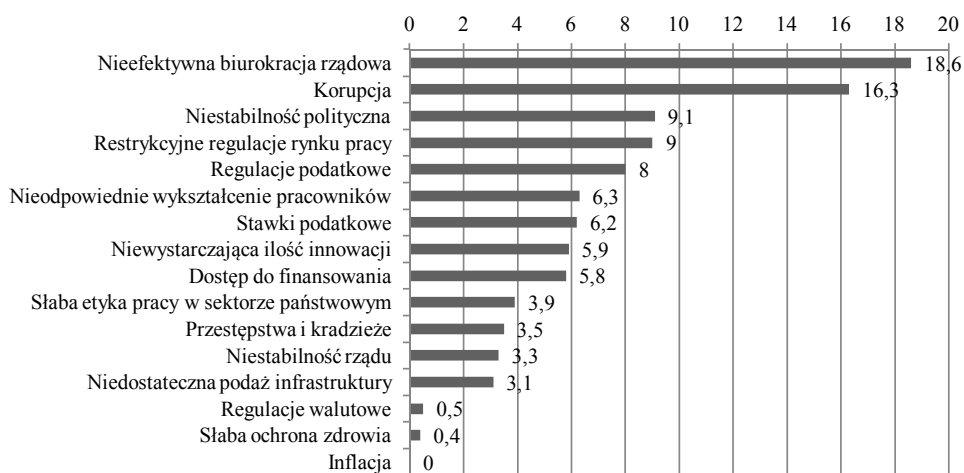
Czesi podążają za trendem rosnących wydatków na sferę B + R, do czego obliguje ich profil działalności gospodarczej w dużej mierze nastawiony na nowe technologie i branże specjalistyczne. Interesy Czech w większym stopniu pokrywają się ze stanowiskiem Unii Europejskiej. W odróżnieniu od Polski udział sektora rolnego w gospodarce nie jest duży. Problemem nie jest też ograniczenie dotyczące emisji dwutlenku węgla, z którym boryka się Polska. Tym, co łączy oba kraje w kwestiach zewnętrznych, jest przyjęcie wspólnej waluty europejskiej. Po ostatniej zmianie rządu Czechy obrały mocno europejski kierunek i chcą jak najszybciej przystąpić do Unii Gospodarczo-Walutowej. Ma to swoje uzasadnienie w dużej otwartości gospodarki oraz znaczącym udziale eksportu w tworzeniu PKB. Przyjęcie euro może jeszcze bardziej poprawić konkurencyjność czeskiej gospodarki, jednak to, czy tak się stanie, będzie zależało od momentu, w którym czeska korona zostanie zastąpiona euro.

Spośród czynników wewnętrznych na uwagę zasługuje tempo PKB kraju, które było wysokie przed rokiem 2007 (blisko 7%). Po roku 2009 wskaźnik ten wahał się, osiągając wartość ujemną w roku 2012. Pozytywnym aspektem jest

jednak niski poziom bezrobocia. Do roku 2008 wskaźnik ten stale się obniżał. Od roku 2009 ponownie wzrósł, mimo to nigdy nie osiągnął wartości dwucyfrowej, w przeciwieństwie do Polski.

Mimo wielu pozytywnych aspektów i najwyższego poziomu konkurencyjności wśród państw Grupy Wyszehradzkiej, Czechy borykają się też z wewnętrznymi problemami.

Rysunek 5. Czynniki utrudniające założenie i prowadzenie przedsiębiorstwa w Czechach



Źródło: *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 166.

Najpoważniejszą przeszkodą w swobodnym rozwoju przedsiębiorczości w Czechach jest nieefektywna biurokracja rządowa. Jednak na uwagę zasługuje druga najczęściej wymieniana destymulanta – korupcja. Mogłoby się wydawać, że rozwinięty kraj konkurencyjny na rynku międzynarodowym nie powinien borykać się z problemem korupcji aż w tak dużym stopniu. Jak pokazuje najnowszy raport Globalnego Forum Ekonomicznego, Czechy zajmują 7. miejsce od końca (pozycja 138.) w rankingu publicznego zaufania do polityków. W ubiegłym roku było to miejsce 3. od końca. Ten rażąco niski wynik spowodował, że Czechy w roku 2013 spadły w rankingu konkurencyjności państw o 7 miejsc (z 39. na 46.). Przyczyny poprawy, choć niewielkiej, można dopatrywać się w zmianie rządów ze skrajnie prawicowych na bardziej proeuropejskie. W ubiegłym roku to korupcja była na 1. miejscu wśród czynników utrudniających założenie i prowadzenie przedsiębiorstwa. Należy oczekiwać sukcesywnego spadku znaczenia tego czynnika. Co więcej, dużą barierą w przypadku przedsiębiorczości w Czechach jest również niestabilność polityczna. Jako utrudnienia przedsiębiorcy wskazują również restrykcyjne regulacje rynku pracy, regulacje oraz stawki podatkowe, które wynoszą odpowiednio 19% dla przedsiębiorców oraz 15% podatku dochodowego

