

Rozdział 2.

Teoretyczne ujęcie konkurencyjności w kontekście lokalnym

2.1. Pojęcie i istota konkurencyjności

Konkurencyjność jest pojęciem często podejmowanym w literaturze, ze względu jednak na swój wielowymiarowy charakter, jest również różnie definiowana. Pod koniec XX wieku liczba definicji konkurencyjności przekraczała 400 [Olczyk, 2008a, s. 32]. Dzieje się tak, ponieważ pod wpływem zmian mikro- i makroekonomicznych, jakie zachodziły w gospodarce światowej, teoria konkurencji stale ewoluowała. Począwszy od ekonomistów klasycznych i neoklasycznych, poprzez nurt heterodoksyjny (szkoła austriacka i ekonomia ewolucyjna) po teorię P. Krugmana, M.E. Portera oraz zasobową teorię konkurencji (*resource based theory, resource-advantage competition theory*) wciąż była od nowa redefiniowana [zob. Krugman, 1996, s. 17–25; Porter, 1998, s. 32].

Konkurencja jest zjawiskiem ekonomicznym warunkującym rozwój gospodarki, przedsiębiorstw, a także jednostek samorządu terytorialnego. Z kolei pojęcie konkurencyjności wywodzi się od konkurencji i jest jedną z najczęściej używanych kategorii ekonomicznych. Jednocześnie nie ma jednoznacznej, powszechnie akceptowalnej definicji tego zjawiska [Woźniewska, 2010, s. 327].

W teoriach klasyków konkurencyjność gospodarki (kraju, regionu) uzależniona była przede wszystkim od nakładów pracy. Kolejne definicje poszerzają to pojęcie o inne czynniki wytwórcze, takie jak kapitał czy wiedza techniczna, a także skala produkcji, otoczenie instytucjonalne, marketing, promocja itp. Niewątpliwie konkurencyjność można rozumieć albo jako cechę (atrybut, wynik, rezultat), albo jako proces [Gorynia, Łaźniewska (red.), 2009, s. 48].

W literaturze pojawia się raczej problem nadmiaru definicji konkurencyjności niż jej braku [Olczyk 2008, s. 12–13; Woźniewska, 2010, s. 327]. Najprościej konkurencyjność można określić jako zdolność do konkurowania [Mantura, 2002, s. 87], skutecznego przeciwstawiania się konkurencji [Burnewicz (red.), 1993, s. 23] i wygrywania tej rywalizacji. Można też powiedzieć, że konkurencyjność to zdolność do budowania bogactwa i dobrobytu oraz długookresowego, harmonijnego i zrównoważonego rozwoju.

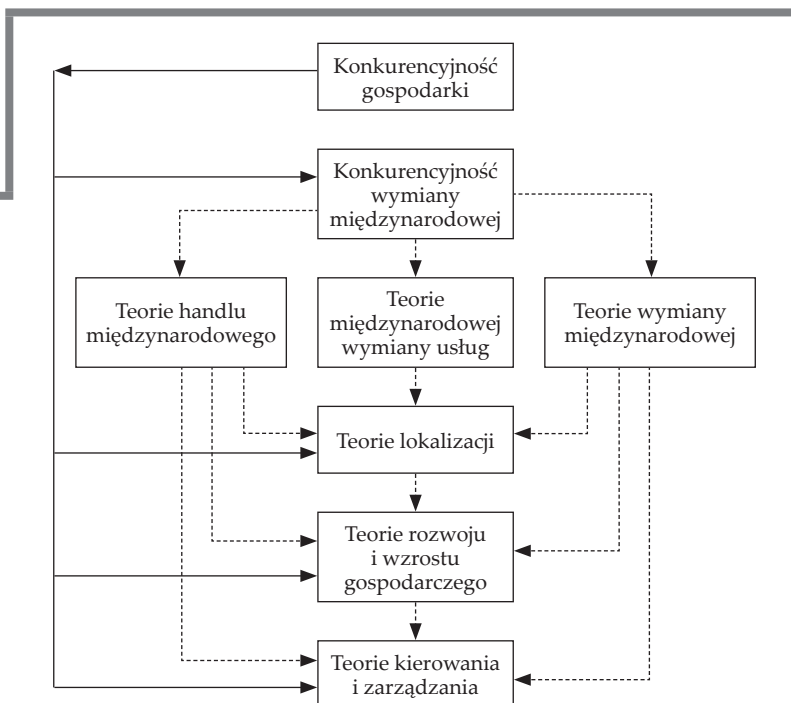
W odniesieniu do konkurencji konkurencyjność pokazuje pozycję jednej organizacji w stosunku do innych, porównując jakość jej działania i osiągnięte rezultaty w kategoriach wyższości (jest konkurencyjna) lub niższości (nie jest konkurencyjna) [Żbikowski, 2005, s. 39]. Konkurencja ma zatem charakter procesowy, a konkurencyjność jest stanem (własnością) podmiotu działającego na rynku.

Dodatkowym utrudnieniem definiowania pojęcia konkurencyjności jest fakt, że używane jest ono w odniesieniu do przedsiębiorstw, sektorów, miast, gmin, regionów, narodów (państw), a także organizacji ponadnarodowych.

Nie są to jedyne kwestie różniące poszczególne podejścia do konkurencyjności. Przyczynia się do tego także wyprowadzanie pojęcia „konkurencyjność” z co najmniej trzech teorii ekonomicznych, tj. handlu międzynarodowego, wzrostu gospodarczego oraz mikroekonomii (zob. rys. 2.1).

Rysunek 2.1.

Teoretyczne podstawy definiowana konkurencyjności gospodarki



Źródło: na podstawie pracy: Jagiełło, 2008, s. 31.

W publikacjach ekonomicznych pojęcie konkurencyjności w szerokim ujęciu odnosi się do skłonności i umiejętności do konkurowania, wygrywania i utrzymania pozycji na rynku, do zwiększania udziału w rynku i zyskowności, a ostatecznie do konsolidacji skutecznych rynkowo działań przynoszących sukces komercyjny [Altomonte i in., 2012, s. 112; Filó, 2007 s. 324; Gorynia, Jankowska

(red.), 2011, s. 19; Huggins, Thompson (red.), 2017, s. 50; Porter, 2001, s. 198; Schwab (red.), 2017, s. 11].

