



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach

Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe
Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach
ISSN 2083-8611 Nr 226 · 2015

Edward Molendowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
edward.molendowski@uek.krakow.pl

Małgorzata Żmuda

Cologne Business School
Katedra: International Strategic Management
m.zmuda@cbs.de

INTERNACJONALIZACJA MAŁEJ GOSPODARKI OTWARTEJ A ŹRÓDŁA JEJ PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ: IRLANDIA W LATACH 2007-2012

Streszczenie: Zakładając, że konkurencyjność mniejszych krajów związana jest z umiejętnością wykorzystania szans, jakie daje integracja w strukturach gospodarki globalnej, w artykule dokonano oceny roli całokształtu powiązań międzynarodowych w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej małej, bardzo otwartej gospodarki irlandzkiej. Ponadto podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy w wyniku negatywnych skutków kryzysu finansowego Irlandia jeszcze bardziej uzależniła się od powiązań z partnerami zagranicznymi, czy odwrotnie: kłopoty gospodarcze stały się stymulatorem rozwoju krajowego potencjału. W celu ukazania ewentualnych zmian źródeł przewagi konkurencyjnej, badanie przeprowadzono dla okresu 2007-2012 na podstawie uogólnionego podwójnego modelu diamentu. Opierając się na wynikach analizy stwierdzono, że dzięki skutecznej integracji w sieci międzynarodowych powiązań, mała, peryferyjna gospodarka, ma realną szansę awansu do grona najbardziej konkurencyjnych krajów świata. Badanie potwierdziło przy tym, że w celu budowy stabilnej pozycji gospodarczej w długim okresie konieczna jest stopniowa rozbudowa „krajowego zaplecza”. Irlandia szczególnie boleśnie odczuła skutki zbyt wielkiej wiary polityków w sukces strategii rozwojowej opartej głównie na zewnętrznych źródłach przewagi konkurencyjnej. Wyniki analizy pozwalają jednak stwierdzić, że rząd irlandzki odrobił lekcję i zaczęto zwracać większą uwagę na konieczność stymulacji potencjału krajowego.

Słowa kluczowe: konkurencyjność gospodarki narodowej, globalizacja, mała gospodarka otwarta, uogólniony podwójny diament przewag konkurencyjnych.

Wprowadzenie

Konkurencyjność gospodarki to zagadnienie, któremu wraz z postępującą liberalizacją międzynarodowego przepływu czynników wytwórczych oraz intensyfikacją strumieni handlu poświęca się wiele uwagi w dyskusji politycznej [Krugman, 1996, s. 17; Lloyd-Reason i Wall, 2000, s. 17] i w debacie naukowej¹. Pomimo trudności w definiowaniu [Snowdon i Stonehouse, 2006, s. 163; Misala, 2011, s. 63] i pomiarze [Olczyk, 2008, s. 47; Arslan i Tathdil, 2012] tego zjawiska, wśród badaczy panuje zgoda co do konieczności uwzględnienia w analizie uwarunkowań rozwojowych poszczególnych krajów [Jagiello, 2008, s. 29].

Podkreśla się, że w celu dokonania oceny konkurencyjności, badania należy prowadzić w grupie porównywalnych podmiotów. Uzasadnia to konieczność pogrupowania gospodarek ze względu na wyróżniające je cechy wspólne. Istnieje przy tym wiele sposobów kategoryzacji, wśród których najczęściej spotykanym jest podział według stopnia rozwoju gospodarczego [Cho i Moon, 1998, s. 10-11; Sala-i-Martin, 2012, s. 20]. Inną z możliwych klasyfikacji jest grupowanie ze względu na wielkość i siłę przetargową w ramach gospodarki globalnej, tj. podział krajów na „małe” i „duże” [Castello i Ozawa, 1999; Crowards, 2002]. Jak dotąd badaczom nie udało się jednak zaproponować powszechnie akceptowanej definicji „małej gospodarki”. Podejmowane są natomiast próby określenia jej istoty. Podaje się tu często większą zależność sukcesu mniejszych krajów od integracji w ramach międzynarodowego podziału pracy, co wiąże się z koniecznością większej „otwartości” gospodarczej [Castello i Ozawa 1999].

Podkreśla się w ten sposób, że przewaga konkurencyjna mniejszych gospodarek nie musi opierać się jedynie na potencjale krajowym, ale może zostać wygenerowana w efekcie rozwoju międzynarodowych powiązań.

W tym kontekście na szczególną uwagę zasługuje Irlandia, której sukces w latach 90. XX wieku przypisuje się umiejętnej integracji w ramach międzynarodowego podziału pracy [Rosa, 2004; Kirby i Carmody, 2009]. Ze względu na fakt silnego zglobalizowania Zielonej Wyspy², można przypuszczać, że w odróżnieniu od większych sąsiadów, jej przewaga konkurencyjna opiera się w mniejszym stopniu na potencjale krajowym, a w większym na rozbudowie międzynarodowych powiązań i zależności.

¹ Ważne głosy w międzynarodowej dyskusji nad konkurencyjnością gospodarki zabrali m.in.: M.E. Porter, J. Fagerberg, X. Sala-i-Martin, S. Lall, C. H. Ketels, P. Krugman. W Polsce tematykę tę poruszają m.in.: J. Misala, W. Bieńkowski, J. Bossak, M.A. Weresa, E.M. Jagiello, M.J. Radło, Z. Wysokińska, N. Daszkiewicz, M. Olczyk, S. Wydymus oraz M. Runiewicz.

² Od lat 90. XX wieku Irlandia stopniowo zwiększa stopień zglobalizowania gospodarki, plasując się w czołówce rankingu globalizacji ekonomicznej [Dreher, Gaston i Martens, 2008].

Zakładając, że konkurencyjność mniejszych krajów związana jest z umiejętnością wykorzystania szans, jakie daje integracja w strukturach gospodarki globalnej, celem artykułu jest przedstawienie roli, jaką odegrał całokształt międzynarodowych powiązań gospodarczych w kształtowaniu krajowej przewagi konkurencyjnej Irlandii. Interesującym aspektem wydaje się ocena tego, w jak dużym stopniu wybuch kryzysu finansowo-gospodarczego przyczynił się do zmiany źródeł jej krajowej przewagi konkurencyjnej. W tym kontekście postawiono następujące pytanie badawcze: Czy w wyniku perturbacji na światowych rynkach gospodarka irlandzka jeszcze bardziej uzależniła się od powiązań z partnerami zagranicznymi, czy odwrotnie: kłopoty gospodarcze stały się stymulatorem rozwoju krajowego potencjału.

