

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki.
Uwagi na temat definicji, czynników i miar.

Dr Mariusz-Jan Radło

Warszawa, 2008

Opracowanie przygotowane na użytek programu badawczego "Zmiana znaczenia czynników międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej wynikająca z procesów globalizacji i integracji z Unią Europejską. Wnioski dla optymalizacji modelu polskiej polityki gospodarczej".

Materiał opublikowano w: Bieńkowski W. i inni (2008) Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań, Prace i Materiały Nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa.

Konkurencyjność i czynniki konkurencyjności

Definicja konkurencyjności

Jednym ze skutków obfitości badań nad konkurencyjnością jest wielość często bardzo różnych definicji samego jej pojęcia. Obok opracowań proponujących bardzo precyzyjne definicje konkurencyjności istnieje również wiele takich, które mówiąc o niej, bądź w ogóle jej nie definiują, bądź robią to w sposób bardzo ogólny, nie rezygnując jednocześnie z przedstawiania szeregu jej mierników. Źródeł tej różnorodności jest wiele. Wśród nich wyróżnić należy m.in. niejednolite poglądy na zakres podmiotowy konkurencji, różne zapatrywania na temat jej źródeł, a także różne systemy wartości wyznawane przez autorów poszczególnych definicji.

Pojęcie konkurencyjności gospodarczej może być używane w odniesieniu do przedsiębiorstw, sektorów, regionów, narodów (państw), a także organizacji ponadnarodowych. Kategoria konkurencyjności przedsiębiorstw wzbudza niewiele kontrowersji pomiędzy badaczami. Problemy z definicją pojawiają się natomiast podczas oceny konkurencyjności tworów terytorialnych takich jak państwo czy region. Sytuacja taka wynika z innych cech i celów przedsiębiorstw oraz państw, a także z odmiennej natury ich konkurowania. O ile bowiem głównym celem przedsiębiorstwa jest przetrwanie na rynku i maksymalizacja zysku w długim okresie, o tyle dla państwa celem jest zwykle poprawa standardu życia społeczeństwa. Dodatkowo państwa i przedsiębiorstwa wyposażone są w różne strategie i instrumenty osiągnięcia swych celów.

Według M.E. Portera (2001), pojęcie konkurencyjności narodów jest bardzo trudne do zdefiniowania, zaś próba dokonania jej syntetycznej oceny dla całego narodu (państwa) jako takiego skazana jest na niepowodzenie. Według tego autora, jeśli założymy, iż głównym celem państwa jest podnoszenie poziomu życia ludności, to należy pamiętać, iż cel ten nie może być osiągnięty dzięki „amorficznej” konkurencyjności narodowej, ale dzięki efektywności wykorzystania narodowych zasobów pracy i kapitału. O tym zaś decydują wyniki osiągane przez przedsiębiorstwa. W tym ujęciu jedyną znaczącą koncepcją konkurencyjności na poziomie narodu jest efektywność, zaś głównym celem narodowym – tworzenie wysokiego i rosnącego poziomu życia ludności. Te zaś zależą od wydajności pracy i efektywności kapitału.

W. Bieńkowski (1995), analizując zmiany konkurencyjności gospodarki amerykańskiej za czasów Reagana dokonał rozróżnienia pozycji konkurencyjnej i zdolności konkurencyjnej. Pozycja konkurencyjna, zwana też przez tego autora konkurencyjnością wynikową, to osiągnięty przez dane państwo poziom rozwoju gospodarczego. Swoje odzwierciedlenie

ma on zarówno w poziomie dochodu narodowego, jak i poziomie efektywności wykorzystania czynników wytwórczych czy pozycji w handlu zagranicznym. Z kolei zdolność konkurencyjna to wszystko to, co decyduje o możliwościach konkurowania na rynkach zagranicznych i osiąganiu przez daną gospodarkę określonej pozycji konkurencyjnej. Zdolność ta zwana jest też konkurencyjnością czynnikową, gdyż ocenia się ją na podstawie szeregu czynników opisujących wielkość, strukturę i wykorzystanie zasobów produkcyjnych, system społeczno ekonomiczny, politykę ekonomiczną rządu oraz międzynarodowe otoczenie gospodarcze. W efekcie autor ten uznaje, iż „*miarą wzrostu zdolności konkurencyjnej jest nie tylko, a często nie tyle poprawa pozycji konkurencyjnej, ile zachowanie przez daną gospodarkę zdolności do długookresowego, zyskowego rozwoju (tj. z zachowaniem odpowiedniego poziomu akumulacji), którego efektem jest taka struktura gospodarki – a w konsekwencji struktura eksportu – która koresponduje z długookresowymi zmianami w strukturze popytu światowego*”. Obydwa powyższe podejścia uzupełniają się wzajemnie. Zastosowanie podejścia czynnikowego bez uzupełnienia go o ocenę osiągniętej pozycji konkurencyjnej może bowiem prowadzić do przyjęcia błędnych założeń co do zestawu czynników konkurencyjności, gdyż ten zmienia się wraz z osiąganą przez daną gospodarkę pozycją konkurencyjną. Z tego powodu definiując konkurencyjność gospodarek państw wysokorozwiniętych Bieńkowski uznaje, że „*miarą zdolności konkurencyjnej państw wysokorozwiniętych (liderów) będzie nie tylko zachowanie zdolności do zyskowego wzrostu, ale także zdolności do tworzenia i współtworzenia nowych struktur podaży i popytu, i że proces ten powinien mieć miejsce w warunkach gospodarki otwartej*”. Z kolei oceniając konkurencyjność państw słabiej rozwiniętych uznaje, iż ocena zdolności konkurencyjnej krajów rozwijających się – stosujących znane wzorce rozwoju i konsumpcji oraz starających się „dogonić” kraje wysokorozwinięte – polega przede wszystkim na ocenie skuteczności realizowanej przez nie strategii doganiania.

Obydwa zaprezentowane przez Bieńkowskiego ujęcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej państw mówią o innych wzajemnie uzupełniających się jej aspektach. Ich wyróżnienie prowadzi do wyróżnienia trzech podstawowych typów definicji konkurencyjności państw:

- *Definicje wynikowe.* Odnoszą się do rezultatów osiągniętych przez daną gospodarkę, w tym poziomu 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. Zmiana tej pozycji następuje, gdy zmieniają się warunki udziału danej gospodarki w handlu światowym. Wadą tej definicji jest fakt, iż koncentruje się ona przede wszystkim na wynikach gospodarczych, mówiąc niewiele o ich przyczynach.
- *Definicje czynnikowe.* W przeciwieństwie do definicji wynikowych skupiają się na ocenie źródeł konkurencyjności gospodarki, które wpływają na przyszłą pozycję konkurencyjną, w tym m.in. wielkości i strukturę zasobów produkcji czy efektywność ich wykorzystania. Definicje te oceniają zdolność gospodarki kraju do sprostania konkurencji międzynarodowej, czyli jej zdolność konkurencyjną. Takie podejście do problematyki konkurencyjności bardziej wnika w istotę zjawisk ekonomicznych decydujących o sukcesie gospodarczym państwa. Umożliwia tym samym ocenę czynników, które decydują o przyszłej pozycji konkurencyjnej państwa. Niemniej zastosowanie tego podejścia bez uzupełnienia go o ocenę osiągniętej pozycji konkurencyjnej może prowadzić do przyjęcia błędnych założeń co do zestawu czynników konkurencyjności, gdyż ten zmienia się wraz z osiąganą przez daną gospodarkę pozycją konkurencyjną.

- *Definicje mieszane czynnikowo-wynikowe.* Łączą w sobie obydwie wymienione wyżej podejścia do oceny konkurencyjności, biorąc pod uwagę zarówno obecny potencjał gospodarczy i osiągniętą pozycję konkurencyjną, jak również czynniki decydujące o potencjale wzrostu gospodarczego, związane ze zdolnością konkurencyjną. Definicje tego typu mają najpełniejszy charakter, gdyż uwzględniają interakcję jaka zachodzi pomiędzy osiągniętym poziomem rozwoju gospodarczego a zestawem czynników determinujących konkurencyjność.

Bardzo interesujące rozumienie pojęcia konkurencyjności proponuje irlandzka Rada Konkurencyjności Narodowej. W jej rozumieniu pojęcie to oznacza „*sukces na rynkach, który owocuje ogólnym wzrostem dobrobytu (...); rynki te obejmują międzynarodowy przepływ towarów, kapitałów i usług. Na międzynarodowym rynku towarów i usług rywalizują ze sobą przedsiębiorstwa z poszczególnych państw. Dzięki obniżaniu barier taryfowych w handlu międzynarodowym wciąż się on rozszerza i pogłębia. Na rynku kapitałów rywalizują państwa dążące do przyciągnięcia jak największych zagranicznych inwestycji bezpośrednich*”¹. Autorzy tej definicji wskazują zarówno na rolę państw w tworzeniu konkurencyjności jak i przedsiębiorstw. Rolą państw w jej ujęciu jest tworzenie środowiska gospodarczego sprzyjającego inwestowaniu i rozwojowi gospodarczemu, przedsiębiorstwa zaś winny budować i stosować strategię konkurencyjności gwarantujące im sukces rynkowy.

Kolejne stanowisko dotyczące problematyki konkurencyjności prezentują K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner i J. Meyer-Stamer (1996), którzy stworzyli koncepcję konkurencyjności systemowej². Wyróżnili oni cztery poziomy analizy konkurencyjności: meta, makro, mezo i mikro. Na poziomie meta analizuje się czynniki społeczno-kulturowe czy modele społeczno-gospodarcze i ich wpływ na rozwój gospodarczy. Na poziomie makro analizowana jest polityka państwa kształtująca makroekonomiczne środowisko ekonomiczne. Poziom mezo to struktury pomocnicze uzupełniające działania podejmowane przez przedsiębiorstwa. Obejmuje on poszczególne wyspecjalizowane polityki gospodarcze państwa, w tym m.in. infrastrukturalną, edukacyjną, importową itp. Poziom mikro obejmuje natomiast wszystkie te czynniki, które związane są bezpośrednio z działalnością przedsiębiorstw. W ujęciu tych autorów, „*konkurencyjne są te państwa, które mają takie struktury na poziomie meta, które mobilizują je do konkurencyjności, ogólne ramy wymuszające wysokie rezultaty na firmach oraz ukształtowany poziom mezo, na których państwo i aktorzy społeczni wspólnie definiują ukierunkowane polityki wspierające, a duża liczba firm na poziomie mikro mobilizuje do efektywności, utrzymania jakości, elastyczności, z których wiele jest wzajemnie powiązanych w zintegrowanych sieciach współpracy*”. Cechą szczególną tej definicji jest wskazanie na aktywną rolę państwa i aktorów społecznych jako inicjatorów działań wzmacniających konkurencyjność.

Kolejny sposób rozumienia konkurencyjności proponują J.D. Sachs i G.L. Stone (2000) w ramach projektu Raportu Konkurencyjności Globalnej (Global Competitiveness Report). Według nich „*państwa konkurencyjne to takie, które mają podstawy ekonomiczne do osiągnięcia szybkiego i wieloletniego wzrostu ekonomicznego, z uwzględnieniem poziomu dochodu narodowego w punkcie startu*”. Bardzo pozytywną cechą takiego podejścia jest fakt, iż podkreśla ona rolę osiągniętego poziomu wzrostu i rozwoju gospodarczego jako determinanty źródeł konkurencyjności. Dzięki temu podejście to łączy również w sobie

¹ Irlandzka Rada Konkurencyjności Międzynarodowej (National Competitiveness Council) jest ciałem doradczym działającym przy rządzie Republiki Irlandzkiej, przytoczone definicje pochodzą ze stron internetowych Rady: <http://www.forfas.ie/ncc/reports/ncc/what.htm>.

² Zastosowana przez autorów nazwa „konkurencyjność systemowa” nie ma nic wspólnego z opisanym wcześniej podejściem systemowym do konkurencyjności.

elementy definicji czynnikowej i wynikowej. Ujęcie takie nie rozwija jednak problemu czynników konkurencyjności, mówiąc o gospodarce narodowej jako całości.

W badaniach podjętych przez Grupę Banku Światowego konkurencyjność identyfikowana jest z produktywnością. Odnosi się ona do wielkości wytworzonej wartości dodanej na jednostkę zaangażowanych środków, jaką osiągają przedsiębiorstwa. W tym ujęciu *„konkurencyjność jest stałym procesem innowacji, wzmacniania i ulepszania tych czynników i działań, które decydują o wielkości wytworzonej wartości dodanej”*.

Posiadanie przewagi konkurencyjnej nie jest równoznaczne z posiadaniem przewagi komparatywnej. Wynika to z faktu, iż wiele państw pomimo przewagi komparatywnej, wynikającej np. z niskich kosztów pracy czy dużych zasobów surowców naturalnych, pogrążonych jest w biedzie, zaś przed ich gospodarką nie rysuje się perspektywa wzrostu R.S. Khemani (2000). Definicja ta ma charakter ściśle czynnikowy, a jej podstawową zaletą jest podkreślenie roli innowacji w tworzeniu i utrzymaniu zdolności konkurencyjnej.

W opracowaniach OECD stosowane jest bardzo ogólne pojęcie konkurencyjności rozumianej jako *„zdolność przedsiębiorstw, przemysłu, regionów, narodów lub ponadnarodowych regionów do generowania w długim okresie relatywnie wysokich przychodów oraz wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach konkurencji międzynarodowej”* (T. Hatzichronoglou (1997)). Ujęcie to ma charakter wynikowy, i odnosi się zarówno do przedsiębiorstw jak i tworów terytorialnych. Tego typu definicja pozwala jedynie na ocenę obecnej pozycji konkurencyjnej, niewiele zaś mówi o tym co wpływa na jej kształtowanie się w przyszłości. Z tego względu jej wartość analityczna jest niewielka.

Z kolei według J. Bossaka (1984, 42), gospodarka konkurencyjna to taka, która *„z jednej strony dostosowuje swoje cele społeczno-ekonomiczne oraz mechanizm funkcjonowania nie tylko do wewnętrznych warunków, ale również do uwarunkowań międzynarodowych, z drugiej zaś jest zdolna podjąć skuteczne działania, które nie tylko w twórczy sposób wykorzystują zmiany zachodzące w strukturze gospodarki światowej dla pobudzenia własnego rozwoju, ale także będą oddziaływać na zmiany warunków konkurencji w sposób zapewniając zwiększenie korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy”*.

Definicja ta, podobnie jak poprzednia, obejmuje uwarunkowania międzynarodowe jako punkt odniesienia dla oceny konkurencyjności. Cechą szczególną tej definicji i jednocześnie jej zaletą jest zwrócenie uwagi na zdolność gospodarki do wpływania na warunki konkurencji międzynarodowej jako czynnik kształtujący zdolność konkurencyjną. Zdolność ta obejmować może na przykład umiejętność tworzenia nowych struktur popytu dzięki zaawansowanym możliwościom w zakresie technologii wytwarzania nowych produktów oraz rozwiniętym strukturom marketingowym.