Przez wielu autorów konkurencyjność jest rozumiana jako zdolność firmy lub kraju do oferowania po konkurencyjnych cenach produktów i usług spełniających normy jakości lokalnych i światowych rynków i zapewniających odpowiednie dochody z zasobów wykorzystanych lub zużytych do ich produkcji [Klamut (red.) 1999, s. 9; Sipa, 2007, s. 301; Porter, Rivkin, 2012, s. 57].

Ważnym aspektem w definiowaniu konkurencyjności jest uwzględnienie wydajności (pracy, jednostek organizacyjnych), ponieważ stanowi ona główny czynnik wpływający na wzrost i poziom dochodów, które są z kolei ściśle związane z dobrobytem ludności. Zasadniczo rosnąca konkurencyjność oznacza wzrost dobrobytu. Konkurencyjne gospodarki to te, które będą w stanie rozwijać się w sposób zrównoważony, co wiąże się z większym prawdopodobieństwem, że całe społeczeństwa skorzystają z efektów wzrostu gospodarczego.

Mnogość definicji i teoretycznych ujęć koncepcji konkurencyjności pozwala na wyróżnienie kilku rodzajów konkurencyjności ze względu na wybrane kryterium. Szczegółowy podział przedstawiono w tabeli 2.1.

Tabela 2.1. Rodzaje konkurencyjności wyodrębnione ze względu na wybrane kryterium

Kryterium	Rodzaje konkurencyjności	Charakterystyka
Efekt	Czynnikowa	Wyróżnia czynniki, które zapewniają długookresową przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa, m.in.: zdolność eksploatowania zasobów firmy, szybkość reakcji na zmiany rynkowe, zwiększenie jakości oferowanych wyrobów, ulepszenie procesu produkcyjnego
	Wynikowa	Koncentruje się na efektach konkurencyjności, m.in.: udział i pozycja przedsiębiorstwa na rynku, wyniki sprzedaży, wyniki finansowe firmy
Zakres	Operacyjna	Dotyczy konkretnych, technicznych umiejętności, istotnych dla funkcjonowania na określonym rynku Wskazuje profesjonalizm i sprawność działania operacyjnego firmy w poszczególnych jej obszarach
	Systemowa	Obejmuje szeroki zakres działań przedsiębiorstwa, które prowadzą do ulepszenia i unowocześnienia procesów w firmie, które stanowią o przewadze konkurencyjnej

Kryterium	Rodzaje konkurencyjności	Charakterystyka
Moment oceny, czas	<i>Ex post</i>	Określa poziom konkurencyjności, jaki podmiot zdążył już osiągnąć
	<i>Ex ante</i>	Określa poziom konkurencyjności, jaki podmiot planuje osiągnąć w przyszłości
Relacji rynkowych	Konkurencyjność oparta na „wejściach”	Wyraża zdolność podmiotu do sprawnego realizowania tych celów, które wiążą się z transakcjami pozyskiwania zasobów (konkurencyjność w opinii dostawców)
	Konkurencyjność oparta na „wyjściach”	To zdolność adaptacji oferowanego dobra na rynku zbytu, zdolność realizacji celów rynkowych (konkurencyjność w opinii klientów)
Czas obserwacji	Statyczna	Ujmuje stan i możliwości danego podmiotu względem jego konkurentów
	Dynamiczna	Wskazuje potencjał przedsiębiorstwa i jego zdolność do przystosowania się do przemian zachodzących na rynku
Strona rynku	Podażowa	Odnosi się do wszystkich dążeń producentów mających na celu pozyskanie konsumentów
	Popytowa	Dotyczy sytuacji przewagi popytu nad podażą na rynku, gdzie przedstawiciele popytu rywalizują o przedstawicieli podaży

Źródło: na podstawie pracy: Gorynia, Łązniewska (red.), 2009, s. 53–66.

Dodatkowo trzeba rozgraniczyć pojęcia: konkurowanie, konkurencyjność, przewaga konkurencyjna, potencjał konkurencyjny oraz instrumenty konkurowania. Według M.J. Stankiewicza, konkurencyjność należy traktować jako agregat (system) złożony z czterech elementów. Elementami strukturalnymi tego systemu są [Stankiewicz, 2002, s. 89]:

- potencjał konkurencyjności, którym jest ogół zasobów materialnych i niematerialnych organizacji (podmiotów gospodarczych), niezbędnych do funkcjonowania na konkurencyjnym rynku;
- przewaga konkurencyjna, która jest efektem takiego wykorzystywania potencjału konkurencyjności (uwzględniającego uwarunkowania otoczenia), jakie umożliwia efektywne generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurowania;
- instrumenty konkurowania, określone jako środki świadomie kreowane przez organizację w celu pozyskania kontrahentów dla swojej oferty;
- pozycja konkurencyjna, oznaczająca wynik konkurowania w danym sektorze, rozpatrywany na tle wyników osiągniętych przez konkurentów.

Ważnym aspektem w analizie pojęcia konkurencyjności jest poziom, na którym ta koncepcja jest rozpatrywana. W literaturze wskazuje się, że konkurencyjność może dotyczyć czterech poziomów, tj. mikro, mezo, makro i mega. Natomiast M. Gorynia wyróżnia sześć głównych poziomów hierarchii systemów gospodarczych: mikro-mikro, mikro, mezo, makro, regionalny (w stosunku do grupy krajów) i globalny [Gorynia, Łażniewska (red.), 2009, s. 51]. Koncentrując się na konkretnym wymiarze nie można pomijać innych, ponieważ między poszczególnymi wymiarami istnieją bezpośrednie i pośrednie powiązania i zależności.

Na każdym z wyróżnionych poziomów konkurencyjność definiuje się w odmienny sposób. Przedmiotem analizy w tym opracowaniu jest konkurencyjność obszarów wiejskich, stąd sprecyzowania wymagają również takie pojęcia, jak: konkurencyjność regionu, konkurencyjność na poziomie lokalnym oraz konkurencyjność układów przestrzennych.