od osób fizycznych. Wysoką pozycję zajmuje też nieodpowiednie wykształcenie pracowników, co w gospodarce zorientowanej na rozwój nowoczesnych technologii ma duże znaczenie. Wskazuje się również na bariery w postaci małej ilości innowacji czy słabego dostępu do finansowania dla firm. Pozytywnymi czynnikami są bez wątpienia ochrona zdrowia oraz stabilna inflacja.

Tabela 3. Szanse i zagrożenia rozwoju konkurencyjności Czech

Szanse	Zagrożenia
1. duża innowacyjność gospodarki	1. mały rynek wewnętrzny
2. duża wartość nakładów na sferę B + R	2. duża otwartość gospodarki (niekorzystne w czasie światowego kryzysu)
3. rozwój nowoczesnych technologii	3. korupcja i niestabilność polityczna
4. wysoka jakość edukacji (znajomość języków obcych)	4. rażąco niskie zaufanie społeczne do polityków
5. dostateczny odsetek pracowników zatrudnionych w branżach nowoczesnych	5. niekorzystne regulacje rynku pracy
6. dobra jakość opieki zdrowotnej	6. utrudniony dostęp do finansowania dla przedsiębiorstw
7. przystąpienie do Unii Gospodarczo-Walutowej	
8. duża liczba klastrów i parków technologicznych	
9. niska inflacja	
10. dostateczna jakość instytucji	

Źródło: opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 166.

Podsumowanie

Porównując oba kraje, można dojść do wniosku, że zdecydowanie lepiej na arenie międzynarodowej radzą sobie Czechy. Polska plasuje się kilka pozycji niżej, jednak jest 2. krajem spośród państw Grupy Wyszehradzkiej w rankingu globalnej konkurencyjności. Węgry znajdują się na 60. pozycji, a Słowacja dopiero na 75. miejscu. Pozycje obu krajów należy uznać za dobre, szczególnie że w czasie, gdy kraje Europy Zachodniej rozwijały gospodarkę rynkową, Polska i Czechy były pod władzą Związku Radzieckiego z gospodarką centralnie planowaną, w której największy nacisk kładziono na rozwój przemysłu ciężkiego.

Polska utrzymuje stabilną pozycję konkurencyjną. Poprawiły się: jakość instytucji, stan infrastruktury, edukacja oraz elastyczność rynku pracy. Najślabszymi ogniwami polskiej gospodarki są: ciężar przepisów prawnych, nieefektywne ramy prawne dla rozstrzygania sporów biznesowych oraz trudności w uzyskaniu informacji o podjętych przez rząd decyzjach dotyczących biznesu. Obszary, na poprawie których Polska powinna skupić się najbardziej, to: dalsza poprawa efektywności rynku pracy, wzrost zaawansowania biznesu oraz wzmocnienie zdolności innowacyjnych przedsiębiorstw przez zwiększenie nakładów na badania i rozwój.

Czechy w ostatnim roku analizy w rankingu konkurencyjności krajów awansowały o 9 miejsc. Poprawiły się: jakość instytucji, środowisko makroekonomiczne (zmniejszenie deficytu budżetowego) oraz warunki finansowania zewnętrznego. Wśród najsłabszych ogniw czeskiej gospodarki należy wymienić nieefektywność biurokracji rządowej, korupcję oraz bardzo niskie zaufanie społeczeństwa do polityków. Obszary, których poprawa przyczyni się do poprawy konkurencyjności kraju, to: przejście do gospodarki opartej na wiedzy, w tym ulepszenie systemu szkolnictwa wyższego, zwiększenie gotowości technologicznej oraz jeszcze większe zastosowanie innowacji.