Cechą wszystkich wymienionych definicji konkurencyjności jest fakt, iż z jednej strony ich autorzy skupiają się na ocenie wyników gospodarczych (dokonywanej na podstawie porównań międzynarodowych), z drugiej zaś analizują źródła osiągniętej pozycji gospodarczej. Wśród źródeł tych wyróżniają takie czynniki jak zasoby ludzkie, zasoby kapitału, technologie, innowacyjność, a także czynniki decydujące o alokacji tych zasobów i ich tworzeniu, jak regulacje czy jakość instytucji, czy polityka gospodarcza. Ich bliższa analiza prowadzi do stwierdzenia, iż w praktyce analiza konkurencyjności gospodarczej jest szczególnym podejściem do analizy wzrostu gospodarczego. Podstawowy model analizy konkurencyjności opiera się bowiem na rozpatrywaniu wpływu różnych czynników na tworzenie dochodu narodowego i w tym sensie jest tożsamy z modelami wzrostu gospodarczego. W analizach konkurencyjności za punkt wyjścia przyjmuje się badania relatywnych pozycji poszczególnych gospodarek (w tym również pozycji w handlu światowym). Po czym dokonywane są oceny przyczyn tych różnic, głównie w oparciu o

analizę czynników wzrostu gospodarczego zwanych też czynnikami konkurencyjności. W większości analiz konkurencyjności *implicite* zakłada się, iż gospodarka jest otwarta i wystawiona na działanie konkurencji międzynarodowej, a źródłem konkurencyjności są nie czynniki związane z polityką protekcyjną państwa, ale z doskonaleniem szeroko rozumianych zasobów i tego co decyduje o efektywności ich wykorzystania³.

Podsumowując dotychczasowe rozważania na temat pojęcia konkurencyjności *za gospodarkę konkurencyjną międzynarodowo należy uznać taką, która w warunkach wolnego handlu i swobodnego przepływu czynników wytwórczych (w tym w szczególności kapitału) jest w stanie relatywnie szybko wzrastać i rozwijać się w długim okresie. W tym ujęciu analiza konkurencyjności gospodarki obejmować będzie zarówno ocenę konkurencyjności wynikowej (pozycję konkurencyjną), jak i konkurencyjności czynnikowej (zdolność konkurencyjną).*

Czynniki konkurencyjności międzynarodowej

Zgodnie z przyjętą definicją zmienna zależna modelu czynników konkurencyjności to pozycja konkurencyjna, zaś zmiennymi niezależnymi są elementy zdolności konkurencyjnej. Aby dokładnie opisać te zmienne, sposoby ich identyfikacji a potem mierzenia warto przeanalizować różne modele czynników konkurencyjności proponowane w literaturze.

W tej części pracy badaniu zostaną poddane następujące modele czynników konkurencyjności: model rombu Portera, modele czynników konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego oraz Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania w Lozannie, model Banku Światowego, stosowany przez Komisję Europejską model piramidy konkurencyjności, a także stosowany przez Komisję obecnie model wskaźników realizacji Strategii Lizbońskiej, zaprezentowany zostanie też model analizy konkurencyjności systemowej K. Essera, W. Hillebranda, D. Messnera i J. Meyer-Stamera, model oceny zdolności konkurencyjnej Bieńkowskiego oraz model irlandzkiej Narodowej Rady Konkurencyjności.

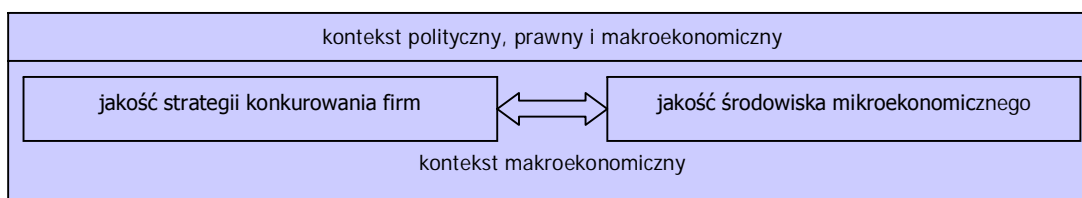
Analiza wszystkich modeli czynników konkurencyjności zostanie dokonana z punktu widzenia ich użyteczności do pomiaru konkurencyjności zgodnej z przyjętą w niniejszym opracowaniu definicją.

Według M.E. Portera i C.R. Christensena (1999b) stabilne otoczenie polityczne, prawne i dobra polityka makroekonomiczna są podstawą sprawnego funkcjonowania gospodarki i jej konkurencyjności⁴. Nie są one jednak podstawą jedyną. Dochód narodowy tworzony jest na poziomie mikroekonomicznym i w związku z tym zdolność przedsiębiorstw do

³ Stąd o ile często analizowana jest konkurencyjność europejskiego przemysłu, który wystawiony jest na międzynarodową konkurencję, o tyle prawie nie spotyka się opracowań o konkurencyjności europejskiego rolnictwa, gdyż w obecnej formie funkcjonuje ono w znacznej mierze w oparciu o protekcyjizm i ścisłe regulacje.

⁴ W przedstawionym wyżej ujęciu polityka gospodarcza mająca na celu jedynie poprawę czynników makroekonomicznych jest niewystarczająca dla wzmocnienia konkurencyjności gospodarki. Dla przykładu, polityka ekonomiczna w państwach rozwijających się realizowana zgodnie z zaleceniami Międzynarodowego Funduszu Walutowego i ograniczona wyłącznie do realizacji celów makroekonomicznych nie zaowocuje trwałą poprawą sytuacji gospodarczej jeśli nie będzie jej towarzyszyć polityka na poziomie mikroekonomicznym, mająca na celu stworzenie odpowiednich warunków funkcjonowania przedsiębiorstw. Z kolei w państwach rozwiniętych, gdzie zwykle mamy do czynienia ze stabilną gospodarką i stabilnymi warunkami makroekonomicznymi, to właśnie polityka mikroekonomiczna jest tą drogą, która prowadzić będzie do realizacji takich celów jak zmniejszenie bezrobocia, wzrost gospodarczy czy wreszcie podniesienie poziomu życia ludności.

wytwarzania konkurencyjnych dóbr i usług zależy również od jakości środowiska mikroekonomicznego. Ono z kolei determinowane jest z jednej strony przez jakość strategii konkurencyjnych stosowanych przez firmy, z drugiej zaś strony przez jakość środowiska mikroekonomicznego biznesu. Sytuację tę obrazuje Rys. 1.

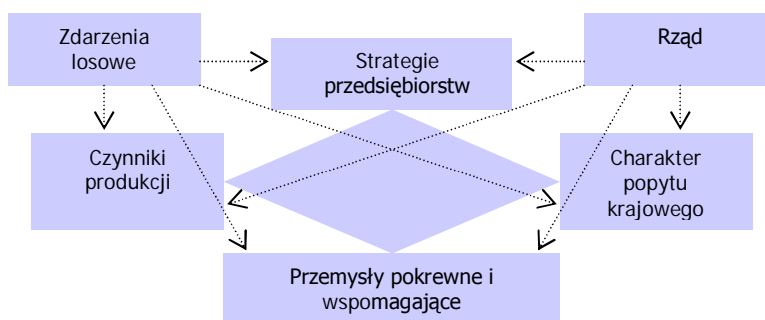


Rys. 1 Determinanty konkurencyjności

Źródło: M.E. Porter, C.R Christensen. (1999b).

Powyższe ujęcie czynników konkurencyjności – w schemacie ideowym – wyróżnia zarówno elementy związane ze środowiskiem funkcjonowania przedsiębiorstw jak i strategiami konkurencyjnymi stosowanymi przez przedsiębiorstwa. Jednak szczegółowy model analizy konkurencyjności gospodarczej M.E. Portera (1990, 1998) – zwany rombem Portera – ogranicza się do analizy środowiska mikroekonomicznego. Jak pokazano na Rys. 2, na model rombu składają się cztery zespoły wzajemnie współzależnych czynników determinujących na poziomie mikroekonomicznym tworzenie przewagi konkurencyjnej danego państwa:

- *Czynniki produkcji* (zasoby naturalne, zasoby ludzkie, zasoby kapitałowe, infrastruktura techniczna, infrastruktura administracyjna, infrastruktura informacyjna, infrastruktura naukowa i technologiczna);
- *Charakter popytu krajowego* (stopień tradycjonalizmu kupujących, ich zapotrzebowanie na nowoczesne produkty itp.);
- *Obecność konkurencyjnych przemysłów* (dostępność i jakość lokalnych dostawców i kooperantów konkurencyjnych w skali międzynarodowej);
- *Strategia firm, sposób zarządzania i konkurencyjność* (sposób tworzenia i zarządzania firmami determinujący stosowane strategie inwestycyjne, zatrudnienia, rywalizacji itp.).



Rys. 2 Determinanty przewagi konkurencyjnej na poziomie mikroekonomicznym (romb Portera)

Źródło: M.E. Porter (1998, s.127.)

Oprócz wymienionych czterech grup czynników model rombu uzupełniany jest często przez dwa elementy: rząd i zdarzenia losowe. Rola rządu wynika z jego wpływu jaki wywiera on na cztery „kąty” rombu. Może on wpływać na jakość i dostępność czynników produkcji poprzez finansowanie szkolnictwa, na popyt krajowy poprzez zamówienia

publiczne, na strategię konkurencyjne firm poprzez regulacje dotyczące konkurencyjności, politykę podatkową czy regulacje dotyczące rynku kapitałowego. Wpływ państwa może okazać się zarówno pozytywny jak i negatywny. Zdarzenia losowe to trudne do przewidzenia wydarzenia, które również mogą mieć wpływ na poszczególne elementy wspomnianego modelu. Mogą to być na przykład epokowe wynalazki, wojny czy przepływy finansowe na wielką skalę.

Wszystkie elementy modelu Portera są wzajemnie współzależne. Poprawa w zakresie jednego obszaru nie musi prowadzić do automatycznego polepszenia konkurencyjności gospodarki jeśli nie nastąpi poprawa w pozostałych obszarach. Dla przykładu, duże nakłady na edukację i podniesienie kwalifikacji siły roboczej nie przyniosą porządnych efektów, jeśli czynniki mikroekonomiczne nie stwarzają zapotrzebowania na wysokokwalifikowaną siłę roboczą w przedsiębiorstwach. W takiej sytuacji nowe zasoby w postaci wysokiej jakości siły roboczej pozostaną po prostu niewykorzystane przez gospodarkę.

Zaletą modelu M.E. Portera jest bardzo dokładne przedstawienie elementów konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym oraz relacji pomiędzy nimi. Zdaniem tego autora, środowisko to ma decydujący wpływ na przewagę konkurencyjną narodów. I pomimo docenienia znaczenia kontekstu makroekonomicznego dla konkurencyjności międzynarodowej, w przedstawionym modelu jej analiza ma wybitnie marginalne znaczenie.

Niedocenianie roli czynników makroekonomicznych nie jest jednak jedyną wadą modelu Portera. Zdaniem J.H. Dunninga (1993), romb Portera w zbyt niewielkim stopniu uwzględnia rolę globalizacji produkcji i rynków w kreowaniu przewagi konkurencyjnej państw. Rola ta jest pochodną rosnącej roli współzależności gospodarczych wynikających z rozwoju sieci transgranicznych powiązań ekonomicznych, w tym w szczególności wzrostu roli korporacji transnarodowych, które kontrolują około $\frac{3}{4}$ handlu, z czego duża część (około 35 do 40%) obejmuje wymianę wewnątrz korporacyjną. Dodatkowo – jego zdaniem – korporacje te posiadają około 80% światowej zdolności innowacyjnej. Wpływ korporacji na gospodarki narodowe może być zarówno pozytywny, jak i negatywny. Zależy on np. od typu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak i ogólnej strategii korporacji. Zdaniem Dunninga romb Portera winien zostać uzupełniony o rolę tych korporacji w gospodarce.

Tezę o zbyt narodowym podejściu do czynników konkurencyjności w modelu Portera stawiają również A.M. Rugman i J.R. D'Cruz (1993) oraz A.M. Rugman i A. Verbeke (1993). Według nich model ten jest dostosowany głównie do analizy uczestników światowej triady ekonomicznej. Ich zdaniem właściwym do analizy czynników konkurencyjności mniejszych państw powiązanych z dużymi gospodarkami ekonomicznej triady (USA-UE-Japonia) jest model podwójnego rombu, w ramach którego środowisko gospodarcze opisywane jest przez romb narodowy oraz romb opisujący środowisko mikroekonomiczne głównego partnera gospodarczego.

Dodatkową cechą modelu Portera powodującą, iż ma on ograniczone zastosowanie w niniejszym opracowaniu jest fakt, iż został on stworzony głównie do oceny poziomu konkurencyjności sektorów gospodarek czy wręcz konkretnych przemysłów, nie zaś do oceny konkurencyjności całych gospodarek.

Zupełnie inny sposób spojrzenia na czynniki konkurencyjności stosowany jest w opracowaniach Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum – WEF) i Międzynarodowego Instytutu Zarządzania Rozwojem (International Management

Development Institute – IMD)⁵. Metodologie stosowane przez te instytucje są tak skonstruowane, aby można było ocenić poziom konkurencyjności danej gospodarki za pomocą jednego wskaźnika, obliczanego na podstawie skomplikowanego algorytmu opartego na kilkuset szczegółowych czynnikach.

W przygotowywanych od 1997 roku przez WEF Raportach Konkurencyjności Globalnej (The Global Competitiveness Report) wyróżnia się osiem grup czynników mających wpływ na poziom konkurencyjności. Obejmują one (WEF (1999)):

- *Otwartość gospodarki* (stopień otwarcia gospodarki na handel i inwestycje zagraniczne, międzynarodowe przepływy finansowe, politykę stopy procentowej),
- *Rolę państwa* (wielkość i struktura wydatków rządowych, deficyt budżetowy, stopa oszczędności publicznych, podatki, a także rola urzędów i regulacji),
- *Finanse* (poziom konkurencyjności rynków finansowych, wypłacalność i stabilność głównych instytucji finansowych, poziom oszczędności narodowych i inwestycji, zdolność kredytowa państwa oceniana przez niezależne instytucje ratingowe),
- *Infrastrukturę* (jakość dróg, kolei, portów, telekomunikacji, koszty transportu lotniczego i ogólne wydatki na infrastrukturę),
- *Technologie* (stopień wykorzystania komputerów, rozprzestrzenienie nowych technologii, zdolność gospodarki do wchłaniania nowych technologii, poziom i jakość badań i rozwoju),
- *Zarządzanie* (jakość zarządzania, marketingu, jakość zasobów ludzkich, system motywacji i wynagradzania, jakość systemów wewnętrznej kontroli finansowej),
- *Siłę roboczą* (wydajność i konkurencyjność rynku pracy, poziom kosztów pracy, poziom wykształcenia siły roboczej, podatki i koszty ubezpieczeń związane z zatrudnieniem pracowników),
- *Instytucje* (jakość instytucji prawnych, ich funkcjonowanie, poziom korupcji, poziom zorganizowanej przestępczości).