Od lat 80. XX wieku analiza konkurencyjności terytorialnej stała się jednym z fundamentów koncepcji lokalnego rozwoju gospodarczego [Harvey, 1989, s. 3–18; Brenner, Wachsmuth, 2012, s. 179]. Konkurencyjność terytoriów stała się kwestią zasadniczą, aby zapewnić stabilność zatrudnienia, stały wzrost gospodarczy i podnosić jakość życia mieszkańców [Camagni, 2002, s. 2].

Trudności i rozbieżności badawcze pojawiają się podczas oceny konkurencyjności takich terytoriów, jak państwo czy region. Wynika to z innych cech i celów przedsiębiorstw oraz państw, a także z odmiennej natury ich konkurowania. O ile głównym celem przedsiębiorstwa jest przetrwanie na rynku i maksymalizacja zysku w długim okresie, o tyle dla państwa (regionu, gminy) celem jest zwykle poprawa standardu życia społeczeństwa. Dodatkowo państwa i przedsiębiorstwa wyposażone są w odmienne strategie i instrumenty osiągania swych celów [Radło, 2008, s. 3].

Konkurencyjność terytorialna jest definiowana jako: „*zbiór instytucji, polityk i czynników w sferze społecznej, gospodarczej i środowiskowej, które łącznie dają produktywność długoterminową na określonym obszarze miejskim lub wiejskim, w prowincji, stanie lub regionie oraz w przedsiębiorstwach i sektorach, zapewniając jednocześnie równowagę społeczną i środowiskową*” [Haines-Young i in., 2016, s. 4]. Konkurencyjność układów terytorialnych można też określić jako najefektywniejsze wykorzystanie istniejących zasobów i innowacji w planowaniu i realizacji kierunków rozwoju [Kosiedowski, 2002, s. 17].

Zdaniem M.E. Portera [2001], pojęcie konkurencyjności narodów jest bardzo trudne do zdefiniowania. Przy założeniu, że głównym celem państwa jest podniesienie poziomu życia mieszkańców, należy pamiętać, że jego realizacja i osiągnięcie jest możliwe dzięki efektywności wykorzystania narodowych zasobów pracy i kapitału, nie zaś dzięki „amorficznej” konkurencyjności narodowej [Radło, 2008, s. 3].

Według definicji OECD [Hatzichronoglou, 1996, s. 20], konkurencyjność międzynarodowa oznacza zdolność firm, przemysłów, regionów, krajów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencyjności oraz

do trwałego zapewnienia wysokiej stopy zwrotu z zastosowanych czynników produkcji i wysokiego poziomu zatrudnienia. Natomiast uwzględniając ewolucję koncepcji w czasie, zaproponowano definiowanie konkurencyjności w świetle nowych wyzwań rozwojowych jako: „*zdolność kraju (regionu, lokalizacji) do dostarczenia obywatelom efektów wykraczających poza PKB*” [Aiginger i in., 2013, s. 1]. Jest to wyraz zmiany podejścia z konkurencyjności cenowej (*price competitiveness*) do konkurencyjności opartej na rezultatach (*output competitiveness*) (zob. rys. 2.2).

Także w definicji przyjętej przez Komisję Europejską [Annoni i in., 2016, s. 2] podkreśla się, że konkurencyjność to zdolność gospodarki do zapewnienia społeczeństwu wysokich i rosnących standardów życia oraz wysokich wskaźników zatrudnienia w sposób zrównoważony.

Niewątpliwie konkurencyjność międzynarodowa jest to zdolność gospodarki do osiągania możliwie największych korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy. Korzyści te związane są z kształtowaniem się międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Ogólnie można stwierdzić, że konkurencyjność międzynarodowa to zdolność oraz motywacja danej gospodarki do długookresowego i zrównoważonego rozwoju gospodarczego w warunkach gospodarki otwartej.

W opracowaniach World Economic Forum konkurencyjność definiowana jest, jako „*zbiór instytucji, zasad i czynników determinujących poziom produktywności gospodarki, która z kolei wyznacza poziom dobrobytu, jaki może osiągnąć gospodarka*” [Schwab (red.), 2017, s. 11]. Państwa mogą być „konkurencyjne”, a zatem podążać za polityką wspierania krajowej konkurencyjności na poziomie mezo (regionalnym) i makro (krajowym) [Berger, 2008, s. 92; Lis, 2000, s. 359–372; Budd, Hirmis, 2004; Bristow, 2005; Camagni, 2002; Cellini, Soci, 2002; Kitson, Martin, Tyler, 2004; Thompson, 2004].

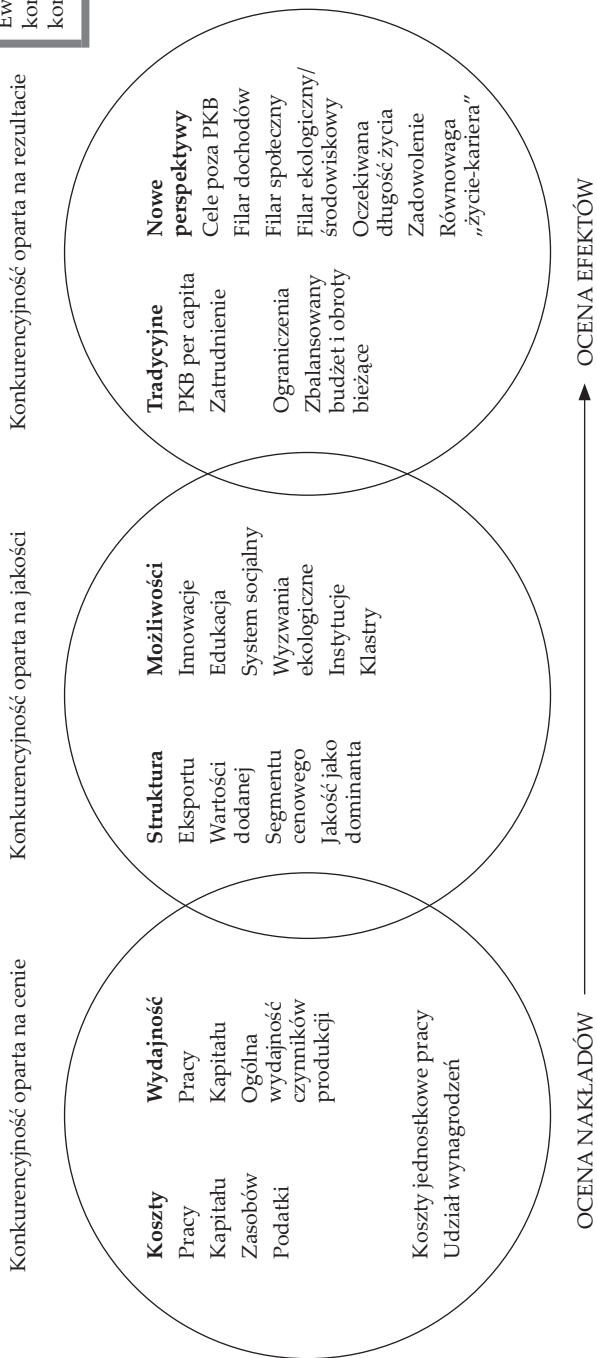
Szerszą definicję przedstawia Centrum Światowej Konkurencyjności IMD w Lozannie, odnosząc konkurencyjność do sposobu, w jakim państwo „zarządza ogółem swoich zasobów i kompetencji, zwiększa dobrobyt jego mieszkańców” [*The World Competitiveness Yearbook...*, 2014, s. 494]. Ta koncepcja podkreśla, że podstawowym wynikiem konkurencyjności jest dobrobyt. Jest on silnie uzależniony od krajowych systemów wartości, dlatego jest różnie interpretowany w różnych krajach.