Bibliografia

- Barcik A. (2008), *Rozwój regionalny na tle polityki Unii Europejskiej w dobie globalizacji* [w:] *Nowoczesne kierunki w rozwoju lokalnym i regionalnym*, Barcik A. (red.), Akademia Techniczno-Humanistyczna, Bielsko-Biała.
- Bardecka W. (2003), *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Borowiec J. (2005), *Wpływ integracji europejskiej na rozwój regionalny i konkurencyjność regionów* [w:] *Uwarunkowania rozwoju i konkurencyjności regionów*, Ziolo Z. (red.), Akademia Pedagogiczna w Krakowie, Kraków – Rzeszów.
- Czajkowski Z. (2010), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie, definicje i modele* [w:] *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Bieńkowski W., Weresa M.A., Radło M.J. (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Duda J. (2004), *Analiza zróżnicowania ekonomiczno-społecznego regionów Czech, Słowacji, Węgier i Polski* [w:] *Gospodarka Polski po 15 latach transformacji*, „Materiały konferencyjne”, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków.
- Esser K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J. (1996), *Systematic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development*, Frank Cass, London.
- Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat>.
- Falkowski K. (2006), *Czynniki i ograniczenia konkurencyjnego rozwoju regionów przygranicznych. Ujęcie teoretyczne* [w:] *Wschodnie pogranicze Unii Europejskiej. Czynniki konkurencyjności*, Teichmann E. (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Hubner D. (1994), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „*Ekonomista*”, nr 3.

- Jankowski J. (2015), *Polski eksport 2013 – ponad 150 mld euro!*, www.polandgo-global.pl/artykuly/polski-eksport-2013-ponad-150mldeuro#.U6KfUBNd0s.
- Jeliński B. (2007), *Wpływ konkurencyjności międzynarodowej na kształt zagranicznej polityki ekonomicznej* [w:] *Problemy współczesnej gospodarki światowej*, Treder H. (red.), „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego UGd”, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, nr 30, Sopot.
- Klasik A. (2006), *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny*, Akademia Ekonomiczna, Katowice.
- Klasik A., Kuźnik F. (red.) (2001), *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym i regionalnym*, Akademia Ekonomiczna, Katowice.
- Krugman P. (1994), *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs”, No. 2.
- Olczyk M. (2008), *Konkurencyjność podmiotów – ujęcie teoretyczne* [w:] *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, Daszkiewicz N. (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Pietrzyk I. (2001), *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Płowiec U. (2005), *Szanse i zagrożenia związane z rozwojem konkurencyjności polskiej gospodarki i społeczeństwa w Unii Europejskiej* [w:] *Globalizacja i integracja europejska*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, A Division of Macmillan Inc., New York.
- Prusek A. (2001), *Analiza rozwoju społeczno-gospodarczego województwa podkarpackiego* [w:] *Strategia rozwoju regionu podkarpackiego oraz wiodących sektorów jego gospodarki*, Prusek A. (red.), „Studia Mieleckie”, nr 1.
- Strielkowski W. (2013), *Convergence and macroeconomic development of the Czech Republic in 1996–2010: a Visegrad Group cross-country comparison* [w:] *Europa Środkowa i Wschodnia – wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności krajów i regionów*, Zielińska-Głębocka Z., Golejewska A. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Uplawa s. (1996), *Transformacja a międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa.
- World Economic Forum (2014), *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, Geneva.
- Zielińska-Głębocka Z., Gawlikowska-Hueckel K. (red.) (2013), *Konkurencyjność międzynarodowa i regionalna państw Grupy Wyszehradzkiej: Polski, Węgier, Czech i Słowacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Streszczenie

W artykule przeprowadzono analizę porównawczą konkurencyjności międzynarodowej gospodarek Polski i Czech w latach 2011–2015. Kraje te mają wspólną historię okresu powojennego, w jednym czasie odzyskały wolność oraz zaczęły transformację swoich gospodarek. Wspólnym momentem dla obu krajów było też przystąpienie do Unii Europejskiej. Pomimo bliskości terytorialnej i wielu wspólnych cech kraje te osiągnęły różne wartości konkurencyjności na arenie międzynarodowej. Celem artykułu jest przedstawienie sytuacji gospodarczej krajów, ocena ich konkurencyjności międzynarodowej oraz wskazanie szans i zagrożeń poprawy konkurencyjności.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, konkurencyjność międzynarodowa, gospodarka, region, ranking, determinanty, czynniki wewnętrzne, czynniki zewnętrzne, poprawa

Summary

Determinants of International Competitiveness of Countries – A Comparative Analysis of Poland and the Czech Republic

The article presents a comparative analysis of the international competitiveness of Poland and the Czech Republic in 2011–2015. These countries have a common history of the postwar period, regained their freedom at the same time and started the transformation of their economies. Both countries became members of the European Union at the same time. Despite its territorial proximity and many common characteristics, these countries have reached different values of competitiveness in the international stage. The aim of this paper is to present the economic situation of these countries, evaluate their international competitiveness and identify opportunities and threats to improve the competitive position.

Key words: competitiveness, international competitiveness, economy, region, ranking, determinants, internal factors, external factors, improvement

JEL: F40, O57, R11