Model powyższy, w porównaniu do przedstawionego wcześniej rombu Portera, jest bardzo eklektyczny. Jego podstawową zaletą jest kompleksowość podejścia do problematyki konkurencyjności. O wiele dokładniej niż model poprzedni uwzględnia on rolę środowiska makroekonomicznego i międzynarodowego w kształtowaniu konkurencyjności międzynarodowej. Użyteczność tego podejścia z punktu widzenia niniejszego opracowania jest dość duża, jednak przyjęta klasyfikacja czynników, a w szczególności brak wyodrębnienia powiązań pomiędzy poszczególnymi czynnikami powoduje, iż pozostawia ono wciąż wiele do życzenia. Ten sposób oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej bardziej niż poprzedni odpowiada przyjętej definicji konkurencyjności, gdyż nie skupia się on jedynie na ocenie środowiska mikroekonomicznego, ale obejmuje czynniki dotyczące zarówno przedsiębiorstw (strategie przedsiębiorstw), jak i czynniki zawarte w ich otoczeniu (mikroekonomicznym i makroekonomicznym) łącznie z oceną powiązań z gospodarką światową.

Do roku 2000 praktycznie taki sam (jak powyższy) model czynników konkurencyjności stosował Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem w Lozannie, który przygotowuje Rocznik Konkurencyjności Światowej (The World Competitiveness Yearbook).

⁵ Od roku 1987 do 1996 obydwie te instytucje opracowywały wspólny raport na temat konkurencyjności gospodarczej państw, potem jednak Forum Ekonomiczne zdecydowało o opracowywaniu własnego raportu. Niemniej różnice metodologiczne stosowane w obydwu raportach do roku 2000 były niewielkie. Od roku 2001 Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania wprowadził jednak znaczące zmiany do sposobu ujmowania czynników konkurencyjności w swoich analizach.

W stosowanej metodologii IMD wyróżniał, podobnie jak WEF, osiem grup czynników (IMD (1999)):

- *Gospodarka narodowa* (ocena makroekonomicznej kondycji gospodarki narodowej, inwestycje, oszczędności, konsumpcja finalna, sytuacja ekonomiczna poszczególnych sektorów, koszty życia oraz przewidywania dotyczące kształtowania się wymienionych czynników);
- *Umiejdzynarodowienie gospodarki* (zakres, w jakim gospodarka narodowa uczestniczy w handlu światowym – co obejmuje bilans rachunku bieżącego, eksport dóbr i usług, import dóbr i usług, stopę procentową, inwestycje portfelowe, zagraniczne inwestycje bezpośrednio, protekcjonizm, otwartość gospodarki);
- *Rola państwa* (zakres, w jakim polityka państwa sprzyja konkurencyjności – włącznie z poziomem zadłużenia narodowego, wydatkami rządowymi, polityką fiskalną, wydajnością państwa, zaangażowaniem państwa w gospodarce, przestrzeganiem prawa i bezpieczeństwem);
- *Finanse* (sytuacja na rynkach kapitałowych i jakość usług finansowych – oceniana na podstawie kosztów kapitału, dostępnością kapitału, dynamiką rynku akcji, wydajnością systemu bankowego);
- *Infrastruktura* (zakres w jakim dostępne zasoby naturalne, techniczne i komunikacyjne odpowiadają potrzebom przedsiębiorstw – a w tym infrastruktura podstawowa, infrastruktura technologiczna, samowystarczalność energetyczna, środowisko naturalne);
- *Zarządzanie* (zakres, w jakim przedsiębiorstwa zarządzane są w sposób innowacyjny, zyskowy i odpowiedzialny – oceniane na podstawie produktywności, kosztów pracy, zachowań firm, wydajności zarządzania oraz kultury przedsiębiorczości);
- *Nauka i badania* (zdolność naukowa i technologiczna – obejmująca poziom wydatków na naukę i badania, personel naukowo-badawczy, zarządzanie technologiami, środowisko naukowe oraz własność intelektualną);
- *Zasoby ludzkie* (dostępność i jakość zasobów ludzkich – w tym cechy populacji, cechy siły roboczej, poziom zatrudnienia, poziom bezrobocia, struktura wykształcenia, jakość życia, a także stosunek do wartości).

W roku 2001 IMD zdecydował się na zmianę modelu klasyfikacji czynników konkurencyjności, dzieląc je na cztery grupy (IMD (2001)):

- *Sytuację ekonomiczną* (gospodarka narodowa, handel międzynarodowy, inwestycje zagraniczne, zatrudnienie, ceny);
- *Wydajność rządu* (finanse publiczne, polityka fiskalna, struktury instytucjonalne, struktury biznesowe/sprzyjające uwarunkowania prawne dla przedsiębiorstw/, edukacja);
- *Wydajność zarządzania* (produktywność, rynek pracy, rynki finansowe, praktyka zarządzania, wpływ globalizacji);
- *Infrastrukturę* (infrastruktura podstawowa, infrastruktura technologiczna, infrastruktura naukowa, zdrowie i środowisko, system wartości).

Nowy model IMD z punktu widzenia niniejszej pracy wydaje się być bardziej użyteczny niż model poprzedni. Zawiera on bowiem komponenty odpowiadające poszczególnym elementom analizy konkurencyjności zawartym w przyjętej definicji tego pojęcia. Ocena sytuacji ekonomicznej pozwala na ocenę pozycji konkurencyjnej, wydajność zarządzania

to ocena strategii przedsiębiorstw, zaś infrastruktura i wydajność rządu to wszystkie te czynniki, które związane są z oceną środowiska funkcjonowania przedsiębiorstw.

Następną klasyfikację czynników konkurencyjności proponuje Bank Światowy. Podział, przygotowany przez Grupę Środowiska Biznesowego w Departamencie Sektora Prywatnego BS, obejmuje pięć głównych kategorii opisujących konkurencyjność (World Bank (2000))⁶:

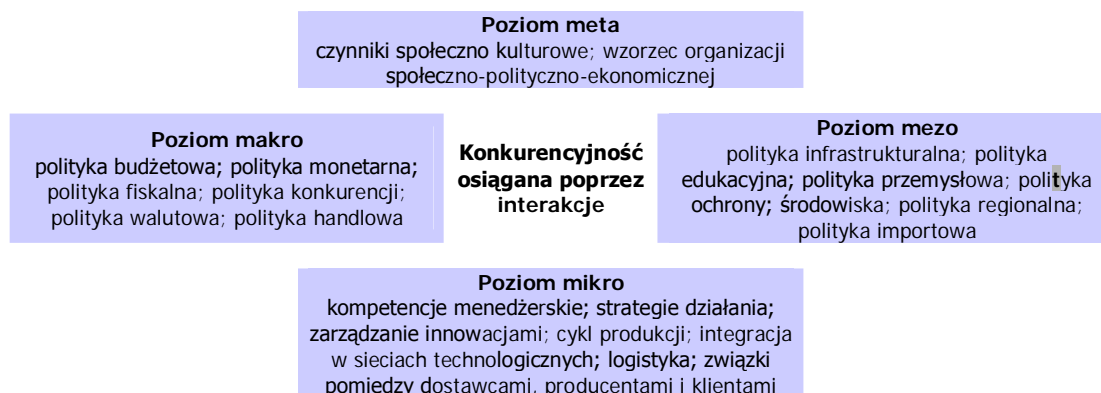
- *Ogólna sytuacja gospodarcza* (ocena wysokości PNB *per capita* i jego dystrybucję);
- *Dynamika gospodarcza* (inwestycje i wzrost produktywności, handel, konkurencyjność i struktura eksportu, polityka handlowa, rola rządu w gospodarce);
- *Dynamika finansowa* (ocena poziomu długu publicznego, poziom zadłużenia prywatnego, rynek kapitałowy, inflacja);
- *Infrastruktura i klimat inwestycyjny* (sieci informacyjne i komunikacyjne, infrastruktura fizyczna, stabilność społeczno-polityczna);
- *Zasoby ludzkie* (kapitał ludzki, kapitał intelektualny).

Model Banku Światowego obejmuje praktycznie wszystkie elementy zawarte w przyjętej definicji konkurencyjności. Są one jednak nieco przemieszane. Opis pozycji konkurencyjnej zawarty jest w ocenie ogólnej sytuacji gospodarczej, ale również w ramach oceny dynamiki gospodarczej w zakresie oceny wielkości i struktury eksportu. Ocena strategii przedsiębiorstw zawarta jest w części dotyczącej oceny dynamiki gospodarczej (w zakresie inwestycji i produktywności). Środowisko zaś oceniane jest w trzech punktach dynamiki gospodarczej (polityka handlowa i rola rządu w gospodarce), jak również w częściach dotyczących infrastruktury i zasobów ludzkich. W wyniku przyjęcia opisanej wyżej klasyfikacji, powyższy model okazuje się mało przejrzysty z punktu widzenia potrzeb niniejszego opracowania.

Interesujące ujęcie klasyfikacji czynników konkurencyjności systemowej prezentują również K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner i J. Meyer-Stamer (1996). W ich modelu rozróżnia się cztery poziomy analizy konkurencyjności meta, makro, mezo i mikro. Na poziomie meta analizuje się zdolność do społecznej integracji i stosowane strategie, na poziomie mezo struktury pomocnicze uzupełniające działania podejmowane przez przedsiębiorstwa. Poziom makro obejmuje politykę państwa kształtującą makroekonomiczne środowisko ekonomiczne, zaś poziom mikro obejmuje wszystkie te czynniki, które związane są bezpośrednio z działalnością przedsiębiorstw.

Model ten ma jednak zasadniczą wadę – składa się on wyłącznie z elementów instytucjonalnych i aksjologicznych (instytucje to: organy państwa, samorządu lokalnego, przedsiębiorstwa, czynniki aksjologiczne to: uwarunkowania społeczne i kulturowe), pomija zaś całkowicie wpływ wyposażenia w czynniki produkcji na konkurencyjność. Dodatkowo, aż trzy wymiary czynników – makro i mezo – to czynniki silnie związane z polityką państwa. W efekcie model ten sugeruje, iż aktywna polityka ekonomiczna państwa ma zasadnicze znaczenie dla konkurencyjności (co przejawiało się również w przytoczonej w poprzednim podrozdziale definicji konkurencyjności, sporządzonej na użytek niniejszego modelu). Poza tym ten sposób oceny konkurencyjności nic nie mówi o pozycji konkurencyjnej i jej wpływie na czynniki konkurencyjności. W efekcie model ten okazuje się mało przydatny z punktu widzenia przyjętej w niniejszym opracowaniu koncepcji konkurencyjności.

⁶ World's Development Indicators, Business Environment Group in the Private Sector Department of the World Bank, (w:) dane pochodzą ze stron internetowych Banku Światowego, <http://www.worldbank.org>.



Rys. 1. Czynniki konkurencyjności systemowej

Źródło: Esser K, Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J. (1996)

Kolejną propozycją klasyfikacji czynników konkurencyjności jest klasyfikacja, jaką zastosował W. Bieńkowski (1995) w badaniach nad konkurencyjnością gospodarki amerykańskiej. W analizach swych dokonał on rozdzielenia czynników wpływających na pozycję i zdolności konkurencyjną gospodarki. Pozycja konkurencyjna kraju odzwierciedlana jest przez takie wskaźniki jak udział w handlu światowym, stan bilansu obrotów z zagranicą ora zmiany terms of trade. Natomiast o poziomie zdolności konkurencyjnej gospodarki decyduje pięć grup czynników:

- *Wielkość i struktura zasobów produkcyjnych*, która obejmuje takie elementy jak wielkość zasobów naturalnych oraz poziom infrastruktury ekonomicznej, zasoby siły roboczej i zasoby kapitałowe oraz zasoby i poziom technologii;
- *Efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych*, w tym m.in. wydajność pracy, materiało- i energochłonność produkcji, itp.;
- *System społeczno ekonomiczny*, obejmujący zespół wartości, celów i zasad funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego;
- *Polityka ekonomiczna rządu*, w zakres której wchodzi polityka makroekonomiczna, polityka konkurencji, polityki sektorowe, zagraniczna polityka ekonomiczna (w tym polityka handlowa), polityka kursu walutowego i regulacje w zakresie przepływu kapitału i inwestycji zagranicznych;
- *Międzynarodowe otoczenie ekonomiczne*, a w szczególności otwartość gospodarki i jej zaangażowanie w handel międzynarodowy.

W ramach tego modelu ocena środowiska funkcjonowania przedsiębiorstw dokonywana jest w ramach oceny wielkości i struktury zasobów produkcyjnych, systemu społeczno ekonomicznego, polityki ekonomicznej rządu oraz międzynarodowego otoczenia ekonomicznego. Opis strategii przedsiębiorstw zawarta jest zaś w punkcie dotyczącym efektywności wykorzystania czynników produkcji. Model ten po uzupełnieniu o elementy dotyczące oceny pozycji konkurencyjnej i jej wpływu na zestaw czynników konkurencyjności okazuje się przydatny, podobnie jak (nowy) model IMD, jako punkt wyjścia do stworzenia modelu konkurencyjności jaki zostanie przyjęty w niniejszej pracy.

Interesujący model czynników konkurencyjności przyjęła również irlandzka Narodową Radę Konkurencyjności, która wyróżnia takie grupy czynników, jak:

- *Partnerstwo społeczne* (ogólny poziom dochodu narodowego i jego dystrybucja, poziom zatrudnienia i bezrobocia, zdrowie i równość społeczna oraz przestępczość i problemy społeczne);
- *Ludzie* (poziom edukacji podstawowej, średniej i wyższej, zachęty do pracy, rynek pracy);
- *Koszty* (koszty pracy, rynki finansowe i inwestycje (transport i komunikacja), energia, nieruchomości i budownictwo, poziom cen);
- *Infrastruktura* (transport drogowy, kolejowy, lotniczy);
- *Telekomunikacja i e-biznes* (infrastruktura telekomunikacyjna i e-biznesowa, koszty usług telekomunikacyjnych i e-biznesowych);
- *Konkurencja i regulacje* (poziom wolności ekonomicznej, regulacje dotyczące swobody konkurencji, regulacje dotyczące rynku pracy, towarów itp.);
- *Nauka i technologia* (poziom jakości, wydatki na badania i rozwój rządowe i prywatne, liczba publikacji naukowych, wzrost rynku IT);
- *Środowisko ekonomiczne* (środowisko biznesowe, handel i bezpośrednie inwestycje zagraniczne, finanse publiczne).