W celu ukazania ewentualnych zmian źródeł krajowej przewagi konkurencyjnej badanie przeprowadzono dla okresu 2007-2012 na podstawie uogólnionego podwójnego modelu przewag konkurencyjnych [Moon, Rugman i Verbeke, 2000]. Wykorzystano dane statystyczne organizacji międzynarodowych, na czele z: UNIDO, OECD oraz UNCTAD.

1. Uwarunkowania rozwojowe małej gospodarki otwartej w dobie globalizacji

Problematyka zdefiniowania „małej gospodarki” doczekała się wielu opracowań [Castello i Ozawa, 1999, s. 8]. W literaturze spotkać można dwa główne ujęcia „rozmiaru” gospodarki: w kontekście wielkości rynku wewnętrznego oraz na gruncie teorii ekonomii, w odniesieniu do siły przetargowej na światowych rynkach.

Biorąc pod uwagę kryterium rozmiaru rynku wewnętrznego, należy zaznaczyć, że i tu brak jednej definicji, gdyż wielkość kraju jest pojęciem względnym [World Bank, 2000]. Najczęściej stosowaną miarą jest liczebność populacji. Obecnie funkcjonują różne „punkty odcięcia” populacji małej gospodarki od około 1,5 mln [World Bank 2001; Crowards, 2002] do 5 mln mieszkańców [Armstrong i in., 1998; Bräutigam i Woolcock, 2001 za: Castello i Ozawa, 1999, s. 10].

Ze względu na ograniczenia podażowo-popytowe budowa przewagi konkurencyjnej mniejszych gospodarek uzależniona jest od skutecznej integracji w ramach międzynarodowego podziału pracy. Stąd kraje te są niejako „skazane” na wysoki stopień otwartości, rozumianej jako stan aktywnego udziału w światowym handlu towarami i usługami w warunkach wolnego przepływu czynników wytwórczych [Oziewicz, 1998, s. 110].

Jak zaznaczają S. Castello i T. Ozawa, mniejsze gospodarki niekoniecznie muszą charakteryzować się przy tym niskimi wartościami PKB per capita. „Jednak nawet, gdy osiągają dobre wyniki gospodarcze, pozostają relatywnie nieznacznymi graczami na światowych rynkach, nie dysponując dużą siłą przetargową” [Castello i Ozawa, 1999, s. 10]. To właśnie ograniczona siła ekonomiczna jest w modelowym ujęciu neoklasycznej teorii ekonomii podstawową cechą małej gospodarki [Grossman i Helpman, 1991, s. 144; O’Hagan, 1991].

G. Grossman i E. Helpman [1991, s. 144] zauważają, że to modelowe ujęcie jest statyczne i nie uwzględnia strategicznej roli firm oraz dynamiki współczesnej gospodarki światowej. Na kanwie tej obserwacji S. Castello i C. Ozawa sformułowali definicję małej gospodarki otwartej, która pasuje do celów niniejszego badania: mała gospodarka otwarta to taka, „która będąc ograniczoną własną przestrzenią i potencjałem ekonomicznym, w celu poprawy efektywności i dobrobytu, może i musi w sposób strategiczny, bazując na swoich mocnych stronach, wykorzystać szansę, jaką stwarza integracja ze światem zewnętrznym” [Castello i Ozawa, 1999, s. 18].

W świetle powyższego można wnioskować, że w dobie postępującej globalizacji w przypadku małych gospodarek, rozpatrywanie jedynie wewnętrznych uwarunkowań konkurencyjności nie oddaje w pełni ich istoty [Dunn, 1994, s. 305-306]. Integracja w ramach gospodarki globalnej daje bowiem mniejszym krajom szansę „obejścia” naturalnych barier rozwojowych i zaistnienia na arenie międzynarodowej.

2. Internacjonalizacja małej gospodarki otwartej, a źródła jej przewagi konkurencyjnej

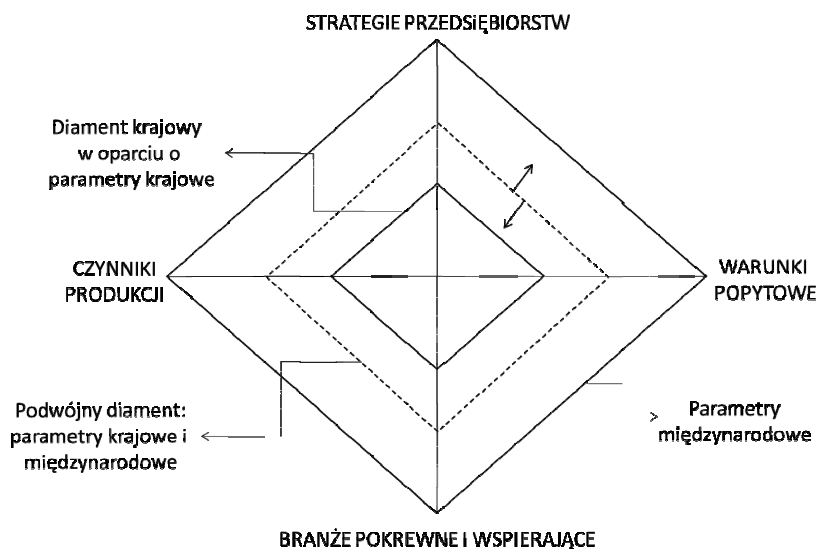
Wraz z rozwojem badań nad konkurencyjnością dostrzeżono, że ekonomiczny potencjał państwa to element, który należy uwzględnić w rozważaniach nad źródłami przewagi konkurencyjnej [Pitelis, 2008]. Według Portera [1990], naturalne cechy mniejszych gospodarek wiążą się z gorszymi szansami firm działających na ich terytorium do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej:

1. Ograniczona **wielkość i złożoność rynku wewnętrznego** to mniejsze możliwości podziału pracy i w konsekwencji potencjalnie gorsza efektywność wykorzystania czynników produkcji [Gal, 2003, s. 14-15; Castello i Ozawa, 1999, s. 11-12].
2. Ograniczone krajowe **zasoby** kapitałowe potencjalnie wpływają na mniejsze wydatki na B+R, edukację i infrastrukturę technologiczną oraz „niższą jakość” kapitału ludzkiego [Castello i Ozawa, 1999, s. 11-12].

3. Ograniczona **wielkość i złożoność popytu wewnętrznego** i potencjalne trudności w osiągnięciu wielkości produkcji niezbędnej do uzyskania korzyści skali [Persaud 1989, s. 16; Gal, 2003 s. 15].
4. Ograniczona **konkurencja między firmami**, gdy na terenie małego kraju funkcjonuje jedynie kilka firm w ramach danej branży.

