

Danuta Miłaszewicz

Uniwersytet Szczeciński

INSTYTUCJE JAKO FILAR KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI

Streszczenie: Konkurencyjność międzynarodowa jest ważną płaszczyzną oceny możliwości gospodarek do osiągnięcia sukcesu na międzynarodowym rynku, sprostania wymaganiom gospodarki globalnej oraz zapewnienia ludności odpowiedniego poziomu dobrobytu. Rankingi konkurencyjności międzynarodowej tworzone przez różne zespoły ekspertów pozwalają nie tylko na ukazanie pozycji zajmowanej przez daną gospodarkę, ale także wskazanie katalogu czynników decydujących o poziomie konkurencyjności i zajmowanej pozycji. Analiza zależności instytucji i konkurencyjności międzynarodowej dla pięciu grup krajów przeprowadzona w tym opracowaniu oparta została na wynikach rankingu *The Global Competitiveness Index* (GCI) opracowywanego od 2005 r. przez World Economic Forum (WEF).

Słowa kluczowe: konkurencyjność międzynarodowa, instytucje

1. Wstęp

Konkurencyjność międzynarodowa jest ważną płaszczyzną oceny możliwości gospodarek do osiągnięcia sukcesu na międzynarodowym rynku, sprostania wymaganiom gospodarki globalnej, zapewnienia odpowiedniego poziomu dobrobytu oraz jakości prowadzonej w danym kraju polityki gospodarczej. Jest także istotną determinantą wielu procesów ekonomicznych zachodzących w poszczególnych krajach, wpływających na dalsze zwiększanie konkurencyjności ich gospodarek w przyszłości. Do oceny międzynarodowej konkurencyjności używane mogą być różne mierniki, których porównanie stwarza możliwość określenia pozycji konkurencyjnej i osiąganego przez daną gospodarkę relatywnego poziomu rozwoju w porównaniu z innymi gospodarkami.

Rankingi konkurencyjności międzynarodowej krajów, tworzone przez różne zespoły ekspertów pracujących pod auspicjami organizacji międzynarodowych, pozwalają nie tylko na ukazanie pozycji zajmowanej przez daną gospodarkę, ale także wskazują katalogi czynników decydujących o konkurencyjności kraju. Z reguły badanie konkurencyjności gospodarek przeprowadzane w ramach tych rankingów opiera się na analizie *ex post*. Może jednak pozwalać także na analizę *ex ante*, jeżeli dodatkowo dotyczy przewidywania zmiany czynników konkurencyjności w przyszłości.

Katalogi czynników konkurencyjności przedstawianych w literaturze przedmiotu oraz branych pod uwagę w tych rankingach są różne, ale w każdym przypadku obejmują w jakimś stopniu strukturę instytucjonalną gospodarki i jakość funkcjonujących w jej ramach instytucji. Przedmiotem opracowania jest przedstawienie istoty konkurencyjności i instytucji oraz ukazanie związków zajmowanej pozycji konkurencyjnej kraju z jakością funkcjonujących w nim instytucji. Analiza ta oparta została na ocenach rankingu *The Global Competitiveness Index* (GCI) opracowywanego od 2005 r. przez World Economic Forum (WEF), a przeprowadzono ją dla pięciu grup krajów wyróżnionych ze względu na etap rozwoju, na jakim się aktualnie znajdują.

2. Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej

Konkurencyjność nie jest pojęciem, które można łatwo i jednoznacznie zdefiniować. Głównym powodem tej niejednoznaczności jest to, że może być ona rozpatrywana w różnym zakresie podmiotowym i odnoszona np. do produktów, zasobów, jednostek gospodarczych, sektorów, regionów, gospodarek (narodów) czy organizacji ponadnarodowych. Ścisłe zdefiniowanie tego pojęcia wymaga zatem określenia zakresu podmiotowego dokonywanej analizy, ponieważ w każdym przypadku odmienna może się okazać zarówno sama natura konkurencyjności, jak i wynikające z niej cele podmiotów.

O ile w odniesieniu do konkurencyjności przedsiębiorstw nie występują znaczące kontrowersje przy definiowaniu tego pojęcia, ponieważ cel przedsiębiorstw jest w każdym przypadku taki sam (maksymalizacja zysków), o tyle w przypadku konkurencyjności regionów czy gospodarek można zauważyć różne w tym względzie podejścia. Zaczynając od skrajnego, wskazującego, że zdolnością konkurencyjności charakteryzują się jedynie przedsiębiorstwa (oznaczającego odrzucenie możliwości konkurencyjności całych gospodarek), poprzez definicje skupiające się jedynie na wybranych wąskich aspektach konkurencyjności narodów, a kończąc na próbach przedstawiania ogólnych definicji tego pojęcia¹.