Podstawowym elementem tego modelu są czynniki związane ze środowiskiem funkcjonowania przedsiębiorstw, w tym w szczególności z zasobami (ludzie, infrastruktura, telekomunikacja i e-biznes, nauka i technologia), a także środowiskiem regulacyjnym (konkurencja i regulacje, środowisko biznesowe, partnerstwo społeczne). W niewielkim stopniu natomiast model ten uwzględnia czynniki związane ze strategiami przedsiębiorstw. Być może jest to następstwem zastosowanej przez Irlandię strategii doganiania, w ramach której dominującą rolę odgrywa tworzenie środowiska sprzyjającego przyciąganiu inwestycji zagranicznych.

Zestawienie elementów powyższych modeli czynników konkurencyjności z punktu widzenia przyjętej w niniejszym opracowaniu koncepcji konkurencyjności przedstawia Tab. 1. W tabeli pominięto model piramidy konkurencyjności. Jej analiza pozwala na wskazanie kilku stale powtarzających się elementów analizy konkurencyjności w odniesieniu do oceny pozycji i zdolności konkurencyjnej.

Ocena pozycji konkurencyjnej została pominięta w dwóch z ośmiu omawianych modeli czynników konkurencyjności. Wydaje się to być zabiegiem naturalnym, gdyż większość modeli stawia sobie za cel analizę potencjału wzrostowego wpływającego na przyszłe możliwości, nie zaś tego co zostało już dokonane. Jednakże pełny model oceny konkurencyjności musi uwzględniać ten element. Wynika to ze wspomnianego już wcześniej wpływu pozycji konkurencyjnej na zestaw czynników konkurencyjności oraz różnice optymalnych polityk ekonomicznych na różnych etapach rozwoju gospodarczego. Pozycja konkurencyjna oceniana jest przede wszystkim na podstawie poziomu dochodu narodowego, jego dystrybucji i struktury, a także pozycję danej gospodarki w handlu światowym, łącznie z oceną wielkości i struktury eksportu, a także bilansu handlowego i terms of trade.

Analiza zdolności konkurencyjnej w opisanych modelach dokonywana jest na podstawie różnorodnie klasyfikowanych czynników związanych zarówno z oceną strategii przedsiębiorstw, jak i oceną środowiska ich funkcjonowania. Ocenie strategii przedsiębiorstw poświęca się jednak o wiele mniej uwagi niż ocenie ich otoczenia. Często ocena przedsiębiorstw dokonywana jest pośrednio w trakcie badania zagregowanych wskaźników dla całej gospodarki, jak to się dzieje np. podczas analizy wydajności pracy w sektorze przedsiębiorstw czy wydatków przedsiębiorstw na badania i rozwój. Wydaje się

to zabiegiem o tyle naturalnym, że głównym celem twórców wymienionych modeli konkurencyjności jest doradztwo w zakresie polityki konkurencyjności państwa. Na tym poziomie analizy mniejsze znaczenie ma doradztwo w zakresie strategii konkurencyjnych przedsiębiorstw. Świadomość znaczenia oceny działania przedsiębiorstw jest jednak bardzo znacząca, gdyż w każdej gospodarce rynkowej o ofercie towarów i usług ostatecznie zawsze decydują przedsiębiorstwa.

Tab. 1. Elementy modeli czynników konkurencyjności

Model	Analiza wynikowa (ocena pozycji konkurencyjnej)	Analiza czynnikowa (ocena zdolności konkurencyjnej)	
romb Portera	- ocena etapu rozwoju konkurencyjności (zasoby-inwestycje-innowacyjność-bogactwo)	- strategie przedsiębiorstw - czynniki produkcji - przemysły pokrewne i wspomagające	- charakter popytu krajowego - rola rządu - zdarzenia losowe
model WEF	- otwartość gospodarki	- zarządzanie - technologie - otwartość gospodarki - rola państwa	- finanse - infrastruktura - instytucje - siła robocza
model IMDa	- gospodarka narodowa - umiędzynarodowienie gospodarki	- zarządzanie - rola państwa - finanse	- infrastruktura - nauka i badania - zasoby ludzkie
model IMDb	- sytuacja ekonomiczna	- wydajność zarządzania - wydajność rządu	- infrastruktura
model WB	- ogólna sytuacja gospodarcza - dynamika gospodarcza	- częściowo w ramach dynamiki gospodarczej	- dynamika finansowa - infrastruktura i klimat inwestycyjny - zasoby ludzkie
model systemowy	- brak	- poziom mikro	- poziom makro, mezo i meta
model Bieńkowskiego	- PKB - wydajność pracy - udział w handlu światowym - stan bilansu płatniczego I jego struktura - terms of trade	- efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych - wielkość i struktura zasobów produkcyjnych	- system społeczno ekonomiczny - polityka ekonomiczna rządu - możliwość wpływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne
model irlandzkiej NCC	- brak	- koszty - nauka i technologia - partnerstwo społeczne - ludzie - infrastruktura	- telekomunikacja i e-biznes - konkurencja i regulacje - nauka i technologia - środowisko biznesowe

IMDa – model stosowany przez Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem do roku 2000

IMDb - model stosowany przez Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem po roku 2001.

Źródło: Opracowanie własne

W analizach środowiska funkcjonowania przedsiębiorstw najczęściej spotykanym czynnikiem są zasoby, ujmowane w różny sposób. Bywają one traktowane łącznie, jak np. w modelu Bieńkowskiego czy Portera, ale są one również rozbijane na węższe kategorie, jak np. zasoby ludzkie, infrastruktura, nauka i technologie. Drugim ważnym elementem środowiska funkcjonowania przedsiębiorstw jaki pojawia się w omawianych modelach jest rola rządu, wynikająca ze sposobu i zakresu w jakim angażuje się on w gospodarkę a także całe otoczenie regulacyjne przedsiębiorstw. Trzecim, występującym nieco rzadziej (w modelu systemowym, częściowo u Portera w ramach poszczególnych elementów, a także w modelu Bieńkowskiego) elementem są czynniki związane z uwarunkowaniami aksjologiczno-systemowymi, obejmującymi system społeczno-ekonomiczny (jako zestaw utrwalonych i zinternalizowanych w kulturze danych społeczeństw rozwiązań gospodarczych i politycznych), a także system wyznawanych wartości oraz inne czynniki społeczno-kulturowe. Dwa elementy przyjęte wyłącznie w jednym modelu konkurencyjności, o których warto wspomnieć to przemysły pokrewne i wspomagające oraz charakter popytu, z których Porter uczynił jedne z głównych elementów swego modelu.

Analiza zaprezentowanych zestawów czynników konkurencyjności obejmuje wszystkie te uwarunkowania, które zdaniem poszczególnych autorów mają wpływ na kształtowanie się

międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej państw. Obfitość studiów nad konkurencyjnością i różnorodność podejść badawczych powoduje, iż nie istnieje obecnie jeden stały zespół czynników konkurencyjności, który byłby powszechnie uznawany w prowadzonych nad nią studiach. Zbiór ten ma charakter dynamiczny, a jego zawartość zmienia się w czasie i wynika z konkretnych uwarunkowań ekonomiczno-historycznych czy konkretnych podejść stosowanych przez poszczególnych autorów. Jedne elementy tego zestawu zanikają, a inne pojawiają się lub ulegają zmianie. Przewartościowaniu ulegają również oceny kierunków wpływu poszczególnych czynników na konkurencyjność. Wspólną cechą powyższych podejść do analizy konkurencyjności jest fakt, iż zawsze odnoszą się one do dość dowolnie sporządzonego zestawu czynników opisujących zdefiniowaną konkurencyjność. Zdaniem autora przyjęta w niniejszym opracowaniu definicja konkurencyjności pozwala na mniej subiektywny dobór czynników konkurencyjności.

Cechą wszystkich wymienionych definicji konkurencyjności i zestawów czynników je kształtujących jest fakt, iż z jednej strony ich autorzy skupiają się na ocenie wyników gospodarczych (dokonywanej na podstawie porównań międzynarodowych), z drugiej zaś analizują źródła osiągniętej pozycji gospodarczej. Wśród źródeł tych wyróżniają takie czynniki jak zasoby ludzkie, zasoby kapitału, technologie, innowacyjność, a także czynniki decydujące o alokacji tych zasobów i ich tworzeniu, jak regulacje czy jakość instytucji. Bliższa analiza tego zestawu czynników prowadzi do stwierdzenia, iż w praktyce analiza konkurencyjności gospodarczej jest szczególnym podejściem do analizy wzrostu gospodarczego. Obserwacja ta jest tym bardziej słuszna jeśli weźmie się początkowe założenie dotyczące postrzegania wzrostu produktywności jako podstawy konkurencyjności. W tym ujęciu model analizy konkurencyjności powinien opierać się na rozpatrywaniu wpływu różnych czynników na tworzenie dochodu narodowego i w tym sensie jest on tożsamy z modelami wzrostu gospodarczego. W analizie konkurencyjności za punkt wyjścia przyjmuje się badania relatywnych pozycji poszczególnych gospodarek (w tym również pozycji w handlu światowym). Po czym dokonywane są oceny przyczyn tych różnic, głównie w oparciu o analizę czynników wzrostu gospodarczego zwanych też czynnikami konkurencyjności. W większości analiz konkurencyjności *implicite* zakłada się, iż gospodarka jest otwarta i wystawiona na działanie konkurencji międzynarodowej, a źródłem konkurencyjności są nie czynniki związane z polityką protekcyjną państwa, ale z doskonaleniem szeroko rozumianych zasobów i tego co decyduje o efektywności ich wykorzystania⁷.

Takie podejście do konkurencyjności wynika z faktu, iż za słuszną uznać należy tezę Portera (1998) o tym, że podstawą konkurencyjności jest efektywność wykorzystania czynników produkcji i to ona w ostatecznym rozrachunku decyduje o poziomie życia ludności. Podejście takie pozwala ponadto uniknąć zagrożenia, wiążącego się z traktowaniem państwa jak przedsiębiorstwa rywalizującego na rynkach światowych, które może rodzić skłonność do realizacji różnego typu polityk protekcyjnych, o którym pisał Krugmann (1994). Jednocześnie podejście takie skłania do poszukiwania źródeł wzrostu gospodarki wśród czynników wytwórczych oraz wszystkiego tego co decyduje o ich tworzeniu, alokacji oraz efektywności wykorzystania.

⁷ Stąd o ile często analizowana jest konkurencyjność europejskiego przemysłu, który wystawiony jest na międzynarodową konkurencję, o tyle prawie nie spotyka się opracowań o konkurencyjności europejskiego rolnictwa, gdyż w obecnej formie funkcjonuje ono w znacznej mierze w oparciu o protekcyjność i ścisłe regulacje.

Powyższe ujęcie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki państw pozwala jednocześnie postawić tezę, iż analizy konkurencyjności państw są w praktyce specyficznym ujęciem analiz wzrostu gospodarczego. Cechami łączącymi te analizy są:

- Założenie, iż gospodarka ma charakter otwarty i pozostaje w ciągłych interakcjach z innymi gospodarkami;
- Poddanie analizie wszystkich czynników wzrostu gospodarczego;
- Dokonanie oceny na podstawie porównania wyników gospodarczych oraz analiz czynników, które decydują o ich kształtowaniu się.

Praktycznie wszystkie wymieniane dotychczas czynniki konkurencyjności są rozpatrywane jako zmienne modeli wzrostu gospodarczego. Z neoklasycznego modelu wzrostu Solowa (1956) pochodzą analizy wpływu kapitału, pracy, a także postępu technicznego na poziom dochodu narodowego. Z kolei z modeli wzrostu endogenicznego pochodzą analizy źródeł wzrostu tkwiących w charakterze wyborów dokonywanych przez prywatne i publiczne podmioty gospodarcze, a które skutkują różnym tempem postępu technologicznego i organizacyjnego co również przekłada się na różne tempo wzrostu PKB (P. Romer (1986, 1990), Barro (1989, 1996)). Rozbudowane są też analizy wpływu systemów regulacyjnych i instytucjonalnych na czynniki wzrostu gospodarczego (Nicoletti, Scarpetta i Boylaud (2000), Djankov, La Porta, Lopez de Silanes i Shleifer (2001))⁸. Współczesne modele oceny konkurencyjności uwzględniają większość dorobku teorii wzrostu gospodarczego, jest więc w nich mowa o inwestycjach w kapitał i doskonaleniu zasobów ludzkich (czy inwestycjach w kapitał ludzki), rozwinięte są analizy postępu technologicznego i organizacyjnego oraz czynników sprzyjających jego przyspieszaniu, analizowane są też systemy regulacyjne oraz instytucjonalne pod kątem ich wpływu na wzrost gospodarczy.

Neoklasyczny model wzrostu Solowa (1956) sugeruje, iż wzrost gospodarczy konwergencja ma w dużym stopniu charakter naturalny. Państwa stosunkowo słabo wyposażone w kapitał dzięki jego wyższej krańcowej produktywności mogły rozwijać się szybciej od państw wysokorozwiniętych nawet jeśli na inwestycje przeznaczały taką samą część PKB. W efekcie dla osiągnięcia poziomu krajów wysokorozwiniętych wystarczyło przez odpowiednio długi okres akumulować kapitał, aby po jakimś czasie dorównać liderom gospodarczym świata. Niestety przeprowadzane w późniejszych latach badania różnic w tempie wzrostu gospodarczego i osiągniętych poziomach PKB *per capita* pomiędzy państwami nie pozwalały całości tych różnic tłumaczyć nierównościami w wyposażeniu w kapitał.

Model Solowa udoskonalono rozszerzając go, zmieniając założenia (m.in. w odniesieniu do tezy o malejącej krańcowej produktywności kapitału i roli oszczędności) oraz włączając (endogenizując) doń kolejne zmienne. W efekcie powstało wiele kolejnych modeli, których autorzy większą uwagę skupili na źródłach postępu technologicznego, a także szerzej definiowali pojęcie kapitału włączając doń również kapitał ludzki. Procesy te doprowadziły do wyłonienia się w latach 80. nowych modeli wzrostu. Za ich prekursorów uznaje się m.in. P.M. Romera (1986) oraz R.E. Lucasa (1988). Nurt ten zyskał miano teorii wzrostu endogenicznego, gdyż cechował się włączaniem do analizy źródeł wzrostu szeregu nie rozpatrywanych wcześniej czynników, do których zaliczyć należy m.in. inwestycje w kapitał ludzki, poziom i charakter regulacji, stopień zaangażowania państwa w gospodarkę czy wspieranie działalności badawczo rozwojowej. Czynniki te, jak się okazało m.in. poprzez wpływ na tempo zachodzenia postępu technologicznego i organizacyjnego

⁸ Analizę modeli wzrostu i wynikających z nich wniosków dla strategii konwergencji rozwinięto w ostatnim rozdziale niniejszego opracowania.

istotnie wpływają na możliwości wzrostu i rozwoju gospodarki. O znaczeniu tych teorii dla analiz konwergencji świadczy m.in. fakt, iż wprowadzenie do modelu wzrostu kapitału ludzkiego oraz uchylenie założenia o malejących krańcowych przychodach z kapitałem (będącego następstwem rozszerzenia jego definicji o kapitał ludzki) spowodowało, że państwa wyżej rozwinięte, które więcej inwestują w kapitał ludzki mogą rozwijać się szybciej od słabiej rozwiniętych, a zjawisko „naturalnej” konwergencji wynikające z modelu Solowa nie występuje.