W szeregu badań empirycznych, przeprowadzonych z wykorzystaniem studiów przypadków [Rugman i D'Cruz, 1993; Hodgetts, 1993; Cartwright, 1993; Bellak i Weiss, 1993; Molendowski i Żmuda, 2013] dowiedziono jednak, że wiele mniejszych gospodarek – w odniesieniu do modelu Portera, ze względu na ograniczony potencjał krajowy, skazanych na niepowodzenie w globalnej walce konkurencyjnej – odniosło znaczące sukcesy.

W obliczu braku uniwersalności koncepcji Portera zwrócono uwagę na konieczność stworzenia modelu lepiej oddającego specyfikę małej gospodarki. Spośród modeli alternatywnych za najbardziej uniwersalny uznaje się uogólniony podwójny diament przewag konkurencyjnych H. Moona, A. Rugmana i A. Verbeke [2000]. Według autorów tej koncepcji, powiązania w ramach gospodarki światowej w tak dużym stopniu determinują szanse powodzenia mniejszych krajów na arenie międzynarodowej, że ich całokształt powinien zostać ujęty w modelu jako siła „rozszerzająca” krajowy diament (rys. 1).



Rys. 1. Uogólniony podwójny diament przewag konkurencyjnych

Źródło: Moon, Rugman i Verbeke [2000, s. 116].

„Podwójny” diament ukazuje rolę powiązań ze środowiskiem i jest wypadkową diamentu krajowego oraz parametrów międzynarodowych. Konstrukcja ta odzwierciedla fakt, że mniejsze kraje budują swoją pozycję konkurencyjną nie tylko opierając się na elementach wewnętrznych, ale wykorzystują też powiązania ze światem zewnętrznym. Różnica wielkości diamentu krajowego i podwójnego ukazuje, w jak dużym stopniu całokształt interakcji z innymi państwami i korporacjami transnarodowymi wpływa na konkurencyjność gospodarki [Moon, Rugman i Verbeke, 2000, s. 116-117].

Problemów przysparza przy tym dobór zmiennych dla poszczególnych elementów diamentu. W niniejszym badaniu inspirację zaczerpnięto z oryginalnej koncepcji uogólnionego podwójnego diamentu autorstwa H. Moona, A. Rugmana oraz A. Verbeke [2000]. Wykorzystano ponadto propozycje ich „ulepszenia”, zaproponowane w opracowaniach dla Korei i Tajwanu autorstwa D. Liu i H. Hsu [2009], krajów Grupy Wyszehradzkiej, autorstwa E. Molendowskiego i M. Żmudy [2013], oraz Rumunii autorstwa C. Postelnicu oraz I. Ban [2010]. Przyjęte wskaźniki zestawiono w tabeli 1³.

Tabela 1. Wykorzystane w badaniu wskaźniki przewagi konkurencyjnej

Wskaźniki przewagi konkurencyjnej na podstawie modelu – „diament” krajowy	Wskaźniki przewagi konkurencyjnej na podstawie modelu – „diament” międzynarodowy
1	2
Czynniki produkcji <u>Podstawowe:</u> Współczynnik aktywności zawodowej (% w grupie wiekowej 15+) Średnie wynagrodzenie roczne brutto w przemyśle (USD, ceny bieżące) <u>Zaawansowane:</u> Liczba zatrudnionych w działalności B+R (na 1000 zatrudnionych) Wydatki na działalność B+R (% PKB) Liczba patentów przyznanych podmiotom krajowym (na 1000 mieszkańców) Warunki popytowe <u>Wielkość:</u> Wielkość populacji (w milionach) PKB per capita (USD, ceny bieżące) Wielkość rynku wewnętrznego <u>Zróźnicowanie:</u> Odsetek populacji z wyższym wykształceniem Wysublimowanie konsumentów ^b	Czynniki produkcji <u>Podstawowe:</u> Skumulowana wartość odpływu BIZ (% PKB) <u>Zaawansowane:</u> Skumulowana wartość napływu BIZ (% PKB) Transfer technologii dzięki BIZ ^a Liczba patentów przyznanych podmiotom krajowym (na 1000 mieszkańców) Warunki popytowe <u>Wielkość:</u> Wartość eksportu dóbr i usług (% PKB) <u>Zróźnicowanie:</u> Wielkość eksportu high-tech (% całkowitego eksportu)

³ Posłużono się między innymi wybranymi wskaźnikami stworzonymi na potrzeby *Global Competitiveness Report*. Dane te zbierane są w ujęciu międzynarodowym wśród managerów z wykorzystaniem badań ankietowych – w przypisie do każdego wskaźnika przytoczono odpowiednie pytanie.

cd. tabeli 1

1	2
Przemysły wspierające Stopień rozwoju klastrów ^c Dostępność lokalnych dostawców ^d Jakość lokalnych dostawców ^e Jakość infrastruktury drogowej ^f Jakość infrastruktury kolejowej ^g Jakość krajowych instytucji badawczych Strategia i rywalizacja Intensywność lokalnej konkurencji ^h Natury przewagi konkurencyjnej firm krajowych ⁱ	Przemysły wspierające Jakość infrastruktury lotniczej ^j Efektywność procedur celnych ^k Liczba dni potrzebnych do wyeksportowania dóbr z kraju Koszt połączenia telefonicznego do USA (w Euro za 10 min połączenia) Strategia i rywalizacja Obecność kapitału zagranicznego ^l Bariery w dostępie towarów zagranicznych na rynek lokalny ^m

^a Transfer technologii dzięki BIZ (1= małe znaczenie; 7= główne źródło technologii)

^b Kryteria decyzji o zakupie (1= najniższa ceny; 7= złożona analiza cech produktu)

^c Stopień rozwoju klastrów (1= nieobecne; 7= liczne klastry w wielu sektorach gospodarki)

^d Dostępność lokalnych dostawców (1= niedostępni; 7= wielu)

^e Jakość lokalnych dostawców (1= bardzo niska; 7= bardzo wysoka)

^f Jakość infrastruktury drogowej (1= bardzo niska; 7= bardzo wysoka)

^g Jakość infrastruktury kolejowej (1= bardzo niska; 7= bardzo wysoka)

^h Intensywność walki konkurencyjnej w kraju (1= ograniczona; 7= intensywna)

ⁱ Podstawa przewagi konkurencyjnej firm krajowych (1= niskie koszty pracy; 7= innowacje)

^j Jakość krajowej infrastruktury lotniczej (1= bardzo niska; 7= bardzo wysoka)

^k Efektywność procedur celnych, związanych z wwozem lub wywozem towaru z kraju (1 = nieefektywne; 7= bardzo efektywne)

^l Firmy z udziałem kapitału zagranicznego (1= nie występują; 7= ważne dla gospodarki)

^m W jak dużym stopniu ograniczenia taryfowe i pozataryfowe ograniczają dostęp towarów zagranicznych na rynek krajowy (1=silnie ograniczają; 7= w ogóle nie ograniczają)

Źródło: Oprac. na podstawie Moon, Rugman i Verbeke [2000]; Liu i Hsu [2009]; Molendowski i Żmuda [2013].