Pojawiające się w literaturze przedmiotu definicje konkurencyjności międzynarodowej mogą dotyczyć konkurencyjności wynikowej określanej mianem pozycji konkurencyjnej (definicje wynikowe), konkurencyjności czynnikowej określanej

¹ Na temat różnego podejścia do sposobów definiowania konkurencyjności międzynarodowej i mierników jej oceny zob. np.: M. Lubiński, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, IRiS, Warszawa 1999; Z. Wysokańska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001; *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Szkoła Główna Handlowa, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa 2001 oraz M. Majewska, *Determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle konkurencyjności gospodarki Polski*, w: *Problemy wzrostu gospodarczego we współczesnych gospodarkach*, red. D. Kopycińska, PRINT GROUP, Szczecin 2006.

jako zdolność konkurencyjna (definicje czynnikowe) lub mogą mieć charakter definicji mieszanych, uwzględniających oba aspekty konkurencyjności².

Konkurencyjność wynikową charakteryzuje osiągnięty przez dany kraj poziom rozwoju gospodarczego odzwierciedlany poziomem wypracowanego dochodu narodowego, efektywności wykorzystania czynników produkcji czy pozycją w handlu zagranicznym. Definicje wynikowe odnoszą się jedynie do rezultatów osiągniętych przez poszczególne gospodarki, nie wskazując z reguły czynników, od których te rezultaty zależą. Konkurencyjność czynnikowa obrazuje możliwości konkurencyjne danej gospodarki w porównaniu do innych gospodarek. Oceniana jest ona na podstawie czynników, które decydują o możliwościach konkurowania na rynkach zagranicznych i wpływają na przyszłą pozycję konkurencyjną gospodarki. Zestaw tych czynników nie jest jednakowy dla wszystkich gospodarek i zmienia się wraz ze zmianą pozycji konkurencyjnej danego kraju³. Obydwie koncepcje konkurencyjności gospodarek, chociaż wskazują na różne jej aspekty, uzupełniają się wzajemnie. Z tego powodu najlepsze wydają się być mieszane definicje konkurencyjności, łączące ze sobą osiągniętą pozycję konkurencyjną ze zdolnością do konkurowania, uwzględniając „[...] interakcję, jaka zachodzi pomiędzy osiągniętym poziomem rozwoju gospodarczego a zestawem czynników determinujących konkurencyjność”⁴.

Według M.E. Portera, pojęcie konkurencyjności międzynarodowej jest bardzo trudne nie tylko do zdefiniowania, ale także syntetycznej oceny, która może zakończyć się niepowodzeniem⁵. Trudności w definiowaniu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki skutkują trudnościami w jej mierzeniu i ocenianiu, ponieważ poszczególnym definicjom i koncepcjom odpowiadają bardziej lub mniej złożone mierniki, które mają służyć do oceny danego aspektu konkurencyjności.

Wielowymiarowość i wielość ujęć pojęcia konkurencyjności narodów, prób jej definiowania i opisanego za pomocą mniej lub bardziej złożonych wskaźników skutkuje tym, że wybór konkretnej, najlepszej definicji konkurencyjności międzynarodowej nie jest zadaniem prostym, a podyktowany powinien być celem i zakresem przeprowadzanych badań. Ze względu na przedmiot i źródła przeprowadzanej w tym opracowaniu analizy, do wyjaśnienia pojęcia konkurencyjności należy posłużyć się definicją zaproponowaną przez WEF. Według tej organizacji konkurencyjność rozumiana jest jako zbiór instytucji, instrumentów polityki i czynników decy-

² J.M. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, w: W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały, nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008, s. 4–5.

³ W. Bieńkowski, *Reganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 34–36.

⁴ J.M. Radło, *Międzynarodowa...*, dz. cyt., s. 5.

⁵ M.E. Porter, *Porter o konkurencyjności*, PWE, Warszawa 2001, s. 38–39.

dujących o poziomie produktywności gospodarki⁶. Od niej z kolei zależy stabilny poziom dobrobytu społecznego, który może być osiągnięty w danej gospodarce, co oznacza, że gospodarki bardziej konkurencyjne są w stanie zapewnić swoim obywatelom wyższy poziom dochodu. Cechą charakterystyczną tej definicji jest skupienie się na czynnikach (źródłach) osiąganego przez kraj poziomu konkurencyjności, co oznacza, że definicja ta może być zaliczona do grupy definicji mieszanych, łączących w sobie oba aspekty konkurencyjności międzynarodowej gospodarek. Dodatkową zaletą tej definicji jest podkreślenie znaczenia instytucji i roli państwa w tworzeniu źródeł międzynarodowej konkurencyjności gospodarki.

3. Instytucje i ich znaczenie dla gospodarki

Pojęcie instytucji wywodzi się z ekonomii instytucjonalnej, ale ekonomiści zaliczani do tego nurtu myśli ekonomicznej nie zawsze jednoznacznie je definiowali. Brak jednej uniwersalnej definicji wynika przede wszystkim ze znacznego wewnętrznej zróżnicowania tej kategorii. Według T. Veblena instytucje to kierujące postępowaniem ludzkim określone reguły i zasady (obyczaje, zwyczaje, normy, wiara, religia, mity, tabu itp.), które – gdy zostaną powszechnie uznane w danej grupie społecznej – nabierają cech instytucji⁷. Także J. Knight wskazuje, że instytucje to zbiór reguł, które kształtują interakcje społeczne w specyficzny sposób. Według niego, aby zbiór reguł mógł być traktowany jako instytucja, jego znajomość musi być powszechna wśród członków pewnej zbiorowości lub społeczności⁸. Przedstawiciel nowej ekonomii instytucjonalnej, D.C. North, określa natomiast instytucje jako reguły gry społeczeństwa; wymyślone przez ludzi normy i ograniczenia ludzkich stosunków; prawne, administracyjne i zwyczajowe relacje powtarzających się ludzkich interakcji; system reguł formalnych (określonych co do form, tj. ustalonych, spisanych przez człowieka – np. normy prawne, prawa własności) i nieformalnych (nieokreślonych co do form, tj. zwyczajowych wzorów zachowań – np. tradycje, zwyczaje, konwencje, normy), kształtujących relacje między ludźmi w sferze politycznej, gospodarczej i społecznej⁹.