Bardzo interesujące w powyższym kontekście są – powstałe na gruncie teorii wzrostu endogenicznego – badania R.J. Barro (1989), który przeanalizował wzrost gospodarczy 98 państw w okresie 1960-1985. Na podstawie wyników swych analiz potwierdził on, że nie można wykazać występowania zjawiska konwergencji wśród przebadanych krajów. Nie było bowiem normą, iż gospodarki cechujące się niskim poziomem PKB *per capita* w roku 60., w następującym po tym roku ćwierćwieczu cechowały się szybszym wzrostem niż państwa lepiej od nich rozwinięte w punkcie startu. W okresie tym nie występowało więc zjawisko konwergencji. Niemniej, gdy Barro wyodrębnił z grupy państwa cechujące się w punkcie wyjścia stosunkowo wysokim poziomem kapitału ludzkiego, okazało się, iż w grupie tej państwa słabiej rozwinięte rozwijały się szybciej od państw wysokorozwiniętych. Obserwacja ta pozwoliła wspomnianemu autorowi na udowodnienie tezy, iż aby rozwijać się szybciej państwa słabiej rozwinięte winny inwestować nie tylko w kapitał trwały, ale także kapitał ludzki.

W kilka lat później Barro (1996) rozszerzył swe badania o kolejne czynniki wpływające na konwergencję. Przeanalizował źródła różnic w tempie wzrostu (PKB *per capita*) 100 państw w okresie 1960-1990. Na podstawie uzyskanych wyników wskazał on, iż występuje niewielka negatywna korelacja pomiędzy poziomem dochodu narodowego *per capita* w punkcie startu a tempem wzrostu gospodarczego. Oznaczało to, iż konwergencja następuje, ale bardzo powoli i nie dotyczy wszystkich. Najważniejszą część jego badań dotyczy jednak zestawu czynników decydujących o tym czy państwa słabiej rozwinięte będą rozwijać się szybciej i będą w stanie dogonić światowych liderów gospodarczych. Wyniki badań potwierdziły zaobserwowaną w poprzednich analizach wysoką korelację pomiędzy poziomem kapitału ludzkiego a tempem konwergencji. Na tym jednak nie koniec. Okazało się bowiem, iż czynnikiem nie mniej ważnym od kapitału ludzkiego był poziom zaangażowania państwa w gospodarkę. Wyniki analiz wskazały na istnienie silnej negatywnej korelacji pomiędzy poziomem zaangażowania rządu w gospodarkę (mierzonego poziomem wydatków publicznych w relacji do PKB) a tempem wzrostu gospodarczego. Pozwoliło to postawić i obronić tezę o tym, iż im wyższe są wydatki rządu (w relacji do PKB) tym mniejsze szanse ma dane państwo na dogonienie państw wysokorozwiniętych. Kolejnym nie mniej ważnym zidentyfikowanym i przebadanym czynnikiem był poziom praworządności⁹. Tutaj z kolei analiza wyników badań wskazała na występowanie silnej pozytywnej korelacji pomiędzy poziomem praworządności a zdolnością do osiągnięcia wyższego tempa wzrostu gospodarczego. Barro zaobserwował jeszcze jedno interesujące zjawisko. Jest nim pozytywna, aczkolwiek stosunkowo niska korelacja pomiędzy poziomem inwestycji a wzrostem gospodarczym. Korelacja ta rośnie jednak, jeśli uwzględnimy występowanie dodatkowych sprzyjających warunków obejmujących wzrost jakości regulacji, ograniczenie konsumpcji publicznej, czy ograniczenie inflacji. Oznacza to, iż sama akumulacja kapitału nie przynosi oczekiwanego wzrostu gospodarczego (jak wynikałoby to z neoklasycznego modelu Solowa) i zależy od szeregu dodatkowych czynników, opisanych w modelach wzrostu endogenicznego. Należą

⁹ Odnoszący się do takich kwestii jak jakość prawa, ochrona własności, możliwość zawierania i egzekwowania umów itp.

do nich m.in. jakość regulacji (praworządność), ograniczenie roli państwa w gospodarce czy inwestycje w kapitał ludzki.

Również inni autorzy wskazywali na istotne źródła endogenicznego wzrostu, m.in. inwestycje w badania i rozwój (G.M. Grossman, E. Helpman (1993)), skłonność do oszczędzania (Sala-i-Martin X. (1996)), charakter instytucji i regulacji gospodarki (G. Nicoletti i S. Scarpetta (2003), L.R. Ngai (2003)) czy wreszcie całość polityki państwa w zakresie ochrony własności, podatków, infrastruktury (Barro R.J., Sala-i-Martin X. (1995)). W modelach tych istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego uzyskały czynniki związane z charakterem zachowań podmiotów gospodarczych, do których zaliczają się zarówno przedsiębiorstwa, państwo jak i gospodarstwa domowe czy jednostki. W nurcie tych badań mieszczą się również kilkakrotnie już przytaczane analizy wpływu środowiska regulacyjnego i instytucji na różne czynniki wzrostu gospodarczego.

Najnowsza fala badań i spekulacji na temat źródeł wzrostu gospodarczego i konwergencji zrodziła się pod koniec lat 90. Przyczynami jej powstania była trwająca prawie dekadę nieprzerwana ekspansja gospodarcza USA i pogłębiająca się luka rozwojowa pomiędzy nimi a wieloma wysokorozwiniętymi państwami kontynentalnej Europy. Początkowo szybki rozwój gospodarki Stanów Zjednoczonych próbowano tłumaczyć wyłonieniem się „nowej gospodarki” czy „gospodarki opartej na wiedzy” i utożsamiano źródła wzrostu z dyfuzją technologii informacyjnych, Internetem czy powstaniem „społeczeństwa informacyjnego”. Badania źródeł wzrostu gospodarek w drugiej połowie lat 90. wskazały jednak na inne jego przyczyny. Według analityków McKinsey Global Institute (Lewis W.W., V. Palmade, B. Regout, A.P. Webb (2002)), to „tradycyjne” źródła konkurencyjności gospodarczej, odegrały kluczową rolę w amerykańskim fenomenie tzw. „nowej gospodarki”. Wśród źródeł tych wspomniani badacze wskazywali przede wszystkim na niskie podatki, elastyczny rynek pracy i daleko posuniętą deregulację gospodarki. Czynniki te dzięki stymulowaniu konkurencji na rynkach zapewniły gospodarce amerykańskiej zdolność do szybkiej adaptacji nowych technologii i skorzystania z gospodarczych korzyści jakie przyniosła rewolucja informacyjna. Również zrealizowany przez OECD Projekt Wzrostu (OECD (2001)) potwierdzał, iż inwestycje nie były jedynym i najważniejszym czynnikiem odpowiadającym za różnice we wzroście gospodarczym pomiędzy wspomnianymi gospodarkami. W konkluzjach z realizacji tego projektu wskazywano, iż niskie tempo wzrostu gospodarczego w wielu państwach europejskich w drugiej połowie lat 90. wynikało w znaczącym stopniu z takich cech gospodarek tych krajów, jak gorsze warunki funkcjonowania przedsiębiorstw wynikającymi z niesprzyjających regulacji, brak deregulacji sektorów sieciowych (w szczególności telekomunikacji, która generuje dodatkowe wysokie koszty usług telekomunikacyjnych i ogranicza dyfuzję ICT), niższa niż w USA innowacyjność wynikająca z niskich nakładów na badania i rozwój, słabe powiązania przedsiębiorstw ze sferą badawczo rozwojową i relatywnie niskie nakłady firm na badania, ale także niska elastyczność rynku pracy i utrzymująca się luka umiejętności na tym rynku oraz niedorozwój europejskich rynków finansowych owocujący słabszym niż w USA dostępem przedsiębiorstw do kapitału (w szczególności kapitału wysokiego ryzyka).

W opracowaniu, będącym próbą podsumowania dorobku badań nad źródłami wzrostu gospodarczego i kontynuacją Projektu Wzrostu, wskazuje się, iż głównym źródłem wzrostu gospodarczego są inwestycje w kapitał ludzki i fizyczny (OECD (2003)). Towarzyszyć im powinna stabilna polityka makroekonomiczna, ukierunkowana przede wszystkim na wspieranie akumulacji wspomnianych zasobów. Za niesprzyjające wzrostowi gospodarczemu uznane są jednocześnie te elementy polityki państwa, które wspierają nadmierny rozwój redystrybucji dochodów z powodów „społecznych”, gdyż w dłuższym

okresie polityka taka prowadzi do zwiększania obciążeń podatkowych i podkopuje źródła wzrostu gospodarczego. Za czynnik sprzyjający wzrostowi uznaje się również rozwinięte rynki finansowe, które zapewniają źródła finansowania dla inwestycji przyczyniając się tym samym pośrednio do wspierania wzrostu gospodarczego. Niemalże znaczenie przypisano także prokonkurencyjnym regulacjom i wynikającej z nich elastyczności funkcjonowania rynków produktów i rynku pracy, która jest warunkiem szybkiego postępu technologicznego i organizacyjnego. Za źródła tego postępu uznaje się też wspieranie rozwoju i wchodzenia na rynek innowacyjnych przedsiębiorstw.

Z powyższych analiz wynika, iż wyższe tempo wzrostu gospodarczego, a tym samym bardziej konkurencyjne są państwa tworzące środowisko sprzyjające rozwojowi przedsiębiorstw i inwestycji, inwestujące w kapitał ludzki, mają sprawnie funkcjonujące rynki (w tym elastyczny rynek pracy i rynki produktów) oraz promują przedsiębiorczość i ograniczającą swoją rolę w gospodarce.

Zgodnie z przyjętą w poprzednim podrozdziale definicją, międzynarodowa konkurencyjność gospodarcza państwa jest uwarunkowana między innymi przez takie grupy czynników jak: jakość rozwiązań technologiczno-organizacyjnych przedsiębiorstw oraz środowisko ich funkcjonowania. Dodatkowo na znaczenie poszczególnych czynników konkurencyjności wpływa osiągnięty poziom rozwoju ekonomicznego państwa i zachodzące lub przewidywane zmiany zachodzące w strukturze gospodarki światowej. Z tego powodu niniejszy podrozdział składa się z dwóch części. W pierwszej dokonana jest krytyczna analiza modeli czynników konkurencyjności stosowanych w literaturze, w drugiej zaś zawarta jest ocena wpływu poziomu rozwoju gospodarczego na optymalny zestaw czynników konkurencyjności.

Ostatecznie w analizie czynników konkurencyjności - zdaniem autora - uwzględnić należy takie elementy jak:

- *analizę zasobów ludzkich*, w tym ich dostępności, intensywności wykorzystania, jakości kapitału ludzkiego, zdolności do wzmocnienia tego kapitału a także zdolności odtworzeniowych populacji
- *analizę zasobów kapitałowych*, poziomu inwestycji, ich dynamiki, struktury i źródeł finansowania
- *analizę technologii*, w tym tempa zachodzenia postępu technologicznego i organizacyjnego, tworzenia nowych technologii,
- *regulacji i instytucji*, w tym poziomu i charakteru regulacji rynków, zaangażowaniu państwa w gospodarkę, cechach polityki gospodarczej

Biorąc pod uwagę powyższe, podczas oceny konkurencyjności gospodarek państw zostanie przeanalizowany ogólny poziom ich rozwoju (głównie poprzez analizy poziomu dochodu narodowego i wydajności pracy) a także czynniki, które decydują o jego kształtowaniu się. Wśród nich najważniejsze to wykorzystanie, jakość, stan, oraz zdolność do tworzenia zasobów kapitałowych, zasobów ludzkich oraz technologii, a także stan systemów regulacyjnych i instytucjonalnych. Ostatnie z wymienionych czynników (regulacje i instytucje) zostaną przeanalizowane w szczególności przez pryzmat ich wpływu na zasoby, a w tym ich tworzenie i wykorzystanie na rzecz wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Biorąc pod uwagę powyższe rozważania należy przyjąć, iż podczas dokonywania oceny konkurencyjności międzynarodowej należy oddzielić ocenę osiągniętego poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego (czyli pozycji konkurencyjnej) od oceny długofalowej zdolności gospodarki do sprostania konkurencji międzynarodowej (czyli zdolności konkurencyjnej).

Należy jednocześnie zaznaczyć, iż obydwie wyróżnione kategorie (pozycja i zdolność konkurencyjna) są wzajemnie współzależne, gdyż osiągnięty poziom rozwoju gospodarczego determinuje czynniki decydujące o zdolności konkurencyjnej. Wynika to z faktu, iż inny jest zestaw czynników determinuje konkurencyjność państw wysokorozwiniętych, a inny państw słabiej rozwiniętych. Różne są więc strategie konkurencyjności państw wysoko i słabo rozwiniętych i nie sposób dokonać diagnozy konkurencyjności gospodarki danego państwa bez poznania obydwu wspomnianych jej wymiarów.

Punktem wyjścia do analizy tak rozumianej konkurencyjności winna być ocena osiągniętej przez daną gospodarkę pozycji konkurencyjnej. Od jej poziomu zależy bowiem zestaw czynników determinujących zdolność konkurencyjną gospodarki zarówno na poziomie przedsiębiorstw (strategie, technologie, rozwiązania organizacyjne), jak również na poziomie środowiska ich funkcjonowania. Następnie, po zidentyfikowaniu zestawu czynników konkurencyjności w obu wymienionych obszarach należy dokonać ich oceny, ze szczególnym uwzględnieniem czynników uznanych za najważniejsze z punktu widzenia pozycji danej gospodarki w relacji do gospodarek głównych konkurentów a także rozpoznanych trendów w gospodarce światowej. W niniejszym opracowaniu, w trakcie analizy zdefiniowanej w powyższy sposób konkurencyjności, zbadane zostaną te czynniki konkurencyjności, których ocena jest niezbędna dla weryfikacji przyjętej hipotezy głównej.