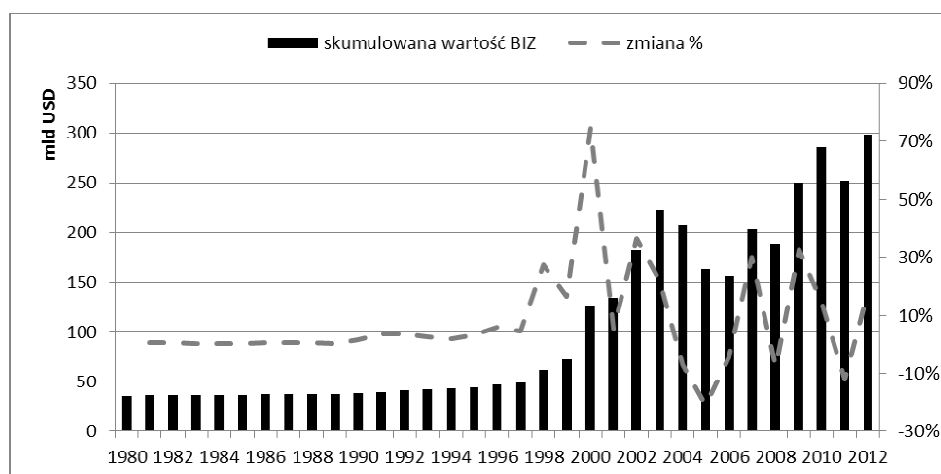
Do wyliczenia wartości wskaźników dla każdego z elementów diamentu zastosowano metodę przyjętą przez twórców modelu⁴. Zaznaczyć należy, że analiza nie ma na celu wyczerpującego przedstawienia czynników determinujących konkurencyjność Irlandii; przyjęte zmienne przedstawiają diamenty jedynie w sposób szacunkowy. Mogą być jednak traktowane jako „swego rodzaju indyktor stopnia umiędzynarodowienia gospodarki” [Moon, Rugman i Verbeke, 1999, s. 127].

⁴ W porównaniach czynników przewagi konkurencyjnej dwóch gospodarek, maksymalną wartość wskaźnika „100” przyznano krajowi, który wykazał się wyższą wartością, natomiast wartość relatywną, wyrażoną w procentach, przyznano krajowi wykazującemu niższą wartość wskaźnika. Jeśli na jeden wskaźnik składały się dwa (lub więcej) elementy, połowę (lub odpowiednio więcej) ciężkości przyznano każdemu z elementów składowych. „Podwójny” diament, ukazujący rolę powiązań ze środowiskiem zewnętrznym wyznaczono jako wypadkową diamentu krajowego i międzynarodowego [Moon, Rugman, Verbeke, 1999, s. 124-126].

3. „Tygrys” i jego kłopoty – sytuacja w Irlandii w latach 2007-2012

Irlandia zaliczana jest do grupy krajów konsekwentnie realizujących strategię pobudzania rozwoju gospodarczego opartą na silnej integracji w ramach gospodarki globalnej [Barry i Bradley, 1997; Smith, 2005]. Ta mała wyspa już w 1958 r., w ramach promocji napływu proeksportowych BIZ, ustanowiła na swoim terytorium pierwszą na świecie wolną strefę ekonomiczną, której zasięg stopniowo rozszerzono na terytorium całego kraju [O’Riain, 2004, s. 71]. W następnych dekadach wcielono w życie wiele kolejnych udogodnień dla inwestorów zagranicznych, które pozwoliły na wdrożenie jednego z najbardziej liberalnych systemów podatkowych w ramach UE [Barry, 2004, s. 16]. Ponadto zapewniono inwestorom wszechstronne wsparcie ze strony Agencji Rozwoju Przemysłowego, której głównym zadaniem była współpraca z zarządem korporacji międzynarodowych w celu dopasowania irlandzkiej oferty do ich potrzeb [Collins i Grimes, 2008, s. 437].

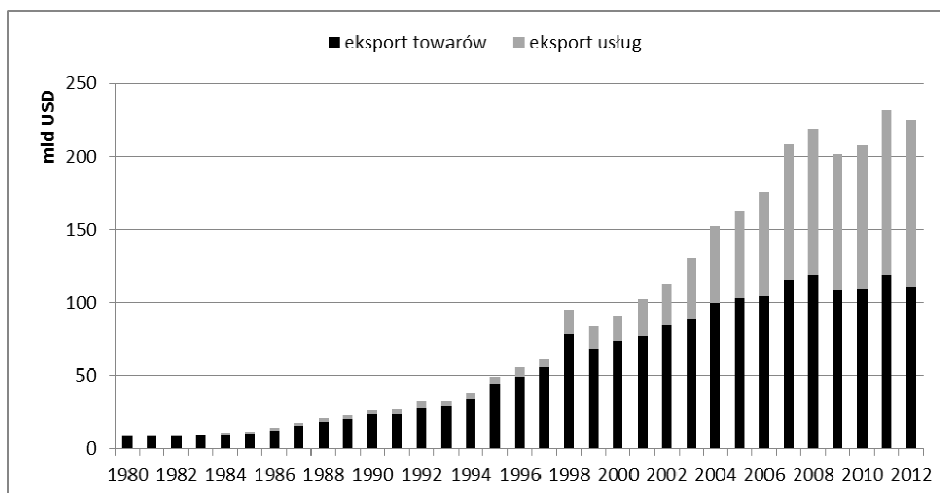
Wykres 1. Wartość skumulowanych BIZ w Irlandii w latach 1980-2012



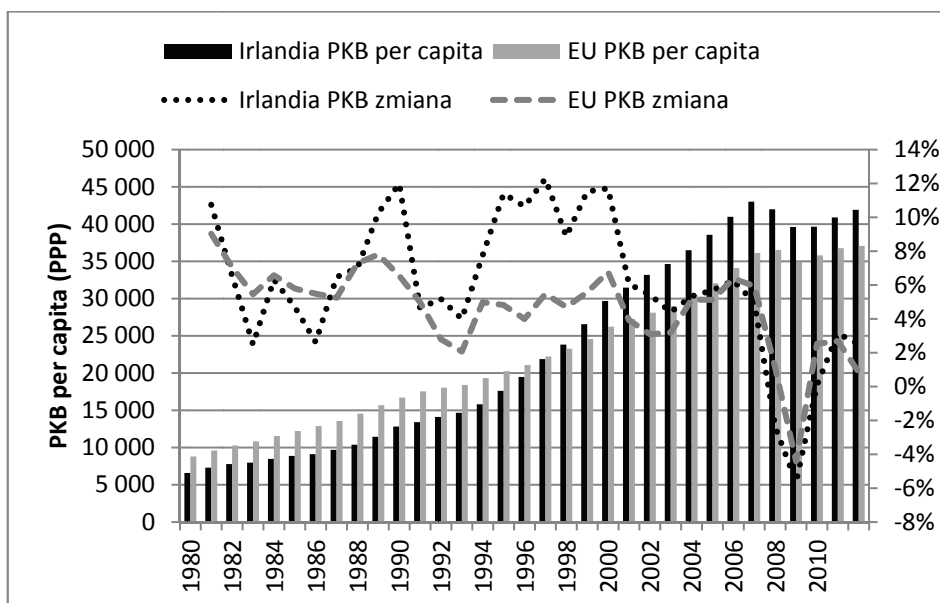
Zmiana procentowa w poszczególnych latach w odniesieniu do roku poprzedniego

Źródło: [www 1].