Ogólnie można wyróżnić trzy podstawowe typy definicji konkurencyjności narodowej państw [Radło, 2008, s. 4; Gorynia, Jankowska, 2008, s. 54; Borowski, 2015, s. 36]:

- definicje wynikowe, odnoszące się do rezultatów osiągniętych przez daną gospodarkę, w tym poziomie dochodu narodowego, osiągniętego udziału w handlu światowym – zarówno w wymiarze jakościowym, jak i ilościowym; skupiają się one na ocenie osiągniętej przez dane państwo pozycji konkurencyjnej;
- definicje czynnikowe, skupiające się na ocenie źródeł konkurencyjności gospodarki, które wpływają na przyszłą pozycję konkurencyjną, w tym m.in. na wielkość i strukturę zasobów produkcji czy efektywność ich wykorzystania; definicje te oceniają zdolność konkurencyjną;

Rysunek 2.2.

Ewolucja koncepcji konkurencyjności



Źródło: na podstawie pracy: Aiginger i in., 2013, s. 11.

- definicje mieszane czynnikowo-wynikowe, które łączą wymienione wyżej podejścia do oceny konkurencyjności, biorąc pod uwagę zarówno obecny potencjał gospodarczy i osiągniętą pozycję konkurencyjną, jak i czynniki decydujące o zdolności konkurencyjnej; definicje tego typu mają najpełniejszy charakter, uwzględniają bowiem interakcję, jaka zachodzi między osiągniętym poziomem rozwoju gospodarczego a zestawem czynników determinujących konkurencyjność.

Należy również wspomnieć krytyczne opinie na temat konkurencyjności międzynarodowej czy terytorialnej. Koncepcja konkurencyjności, odwołująca się do poziomu krajowego, została mocno zakwestionowana przez P. Krugmana [1996], autorytet w dziedzinie ekonomii międzynarodowej. Wywołało to trwającą wciąż w publiczną debatę nad sposobem definiowania i rozumienia pojęcia konkurencyjności. P. Krugman neguje stosowanie analogii między konkurencyjnością przedsiębiorstw i krajów. W swojej krytyce na temat koncepcji konkurencyjności gospodarki podkreślał, że zaprzecza ona wnioskowi płynącemu z teorii handlu zagranicznego, wskazując podstawowe zarzuty:

- niemożności określenia „dolnych granic konkurencyjności” krajów, które nie znikają z rynku w odróżnieniu od niekonkurencyjnych przedsiębiorstw,
- nierealności założenia, że konkurencyjność jest grą o sumie zerowej, w której zysk jednego gracza jest równy stracie drugiego (jego konkurenta).

Zasadniczo P. Krugman przestrzegał przed nadużywaniem koncepcji konkurencyjności w polityce gospodarczej. Trudno się z tym postulatem nie zgodzić. Natomiast zawężanie tej koncepcji tylko do rynku wewnętrznego, bez uwzględniania postępujących procesów globalizacji, integracji (rosnącej mobilności czynników wytwórczych, nasilającej się konkurencji), a także perspektywy długookresowej, znacznie ogranicza możliwości poznawcze teorii konkurencyjności [Bronisz, 2013, s. 12]. Jak wskazano w tym rozdziale, konkurencyjność gospodarki jest związana z rozwojem gospodarczym, należy ją rozpatrywać jako kategorię dynamiczną, o cechach strukturalnych, co stanowi podstawowy element odróżniający konkurencyjność gospodarki od konkurencyjności przedsiębiorstwa czy sektora, będących kategoriami efektywnościowymi [Jagiello, 2008, s. 13; Żmuda, Molendowski, 2016, s. 325].

Ponadto, konkurencyjność może przecież oznaczać grę o sumie niezerowej, w której (jednostki, przedsiębiorstwa, państwa) konkurują ze sobą, dążąc do maksymalizacji swoich korzyści (zysku, udziału w rynku itp.), jednocześnie nie generując konfliktu i niechęci do współpracy, ze względu na wyraźną sprzeczność swoich interesów. Przykładem mogą być inicjatywy klastrowe, których założeniem jest konkurencyjna współpraca przedsiębiorstw. Należy też podkreślić, że w teorii przewagi komparatywnej, stanowiącej argument w krytyce P. Krugmana, zakłada się brak mobilności czynników wytwórczych. Z kolei, w warunkach wolnego przepływu czynników wytwórczych, walka konkurencyjna przejawia się w rywalizacji o te czynniki: kapitał, wiedzę, specjalistów.

Zasoby niematerialne, takie jak: innowacyjność, normy kulturowe czy zdolności organizacyjne i zarządcze, stają się podstawą dostosowań strukturalnych i prowadzą do zmian konkurencyjności sektorów gospodarki [Porter, 1990; Żmuda, Molendowski, 2016, s. 326].