Przyjęty model zakłada, iż pierwszym etapem oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej jest oszacowanie aktualnej pozycji konkurencyjnej gospodarki. Wynika to z faktu, iż osiągnięty przez daną gospodarkę narodową poziom rozwoju ekonomicznego determinuje rodzaj skutecznej strategii, którą należy stosować w celu podniesienia poziomu konkurencyjności. To z kolei jest konsekwencją faktu, iż na różnych etapach rozwoju ekonomicznego dany system jest wyposażony w inne czynniki decydujące o jego przewadze konkurencyjnej. Inne są więc zalecane strategie wzmocnienia konkurencyjności międzynarodowej Dunning (1993)).

Według W. Bieńkowskiego ocena zdolności konkurencyjnej krajów rozwijających się – stosujących znane wzorce rozwoju i konsumpcji oraz starających się „dogonić” kraje wysokorozwinięte – będzie polegała na ocenie skuteczności realizowanej przez nie strategii doganiania. Podstawowe znaczenie w jej ocenie będzie miała ocena zdolności danego kraju do przeprowadzenia stosownych zmian strukturalnych, dostosowujących gospodarkę do zmian w strukturze popytu światowego. Poprawa konkurencyjności nastąpi więc, gdy dany kraj będzie w stanie utrzymać zdolność do długotrwałego zyskowego rozwoju, a przede wszystkim, gdy wykształci struktury gospodarcze i struktury eksportu nadążające za zmianami w strukturze popytu światowego¹⁰.

Z kolei ocena zdolności konkurencyjnej państw wysokorozwiniętych winna, według Bieńkowskiego, obejmować dwa dodatkowe uwarunkowania¹¹:

- fakt, iż współtworzą one nowe struktury podażowe i nowe wzorce konsumpcji, co wynika z ich roli jako innowatorów i głównych konsumentów oraz
- fakt, iż modele gospodarcze większości krajów wysokorozwiniętych, w tym ich modele wymiany gospodarczej z zagranicą, w coraz większym stopniu zbliżają się do praktyki wolnego handlu, z czym wiąże się usuwanie przeszkód i dążenie do optymalnej alokacji zasobów.

¹⁰ W. Bieńkowski, Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej, Warszawa 1995, s. 34-35.

¹¹ W. Bieńkowski, Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej, Warszawa 1995, s. 35-36.

Teorię wpływu osiągniętej pozycji konkurencyjnej na zestaw czynników determinujących zdolność konkurencyjną rozwinął również w ramach swojego modelu konkurencyjności M.E. Porter. Wychodząc z założenia, iż konkurencyjność gospodarki oparta jest na efektywności wykorzystania dostępnych zasobów twierdzi on, iż osiągnięty poziom produktywności i tempo jej wzrostu zależy z jednej strony od segmentów gospodarki, w których firmy z danego kraju mogą skutecznie konkurować na rynku światowym. Z drugiej zaś strony od natury przewagi konkurencyjnej jaką one osiągają. Rozwój gospodarczy następuje poprzez stałe wzmacnianie pozycji konkurencyjnej dzięki podnoszeniu przewagi konkurencyjnej (opartej na coraz bardziej zaawansowanych czynnikach konkurencyjności) istniejących przemysłów oraz poprzez jej tworzenie w nowych wysoko-efektywnych segmentach gospodarki. Handel, w którym eksport dóbr wytwarzanych przez bardziej produktywny segmenty gospodarki dopuszcza import dóbr, które mogą być wytwarzane na niższym poziomie produktywności jest podstawą wzmacniania pozycji gospodarczej państwa.

Według Portera, gospodarki narodowe przechodzą przez cztery etapy rozwoju konkurencyjności narodowej. Etapy te reprezentują kolejne poziomy rozwoju w procesie rozwoju gospodarczego. Każdy z nich obejmuje rozwój innych przemysłów czy segmentów gospodarki, a także cechuje się różnymi strategiami stosowanymi przez przedsiębiorstwa. Na każdym etapie więc winna być stosowana inna polityka mająca na celu wzmacnianie międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki. Etapy te obejmują:

- konkurencyjność *opartą na czynnikach produkcji*;
- konkurencyjność *opartą na inwestycjach*;
- konkurencyjność *opartą na innowacjach*;
- konkurencyjność *opartą na bogactwie*.

Gospodarki, których *konkurencyjność opiera się na czynnikach produkcji* są zwykle charakterystyczne dla państw najslabiej rozwiniętych. Jedyne przemysły tych państw, zdolne do skutecznej rywalizacji na rynku światowym to przemysły opierające swą przewagę na zasobach podstawowych obejmujących surowce naturalne lub siłę roboczą o niskich i średnich kwalifikacjach. Odpowiada to sytuacji, w której w rombie Portera podstawą przewagi konkurencyjnej są wyłącznie czynniki produkcji.

Przedsiębiorstwa narodowe konkurują tutaj w praktyce wyłącznie w oparciu o ceny. Stosowane technologie produkcji nie są zaawansowane i są powszechnie dostępne, jednak zwykle są importowane z zagranicy. Pozyskiwanie technologii następuje w oparciu o kopiowanie zagranicznych rozwiązań, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, zakup całych gotowych fabryk (inwestycje „pod klucz”) lub poprzez firmy zagraniczne działające w kraju.

Na tym etapie przedsiębiorstwa krajowe bardzo rzadko mają bezpośredni kontakt z zagranicznymi odbiorcami oferowanych przez nie dóbr. Dostęp do rynków zagranicznych odbywa się głównie za pośrednictwem zagranicznych firm. Gospodarki tego typu są bardzo wrażliwe na wahania koniunktury na rynkach światowych. Dodatkowo ich przewaga konkurencyjna jest bardzo nietrwała, gdyż opiera się na czynnikach relatywnie powszechnych i łatwych do pozyskania. Na tym etapie rozwoju są praktycznie wszystkie państwa rozwijające się.

Konkurencyjność *oparta na inwestycjach* jest typowa dla państw „doganiających”. Opiera się ona na potrzebie wzmacniania gospodarki kraju relatywnie słabo rozwiniętego poprzez tworzenie jego potęgi przemysłowej. Przedsiębiorstwa z takiego kraju inwestują w nowoczesne i wydajne technologie oraz urządzenia wykorzystujące najnowocześniejsze

rozwiązania technologiczne. Inwestują w rozbudowę zdolności do produkowania nowoczesnych i zaawansowanych dóbr poprzez zakup licencji, zakładanie spółek joint-venture i inne sposoby pozwalające na lepsze konkurowanie w bardziej skomplikowanych segmentach przemysłu. Pozyskiwane technologie są jednak zwykle mniej zaawansowane niż technologie stosowane przez przedsiębiorstwa światowych liderów gospodarczych. Związane jest to z tym, iż te drugie niechętnie udostępniają zasoby decydujące o utrzymaniu przez nie przewagi konkurencyjnej.

Główną cechą różniącą gospodarki oparte na zasobach od tych, które opierają się na inwestycjach jest zdolność tych drugich do pozyskiwania i doskonalenia technologii zagranicznych. Pozyskiwane technologie są ulepszone i są podstawą tworzenia własnych rozwiązań technologicznych i nowych produktów. Inwestycje „pod klucz”, typowe dla pierwszego etapu rozwoju, są niewystarczające na etapie drugim. Społeczeństwa, jednostki i przedsiębiorstwa w gospodarce drugiego etapu inwestują w poprawę czynników produkcji po to, by zastąpić czynniki podstawowe czynnikami bardziej zaawansowanymi. Tworzone są więc coraz liczniejsze grupy wysokokwalifikowanej siły roboczej zdolnej do przyswajania owych technologii i ich twórczej modyfikacji.

Przedsiębiorstwa krajowe coraz częściej tworzą własne sieci dystrybucji poza granicami kraju, a także nawiązują kontakty pozwalające im pozyskiwać nowoczesne technologie. Ważną rolę na tym etapie odgrywa również konkurencja wewnętrzna, która zmusza przedsiębiorstwa do ciągłego inwestowania oraz poszukiwania sposobów obniżania kosztów, poprawy jakości produkcji, modernizacji starych czy tworzenia nowych produktów. Znacząca jest także zdolność lokalnych przedsiębiorców do podejmowania ryzyka niezbędnego do rozwijania różnych dziedzin produkcji. Liczba przemysłów, w jakich może konkurować dana gospodarka jest znacznie szersza niż na wcześniej opisanym etapie. Wyższe są również koszty wejścia na dane rynki czy dziedziny produkcji.

Źródła przewagi konkurencyjnej na schemacie rombu Portera znajdują się w trzech jego wierzchołkach: zasobach (podwyższanie jakości produkcji, inwestycje w nowe technologie, naukę itp.), strategii firm (intensywne inwestycje, wysoki poziom konkurencji na rynku wewnętrznym, stała modernizacja, ulepszanie metod produkcji itp.) oraz charakterze popytu krajowego (rozmiar i wzrost popytu krajowego). Wierzchołkiem słabo rozwiniętym są przemysły pokrewne i wspomagające. Produkcja krajowa prawie w całości oparta jest na zagranicznych technologiach, a czasem również na zagranicznych podzespołach. W konsekwencji gospodarka tego etapu nie oferuje dóbr i usług najnowocześniejszych, gdyż pozyskanie najnowocześniejszych technologii jest praktycznie niemożliwe, zaś uzależnienie od technologii obcych ogranicza innowacje.

Uzyskanie przewagi konkurencyjnej w gospodarce opartej na inwestycjach jest możliwe zwykle tylko w tych przemysłach, które cechują się wysokimi korzyściami skali i wysoką kapitałochłonnością, a także znaczącym udziale kosztów pracy w kosztach całkowitych. Ich produkcja opiera się na łatwych do pozyskania technologiach, w ofercie ich dominują towary standardowe, niewiele zaś jest usług.

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, iż zdolność konkurencyjna, decydująca o poprawie pozycji konkurencyjnej danej gospodarki w przyszłości, na opisywanym etapie zależy przede wszystkim od skłonności do inwestowania i rozwijania nowych dziedzin produkcji czy usług. To zaś wymaga konsensu społecznego preferującego inwestycje i długofalowy wzrost gospodarczy, nie zaś bieżącą konsumpcję i redystrybucję dochodów¹².

¹² Tego typu polityka z powodzeniem była stosowana przez Japonię w okresie powojennym oraz Koreę Południową od czasu objęcia rządów przez generała Parka.

Kolejnym poziomem rozwoju ekonomicznego jest *gospodarka oparta na innowacjach*. Stanowi ona najwyższy, wzrostowy poziom zdolności konkurencyjnej gospodarki. Na etapie tym liczba segmentów gospodarki, w których przedsiębiorstwa mogą z powodzeniem konkurować, stale się rozszerza. Popyt krajowy staje się coraz bardziej wyrafinowany, stymulując rozwój coraz bardziej skomplikowanych i zaawansowanych dóbr. Dotyczy to zarówno konsumentów indywidualnych jak i przemysłu, który stając się producentem coraz bardziej wyrafinowanych towarów sam również zaczyna zgłaszać zapotrzebowanie na bardziej zaawansowane dobra. Silna konkurencja na rynku krajowym stymuluje ciągle innowacje. Pojawiają się również nowe konkurencyjne przedsiębiorstwa w przemyślach pokrewnych i współpracujących.

Coraz rzadziej przewaga konkurencyjna wynika z niższych kosztów, coraz częściej zaś z czynników pozacenowych. Pojawiają się nowe mechanizmy tworzenia i doskonalenia zaawansowanych zasobów. Przedsiębiorstwa nie tylko przejmują technologie powstające za granicą, ale także tworzą swoje własne rozwiązania. Na tym etapie firmy konkurują na rynkach światowych w coraz bardziej zróżnicowanych segmentach. Stosują przy tym globalne strategie rozwoju obejmujące własne światowe kanały dystrybucji oraz strategie promocji i usług posprzedażowych.

Przewaga konkurencyjna przenika z jednych przemysłów do drugich. Konkurencyjność wytwórców dóbr finalnych stymuluje konkurencyjność wytwórców półproduktów i odwrotnie. Mniej zaawansowana działalność gospodarcza przesuwana jest poza granice kraju. Duża liczba przedsiębiorstw funkcjonująca w wielu segmentach gospodarki staje się podstawą pojawiania się kolejnych możliwości innowacji i rozwoju.

Omawiany poziom konkurencyjności jest najbardziej odporny na wahania koniunktury i działania czynników zewnętrznych. Przedsiębiorstwa są odporne na szoki kosztowe czy wahania kursów walutowych – wynika to z faktu, iż podstawą ich przewagi konkurencyjnej przesłały być czynniki kosztowe i firmy konkurują w oparciu o technologie i zróżnicowanie oferty.

Optymalna rola rządu w gospodarce opartej na innowacjach jest inna niż w gospodarce opartej na inwestycjach. W miarę wzrostu i rozwoju gospodarczego pojawiająca się coraz większa liczba przedsiębiorstw i pogłębianie się różnych segmentów gospodarki powoduje, iż państwo w coraz mniejszym stopniu jest w stanie prowadzić wyspecjalizowaną politykę przemysłową czy naukowo-badawczą. Optymalna polityka gospodarcza państwa polega na stymulowaniu sektora prywatnego do tworzenia coraz bardziej zaawansowanych czynników wytwórczych, wzmacnianiu konkurencji wewnętrznej pomiędzy przedsiębiorstwami, stymulowanie popytu wewnętrznego w kierunku preferencji dla coraz bardziej zaawansowanych dóbr. Rolą państwa jest więc wzmacnianie tych elementów środowiska gospodarczego, które sprzyjają innowacjom, postępowi gospodarczemu i rozwojowi konkurencyjnego sektora prywatnego.

Państwa, które osiągnęły wysoki poziom rozwoju gospodarczego i których pozycja konkurencyjna opiera się na innowacjach, mogą jednak stracić impet rozwojowy przez przejście do następnego – tym razem schyłkowego – etapu rozwoju gospodarczego, jakim jest konkurencyjność *oparta na bogactwie*.

W gospodarce tego typu podstawą przewagi konkurencyjnej jest już osiągnięta pozycja gospodarcza. Cechą takiej gospodarki jest niezdolność do utrzymania swej pozycji konkurencyjnej w przyszłości, czego owocem jest słabnąca pozycja ekonomiczna państwa. Taka sytuacja wynikać może z faktu, iż społeczeństwa coraz większą uwagę zaczynają zwracać na utrzymywanie raz uzyskanej przewagi, a nie na jej wzmacnianie. Przedsiębiorstwa nie są więc skłonne do inwestowania w nowe ryzykowne

przedsięwzięcia, dodatkowo coraz częściej duże przedsiębiorstwa wykorzystują swoją siłę nie do wzmacniania swej pozycji przez innowacje, ale przez wywieranie wpływu na rząd, który poprzez odpowiednie regulacje może umocnić ich pozycję na rynku. Coraz mniej jest też zaufania do konkurencji jako siły wzmacniającej postęp coraz częściej też ludzie chcą unikać ryzyka. Na tym etapie na czele przedsiębiorstw przestają stać przedsiębiorcy i innowatorzy – ich miejsce zajmują managerowie o cechach zarządców. Innowacje postrzegane są jako zamach na istniejące status quo. Relacje pomiędzy pracodawcami i pracownikami sztywnieją, gdyż każda strona chce ochronić istniejący stan rzeczy i przywileje zeń wynikające. To zaś ogranicza zdolność do utrzymania równowagi pomiędzy wzrostem płac i wydajności. Często też obniża się prestiż pracy w przemyśle na rzecz innych zawodów.