Zabiegi te znalazły odzwierciedlenie w wolumenie napływu proeksportowych BIZ (wykres 1), które z kolei przełożyły się na wzrost udziału Irlandii w światowym handlu (wykres 2), ze szczególną rolą eksportu usług oraz towarów zaawansowanych technologicznie.

Wykres 2. Wartość irlandzkiego eksportu w latach 1980-2012

Źródło: [www 1].

Wykres 3. Zmiany PKB per capita (według Parytetu Siły Nabywczej – PPP) Irlandii na tle UE, 1980-2012

Zmiana procentowa w poszczególnych latach w odniesieniu do roku poprzedniego

Źródło: [www 2].

Awans Irlandii na inwestycyjnej i handlowej mapie świata przyczynił się do przyspieszenia wzrostu gospodarczego, wpływając na poprawę dobrobytu jej mieszkańców. Jak potwierdzają dane na wykresie 3, Irlandia z „Celtyckiego Biedaka” przemieniła się w jedno najbogatszych państw UE. W nawiązaniu do sukcesu krajów Azji Południowo-Wschodniej, Zielonej Wyspie nadano przydomek „Tygrysa Celtyckiego” [Dorgan, 2006]. Co więcej, Irlandia awansowała do czołówki najbardziej konkurencyjnych państw świata, w 2000 roku zajmując 4. pozycję [WEF, 1996-2012; IMD 1996-2012].

Duży stopień otwarcia gospodarki to szansa rozwojowa, ale i zagrożenie stabilności w warunkach światowego kryzysu. P. Kirby i P. Carmody [2009, s. 12] podkreślają, że żaden inny kraj w aż takim stopniu nie odczuł zarówno pozytywnych, jak i negatywnych skutków globalizacji.

W 2008 roku, w wyniku załamania się międzynarodowego systemu finansowego, Irlandia stanęła na skraju bankructwa, a w kręgach naukowych podniosły się głosy, nawołujące do zwiększenia ekonomicznej niezależności wyspy [Andreosso-O’Callaghan, 2011]. Zakwestionowano jednoznacznie pozytywny wpływ internacjonalizacji na zdolność kraju do utrzymania długookresowego wzrostu [Barry, 2014]. Równolegle pogorszeniu uległa pozycja Irlandii w rankingach konkurencyjności (spadek w okolice 20. miejsca) [WEF, 1996-2012; IMD, 1996-2012].

4. Źródła przewagi konkurencyjnej gospodarki irlandzkiej – lata 2007 i 2012

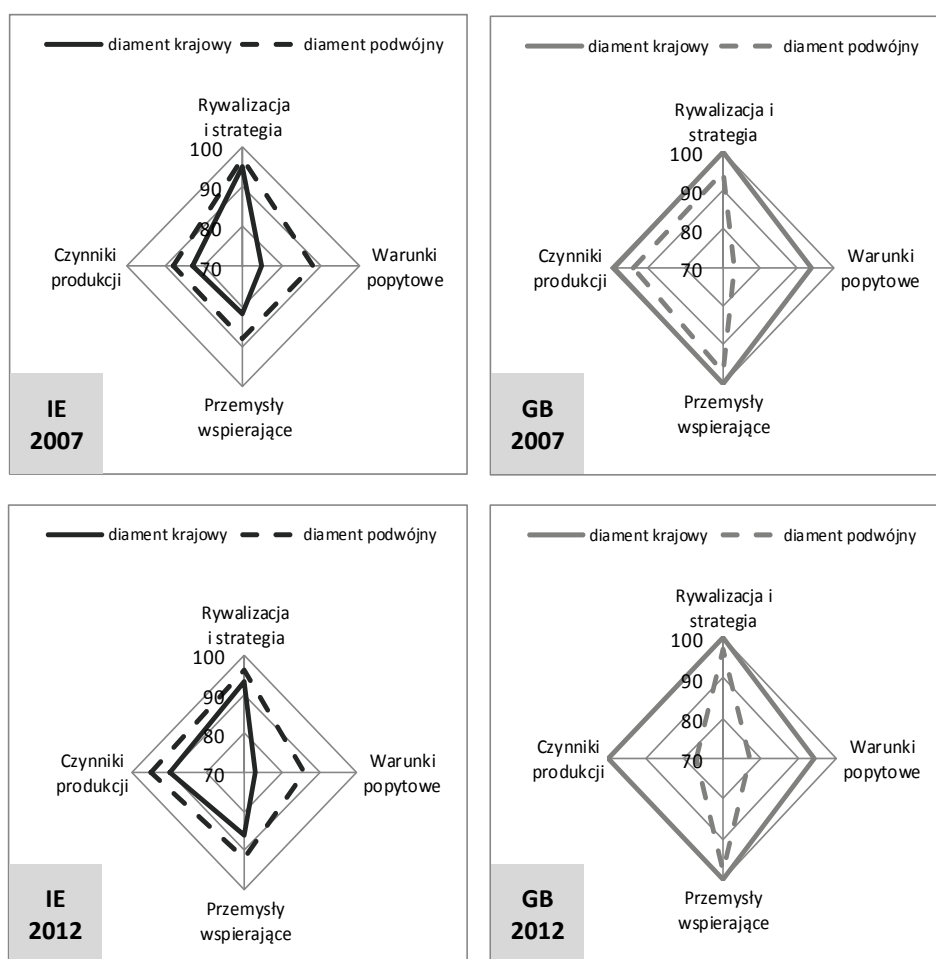
Aby ocenić, w jak dużym stopniu internacjonalizacja wpłynęła na kształtowanie źródeł przewagi konkurencyjnej gospodarki irlandzkiej, na wykresie 4 zestawiono wykreślone dla niej krajowe i podwójne diamenty w relacji do większego sąsiada: Wielkiej Brytanii.