⁶ Zob. szerzej na temat metodologii GCI: X. Sala-i-Martin i inni, *The global competitiveness index: Prioritizing the economic policy agenda*, w: *The Global Competitiveness Report 2007–2008*, red. K. Schwab, M. Porter, World Economic Forum, Genewa 2008, s. 3.

⁷ H. Przybyła, *Narodziny instytucjonalizmu w historii ekonomii – Thorstein B. Veblen*, w: *Teoretyczne i praktyczne problemy ekonomii*, red. U. Zagóra-Jonszta, Zeszyty Naukowe, nr 22, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, Katowice 2002, s. 27–28.

⁸ J. Knight, *Institutions and social conflict*, Cambridge University Press 1992, za: M. Lissowska, *Sfera instytucjonalna jako endogeniczny czynnik dynamiki gospodarczej*, w: *Wzrost i zmiany ustroju gospodarki polskiej*, red. J. Beksiak, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 27.

⁹ D. North, *The contribution of the new institutional economics to an understanding of the transition problem*, WIDER Annual Lectures, United Nations University, World Institute for Development

Instytucje mogą być wynikiem świadomej działalności ludzi (np. ustawy zasadnicze, konstytucje) lub rozwijać się stopniowo (np. prawa zwyczajowe) w odpowiedzi na dokonujący się postęp. Zdaniem wielu ekonomistów rozwiązania instytucjonalne w danym kraju są w dużej mierze uwarunkowane czynnikami kulturowymi, historycznymi, geograficznymi, a także politycznymi.

Najczęściej używana przez ekonomistów definicja wyjaśnia, że instytucje to relatywnie stabilne zbiory powszechnie uznawanych i realizowanych oczekiwań dotyczących ludzkich zachowań. To wszelkie formy ograniczeń wymyślonych przez ludzi w celu kształtowania swoich zachowań¹⁰. Jedną z głównych ról instytucji dostrzeganą przez ekonomistów jest ograniczenie niepewności i redukcja kosztów transakcyjnych, wynikająca z faktu, że instytucje są nośnikami wiedzy społecznej gromadzonej przez kolejne pokolenia, a wykorzystywanej przez obecnie funkcjonujące podmioty, w celu zmniejszenia niepewności i kosztów podejmowanych decyzji oraz zawieranych umów¹¹. Oddziaływanie instytucji na procesy ekonomiczne może jednak odbywać się w przeciwnym kierunku. Brak pewnych instytucji powodować może, że taka niekompletna struktura instytucjonalna gospodarki może negatywnie oddziaływać na aktywność gospodarczą, stwarzając niekorzystne bodźce dla inwestycji i efektywności gospodarowania. Może zatem ograniczać procesy rozwojowe w gospodarce.

Zależności występujące między wzrostem gospodarczym a instytucjami są przedmiotem licznych badań i rozważań teoretycznych. Podkreśla się w nich, że zależności te nie są proste, ponieważ instytucje mogą oddziaływać na dynamikę wzrostu zarówno w sposób bezpośredni, jak i pośredni, a od poziomu rozwoju gospodarki zależy z kolei rodzaj i jakość funkcjonujących w niej instytucji¹².

Na gruncie ekonomii kategoria „instytucje” pojawia się coraz częściej w rozważaniach teoretycznych i badaniach aplikacyjnych z powodu dość powszechnie przyjmowanego obecnie założenia, że instytucje mają znaczenie dla sprawności i efektywności funkcjonowania gospodarki oraz osiąganego przez nią poziomu rozwoju. Przyjęcie tego założenia, potwierdzanego wynikami badań, oznacza, że od jakości funkcjonujących w danej gospodarce instytucji (lub braku pewnych instytucji) będących determinantą poziomu rozwoju zależy także międzynarodowa pozycja konkurencyjna gospodarki, ponieważ jakość instytucji związana jest z nią w znacznym stopniu.

Economics Research, Helsinki 1997 oraz D. North, D. Acemoglu, F. Fukuyama, D. Rodrik, *Governance, growth, and development decision-making*, World Bank Working Paper, 2008, no. 44186.

¹⁰ M. Brzozowski, P. Gierałowski, D. Milczarek, J. Siwińska-Gorzela, *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2006, s. 21.

¹¹ K. Chu, *Collective values, behavioral norms, and rules. Building institutions for economic growth and poverty reduction*, WIDER Discussion Paper, no. 2001/98, Helsinki 2001.