W efekcie wzmożonego zainteresowania i postępu prac nad konkurencyjnością narodową odstąpiono od wąskiego, „handlowego” nurtu badań w kierunku wielowymiarowych, strukturalnych studiów [Grynia, 2018, s. 17], potwierdzając zasadność zajmowania się tematyką konkurencyjności gospodarek narodowych.

2.2. Konkurencyjność regionalna i lokalna

Współcześnie, intensywnym zjawiskom globalizacji paradoksalnie towarzyszą procesy wzmocnienia znaczenia lokalizmu i regionalizmu. To nowe zjawisko w świecie nauki jest określane mianem glocalizacji. Wzmacnianie procesów na najniższych szczeblach terytorialnych wymaga jednak budowania stałej przewagi konkurencyjnej lokalnych gospodarek. Istotnym problemem staje się analiza lokalnych procesów przeobrażeń społeczno-ekonomicznych, prowadząca do optymalnej realizacji wyzwań stojących przed terytoriami.

Jak wspomniano, silna konkurencyjność międzynarodowa tworzy zasoby, które umożliwiają materialną poprawę standardów życia i pozyskanie zasobów na inwestycje, a te z kolei wspierają zarówno jakość życia jednostek (mieszkańców), jak i konkurencyjność całego kraju [*Discussion Paper...*, 2008, s. 3]. Konkurencyjne regiony to miejsca, w których zarówno firmy, jak i ludzie, chcą inwestować i się osiedlać (mieszkać) [Kitson i in. 2004, s. 997]. To regiony stają się podmiotami międzynarodowego współzawodnictwa, ubiegając się m.in. o środki pomocowe, inwestycje krajowych i zagranicznych firm, kapitał innowacyjny, mieszkańców, turystów, itp.

Konkurencyjność regionalna jest jedną z głównych determinant rozwoju regionalnego. Według A. Klasika [2006, s. 29] *„jeżeli przedsiębiorczość regionu uznana została za warunek konieczny rozwoju regionalnego, to konkurencyjność regionu staje się jego warunkiem wystarczającym”*, dlatego też te dwie kategorie należy traktować integralnie. Konkurencyjność regionu umożliwia jego wejście na ścieżkę trwałego rozwoju.

Tworzenie potencjału konkurencyjnego regionu staje się niezwykle ważnym zadaniem, zwłaszcza w kontekście regionów czy obszarów wiejskich [Kisiel, Koszyk-Białobrzeska, 2008, s. 42]. Powszechnie stosuje się wiele podziałów i klasyfikacji, zależnie od przyjętych czynników, ich wpływu i zasięgu.

Konkurencyjność regionalna różni się od koncepcji na poziomie krajowym w dwóch głównych aspektach: po pierwsze, znaczenie przewag absolutnych i komparatywnych jest dużo większe niż na poziomie krajowym [Camagni, 2002, s. 14]. Po drugie, w konkurencyjności regionalnej szczególnie istotne są relacje przestrzenne [Aiginger, Firgo, 2015, s. 7–8].

W koncepcji konkurencyjności regionalnej coraz większą uwagę przypisuje się aspektom społecznym i ekologicznym. Jest ona definiowana jako zdolność regionu do realizacji celów dotyczących nie tylko PKB. Dla regionów w krajach uprzemysłowionych zdolność ta zależy bowiem od innowacji, edukacji, instytucji, spójności społecznej i przedsięwzięć ekologicznych. W tym ujęciu inwestycje społeczne i przedsięwzięcia prośrodowiskowe (ekologiczne) powinny być traktowane nie jako koszty, lecz raczej jako siła napędowa konkurencyjności [*ibidem*, s. 1].

Tworzenie potencjału konkurencyjnego regionu staje się niezwykle ważnym zadaniem, zwłaszcza w kontekście rozwoju regionów czy obszarów wiejskich [Kisiel, Koszyk-Białobrzeska, 2008, s. 41]. Wskazuje się istotną rolę obszarów wiejskich w gospodarczych strukturach regionalnych, podkreślając jednocześnie, że obszary te dają nowe możliwości rozwoju i mogą determinować osiągnięcie wyższej pozycji konkurencyjnej przez jednostki terytorialne [Hadyński, 2014, s. 203].

Powszechnie stosuje się wiele podziałów i klasyfikacji konkurencyjności regionalnej, zależnie od branych pod uwagę czynników, ich wpływu i zasięgu.

Region konkurencyjny charakteryzuje zbiór przewag absolutnych i komparatywnych nad innymi regionami w zakresie gospodarczym i społecznym. Przewagi te stwarzają całemu regionowi, w tym podmiotom publicznym i niepublicznym, inwestorom i mieszkańcom, bezsporne korzyści. Wysoki poziom konkurencyjności regionu wyznaczają unikatowe cechy, warunki i czynniki, którymi dysponuje dany region, a których brakuje w innych [Klasik, 1999, s. 15–18; Niezgoda i in., 2012, s. 139]. Czynniki te można podzielić na [Ziółkowski, 2005, s. 88; Niezgoda i in., 2012, s. 139]:

- zewnętrzne (wynikające z relacji z otoczeniem) i wewnętrzne (związane z posiadanymi zasobami oraz potencjałem społecznym, gospodarczym i instytucjonalnym);
- makro- i mikroekonomiczne (w większym stopniu zależne od władz samorządowych);
- przestrzenne (zależne od lokalizacji, zróżnicowane regionalnie);
- materialne i niematerialne;
- ilościowe i jakościowe;
- twarde i miękkie;
- tradycyjne i nowoczesne.

Konkurencyjność układów terytorialnych można również rozpatrywać pod względem charakteru bezpośredniego i pośredniego. Konkurowanie pośrednie oznacza tworzenie warunków otoczenia regionalnego czy lokalnego dla przedsiębiorstw i mieszkańców, pozwalających na uzyskanie przewagi konkurencyjnej w elementach pozostających poza kontrolą regionu. Natomiast konkurencja bezpośrednia dotyczy rywalizacji upodmiotowionych jednostek terytorialnych, których celem jest poprawa poziomu i jakości życia mieszkańców [Niezgoda i in., 2012, s. 138].