Wyniki analizy pozwalają stwierdzić, że integracja w ramach gospodarki globalnej w badanym okresie w sposób znaczący wzmacniała fundamenty, na których swoją pozycję budowały firmy działające na terenie Zielonej Wyspy.

Prawidłowość ta uwidaczniała się szczególnie silnie w obszarze warunków popytowych oraz czynników produkcji. Cechy charakteryzujące małe gospodarki otwarte: niewielki popyt wewnętrzny oraz ograniczone zasoby zmniejszały szanse firm z Irlandii na budowę silnej przewagi konkurencyjnej. Poszerzając analizę o czynniki zewnętrzne, można stwierdzić, że mniejsza gospodarka irlandzka odnotowała lepsze wyniki niż Wielka Brytania, co znalazło wyraz w „rozszerzeniu” powierzchni jej „podwójnego” diamentu konkurencyjności.

Dzięki integracji w ramach Wspólnego Rynku podmioty działające na terenie Irlandii uzyskały dostęp do nowych rynków zbytu, co poprzez intensyfikację eksportu pozwoliło ominąć naturalne bariery rozwojowe związane z niewielkim popytem wewnętrznym. Problem ograniczonych zasobów mniejszej gospodarki znalazł natomiast rozwiązanie w przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Szczególną rolę odegrał przy tym napływ zaawansowanych technologicznie BIZ oraz towarzyszący im transfer wiedzy, rozszerzając diament przewag konkurencyjnych w obszarze zaawansowanych czynników produkcji.

Wykres 4. Internacjonalizacja a źródła przewagi konkurencyjnej Irlandii i Wielkiej Brytanii: 2007, 2012

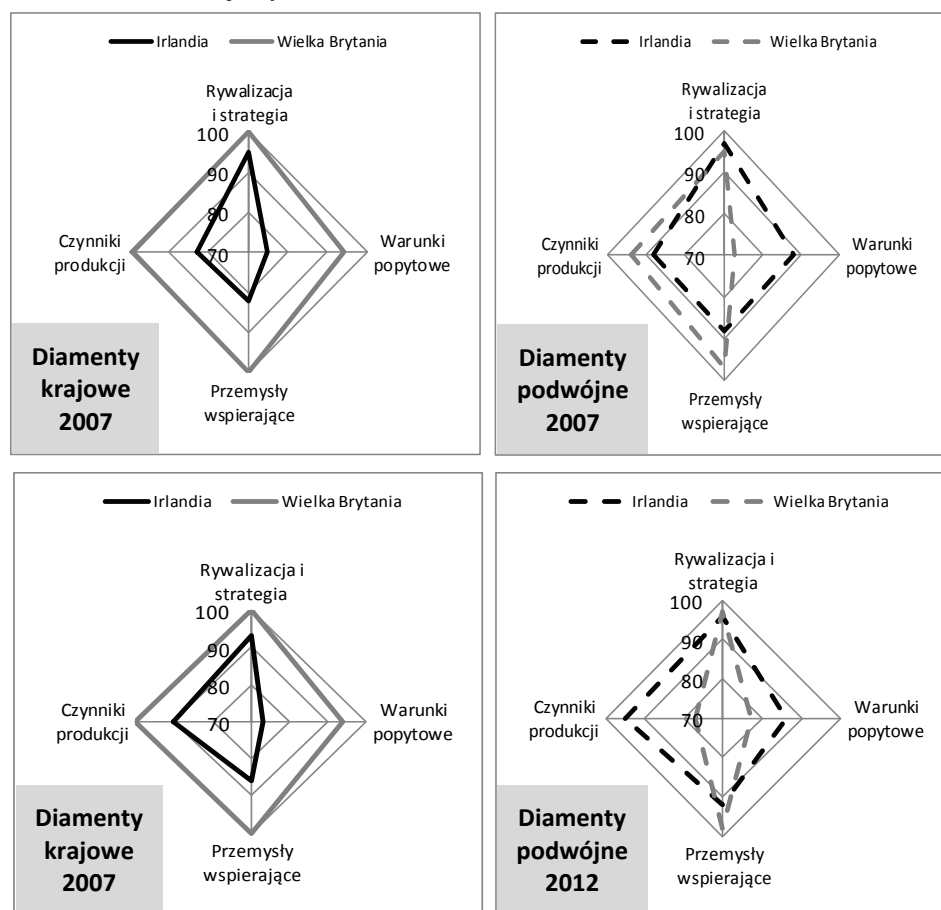


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WEF, UNCTAD, UNIDO, ILO, OECD.

W ramach aktywnej promocji napływu proeksportowo zorientowanych BIZ, w Irlandii wcielono w życie liczne udogodnienia dla międzynarodowej działalności biznesowej. Dla przykładu: Wielka Brytania odnotowała w wielu kategoriach lepsze wyniki w obszarze krajowych przemysłów wspierających, np. w zakresie jakości i dostępności lokalnych dostawców, jednak to Irlandia oferowała korzystniejsze warunki dla działalności międzynarodowej, na czele z kompleksowym wsparciem dla eksporterów i inwestorów zagranicznych.

Podobnie w odniesieniu do ostatniego elementu diamentu, zaangażowanie kapitału zagranicznego w gospodarce oraz obecność zagranicznych towarów na krajowym rynku, zwiększała intensywność konkurencji na rynku własnym, mobilizując podmioty krajowe do podnoszenia poziomu innowacji.

Wykres 5. Porównanie źródeł przewag konkurencyjnych w Irlandii i Wielkiej Brytanii: 2007, 2012



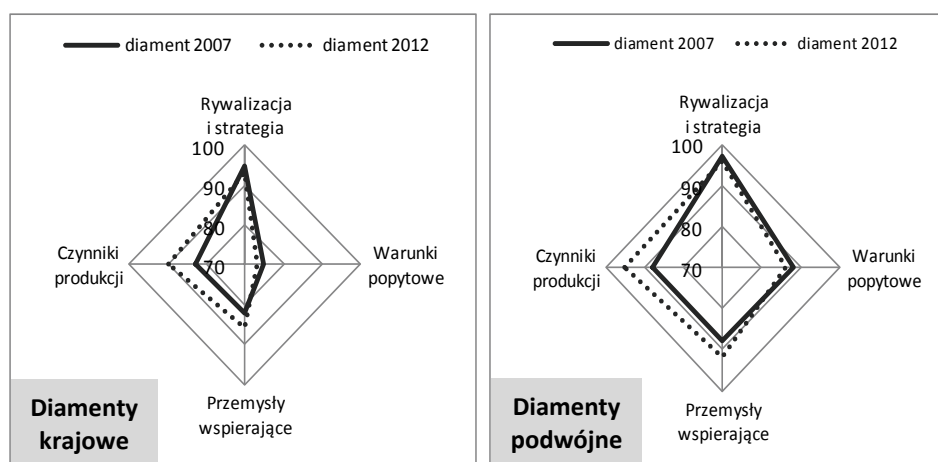
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WEF, UNCTAD, UNIDO, ILO, OECD.