¹² Por. np.: J. Jütting, *Institution and development. A critical review*, OECD, Paris 2003, s. 19–20; D. Rodrik, A. Subramanian, E. Trebbi, *Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development*, „Journal of Economic Growth” 2002, no. 2.

Także w prowadzonych przez WEF badaniach konkurencyjności gospodarek instytucje odgrywają rolę podstawowego źródła konkurencyjności. W badaniach tych analizie poddawane zostało funkcjonowanie instytucji formalnych, których środowisko określone jest przez prawne i administracyjne struktury, w ramach których wchodzi w interakcje jednostki, przedsiębiorstwa oraz rząd (państwo) w procesie tworzenia dochodu i bogactwa w gospodarce¹³.

4. Konkurencyjność gospodarki a instytucje

Pozycja kraju w międzynarodowym rankingu konkurencyjności gospodarek może być ustalana różnymi metodami. Powszechnie wykorzystywane są metody złożone z syntetycznych indeksów oceniających mniejszy lub większy zakres aspektów konkurencyjności¹⁴. Jeden z takich indeksów opracowany został przez World Economic Forum (WEF). Konkurencyjność gospodarek oceniana jest przez tę organizację od 1979 r. W roku 2005 dokonano jednak zmian w metodologii tej oceny i wprowadzono nowy wskaźnik *The Global Competitiveness Index* (GCI), który wszechstronnie ocenia poziom konkurencyjności badanych gospodarek na podstawie mikro- i makroekonomicznych fundamentów konkurencyjności. Każda z gospodarek¹⁵ oceniana jest według tych samych zasad, a na podstawie wyników oceny tworzony jest ranking konkurencyjności gospodarek. Wskaźnik GCI obliczany dla każdej gospodarki może przyjmować wartość od 0 do 7. Wyższa wartość tego wskaźnika oznacza wyższy poziom konkurencyjności gospodarki.

Wskaźnik GCI tworzony jest z ponad 100 komponentów, które odzwierciedlają różne aspekty zjawiska konkurencyjności gospodarki. WFE pogrupowało wszystkie te komponenty w 12 filarach konkurencyjności podzielonych na trzy grupy: warunki (wymagania) podstawowe, czynniki zwiększające efektywność gospodarki oraz czynniki innowacyjności, których składowe ukazano na rysunku 1.

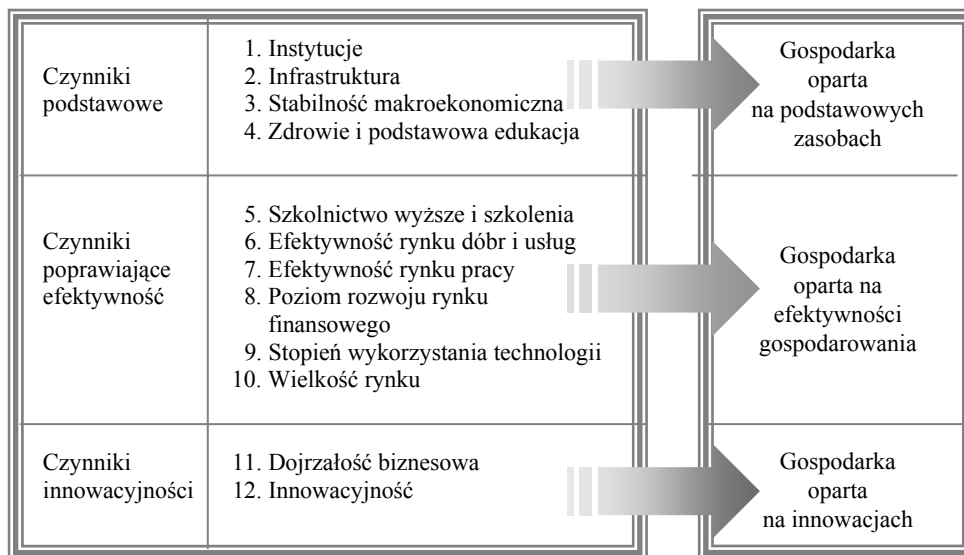
Każdy z filarów w różny sposób wpływa na konkurencyjność poszczególnych krajów, a wpływ ten zależy od etapu rozwoju, na którym znajduje się aktualnie dana gospodarka. Oceniając międzynarodową konkurencyjność gospodarek WEF wyróżnia trzy zasadnicze etapy (stadia) rozwoju. Kraje znajdujące się w pierwszym stadium rozwoju konkurują bazując na swoich podstawowych zasobach – w pierwszym rzędzie na niewykwalifikowanej sile roboczej i surowcach naturalnych. Przedsiębiorstwa prowadzą rywalizację kosztowo-cenową i sprzedają pod-

¹³ X. Sala-i-Martin i inni, *The global competitiveness index: Contributing to long-term prosperity amid the global economic crisis*, w: *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, red. K. Schwab, World Economic Forum, Genewa 2009.

¹⁴ Szeroki opis wachlarza wskaźników wykorzystywanych do oceny konkurencyjności gospodarki znajduje się w: E.M. Jagiełło, *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, Studia i Materiały, nr 80, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa 2003.