Inwestycje w przedsięwzięcia tworzące wyspecjalizowane zasoby przesuwają się w kierunku dziedzin mniej przydatnych dla przemysłu. Symptomami wchodzenia w tę fazę rozwoju gospodarczego jest przesuwanie się preferencji inwestorów od działań mających na celu pomnażanie kapitału do tych, które pozwalają na zachowanie kapitału już wytworzonego, co owocuje preferowaniem bezpiecznych inwestycji finansowych przed inwestycjami w konkretne, choć bardziej ryzykowne, przedsięwzięcia gospodarcze. Zjawiskiem towarzyszącym tym procesom bywa fala przejęć i fuzji, będąca następstwem tego, iż przedsiębiorstwa chcą się rozrastać nie przez tworzenie nowych firm i inwestowanie w ryzykowne przedsięwzięcia, ale przez przejmowanie innych przedsiębiorstw, co pozwala im unikać ryzyka jakie wiąże się z rozpoczynaniem działalności od zera. Wejście jednego sektora w taką fazę rozwoju jest transmitowane do przemysłów współpracujących poprzez zmianę charakteru popytu, gdyż przedsiębiorstwa takie przestają zgłaszać zapotrzebowanie na coraz bardziej zaawansowane dobra i usługi.

W wyniku utraty przewagi konkurencyjnej opartej na czynnikach zaawansowanych i pozacenowych przedsiębiorstwa krajowe coraz częściej zmuszone są do konkurowania w oparciu o koszty. Spadek wzrostu płac i rosnące bezrobocie jeszcze bardziej osłabiają czynniki skłaniające do innowacji i produktywności, co powoduje dalsze słabnięcie pozycji na rynku. W efekcie dochody zaczynają spadać w relacji do innych zaawansowanych państw.

Etap rozwoju gospodarki oparty na pozycji konkurencyjnej wynikającej z bogactwa cechuje się więc stałym spadkiem tej pozycji. Wynika to z faktu, iż wielkość segmentów gospodarki zdolna do zatrudnienia odpowiedniej ilości siły roboczej na stanowiskach gwarantujących zachowanie odpowiednich standardów życia stale maleje. Kończy się również zdolność gospodarki do finansowania drogich programów socjalnych. Pojawia się za to złudna nadzieja, iż ich podtrzymanie można zagwarantować drogą zaostrzenia fiskalizmu (co jeszcze bardziej pogłębia kryzys)¹³.

¹³ Na tym etapie pojawiają się koncepcje dzielenia bogactwa poprzez skracanie czasu pracy w celu „podzielenia” się dostępnymi miejscami pracy.

Mierniki konkurencyjności międzynarodowej

Mierniki pozycji konkurencyjnej

Pozycja konkurencyjna - zgodnie z przyjętym w niniejszym opracowaniu rozumieniem konkurencyjności - oznacza osiągnięty przez daną gospodarkę poziom rozwoju w relacji do innych gospodarek. Oceniać ją należy na podstawie wskaźników poziomu dochodu narodowego oraz dynamiki jego zmian, a także osiągniętych wskaźników wydajności. Analizy te można ponadto uzupełnić o badania osiąganej przez daną gospodarkę pozycji w handlu zagranicznym. Analiza pozycji konkurencyjnej będzie opierała się na wskaźnikach *ex post*. Próba dokonania oceny pozycji konkurencyjnej *ex ante* może natomiast nastąpić na podstawie przewidywanych zmian czynników konkurencyjności.

Podstawową grupą mierników pozycji konkurencyjnej są oceny wielkości i struktury dochodu narodowego. Pozwalają one oszacować poziom rozwoju danej gospodarki a także etap rozwoju jej konkurencyjności. Tym samym do najbardziej podstawowych mierników pozycji konkurencyjnej zaliczyć należy Produkt Krajowy Brutto i Produkt Narodowy Brutto. Produkt Krajowy Brutto (PKB) odpowiada wielkości produkcji wytworzonej na terytorium danego kraju niezależnie od tego, kto jest właścicielem czynników produkcji. Z kolei Produkt Narodowy Brutto (PNB) jest miernikiem całości dochodów osiąganych przez obywateli danego państwa niezależnie od miejsca ich wytworzenia.

Wartości tych wskaźników mogą być przeliczane na podstawie cen bieżących (nominalny PKB) oraz cen stałych z danego roku bazowego. Najwięcej wad z punktu widzenia jakości porównań międzynarodowych mają mierniki PKB przedstawiane według cen bieżących, wynika to z faktu, iż nie są one skorygowane o poziom inflacji w związku z czym zmiany o charakterze czysto nominalnym mogą być uznawane za zmiany wartości realnych w gospodarce. Porównania nominalnych PKB zostały więc pominięte w niniejszym opracowaniu. Wiarygodne porównania międzynarodowe poziomów PKB wymagają ponadto przeliczania ich wartości na jedną walutę. Z tego powodu oprócz wyeliminowania wpływu inflacji na ich poziom należy również zminimalizować wpływ wahań kursów walutowych. Stąd często przyjmowanym sposobem przeliczania PKB jest stosowanie stałych cen i kursów walut z danego roku bazowego. Jednak i ta miara PKB również nie jest idealna do porównań międzynarodowych, gdyż na poziom dochodu narodowego rzutuje przyjęty stały kurs waluty.

Wszystkie wymienione sposoby prezentacji wartości PKB mają jeszcze jedną wadę - nie uwzględniają one różnic cen dóbr w różnych państwach, co oznacza, iż dana wartość PKB

może odpowiadać różnemu koszykowi dóbr w różnych państwach. Tym samym nie będzie ona odzwierciedlać rzeczywistego poziomu życia ludności danego państwa. Aby tego uniknąć wartość Produktu Krajowego Brutto wyrażana jest często w jednostkach siły nabywczej (Purchasing Power Parities – PPP), które również mogą być przeliczane według cen bieżących, jak i cen stałych z danego roku bazowego (Schreyer P., Koechli F., 2002).

Oceny globalnych wielkości PKB i PNB, niezależnie od sposobu ich mierzenia pozwalają na oszacowanie wielkości gospodarki narodowej. Dla oszacowania poziomu życia ludności oraz poziomu rozwoju gospodarki wskaźniki te należy odnieść do liczby ludności otrzymując tym samym wskaźniki poziomu dochodu narodowego przypadającego na mieszkańca (*per capita*).

Porównań poziomów PKB oraz PKB *per capita* należy dokonywać zarówno w ujęciu statycznym (odnoszącym się do danego roku), jak również w ujęciu dynamicznym.

Kolejną miarą osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego są wskaźniki wydajności. Są one miarą wielkości produktu jaka zostaje wytworzona przy zaangażowaniu określonych zasobów. Taka konstrukcja tych wskaźników implikuje dwa podstawowe kryteria ich podziału, do których należy z jednej strony typ nakładów, których produktywność jest mierzona, a z drugiej strony sposób mierzenia efektów, jakie przynosi zaangażowanie danych nakładów. Obydwa wspomniane kryteria podziału uzupełniane są przez różne typy podziałów sektorowych, które pozwalają ocenić stan zaawansowania rozwoju różnych obszarów gospodarki narodowej danego państwa.

Podstawowe typy mierników produktywności

Typ miernika produktu	Typ nakładów			Praca, kapitał i nakłady pozostałe (energia, materiały, usługi)
	Praca	Kapitał	Praca i kapitał	
Produkt brutto	wydajność pracy (mierzona na podstawie produktu brutto)	wydajność pracy (mierzona na podstawie produktu brutto)	MFP* -praca-kapitał (mierzona na podstawie produktu brutto)	MFP-KLEMS
Wartość dodana	wydajność pracy (mierzona na podstawie wartości dodanej)	wydajność pracy (mierzona na podstawie wartości dodanej)	MFP-praca-kapitał (mierzona na podstawie wartości dodanej)	-
Mierniki produktywności jednoczynnikowej			Mierniki produktywności wieloczynnikowej	

Źródło: OECD (2001a)

* MFP – pproduktywność wieloczynnikowa (całkowita) – ang. multi-factor productivity (określana też terminem total-factor productivity – TFP).

Jak pokazano w Tab 1., mierniki produktywności ze względu na typ nakładów można podzielić na dwie podstawowe grupy – mierniki produktywności jednoczynnikowej (czyli mierniki wydajności pracy i mierniki wydajności kapitału) oraz mierniki produktywności wieloczynnikowej. Biorąc pod uwagę miary efektów czynniki produktywności można mierzyć stosując wielkość produktu brutto lub też wartość dodatnią.

Na etapie oceny pozycji konkurencyjnej danej gospodarki decydujące znaczenie mają mierniki poziomu wydajności jednoczynnikowej, a w tym w szczególności mierniki wydajności pracy. Wskaźniki produktywności wieloczynnikowej zastosowanie znajdują w trakcie oceny tempa zmian technologicznych oraz organizacyjnych, a tym samym przydatne będą dopiero na etapie oceny zdolności konkurencyjnej danej gospodarki. Z tego powodu ich prezentacja zostanie dokonana podczas omawiania mierników zdolności konkurencyjnej.

Miernik wydajności pracy oparty na produkcie brutto mierzony jest na podstawie wartości produktu brutto przypadającej na jednego zatrudnionego. Miernik ten pokazuje jak dobrze wykorzystana praca przypadająca na zatrudnionego. Zmiany wielkości tego wskaźnika wynikają z łącznych efektów działania takich czynników jak kapitał, nakładów pozostałych (energia, materiały, usługi), zmiany technologiczne, organizacyjne czy korzyści skali. Wskaźnik ten tylko częściowo odzwierciedla produktywność pracy w rozumieniu osobistych umiejętności pracowników czy intensywności ich wysiłków, gdyż w zbyt dużym stopniu jego wartość zależy od czynników opisanych wyżej. Z powodu zastosowania wartości produktu brutto jako miernika wielkości produktu wskaźnik ten nie może błędnie interpretować zmiany związane z takimi procesami jak outsourcing czy wzrost stopnia wykorzystania półproduktów, gdyż wraz ze zwiększeniem znaczenia tych zjawisk w procesie produkcyjnym będzie rosła wydajność pracy co w opisanych warunkach nie musi oznaczać rzeczywistej poprawy wydajności pracy wynikającej z coraz doskonalszych umiejętności pracowników czy poprawy technologii produkcji. Wskaźnik ten jest wykorzystywany zwykle do określenia zapotrzebowania na siłę roboczą przez określone sektory, przy założeniu iż mamy otrzymać określoną wartość produkcji. Jego zaletą jest łatwość obliczenia, jednak na jego wartość interpretacyjną jest bardzo ograniczona, gdyż opisuje on wpływ zbyt wielu czynników, aby można było na jego podstawie powiedzieć coś więcej na temat wpływu zmian technologicznych czy znaczenia jakości siły roboczej (OECD, 2001a). Zastrzeżenia te mają jednak uzasadnienie, gdy ocenia się różnice efektywności na poziomie sektorowym.

Miernik wydajności pracy oparty na wartości dodanej mierzony jest na podstawie wartości dodanej przypadającej na jednego zatrudnionego. Miernik ten pokazuje efektywność wykorzystania pracy w procesie tworzenia wartości dodanej. Zmiany wielkości tego wskaźnika wynikają z łącznych efektów działania takich czynników jak kapitał, zmiany technologiczne, organizacyjne czy korzyści skali. Wskaźnik ten tylko częściowo odzwierciedla produktywność pracy w rozumieniu osobistych umiejętności pracowników czy intensywności ich wysiłków, gdyż w zbyt dużym stopniu jego wartość zależy od czynników opisanych wyżej. W przeciwieństwie do miernika wydajności pracy opartego na produkcie brutto miernik oparty na wartości dodanej w znikomym stopniu odzwierciedla wpływ outsourcingu, stosowania półproduktów czy ogólnie integracji pionowej w przemyśle. Mierzy on natomiast wartość jaka zostaje rzeczywiście wytworzona przez zatrudnionego. Jednak, pomimo zawężenia liczby czynników wpływających na jego wartość wciąż jest ona zależna od relatywnie dużej liczby zmiennych. Wskaźnik ten jest wykorzystywany zwykle do określania wkładu określonych sektorów w wydajność pracy całej gospodarki. W dużym stopniu określa on również potencjalny poziom życia ludności. Jego zaletą jest łatwość obliczenia, jednak na jego wartość interpretacyjną jest bardzo ograniczona, gdyż opisuje on wpływ zbyt wielu czynników, aby można było na jego podstawie powiedzieć coś więcej na temat wpływu zmian technologicznych czy znaczenia jakości siły roboczej.

Efektywność wykorzystania kapitału opisuje jak efektywnie wykorzystane są zasoby kapitałowe w danej gospodarce. Ważnym rozróżnieniem, które należy uwzględnić w ocenach wydajności kapitału jest oddzielenie oceny zasobów kapitałowych zaangażowanych w działalność produkcyjną od zasobów zaangażowanych w działalność finansową a także krótko i długookresowe relacje pomiędzy obydwiema stopami zysku. Znaczenie tej uwagi wynika z faktu, iż w sytuacji gdy stopa zysku od kapitałów finansowych (a więc stopa procentowa banku centralnego i oprocentowanie rządowych papierów wartościowych) kształtuje się powyżej stopy zysku od kapitału produkcyjnego to przy danej wielkości zasobów finansowych w gospodarce wystąpi zjawisko „wypychania” polegające na wysysaniu kapitałów zaangażowanych w przedsięwzięcia produkcyjne przez

sektor publiczny. Występowanie takich okoliczności w dłuższym okresie powodować może zmniejszenie stopy inwestycji, zmianę ich struktury, a w konsekwencji obniżanie się tempa wzrostu gospodarczego i zdolności konkurencyjnej.

W analizach wydajności kapitału należy odróżnić wskaźniki wydajności kapitału obliczane na podstawie wielkości PKB lub wartości dodanej przypadającej na wielkość zaangażowanych kapitałów od poziom zyskowności kapitału produkcyjnego (rate of return).