W tym kontekście można mówić również o konkurencyjności przedmiotowej i podmiotowej. Przedmiotowa konkurencyjność regionu dotyczy zdolności regionów do zaspokajania potrzeb i popytu na dobra i usługi i jest rozumiana jako złożony zbiór użytkowników z ich relacjami społecznymi, gospodarczymi, politycznymi i środowiskowymi [Markowski, 2005, s. 219]. Wynika ona z konkurencyjnej pozycji materialnych i niematerialnych zasobów regionu i jednostek użytkujących te zasoby. Natomiast konkurencja podmiotowa jest związana bezpośrednio z istnieniem podmiotów publicznych, prywatnych i instytucjonalnych na danym obszarze i ich działaniami wspierającymi konkurencyjność tego obszaru, podnoszącymi jego potencjał konkurencyjny. Przedmiotowa konkurencyjność regionów (przewagi w otoczeniu) jest wykorzystywana w budowaniu konkurencji podmiotowej, dotyczącej przewagi konkurencyjnej jednostek gospodarczych i innych organizacji.

Władza publiczna jest podmiotem w regionie dostarczającym usługi publiczne, wspierającym konkurencyjność przedmiotową regionu (horyzontalne wzmocnienie zasobów) i jednocześnie jest podmiotem wspierającym bezpośrednio konkretne przedsiębiorstwa w regionie (podnosząc konkurencyjność podmiotową firm), oraz jako instytucja publiczna konkuruje z innymi władzami i instytucjami o różne cele i interesy [Markowski, 1996, s. 12]. Należy wspomnieć także o konkurencyjności przestrzeni, jako nieodłącznego wymiaru istnienia i funkcjonowania regionu czy gminy.

Do zdefiniowania konkurencyjności na poziomie lokalnym konieczna jest przestrzeń społeczno-ekonomiczna. Wyróżniają ją m.in.: położenie, granice, wielkość, podzielność oraz cechy jakościowe, obiektywny charakter i względna ciągłość. W analizie konkurencyjności na poziomie lokalnym istotne jest wyznaczenie jej uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych [Ziemiańczyk i in., 2013, s. 361]. Konkurencyjność lokalną można rozpatrywać i rozumieć jako konkurencyjność gminną (samorządu lokalnego).

Decentralizacja władzy w Polsce, która nastąpiła głównie w wyniku reform administracyjnych wprowadzających trójstopniowy podział terytorialny [m.in.: art. 15–16 i 163–172 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 1997 r., Nr 78, poz. 483 z późn. zm.; art. 1 Ustawy z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz.U. z 1998 r., Nr 96, poz. 603 z późn. zm.], ukształtowała nową rolę samorządu terytorialnego, który przejął odpowiedzialność za swój rozwój, samodzielnie nim kierując, w ramach obowiązującego prawa. Podstawą prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej przez jednostki samorządu terytorialnego jest zasada subsydiarności, która zakłada racjonalny podział kompetencji i zadań między państwo a gminy. Wprawdzie samorządy lokalne, pod wieloma względami stały się głównymi podmiotami rozwoju obszarów wiejskich, w znacznej mierze są odbiorcami tej polityki – zakres ich działania jest w znacznym stopniu kształtowany przez zasady, regulacje i ramy fiskalne określone przez rząd. Gminny szczebel samorządu terytorialnego jest odpowiedzialny za lokalny rozwój gospodarczy oraz

zapewnienie odpowiedniej jakości życia społeczności lokalnych (m.in. poprzez inwestycje w infrastrukturę i usługi dla mieszkańców). W *Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju* [2017, s. 53, s. 209] sygnalizuje się zamiar większej decentralizacji w celu wsparcia rozwoju endogenicznego.

Konkurencyjność samorządu terytorialnego jest zagadnieniem istotnym nie tylko z punktu widzenia analiz ekonomicznych, lecz także z uwagi na jej znaczenie dla polityki makroekonomicznej państwa. Istnieje bowiem silna korelacja między efektywnością funkcjonowania na poziomie regionalnym i lokalnym a efektywnością w realizowaniu funkcji publicznych przez państwo, np. podział funkcji i zadań czy powiązania istniejące między budżetem centralnym a budżetami lokalnymi [Żbikowski, 2015, s. 39]. Jest ona również postrzegana jako umiejętność adaptowania pozytywnych trendów pojawiających się w otoczeniu, stwarzających korzyści wewnętrzne i zewnętrzne, np. rozwój przedsiębiorczości, kreowanie rozwoju lokalnego [Marciniuk-Kluska, 2009, s. 173; Żbikowski, 2015, s. 39].

Według definicji W. Dziemianowicza [2000, s. 30–31] zagadnienie konkurencyjności jednostek samorządowych można analizować w kontekście ich zdolności do pozyskania sponsorów, maksymalizowania inwestycji oraz docelowo na wykreowaniu pozytywnego wizerunku w otoczeniu. Autor ten wskazuje, że konkurencja między regionami i gminami rozgrywa się o cztery zasadnicze czynniki rozwojowe, czyli o: mieszkańców, inwestorów (przedsiębiorców), turystów i środki publiczne [Dziemianowicz, 2008, s. 29]. Z kolei E.J. Malecki [2000, s. 334] definiuje konkurencyjność w skali lokalnej jako „*zdolność lokalnej gospodarki i społeczeństwa do zapewnienia wzrostu poziomu życia mieszkańców*”.

Wśród czynników, o które gminy wzajemnie ze sobą konkurują, można wymienić [Szaja, 2013, s. 275]:

- a) ludność, z którą wiąże się określony poziom dochodów oraz kapitał ludzki i społeczny;
- b) inwestorów oraz istniejące i nowe podmioty gospodarcze;
- c) środki publiczne z funduszy krajowych i międzynarodowych;
- d) inwestycje w produkcję dóbr i usług.

Różnice w postrzeganiu konkurencyjności na różnych szczeblach jednostek samorządowych zamieszczono w tabeli 2.2.