¹⁵ Ostatnim badaniem przeprowadzonym w 2009 r. objęto 133 gospodarki.

stawowe (niskoprzetworzone) produkty. To stadium rozwoju charakteryzuje się małą produktywnością mającą odzwierciedlenie w niskich dochodach. Utrzymanie konkurencyjności w tym stadium rozwoju zależy w pierwszym rzędzie od dobrze funkcjonujących publicznych i prywatnych instytucji (filar 1), dobrze rozwiniętej infrastruktury (filar 2), stabilności makroekonomicznej (filar 3) oraz zdrowotności i podstawowej edukacji siły roboczej (filar 4).



Rys. 1. Filary konkurencyjności gospodarki według WEF

Źródło: X. Sala-i-Martin i inni, *The global competitiveness index: Contributing to long-term prosperity amid the global economic crisis*, w: *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, red. K. Schwab, World Economic Forum, Genewa 2009, s. 8.

Gdy dochody wzrastają wraz z postępującym rozwojem, kraje przechodzą do etapu (stadium) napędzanego efektywnością. W stadium tym zmuszone są konkurować poprzez bardziej skuteczne rozwijanie produkcji i podwyższanie jakości produktów. Konkurencyjność jest w tym przypadku bardzo uzależniona od wyższego szkolnictwa i szkoleń pracowników (filar 5), efektywności rynków produktów (filar 6), dobrze funkcjonujących rynków pracy (filar 7), rozwoju – dojrzałości rynków finansowych (filar 8), rozmiaru rynku krajowego i (albo) rynku zagranicznego (filar 10) oraz zdolności wykorzystania korzyści wynikających z istniejących technologii (filar 9).

Gdy gospodarki przechodzą do ostatniego etapu rozwoju – wymagającego innowacyjności – są w stanie zapewnić wyższy poziom dochodu i ogólny standard życia tylko wówczas, gdy funkcjonujące w nich przedsiębiorstwa są zdolne do konkurowania poprzez oferowanie nowych i unikatowych produktów. W tym sta-

dium czynnikiem konkurencyjności stają się innowacje (filar 12) oraz produkcja nowych dóbr, w przypadku której firmy wykorzystują najbardziej zaawansowane procesy produkcyjne (filar 11).

Proponowana przez WEF koncepcja stadiów rozwoju jest włączona do metodologii ustalania wartości indeksu GCI poprzez przypisywanie względnie większej wagi tym filarom, które są stosunkowo bardziej istotne dla kraju znajdującego się na danym etapie rozwoju. Oznacza to, że chociaż wszystkie filary mają pewne znaczenie dla każdego kraju, względne znaczenie każdego z nich zależy przede wszystkim od stadium rozwoju, w jakim aktualnie znajduje się dana gospodarka. W tym celu wszystkie 12 filarów konkurencyjności gospodarek pogrupowano w trzech zestawach, na podstawie których ustalono trzy subindeksy (części składowe GCI) odnoszące się do poszczególnych stadiów rozwoju. Względne wagi tych grup czynników (subindeksów) przypisane poszczególnym etapom rozwoju przedstawiono w tabeli 1. Eksperti WEF wagi te ustalili na podstawie wyników analizy regresji określającej zależność wartości PKB *per capita* i poszczególnych grup czynników (subindeksów) wchodzących w skład GCI) dla wyróżnionych trzech etapów rozwoju. Analizę regresji oparto na szeregach czasowych obejmujących dane z lat poprzednich.

Tabela 1. Wagi przypisane poszczególnym grupom czynników konkurencyjności (subindeksom) dla każdego etapu rozwoju gospodarek

Grupy czynników	Etap I	Etap II	Etap III
Wymagania podstawowe	0,60	0,40	0,20
Czynniki poprawiające efektywność	0,35	0,50	0,50
Czynniki innowacyjności	0,05	0,10	0,30

Źródło: opracowanie własne na podstawie: X. Sala-i-Martin i inni, *The global competitiveness index: Contributing to long-term...*, dz. cyt., s. 8.

Podzielenie 12 filarów konkurencyjności gospodarki na trzy grupy czynników ma na celu ich hierarchizację, dokonaną według stopnia ważności i kolejności warunków, które powinny być w gospodarce spełnione, aby mogła ona zapewnić wyższy poziom życia społeczeństwa. Co oznacza, że jedynie zapewnienie odpowiednich warunków funkcjonowania gospodarki wynikających z pierwszej grupy czynników (podstawowych) stwarza gospodarce możliwość przejścia na wyższy poziom konkurencyjności. Podobnie w przypadku warunków z grupy drugiej – ich spełnienie warunkuje przejście gospodarki do trzeciego stadium rozwoju.

Określenie stadiów rozwoju, w których znajdują się aktualnie poszczególne gospodarki, poddane badaniom przez WEF, dokonano na podstawie dwóch kryteriów. Pierwszym, podstawowym, jest poziom dochodu PKB *per capita*, drugim, udział eksportu surowców w całkowitym eksporcie danego kraju. Wykorzystując te dwa kryteria podzielono kraje na pięć grup: trzy zgodne z wyróżnionymi etapami rozwoju oraz dwie dodatkowe dla krajów będących w okresie przejścia na wyższe stadia rozwoju. Wybrane dane charakteryzujące pięć wyróżnionych grup krajów

przedstawiono w tabeli 2. Przedstawione w niej charakterystyki pozwalają na wyciągnięcie kilku ogólnych wniosków.

