EKONOMIA I ZARZĄDZANIE W TEORII I PRAKTYCE



Tom 9

Ekonomia i nauki o zarządzaniu w warunkach integracji gospodarczej

redakcja naukowa
Piotr Urbanek i Ewa Walińska

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

http://dx.doi.org/10.18778/8088-203-4.01

Rozdział 1

Determinanty i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarki[1]

Streszczenie

Celem artykułu jest prezentacja zagadnienia konkurencyjności międzynarodowej pod kątem czynników, które ją kształtują oraz mierników stosowanych do jej pomiaru. Praca składa się z trzech części. Pierwsza z nich przedstawia istotę oraz pojęcie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w oparciu o literaturę przedmiotu. Część druga jest próbą identyfikacji determinant, które na nią oddziałują, ostatnia natomiast skupia się na stosowanych miernikach z uwzględnieniem podziału na wskaźniki *ex post* i *ex ante*.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, miary konkurencyjności, wskaźniki, międzynarodowa konkurencyjność

1.1. Wprowadzenie

Konkurencyjność międzynarodowa jest to zdolność do długotrwałego i efektywnego wzrostu oraz tworzenia proporcjonalnie większego bogactwa kraju niż konkurenci na rynku światowym. Jako jeden z głównych gwarantów wysokiego standardu życia oraz imperatyw rozwoju gospodarczego jest ona przedmiotem zainteresowania nie tylko polityk gospodarczych państw, ale również środowiska naukowego. Konkurencyjność międzynarodowa jest trudna do analizy ilościowej. Pragmatyczną metodą takiej oceny może być analiza porównawcza renomowanych instytucji międzynarodowych pod kątem czynników wpływu poszczególnych jej elementów w danym kraju. Istnieje także grupa mierników

1 Justyna Mróz, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

służąca ocenie pozycji konkurencyjnej kraju, jak również jego zdolności do konkurowania w długim okresie czasu (ex post i ex ante) prezentowana w literaturze przedmiotu. Wskaźniki te w mniejszym lub większym stopniu przyczyniają się do określenia pozycji państwa w rankingu międzynarodowym pod względem konkurencyjności. Celem opracowania jest przegląd podstawowych czynników wpływających na poziom konkurencyjności gospodarek oraz prezentacja wybranych mierników ją określających.

1.2. Pojęcie i istota międzynarodowej konkurencyjności gospodarek

Współcześnie konkurencyjność uznawana jest za jeden z najistotniejszych przedmiotów refleksji w naukach ekonomicznych, politycznych oraz naukach o zarządzaniu. Eksperci w tej dziedzinie, obok tradycyjnych czynników (np. wielkość zasobów) międzynarodowej konkurencji, coraz częściej interesują się tzw. czynnikami miękkimi związanymi z otoczeniem instytucjonalno-kulturowym oraz etyczno-religijnym. Istotne jest w tym to, iż do niedawna dominowało przekonanie o ścisłym związku konkurencyjności z wyposażeniem w czynniki produkcji, o tyle obecnie coraz wyraźniej dostrzega się także szeroko rozumiane jest instytucjonalne uwarunkowania oraz silnie akcentuje się rolę czynnika ludzkiego w zjawisku konkurencyjności.

W literaturze przedmiotu pojęcie konkurencyjności jest odmiennie definiowane przez różnych autorów. Przykładową definicję zaproponował Jan Burnewicz, zdaniem którego konkurencyjność jest to zdolność do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji [Burnewicz (red.) 1993, s. 23]. Uważa on, że dotyczy ona zarówno poziomu przedsiębiorstw jak i gospodarek narodowych. Według innej definicji konkurencyjnością jest zdolność do długookresowego, efektywnego wzrostu. Z natury rzeczy, jej elementami są efektywność, dynamika i elastyczność badanego podmiotu gospodarczego [Bakier, Meredyk 2000, s. 38]. Definicja zaproponowana przed OECD głosi natomiast, że konkurencyjność jest to stopień w jakim dany kraj może w warunkach wolnego rynku produkować towary i usługi spełniające wymogi międzynarodowego rynku oraz równocześnie utrzymać i zwiększyć realne dochody ludności w długim czasie [*The Word Competitiveness Report 1994*, s. 18]. Istotną definicją jest również interpretacja zaprezentowana przez *The World Competitiveness*

Yearbook, gdzie konkurencyjność międzynarodowa definiowana jest jako zdolność kraju do tworzenia wartości dodanej i w ten sposób podnoszenia bogactwa narodowego poprzez odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami oraz atrakcyjnością i agresywnością, uwzględniające wymiar globalny i lokalny oraz integrowanie tego wszystkiego w jedność, spójny model ekonomiczny i społeczny [*The World Competitiveness Yearbook 1996*, s. 6].

O konkurencyjności międzynarodowej można mówić w wymiarze mikro- i makroekonomicznym w odniesieniu do konkurencyjności przedsiębiorstwa oraz o konkurencyjności danego kraju (gospodarki narodowej) [Dołęgowski 2000, s. 11]. Podobny podział jest bardzo często stosowany w literaturze przedmiotu. Przykładowo zdaniem WłodzimierzaJanuszkiewicza konkurencyjność rozpatrywać można na trzech następujących poziomach [Januszkiewicz 2000, s. 88]:

- makro – jako konkurencyjność państw i regionów;
- mezo – jako konkurencyjność sektorów i branż, lub gałęzi gospodarki;
- mikro – jako konkurencyjność przedsiębiorstw i poszczególnych produktów.