Do szczególnie ważnych czynników, kształtujących poziom konkurencyjności danej jednostki samorządu terytorialnego, można zaliczyć [Marciniak-Kluska, 2009, s. 175]:

- ocenę polityki zarządzania majątkiem własnym i użytkowanym;
- politykę zarządzania finansami, a zwłaszcza monitoring źródeł finansowania oraz kierunki rozdysponowania środków finansowych;
- metody aktywizacji działalności gospodarczej oraz poziom bezrobocia;
- stan infrastruktury komunalnej powiązany z oceną środowiska naturalnego;

- strukturę wykształcenia mieszkańców oraz ich kwalifikacje oceniane pod kątem zapotrzebowania zgłaszanego przez rynek pracy;
- poziom opieki medycznej, bezpieczeństwo i porządek publiczny;
- oferowane możliwości kształcenia i doskonalenia zawodowego.

Tabela 2.2. Aspekty konkurencyjności poszczególnych szczebli jednostek samorządu terytorialnego

Jednostka samorządu terytorialnego	Aspekty konkurencyjności
Gmina	<p>Sfera regulacyjna</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ład przestrzenny i związana z nim infrastruktura ▪ Komunalne budownictwo mieszkaniowe ▪ Ochrona środowiska ▪ Edukacja publiczna, podstawowa ▪ Polityka prorodzinna ▪ Lokalne podatki i opłaty <p>Sfera realna</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relatywnie mały zasięg terytorialny ▪ Krótki proces podejmowania decyzji
Powiat	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rynek pracy – powiatowe urzędy pracy, programy aktywizujące bezrobotnych oraz rozwijających ich kwalifikacje zawodowe, branżowa (zawodowa) i specjalistyczna publiczna edukacja ponadpodstawowa
Województwo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transport regionalny ▪ Rynek pracy – wojewódzkie urzędy pracy ▪ Wieloletnie plany i strategie dla regionu

Źródło: na podstawie pracy: Małachowski, 2015, s. 220.

Natomiast uwarunkowania konkurencyjności jednostek terytorialnych rozpatrywane w ramach podsystemu ekonomicznego obejmują m.in. [Niezgoda i in., 2012, s. 140]:

- zasoby czynników produkcji,
- stan infrastruktury społecznej, technicznej i ekonomicznej,
- dostępność komunikacyjną,
- sytuację na rynku pracy.

Do uwarunkowań konkurencyjności o charakterze społecznym należy zaś zaliczyć:

- zasoby siły roboczej;
- predyspozycje społeczeństwa do przedsiębiorczości i innowacyjności;
- lokalnych liderów politycznych, gospodarczych czy kulturowych;
- potencjał badawczo-rozwojowy.

Dodatkowo o konkurencyjności decydują także uwarunkowania środowiska przyrodniczego i antropogenicznego oraz otoczenie instytucjonalno-prawne (regulacje prawne, możliwości inwestycyjne, mechanizmy wsparcia przedsiębiorczości itp.).

Coraz częściej działania lokalnych władz samorządowych skupiają się na wsparciu pozaekonomicznych czynników rozwojowych. Dotyczy to podnoszenia jakości usług edukacyjnych, kulturalnych, wsparcia we wprowadzaniu nowych technologii czy innowacyjnych rozwiązań.

Najważniejsze jest jednak uznanie, że rozwój nie dotyczy jedynie zmian wartości wskaźników gospodarczych, takich, jak poziom dochodu czy poziom inwestycji, ale również czynników związanych z jakością życia. Badania wskazują, że uczestniczenie raz w miesiącu w zebraniu organizacji społecznej lub podejmowana raz w miesiącu aktywność wolontariacka wpływają na poczucie podniesienia jakości życia w sposób porównywalny do podwojenia dochodu [Bok, 2010, s. 20; Łukomska, Szmigiel-Rawska, 2012, s. 110].

Reasumując, a jednocześnie podkreślając znaczenie poruszanej tu problematyki, można stwierdzić, że konkurencyjność lokalna jest jedną z ważniejszych dziedzin rozpatrywanych w ramach gospodarczego wymiaru rozwoju [Miszczuk, Żuk, 2007, s. 161–162]. Konkurencyjność lokalna to proces, w wyniku którego jednostka (gmina) uzyskuje przewagę konkurencyjną, czego następstwem jest rozwój lokalny [Stelmach, 2010, s. 331]. Można ją zatem traktować jako dziedzinę, źródło, przyczynę, siłę napędową, stymulator i czynnik rozwoju [*ibidem*, s. 331].

Ponadto, konkurencyjność układów terytorialnych ma co najmniej dwa wymiary. Konkurencyjne są te obszary, które wygrywają globalną rywalizację o kapitał, zwłaszcza kapitał kreatywny (zarówno materialny, jak i ludzki), oraz te, które stwarzają warunki pozwalające firmom w nich zlokalizowanym uzyskać wysoką konkurencyjność. Te aspekty konkurencyjności terytorialnej są wzajemnie powiązane – innowacyjny kapitał, ulokowany w atrakcyjnym dla niego miejscu, poprawia z reguły warunki dla kolejnych firm, zagęszcza miejscową tkankę instytucjonalną, gospodarczą i społeczną, zwiększając tym samym możliwości kooperacji [Godecki i in., 2012, s. 11].

W tym opracowaniu konkurencyjność (również lokalna) rozumiana jest jako **zdolność osiągania celów rozwojowych, wśród których najważniejsza jest zdolność do poprawy dobrobytu obywateli.**

2.3. Konkurencyjność zrównowazona

Tradycyjna definicja konkurencyjności w ujęciu makroekonomicznym dotyczy głównie zmian w wydajności, z jaką kraj wykorzystuje swoje zasoby. W tym kontekście konkurencyjność jest ściśle związana z poziomem rozwoju gospodarczego kraju i zdolnością do osiągnięcia szybszego niż inne kraje wzrostu poziomu życia oraz zwiększenia atrakcyjności inwestycyjnej [Weresa, 2016, s. 294].

Jak już jednak wspomniano, w obliczu globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego z początku XXI wieku oraz nowych wyzwań rozwojowych, pojawiła się potrzeba włączenia do kategorii konkurencyjności aspektów społecznych oraz elementów zrównoważonego rozwoju. Wyzwania te dotyczą przede wszystkim rosnącej nierówności dochodów, nierównego dostępu do opieki zdrowotnej, problemu wykluczenia społecznego, zmian klimatu i konieczności ochrony środowiska naturalnego. Te współczesne wymagania, zwłaszcza dbałość o środowisko, mogą zupełnie zmienić podejście i metody analiz konkurencyjności i wskaźników jej pomiaru, oparte dotychczas na badaniu czynników pozwalających na zwiększenie efektywności produkcji [Nosecka, Pawlak, Poczta, 2011, s. 7].