Tabela 2. Charakterystyki pięciu grup krajów znajdujących się na danym etapie

Wyszczególnienie	Etap I	I/II	Etap II	II/III	Etap III
Liczba krajów	38	18	26	14	37
Charakterystyki konkurencyjności					
PKB <i>per capita</i> (w tys. dolarów)	< 2,0	2,0 – 3,0	3,0 – 9,0	9,0 – 17,0	> 17,0
Średnia wartość GCI dla grupy krajów	3,38	4,09	4,09	4,27	4,96
Najniższa wartość GCI w grupie	2,58	3,48	3,56	4,03	4,04
Środkowa wartość GCI (mediana) w grupie	3,48	4,04	4,03	4,21	5,00
Najwyższa wartość GCI w grupie	4,30	4,95	4,87	4,70	5,60
Obszar zmienności	1,72	1,01	1,31	0,67	1,56
Współczynnik zmienności	0,03	0,10	0,09	0,05	0,09
Wartości subindeksu warunki podstawowe					
Średnia wartość dla grupy	3,48	4,11	4,18	4,43	5,15
Najniższa wartość w grupie	2,71	3,29	3,34	4,05	4,13
Środkowa wartość (mediana) w grupie	3,50	3,99	4,10	4,39	5,12
Najwyższa wartość w grupie	4,52	5,57	5,12	5,30	5,99
Obszar zmienności	1,81	2,28	1,78	1,25	1,89
Współczynnik zmienności	0,10	0,13	0,11	0,07	0,09
Ocena filaru instytucje					
Średnia wartość dla grupy	3,45	3,99	3,89	4,14	5,06
Najniższa wartość w grupie	2,50	2,39	2,89	3,32	3,44
Środkowa wartość (mediana) w grupie	3,33	3,96	3,32	3,91	5,03
Najwyższa wartość w grupie	4,91	4,89	5,02	5,38	6,15
Obszar zmienności	2,41	2,50	2,13	2,06	2,71
Współczynnik zmienności	0,13	0,20	0,16	0,17	0,15

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: X. Sala-i-Martin i inni, *The global competitiveness index: Contributing to long-term prosperity...*, dz. cyt., s. 11–20.

Chociaż liczebność krajów w poszczególnych grupach jest różna, wszystkie współczynniki zmienności przyjęły małe wartości, co oznacza, że analizowane grupy krajów są zbiorowościami, które uznać należy za jednorodne. Wartości wskaźników uzyskanych przez poszczególne kraje z danej grupy niewiele różnią się od średniej ich wartości (różnica od 3,0 do 20,0%), czyli są mało zróżnicowane pod względem konkurencyjności i tworzących ją filarów. Wartości wskaźników obliczonych jako średnie arytmetyczne dla grup krajów znajdujących się na tym samym etapie rozwoju są zatem dobrymi charakterystykami konkurencyjności dla tych grup i mogą być wykorzystane do porównań między poszczególnymi grupami krajów¹⁶. Oznacza to, że wykorzystanie w przeprowadzanej analizie uśrednionych

¹⁶ Przyjmuje się, że jeżeli współczynnik zmienności jest mniejszy niż 0,35 (35%), to zróżnicowanie zbiorowości jest małe, czyli badana zbiorowość jest jednorodna, a średnia arytmetyczna dobrze charakteryzuje poziom badanego zjawiska. Zob.: W. Ignatczak, M. Chromińska, *Statystyka. Teoria i zastosowanie*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1999, s. 109.

wartości wskaźników jest poprawną procedurą badań mających na celu charakterystykę badanych zbiorowości krajów.

Wartość środkowa analizowanych wskaźników konkurencyjności niewiele różni się od wartości średniej dla poszczególnych grup krajów, a jedynie w grupie I ta różnica jest trochę znaczniejsza. Oznacza to, że niemalże dokładnie połowa krajów należących do grup II–V charakteryzuje się indeksami konkurencyjności mniejszymi od wartości uśrednionego indeksu, a druga połowa – większymi.

W każdej grupie krajów, oprócz przedostatniej, kraje ocenione jako najbardziej konkurencyjne (najwyższa wartość GCI) w danej grupie okazują się mieć niekiedy znacznie większą zdolność konkurencyjną od wielu krajów zaliczonych do grupy gospodarek bardziej rozwiniętych. Na przykład tak jest w przypadku Kataru (dla którego GCI wynosi 4,95) zaliczonego do grupy krajów będących w okresie przejściowym między etapem I i II, ocenionego jako zdecydowanie bardziej konkurencyjny w aspekcie czynnikowym niż wszystkie kraje zaliczone do następnej grupy, czyli charakteryzujące się obecnie wyższą pozycją konkurencyjną. Oznacza to w przypadku gospodarki Kataru niewątpliwą możliwość poprawy jej pozycji konkurencyjnej w przeszłości.