Wyniki analizy porównawczej diamentów Irlandii i Wielkiej Brytanii, przedstawionych na wykresie 5, potwierdzają, że Irlandia jako mała gospodarka otwarta, w budowie krajowej przewagi konkurencyjnej, silniej niż jej większy sąsiad, opierała się na szeroko rozumianych powiązaniach międzynarodowych i integracji w ramach gospodarki globalnej.

Biorąc pod uwagę jedynie krajowe fundamenty przewagi konkurencyjnej, Wielka Brytania była w badanym okresie zdecydowanie bardziej konkurencyjna od Irlandii. Widać jednak wyraźnie, że w przypadku mniejszej gospodarki irlandzkiej czynniki zewnętrzne „rozszerzały” powierzchnię diamentu krajowego, rozbudowując w efekcie fundamenty, na których opiera się konkurencyjność podmiotów działających na ich terenie.

Nasuwa się pytanie, w jak dużym stopniu opisana sytuacja zmieniła się w wyniku wybuchu kryzysu. W tym celu analizie poddano diamenty wykreślone dla Irlandii dla lat 2007 i 2012 – oddzielnie na poziomie krajowym i uwzględniając elementy zewnętrzne. Wyniki przedstawia wykres 6.

Wykres 6. Zmiany źródeł krajowej przewagi konkurencyjnej w Irlandii: 2007, 2012



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WEF, UNCTAD, UNIDO, ILO, OECD.

Jak można się było spodziewać, w wyniku recesji pogorszeniu uległa, zarówno na poziomie krajowym, jak i przy uwzględnieniu powiązań międzynarodowych, relatywna sytuacja w obszarze warunków popytowych. Na skutek kryzysu nastąpiło załamanie popytu na rynku wewnętrznym oraz relatywne zmniejszenie wolumenu eksportu.

Co jednak godne uwagi, w porównaniu z rokiem 2007, w 2012 zaistniała znacząca poprawa irlandzkiego fundamentu konkurencyjności w postaci dostępności czynników produkcji. Sytuacja ta nastąpiła głównie na skutek uzyskania

lepszych wyników w obszarze zaawansowanych czynników produkcji na poziomie krajowym. Wydaje się, że w dobie pogarszającej się na skutek światowej recesji sytuacji gospodarczej w Irlandii, w celu poprawy sytuacji w przyszłości, przystąpiono do rozbudowy krajowego potencjału – zwłaszcza innowacyjnego. W sposób znaczący zwiększono wydatki na działalność badawczo-rozwojową, wzrosło zatrudnienie w obszarze B+R, co w konsekwencji przyczyniło się do wzrostu liczby patentów przyznawanych irlandzkim podmiotom. Dodatkowo należy podkreślić, że ważne dla tego elementu na poziomie międzynarodowym kategorie: przepływy BIZ oraz transfer technologii z zagranicy, nie uległy osłabieniu.

Niewielka poprawa miała również miejsce w odniesieniu do relatywnej siły wsparcia oferowanego firmom w Irlandii, zarówno w ich aktywności krajowej, jak i międzynarodowej.

Podsumowanie

W artykule na przykładzie Irlandii wykazano, że mała gospodarka otwarta ma realną szansę awansu do grona najbardziej konkurencyjnych krajów na świecie, jeśli w celu eliminacji naturalnych barier rozwojowych włączy się w sieć międzynarodowych powiązań. Jak wynika z przeprowadzonej analizy, integracja w ramach gospodarki globalnej może stanowić drugi – obok krajowego – filar, na którym firmy budują swoją przewagę konkurencyjną.

Analiza danych potwierdza, że budowa silnej pozycji gospodarczej oraz zdolność do utrzymania pozycji na długookresowej ścieżce wzrostu nie mogą opierać się jedynie na filarze zewnętrznym, bez stopniowej rozbudowy potencjału krajowego. Jest to kwestią szczególnej wagi dla mniejszych, silnie zglobalizowanych gospodarek, które są szczególnie podatne na fluktuacje na światowych rynkach. Brak krajowego zaplecza może przyczynić się do nasilenia negatywnych skutków kryzysu oraz utrudnić powrót na ścieżkę wzrostu. Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że rząd irlandzki odrobił lekcję i w konsekwencji bolesnych skutków recesji zaczęto zwracać większą uwagę na konieczność stymulacji krajowych źródeł przewagi konkurencyjnej.

Literatura

Andreosso-O'Callaghan B., Lenihan H. (2011), *Responding to the Crisis: Are Policies Aimed at a Strong Indigenous Industrial Base a Necessary Condition for Sustainable Economic Growth?*, „Policy Studies”, Vol. 32, No. 4, s. 325-345.

- Armstrong H., de Kervenoael R., Li X., Read R. (1998), *A Comparison of the Economic Performance of Different Micro-states, and between Micro-states and Larger Countries*, „World Development”, Vol. 26, s. 639-656.
- Arslan N., Tathdil H. (2012), *Defining and Measuring Competitiveness: A Comparative Analysis of Turkey With 11 Potential Rivals*, „International Journal of Basic and Applied Sciences”, Vol. 12, No. 2, s. 31-43.
- Barry F. (2004), *Export Platform FDI: The Irish Experience*, EIB Papers, Vol. 9, No. 2, Luxemburg European Investment Bank, Luxemburg.
- Barry F. (2014), *Diversifying External Linkages: the Exercise of Irish Economic Sovereignty in Long-Term Perspective*, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 30, No. 2, s. 208-222.
- Barry F., Bradley J. (1997), *FDI and Trade: the Irish Host-country Experience*, „The Economic Journal”, Vol. 107, Issue 445, s. 1798-1811.
- Bellak C., Weiss A. (1993), *A Note on the Austrian „Diamond”*, „Management International Review”, Vol. 33, No. 2, Special Issue, s. 109-118.
- Boltho A. (1996), *The Assessment: International Competitiveness*, „Oxford Review of Economic Policy”, Vol. 12, No. 3, s. 1-16.
- Bräutigam D., Woolcock W. (2001), *Small States in a Global Economy: The Role of Institutions in Managing Vulnerability and Opportunity in Small Developing Countries*, WIDER Discussion Paper.
- Cartwright W. (1993), *Multiple Linked „Diamonds” and the International Competitiveness of Export-Dependent Industries: The New Zealand Experience*, „Management International Review”, Vol. 33, No. 2, s. 55-70.
- Castello S., Ozawa T. (1999), *Globalization of Small Economies as a Strategic Behaviour in International Business*, Garland Publishing, London.
- Cho D., Moon H. (1998), *A Nation's International Competitiveness in Different Stages of Economic Development*, „Advances in Competitiveness Research”, Vol. 6, No. 1, s. 5-19.
- Collins P., Grimes S. (2008), *Ireland's Foreign-owned Technology Sector: Evolving Towards Sustainability?* „Growth and Change”, Vol. 39, No. 3, s. 436-463.
- Crowards T. (2002), *Defining the Category of Small States*, „Journal of International Development”, Vol. 14, No. 2, s. 143-179.
- Dorgan S. (2006), *How Ireland Became Celtic Tiger*, „Heritage Foundation Executive Summary Backgrounder”, No. 1945.
- Dreher A., Gaston N., Martens P. (2008), *Measuring Globalization – Gauging its Consequence*, Springer, New York, KOF, <http://globalization.kof.ethz.ch/>
- Dunn M.H. (1994), *Do Nations Compete Economically? A Critical Comment on Prof. Krugman's Essay „Competitiveness: A Dangerous Obsession”*, „Intereconomics”, November/December, s. 303-308.
- Gal M.S. (2003), *Competition Policy for Small Market Economies*, Harvard University Press, Harvard.