Wspomniane zagadnienia uwzględniono w koncepcji zrównoważonej konkurencyjności, która odnosi się nie tylko do poprawy produktywności zasobów i efektywności funkcjonowania instytucji, lecz obejmuje także elementy dotyczące środowiska naturalnego oraz kwestie społeczne [Weresa, 2016, s. 294–295].

Pojęcie zrównoważonej konkurencyjności jest nową koncepcją, zaproponowaną przez przedstawicieli Światowego Forum Ekonomicznego [Schwab i in., 2014]. Jest ona wynikiem adaptacji idei zrównoważonego rozwoju na grunt ekonomiczny. Potrzeba i rozwój koncepcji trwałego, zrównoważonego rozwoju, pojawiły się pod koniec XX wieku jako reakcja na narastający problem zmniejszających się zasobów naturalnych w perspektywie postępującego wzrostu ekonomicznego i demograficznego oraz związanych z nimi zanieczyszczeń. Zrównoważony rozwój należy zatem rozumieć jako *„przebieg nieuchronnego i pożądanego rozwoju gospodarczego, który nie narusza w sposób istotny i nieodwracalny środowiska życia człowieka, nie doprowadza do degradacji biosfery i godzi prawa przyrody, ekonomii i kultury”* [Poskrobko, 1998, s. 75].

Ogólna idea zrównoważonego rozwoju została wypracowana przez Światową Komisję ds. Środowiska i Rozwoju (*World Commission on Environment and Development*), zwaną też „Komisją Brundtland”. W jej raporcie z 1987 r. pt. *Our Common Future (Nasza wspólna przyszłość)* stwierdzono, że *„na obecnym poziomie cywilizacyjnym możliwy jest rozwój zrównoważony, w którym potrzeby obecnego pokolenia mogą być zaspokojone bez umniejszania szans przyszłych pokoleń na ich zaspokojenie”* [Brundtland, 1987, s. 16]. Ma on na celu zapewnienie rozwoju gospodarczego przy jednoczesnej ochronie równowagi społecznej i środowiskowej.

W 2001 r. UE przyjęła strategię na rzecz zrównoważonego rozwoju. Została ona zweryfikowana w 2006 r., umożliwiając realizację długofalowej wizji zrównoważonego rozwoju, który łączy w sobie wzajemnie się wspierające – wzrost gospodarczy, spójność społeczną i ochronę środowiska. Zrównoważony rozwój stał się jednym z długookresowych celów Unii Europejskiej, zgodnie z art. 3, ust. 3 Traktatu o Unii Europejskiej.

W Polsce zrównoważony rozwój jest zasadą konstytucyjną (art. 5 Konstytucji RP), a definicję zrównoważonego rozwoju zamieszczono m.in. w ustawie – Prawo ochrony środowiska: *„rozwoj społeczno-gospodarczy, w którym następuje proces*

integrowania działań politycznych, gospodarczych i społecznych, z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli zarówno współczesnego pokolenia, jak i przyszłych pokoleń” [Dz.U. z 2001 r., Nr 62, poz. 627 z późn. zm, art. 3, ust. 50].

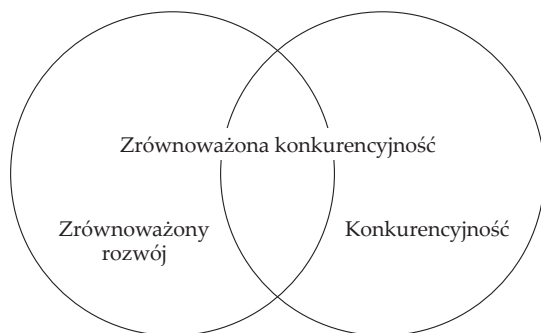
Początkowo koncepcja zrównoważonego rozwoju odnosiła się przede wszystkim do kwestii ochrony środowiska naturalnego, jednakże stopniowo następowała zmiana w postrzeganiu i interpretacji tego pojęcia i jego szerokiej adaptacji do potrzeb rozwoju społecznego i gospodarczego. Rozpatrując rozwój zrównoważony, należy wskazać jego znaczenie w naukach ekonomicznych, zwłaszcza w ekonomii środowiska, ekonomii ekologicznej i naukach społeczno-ekonomicznych. Powszechnie uznaje się, że wzrost gospodarczy i tworzenie dobrobytu mogą wiązać się z negatywnymi konsekwencjami lub skutkami ubocznymi dla niefinansowych aktywów kraju czy regionu (np.: wyczerpywanie zasobów, zanieczyszczenie powietrza o transgranicznym znaczeniu i skutkach globalnych, takich, jak zmiana klimatu). Negatywne skutki działalności gospodarczej, w tym negatywny wpływ na strukturę społeczną, mogą podważyć, a nawet odwrócić przyszłe procesy rozwojowe.

Zrównoważoną konkurencyjność definiuje się jako instytucje państwa, w tym narzędzia polityki gospodarczej oraz inne czynniki ekonomiczne i pozaeconomiczne, dzięki którym dany naród wykorzystuje swoje zasoby wydajniej niż inne kraje, jednocześnie zachowując stabilność społeczną i równowagę ekologiczną [Weresa, 2016, s. 295].

Rozumiane w ten sposób pojęcie konkurencyjności wykracza poza wymiar ekonomiczny, odnoszący się do zmian w wydajności czynników produkcji. Należy wyraźnie podkreślić, że zrównoważona konkurencyjność nie jest tożsama z pojęciem zrównoważonego rozwoju. Konkurencyjność w tym ujęciu odnosi się do zasobów i instytucji danego kraju. Jest jedynie powiązaniem pojęcia konkurencyjności z koncepcją zrównoważonego rozwoju (zob. rys. 2.3).

Rysunek 2.3.

Koncepcja
zrównoważonej
konkurencyjności



Źródło: na podstawie pracy: Balkyte, Peleckis, 2010, s. 632.