Warte zanotowania jest także to, że kraje zaliczone do grupy znajdującej się na etapie rozwoju uzależnionym od zwiększenia efektywności, charakteryzują się takim samym średnim poziomem konkurencyjności jak kraje będące w okresie przejściowym między etapem I i II, a połowa krajów z ostatniej z wymienionych grup, chociaż zajmuje wyższe pozycje konkurencyjne, została pod względem zdolności do konkurowania (konkurencyjności czynnikowej) oceniona gorzej.

Podobne wnioski można by przedstawić w odniesieniu do subindeksu warunków podstawowych. Występujące tu różnice pomiędzy średnią jego wartością (oraz medianą) dla poszczególnych grup krajów a najwyższymi wartościami tego sybindexu dla poszczególnych gospodarek zaliczanych do mniej rozwiniętych, świadczą, w przypadku tych ostatnich, o możliwości wykorzystaniu obecnych warunków podstawowych do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej w przyszłości.

Każdy z czterech filarów tworzących pierwszą grupę czynników (czyli subindex warunków podstawowych) w jednakowym stopniu tworzy strukturę tej grupy. Pierwszy z filarów konkurencyjności gospodarek – instytucje, najbardziej interesujący z punktu widzenia dokonywanej tu analizy, obejmuje formalne instytucje publiczne i prywatne. Instytucje publiczne, które zostały poddawane ocenie w ramach GCI, to prawa własności i ich ochrona (w tym własności intelektualnych), poziom etyki i korupcji (zaufaństwo publiczne do polityków, zróżnicowanie funduszy publicznych), niezależność sądownictwa i decyzji urzędników (protekcjonizm), niesprawność rządu (rozrzutność w wydatkach publicznych, zakres publicznej regulacji, sprawność wprowadzania jej zmian, przejrzystość prowadzonej polityki), zakres ochrony (koszty terroryzmu, przestępczości i przemocy, zakres zorganizowanej przestępczości, skuteczność działań policji). W strukturze tego filaru instytucje

publiczne stanowią 75% wszystkich ocenianych instytucji, a pozostałą część instytucje prywatne, do których WEF zalicza etykę zachowania firm i poziom odpowiedzialności w zakresie badania sprawozdań finansowych i przestrzegania standardów raportów, sprawności działania zarządów firm oraz ochrony interesów drobnych udziałowców¹⁷.

Generalny wniosek wynikający z analizy oceny pierwszego filaru konkurencyjności (instytucji) jest taki, że kraje dysponujące wyższym poziomem PKB *per capita* (bardziej rozwinięte) dysponują lepszymi jakościowo instytucjami, chociaż ich znaczenie dla zdolności konkurencyjnej tych krajów jest mniejsze. Wskaźniki oceniające podłoże instytucjonalne funkcjonowania gospodarek zaliczonych do poszczególnych grup krajów charakteryzują się większym obszarem zmienności (od 2,06 w przypadku grupy krajów przechodzących do etapu III, do 2,71 w grupie krajów obecnie charakteryzujących się najwyższą pozycją konkurencyjną – najbardziej rozwiniętych) niż subindeksy warunków podstawowych. Oznacza to, że pozostałe składowe (filary) tego subindeksu konkurencyjności charakteryzowały się mniejszym zróżnicowaniem niż zmienna stanowiąca ocenę pierwszego z podstawowych filarów konkurencyjności. Czyli w wyróżnionych grupach krajów, jednorodnych z punktu widzenia statystyki, oceny zdolności konkurencyjnej wynikającej ze struktury i jakości instytucji formalnych są bardziej zróżnicowane (większy obszar zmienności). W przypadku dwóch pierwszych grup krajów różnice pomiędzy najwyższą a najniższą oceną warunków instytucjonalnych jest prawie równa niższej z tych wartości. Zważywszy na fakt, że znaczenie warunków instytucjonalnych dla tych dwóch grup krajów jest większe niż dla pozostałych, zróżnicowanie to powoduje, że wiele z najmniej rozwiniętych krajów nie będzie mogło w najbliższym czasie uzyskać lepszej pozycji konkurencyjnej bez poprawy jakości funkcjonujących w nich instytucji.

5. Podsumowanie

Jedną z przyczyn zainteresowania rolą instytucji w procesach ekonomicznych jest rozwijający się nurt instytucjonalny w ekonomii, włączanie do ekonomii głównego nurtu twierdzeń nowej ekonomii instytucjonalnej oraz wynikające stąd uznanie konieczności stosowania interdyscyplinarnego podejścia we współczesnych badaniach ekonomicznych. Badania konkurencyjności gospodarek przeprowadzane przez WEF wpisują się zatem w ten nurt.