Analizy pozycji konkurencyjnej można uzupełnić o wskaźniki udziału w handlu światowym. Analizie można poddać kształtowanie się udziału w światowym eksporcie jak i imporcie przy zastosowaniu różnych miar konkurencyjności eksportu.¹⁴

Mierniki zdolności konkurencyjnej

Miary zdolności konkurencyjnej obejmują ilościowe i jakościowe wskaźniki służące do oceny poszczególnych czynników konkurencyjności. Miary te odpowiadają czterem grupom wymienionych w poprzednim rozdziale czynnikom konkurencyjności. Będą to więc miary stopnia wykorzystania zasobów ludzkich i jakości kapitału ludzkiego, miary zasobów kapitałowych, miary poziomu technologii oraz miary dotyczące regulacji i instytucji z uwzględnieniem ich wpływu na wykorzystanie i alokację zasobów a tym samym wzrost gospodarczy.

Zasoby ludzkie i kapitał ludzki

Zasoby ludzkie to jeden podstawowych czynników, jaki bierze udział w procesie tworzenia dochodu narodowego. Istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego ma nie tylko liczba zatrudnionych i jej relacja do wielkości populacji ogółem, ale również jakość tych zasobów.

Najbardziej ogólne wskaźniki intensywności wykorzystania zasobów ludzkich to *stopa aktywności zawodowej* i *stopa zatrudnienia*. Stopa aktywności zawodowej to stosunek liczby zatrudnionych i poszukujących pracy do liczby osób w wieku produkcyjnym (15-64 lata), natomiast wskaźnik zatrudnienia opisuje stosunek liczby osób zatrudnionych w relacji do liczby osób w wieku produkcyjnym. Kolejny ściśle z powyższymi związany wskaźnik to *stopa bezrobocia* odzwierciedlająca stosunek liczby osób poszukujących pracy w relacji do liczby osób aktywnych zawodowo. Analiza poziomu bezrobocia nie powinna jednak ograniczać się jedynie do jego ogólnej wielkości, ale także winna uwzględniać wskaźniki opisujące jego strukturę. Istotne dla analizy bezrobocia mają również wskaźniki *NAWRU* i *NAIRU*. Wskaźnik *NAWRU* (Non-Accelerating Wage Rate of Unemployment) to stopa bezrobocia, której nie można obniżyć bez istotnego wzrostu płac zaś *NAIRU* (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) to stopa bezrobocia, której nie można obniżyć bez istotnego wzrostu inflacji. O poziomie bezrobocia strukturalnego wynikającego z jakościowego i geograficznego niedopasowania podaży siły roboczej do popytu na nią świadczą również kształtowanie się relacji pomiędzy liczbą bezrobotnych a liczbą wolnych

¹⁴ A w tym m.in. wskaźników adekwatności eksportu, penetracji importowej, RCA itp.

miejsc pracy. Kształtowanie się tych relacji opisuje tzw. krzywa *Beveridge'a* zbudowane z punktów będących różnymi kombinacjami stóp bezrobocia i stóp wakatów.

Istotne znaczenie podczas oceny zasobów ludzkich będą miały też wskaźniki opisujące proces ich alokacji, a w tym w szczególności mobilność geograficzna oraz mobilność zawodowa. Pierwsza z nich opisywana jest przez częstotliwość zmiany miejsca zamieszkania, w tym w szczególności zmiany wywołanej czynnikami związanymi z podjęciem pracy. Drugi typ mobilności odnosi się natomiast do częstotliwości zmiany pracy i średnim czasem trwania stosunku pracy.

Oprócz wskaźników opisujących intensywność wykorzystania zasobów ludzkich istotne znaczenie mają również te, które opisują poziom kapitału ludzkiego. Ten zaś mierzony zwykle bywa przez analizę struktury ludności ze względu na poziom wykształcenia. Dla analizy tego zagadnienia stosować można opracowaną przez UNESCO klasyfikację ISCED (International Standard Classification of Education), która ma charakter wystandaryzowany i pozwala na dość obiektywną ocenę struktury wykształcenia ludności UNESCO (1997). Dla oceny poziomu edukacji stosowane są też wskaźniki średniej liczby lat poświęconych nauce. Dość obiektywne są również wskaźniki opisujące poziom różnego typu umiejętności intelektualnych studentów pochodzących z różnych krajów dokonywane przez OECD w ramach Programu PISA (Programme for International Student Assessment).

Dla oceny zasobów ludzkich, a w szczególności dokonywania prognoz zmian ilościowych i jakościowych istotne znaczenie mają wskaźniki dotyczące procesów tworzenia i doskonalenia tych zasobów ludzkich. Wśród tych pierwszych wyróżnić można wskaźniki opisujące procesy reprodukcji ludności. Jednym z nich jest *współczynnik przyrostu naturalnego*, którego. Jego wartość stanowi stosunek pomiędzy przyrostem naturalnym (różnica pomiędzy liczbą urodzeń a liczbą zgonów w badanym okresie i na danym terytorium) w przeliczeniu na tysiąc, 10 lub 100 tysięcy ludności. Współczynnik ten pokazuje tempo wzrostu liczby ludności w danej populacji. Innym często stosowanym współczynnikiem jest *współczynnik dzietności* (płodności całkowitej) opisujący stanowiący sumę rocznych współczynników płodności dla kolejnych roczników wieku 15-49 ukończonych lat. Wskaźnik ten opisuje średnią liczbę dzieci, jaką urodziłaby kobieta w ciągu okresu rozrodczego, przy stałym wzorcu płodności z danego roku kalendarzowego. Wskaźnik ten jest o tyle istotny, że na jego podstawie można ocenić czy aktualny przyrost naturalny gwarantuje prostą zastępowalność pokoleń. Ten z kolei wskaźnik jest o tyle istotny, iż wiąże się ze zmianami takich wskaźników demograficznych, jak wskaźniki zależności ekonomicznej, a w tym wskaźnik potencjalnej zależności ekonomicznej oraz wskaźnik efektywnej zależności ekonomicznej (ten pierwszy oblicza się na podstawie stosunku liczby osób nieaktywnych zawodowo w wieku powyżej 15 lat do liczby osób aktywnych zawodowo, natomiast drugi na podstawie liczby osób niezatrudnionych w wieku powyżej 15 lat w relacji do liczby osób zatrudnionych). Wskaźniki opisujące proces jakościowej poprawy zasobów ludzkich to wskaźniki inwestycji w kapitał ludzki. Najbardziej ogólnym z nich jest poziom wydatków na edukację w relacji do PKB. Stosować też można tutaj wskaźniki opisujące liczbę studentów, czy odsetek absolwentów określonych kierunków studiów istotnych z punktu widzenia potrzeb gospodarki. Wskaźniki powyższe uzupełniać należy analizą migracji ludności, która może przyczyniać się zarówno do zmian ilościowych, jak i jakościowych w zakresie zasobów ludzkich.

Zasoby kapitału

O ile zasoby ludzkie jest dość łatwo zmierzyć na podstawie analizy liczby ludności, stóp zatrudnienia i poziomu wykształcenia ludności o tyle trudniej jest ocenić aktualny stan zasobów kapitałowych.

Najczęściej stosowana miara zasobów kapitałowych odnosi się do procesu ich tworzenia na poziomie całej gospodarki i opisywana wartość inwestycji brutto w relacji do PKB. Oprócz ogólnego wskaźnika opisujące poziom tych inwestycji istotna jest również ich struktura. Szczególnie istotne kryteria oceny struktury inwestycji dotyczą udziału w inwestycjach brutto inwestycji w maszyny i wyposażenie oraz inwestycji w budownictwo i budowlę. Często stosowany jest też podział inwestycji na inwestycje publiczne oraz prywatne. Niekiedy stosowane są też bardziej szczegółowe kategorie strukturalne. Na przykład w latach 1990. ze względu na szybki rozwój sektora ICT i przypisywane mu znaczenie dla wzrostu gospodarczego w analizach inwestycji zaczęto również wyodrębnić nakłady na inwestycje w te technologie.

Zasoby kapitałowe powstają w procesie ich akumulacji. Tym samym istotne znaczenie ma proces tworzenia kapitału, a w szczególności źródła jego finansowania. Podczas oceny tego typu czynników bierze się pod uwagę takie mierniki jak: koszty kapitału i dostępność kapitału (dostęp do rynków kapitałowych – krajowego i zagranicznych, faktoring, venture capital, jakość instytucji finansowych), wydajność sektora bankowego (politykę banku centralnego, rozmiary i liczba banków, zasoby sektora bankowego, itp.) (IMD, 1999).

Postęp technologiczny i organizacyjny

Wskaźnikiem najlepiej opisującym tempo zachodzenia postępu technologicznego i organizacyjnego w gospodarce jest wskaźnik całkowitej produktywności czynnikowej (Total Factor Productivity) zwany też wskaźnikiem produktywności wieloczynnikowej (Multi Factor Productivity). W badaniach OECD (2001a) wskazuje się na dwa podstawowe jego rodzaje: MFP kapitał-praca oraz MFP KLEMS (Multi-factor Productivity Capital-Labour-Energy-Materials-Services).

Wskaźnik MFP kapitał-praca, opisuje jak efektywnie wykorzystane są zasoby ludzkie oraz zasoby kapitału w danej gospodarce w procesie tworzenia wartości dodanej. Wskaźnik ten nie jest dobrą miarą postępu technologicznego, gdyż jego zmiany wynikają również z wpływu takich czynników, jak niematerialny postęp technologiczny korzyści skali, postęp organizacyjny, wykorzystanie zdolności produkcyjnych czy błędy w pomiarze. Może on natomiast być wykorzystywany do analizy roli przedsiębiorstw w gospodarce czy oceny zmian strukturalnych. Jego zaletą jest łatwość obliczenia, gdyż większość niezbędnych danych dostępna jest w rachunkach narodowych. O wiele bardziej wartościowym wskaźnikiem z punktu widzenia oceny postępu technologicznego jest MFP KLEMS. Pokazuje on jak efektywnie wykorzystane są zasoby ludzkie, kapitał, energia, materiały i usługi w procesie tworzenia produktu brutto. Miernik ten jest przeznaczony do oceny niematerialnego postępu technologicznego. Niemniej jego wartość zależy również od korzyści skali, wykorzystanie zdolności produkcyjnych czy błędy w pomiarze. Wadą tego wskaźnika jest trudność jego obliczenia wynikająca z konieczności dysponowania dość szczegółowymi danymi statystycznymi dotyczącymi nakładów i efektów zgodnymi z rachunkami narodowymi. O wiele trudniejsze niż w przypadku MFP kapitał-praca jest również obliczanie zagregowanych wartości MFP KLEMS dla całego przemysłu. Niestety zwykle często w opracowaniach OECD spotyka się prezentację wskaźników MFP bez wskazania na ich typ.

Oprócz powyższego wskaźnika postęp technologiczny oceniany też jest na podstawie liczby patentów czy wzorów przemysłowych, które zgłaszane są do ochrony przeliczanej w relacji do liczby mieszkańców. Wskaźniki te odzwierciedlają stopień innowacyjności gospodarki i proces tworzenia w niej nowych technologii. Analizy te można uzupełniać o badania pozycji technologicznej na podstawie tzw. technologicznego bilansu płatniczego, który opisuje transakcje handlowe związane z przepływem technologii. Pozwala on ocenić czy dana gospodarka jest biorcą technologii netto czy też sama wytwarza i eksportuje technologie.

Popularne są również analizy postępu technologicznego dokonywane za pomocą wskaźników odnoszących się do nakładów na badania i rozwój. Wśród nich najbardziej popularny jest wskaźnik ogólnych wydatków na badania i rozwój przedstawiany zwykle jako % PKB. Wskaźnik ten często dezagregowany jest ze względu na źródła finansowania oraz ze względu na cele na jakie przeznaczane są dane nakłady. Dezagregacja ze względu na źródła finansowania prowadzi do wyodrębnienia poziomu finansowania tych wydatków przez rząd a także przez przedsiębiorstwa. Natomiast dezagregacja ze względu na cel prowadzi do wyodrębnienia nakładów na badania podstawowe i stosowane. Wskaźnikami wspomagającymi powyższe są miary struktury zatrudnienia naukowców opisujące miejsce realizacji przez nich badań z podziałem na rządowe instytucje badawcze, przedsiębiorstwa i uniwersytety. Analiza tego zagadnienia pozwala na wstępną ocenę stopnia i charakteru powiązań pomiędzy sferą badawczo rozwojową a przedsiębiorstwami.

Instytucje i regulacje

To ostatni zestaw czynników konkurencyjności, który wpływa na wszystkie pozostałe w sposób szczególny decyduje bowiem o zachowaniach podmiotów ekonomicznych, a tym samym o dokonywanych przez nich wyborach, które mają istotne konsekwencje dla rozwoju gospodarki.

Rząd ma decydujący wpływ na środowisko funkcjonowania przedsiębiorstw. Działanie państwa odzwierciedlone jest w całokształcie realizowanych przezeń polityk. Polityki te, nawet jeśli ze swej istoty gospodarcze nie są, to jednak w większości mają konsekwencje ekonomiczne. Na przykład polityka społeczna może stymulować poziom przedsiębiorczości społeczeństw, wpływać na strukturę wydatków publicznych. Długotrwała ochrona krajowego rynku przed konkurencją zagraniczną prowadzić może do obniżenia jego konkurencyjności międzynarodowej, podobny wpływ będzie miało przeregulowanie rynku pracy. Państwo w oczywisty sposób wpływa też na funkcjonowanie przedsiębiorstw choćby przez, regulacje funkcjonowania rynków produktów czy rynków pracy, a także regulacje dotyczące konkurencji, politykę podatkową czy regulacje dotyczące rynku kapitałowego.

Analiza poziomu zaangażowania państwa w gospodarkę może być dokonywana na podstawie badań wydatków publicznych, a w tym ogólnego poziomu dochodów i wydatków budżetowych, a także struktury wydatków z uwzględnieniem kształtowania się takich pozycji jak wydatki na konsumpcję publiczną, subsydia, transfery dochodowe oraz inwestycje publiczne.

Innym źródłem miar mogą też być wyniki badań uciążliwości regulacji. Jednym z takich źródeł są np. opracowania OECD (międzynarodowe dane porównawcze dostępne są dla lat 1998 i 2003) dotyczące ocena poziomu regulacji rynków, a w tym kontroli państwa nad gospodarką, poziomu barier dla przedsiębiorczości, barier dla handlu i inwestycji, regulacji ekonomicznych, regulacji administracyjnych oraz poziomu prawnej ochrony

zatrudnionych. Wskaźniki te opracowane są na podstawie międzynarodowej bazy danych dotyczących regulacji opracowanej przez OECD (Nicoletti, Scarpetta i Boylaud, 2000).

Analiza uwarunkowań instytucjonalnych obejmować może nie tylko opis różnych regulacji i instytucji, ale także próbę przedstawienia wpływu różnych rozwiązań instytucjonalnych na procesy alokacji i tworzenia czynników produkcji, które biorą udział w procesie tworzenia dochodu narodowego.