- Grossman G., Helpman E. (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press.
- Hodgetts R. (1993), *Porter's Diamond Framework in a Mexican Context*, „Management International Review”, Vol. 33, No. 2, s. 41-54.
- IMD (1996-2012), *World Competitiveness Yearbook*, Lausanne.
- Jagiello E. (2008), *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Poltext, Warszawa.
- Kirby P., Carmody P. (2009), *Moving Beyond the Legacies of the Celtic Tiger*, Institute of the International Integration Studies, Dublin, Discussion Paper No. 300.
- Krugman P. (1996), *Making Sense of the Competitiveness Debate*, „Oxford Review of Economic Policy”, Vol. 12, No. 3, s. 17-25.
- Liu D., Hsu H. (2009), *An International Comparison of Empirical Generalized Double Diamond Approaches to Taiwan and Korea*, „Competitiveness Review: An International Business Journal”, Vol. 19, No. 3, s. 160-174.
- Lloyd-Reason L., Wall S. (2000.), *Dimensions of Competitiveness: Issues and Policies*, Edward Elgar, Northampton.
- Misala J. (2011), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa.
- Molendowski E., Żmuda M. (2013), *Changes In Competitiveness Among The Visegrad Countries After Accession To The European Union: A Comparative Analysis Based On A Generalized Double Diamond Model*, „Comparative Economic Research”, Vol. 16, No. 4, s. 121-154.
- Moon H., Rugman A., Verbeke A. (1998), *A Generalized Double Diamond Approach to International Competitiveness of Korea and Singapore*, „International Business Review”, Vol. 7, s. 135-150.
- Moon H., Rugman A., Verbeke A. (2000), *Extended Model: The Generalized Double Diamond Model*, [w:] *From Adam Smith to Michael Porter*, „Asia-Pacific Business Series”, Vol. 2, „World Scientific”, Singapore, s. 111-133.
- Nolan S., Nolan D. (1991), *Economic Growth: Theory and Analysis* [w:] O'Hagan J.W., *The Economy of Ireland: Policy and Performance of small European country*, IMI, Dublin.
- O'Riain S. (2004), *The Politics of High Tech Growth: Developmental Network States in the Global Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Olczyk M. (2008), *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa.
- Oziewicz E., (1998), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Pitelis C.N. (2008), *The Sustainable Competitive Advantage and Catching up Nations: FDI, Clusters and Liability (Asset) of Smallness*, Conference on Dynamic Regions in Knowledge-driven Economy: Lessons and Implications for the European Union – Dynnerg, Brussels November.
- Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Postelnicu C., Ban I. (2010), *Some Empirical Approaches of the Competitiveness' Diamond – the Case of Romanian Economy*, „The Romanian Economic Journal”, Vol. 13, No. 36, s. 53-57.

- Rosa J. (2004), *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i środków finansowych Wspólnot Europejskich na rozwój Irlandii po 1 stycznia 1973*, Wyższa Szkoła Rozwoju Lokalnego, Żyrardów.
- Rugman A., D'Cruz J. (1993), „Double Diamond” *Model of International Competitiveness: The Canadian Experience*, „Management International Review”, Vol. 33, No. 2, s. 17-39.
- Sala-i-Martin X. (2012), *The Global Competitiveness Index 3 2012–2013: Strengthening Recovery by Raising Productivity*, [w:] Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, World Economic Forum, Geneva, s. 3-48.
- Smith N. (2005), *Showcasing Globalisation? The Political Economy of the Irish Republic*, Manchester University Press, Manchester.
- Snowdon B., Stonehouse G. (2006), *Competitiveness in a Globalised World: Michael Porter on the Microeconomic Foundations of the Competitiveness of Nations, Regions and Firms*, „Journal of International Business Studies”, Vol. 37, No. 2, s. 163-175.
- World Bank (2000), *Small States: Meeting Challenges in the Global Economy*, Report of the Commonwealth Secretariat, World Bank Joint Task Force on Small States, Washington.
- World Economic Forum, 1996-2012, *Global Competitiveness Report*, Geneva.
- [www 1] UNCTAD statistics, <http://unctadstat.unctad.org>.
- [www 2] IMF, World Economic Outlook Database, <https://www.imf.org/external>.

INTERNATIONALIZATION OF A SMALL OPEN ECONOMY AND SOURCES OF ITS COMPETITIVE ADVANTAGE: IRELAND IN 2007-2012

Summary: Assuming that the competitiveness of smaller countries is based upon their ability to successfully integrate within the structures of the global economy, this paper investigates the role of international connections and interdependencies in shaping the competitive advantage of a small, very open Irish economy. In addition, it attempts to uncover whether the negative effects of the financial crisis have made Ireland even more dependent on relationships with foreign partners, or the other way round: if economic difficulties have become stimulus to the development of national capabilities. In order to show possible changes in the sources of competitive advantage, the study was conducted for the period 2007-2012 on the basis of the generalized double diamond model. The results of the analysis support the hypothesis that successful integration into the international business and economic networks may help small, peripheral economy to become one of the most competitive countries in the world. What is more, the analysis confirmed that in order to build a stable economic position in the long term, a gradual development of "national capabilities" is necessary. During the last crisis, Ireland has been particularly strongly hit by the effects of too much faith of politicians in the success of the development strategy based predominantly on external sources of competitive advantage. The results of the analysis allow to state that Ireland has learned its lesson and attempts to stimulate domestic competitive ability can nowadays be observed.

Keywords: national competitiveness, small open economy, globalization, generalized double diamond of competitive advantage.