Stosowana przez WEF metodologia badań konkurencyjności gospodarek bierze pod uwagę obydwa jej aspekty. W badaniach tych, podkreślając znaczenie zdolności konkurencyjnej, dużą wagę przypisuje się czynnikom ją determi-

¹⁷ X. Sala-i-Martin i inni, *The global competitiveness index: Contributing to long-term prosperity...*, dz. cyt., s. 45.

nującym, wskazując na różne ich znaczenie dla gospodarek charakteryzujących się różną pozycją konkurencyjną. Stosunkowo wysokie oceny zdolności konkurencyjnej gospodarek osiągających jednocześnie stosunkowo niski poziom rozwoju stwarzają tym krajom możliwości zwiększenia dynamiki ich rozwoju, pod warunkiem zastosowania odpowiedniej strategii doganiania krajów bardziej rozwiniętych. Propozycją takiej strategii, wynikającą z przeprowadzonej analizy, jest poprawa struktury instytucjonalnej gospodarki i jakości instytucji w niej funkcjonujących.

Rosnąca liczba badań empirycznych potwierdza, że instytucje mogą stanowić silną determinantę wyników gospodarczych, w tym sensie, że biedne państwa, które są w stanie poprawić jakość instytucji, ograniczając w ten sposób koszty transakcyjne ponoszone przez przedsiębiorców i inwestorów, z dużym prawdopodobieństwem osiągnąć mogą wyższy poziom rozwoju i poprawę poziomu życia. Ale nie zawsze w państwach mniej rozwiniętych istnieją ku temu możliwości. Jak wskazują wyniki przeprowadzonej tu analizy kraje bogatsze dysponują lepszą strukturą instytucjonalną. Okazuje się zatem, że poprawa jakości instytucji wymaga odpowiednio dużego wzrostu gospodarczego i wysokiego poziomu życia obywateli, aby społeczeństwo mogło bez uszczerbku dla siebie ponosić koszty związane z tą poprawą, np. koszty walki z korupcją i grupami nacisku, czy poprawy skuteczności działania administracji, przejrzystości stosowanej polityki gospodarczej, etyki działań biznesowych. Strategia doganiania krajów bardziej rozwiniętych poprzez wzrost jakości instytucji, chociaż nieunikniona, okazać się może dla krajów mniej rozwiniętych bardzo kosztowna, a także długotrwała, zważywszy na fakt, że pewne instytucje są silnie zakorzenione w kulturze poszczególnych narodów.

Literatura

1. Bieńkowski W., *Reganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
2. Brzozowski M., Gierałtowski P., Milczarek D., Siwińska-Gorzelak J., *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2006.
3. Chu K., *Collective values, behavioral norms, and rules. Building institutions for economic growth and poverty reduction*, WIDER Discussion Paper, no. 98, Helsinki 2001.
4. Ignatczak W., Chromińska M., *Statystyka. Teoria i zastosowanie*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1999.
5. Jagiełło E.M., *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, Studia i Materiały, nr 80, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa 2003.
6. Jütting J., *Institution and development. A critical review*, OECD, Paris 2003.
7. Knight J., *Institutions and social conflict*, Cambridge University Press 1992.
8. *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Szkoła Główna Handlowa, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa 2001.

9. Lissowska M., *Sfera instytucjonalna jako endogeniczny czynnik dynamiki gospodarczej*, w: *Wzrost i zmiany ustroju gospodarki polskiej*, red. J. Beksiak, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001.
10. Lubiński M., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, IRiS, Warszawa 1999.
11. Majewska M., *Determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle konkurencyjności gospodarki Polski*, w: *Problemy wzrostu gospodarczego we współczesnych gospodarkach*, red. D. Kopycińska, PRINT GROUP, Szczecin 2006.
12. North D., Acemoglu D., Fukuyama F., Rodrik D., *Governance, growth, and development decision-making*, World Bank Working Paper, 2008, no. 44186.
13. North D., *The contribution of the new institutional economics to an understanding of the transition problem*, WIDER Annual Lectures. United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Helsinki 1997.
14. Porter M.E., *Porter o konkurencyjności*, PWE, Warszawa 2001.
15. Przybyła H., *Narodziny instytucjonalizmu w historii ekonomii – Thorstein B. Veblen*, w: *Teoretyczne i praktyczne problemy ekonomii*, red. U. Zagóra-Jonszta, Zeszyty Naukowe, nr 22, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, Katowice 2002.
16. Radło J.M., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, w: W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały, nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008.
17. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi E., *Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development*, „Journal of Economic Growth” 2002, no. 2.
18. Sala-i-Martin X. i inni, *The global competitiveness index: Contributing to long-term prosperity amid the global economic crisis*, w: *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, red. K. Schwab, World Economic Forum, Genewa 2009.
19. Sala-i-Martin X. i inni, *The global competitiveness index: Prioritizing the economic policy agenda*, w: *The Global Competitiveness Report 2007–2008*, red. K. Schwab, M. Poster, World Economic Forum, Genewa 2008.
20. Wysokańska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

INSTITUTIONS AS PILLARS OF ECONOMY COMPETITIVENESS

Summary: International competitiveness is an important plane of evaluation of economies' abilities to achieve success in the international market, meeting the requirements of global economy and providing people with a sustainable level of prosperity. Rankings of international competitiveness made by various teams of experts allow not only to show position occupied by specific economy, but also indicate catalogues of factors deciding about the level of competitiveness and the occupied position. The analysis of dependence of institutions and international competitiveness for five groups of countries made in this study is based on the results from *The Global Competitiveness Index* (GCI) ranking, which has been compiled since 2005 by *World Economic Forum* (WEF).