W przypadku konkurencyjności kraju (gospodarki), która jest przedmiotem niniejszego artykułu, sąto warunki, które sprzyjają lub utrudniają rozwój gospodarczy oraz stanowią podstawę dla atrakcyjności inwestycyjnej regionu [Dołęgowski 2000, s. 11]. Konkurencyjność gospodarki to przede wszystkim jej zdolność do produkowania oraz oferowania dóbr i usług o takich parametrach techniczno-użytkowych, cenach, jakości oraz warunkach sprzedaży, które znajdują nabywców na rynku krajowym oraz rynkach zagranicznych [Markowski 1996, s. 1]. Zdaniem Jana Bossaka zaś gospodarka konkurencyjna to taka, która w długim okresie, na tle innych krajów, osiąga wyższą dynamikę wzrostu gospodarczego i poziomu zatrudnienia. To gospodarka, która dzięki względnie szybkiemu postępowi ekonomicznemu i społecznemu, zapewnia obywatelom poczucie istotnego postępu na tle innych społeczeństw. Sprzyja tym samym pozytywnemu kształtowaniu stosunków ekonomicznych, politycznych i społecznych, umacnia wolność, prawo i system demokratyczny [Bossak 2000, s. 19].

Międzynarodowa przewaga konkurencyjna określana jest przez wyposażenie kraju w zasoby ludzkie, kapitałowe, rzeczowe oraz wiedzę i infrastrukturę. Wpływ tych czynników na przewagę konkurencyjną zależy w dużej mierze od efektywności ich wykorzystania. Malejące znaczenie w tym kontekście mają zaś zasoby naturalne, klimat, nisko wykwalifikowana siła robocza, wzrasta natomiast znaczenie nowoczesnej infrastruktury, wysoko wykwalifikowanej kadry, zaawansowanych

i wyspecjalizowanych technologii. Międzynarodowa przewaga konkurencyjna staje się zatem raczej pochodną wysiłku społecznego aniżeli wyposażenia w zasoby [Dołęgowski 2000, s. 14].

1.3. Pojęcie i istota międzynarodowej konkurencyjności gospodarek

Teoria konkurencyjności uwzględnia szeroka paletę czynników warunkujących sukces danej gospodarki. W oparciu o raport *The World Competitiveness Yearbook* wyróżnić można następujące czynniki warunkujące konkurencyjność [http://www.imd.org/news/2014-World-Competitiveness.cfm, dostęp 01.07.2015]:

- stan gospodarki;
- infrastruktura;
- poziom umiędzynarodowienia;
- jakość rządów;
- zarządzanie;
- stan finansów;
- naukai technika;
- czynnik ludzki;
- efektywność działalności.

Różne raporty konkurencyjności międzynarodowej bardzo szczegółowo opisują poszczególne czynniki tworząc na ich podstawie listy rankingowe. Według najnowszego zestawienia *The World Competitiveness Yearbook 2014* kolejność 30 analizowanych krajów pod względem ich umiędzynarodowienia kształtuje się następująco [http://www.imd.org/news/2014-World-Competitiveness.cfm, dostęp: 01.07.2015]: USA, Szwajcaria, Singapur, Hong Kong, Szwecja, Niemcy, Kanada, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Dania, Norwegia, Luksemburg, Malezja, Taiwan, Holandia, Irlandia, Wielka Brytania, Australia, Finlandia, Katar, Nowa Zelandia, Japonia, Austria, Chiny, Izrael, Islandia, Korea, Francja, Belgia, Tajlandia, Estonia.

Biorąc pod uwagę czynniki takie jak stan gospodarki, jakość rządów, efektywność działalności oraz infrastrukturę determinujące międzynarodową konkurencyjność kolejność przedstawionych krajów w rankingu w roku 2014 kształtuje się w sposób następujący:

Tabela 1. Pozycja konkurencyjna krajów wg The World Competitiveness Yearbook 2014

Miejsce	Kraj	Stan gospodarki	Jakość rządów	Efektywność działalności	Infrastruktura
1	USA	1	22	1	1
2	Szwajcaria	10	3	2	2
3	Singapur	6	4	7	10
4	Hong Kong	7	2	3	21
5	Szwecja	16	10	8	4
6	Niemcy	8	16	9	8
7	Kanada	13	8	10	6
8	Zjednoczone Emiraty Arabskie	3	1	15	38
9	Dania	23	11	11	3
10	Norwegia	26	6	6	12
11	Luxemburg	4	19	14	23
12	Malezja	9	15	5	25
13	Tajwan	14	12	17	17
14	Holandia	15	18	12	11
15	Irlandia	19	14	4	20
16	Wielka Brytania	11	17	18	14
17	Australia	24	9	16	18
18	Finlandia	49	13	13	5
19	Katar	2	5	24	42
20	Nowa Zelandia	34	7	23	24
21	Japonia	25	42	19	7
22	Austria	17	36	20	16
23	Chiny	5	34	28	26
24	Izrael	29	24	21	15
25	Islandia	35	27	31	13
26	Korea	20	26	39	19
27	Francja	22	50	37	9
28	Belgia	38	43	26	22
29	Tajlandia	12	28	25	48
30	Estonia	44	23	32	30

Źródło: opracowanie własne na podstawie: The World Competitiveness Yearbook 2014, http://www.imd.org/news/2014-World-Competitiveness.cfm, dostęp 02.06.2015.

W opracowaniach wydawanych w ramach The World Competitiveness przedstawiono zdecydowanie bardziej szczegółowo czynniki determinujące konkurencyjność międzynarodową danego kraju. Wśród nich znajdują się wskaźniki dotyczące dochodu narodowego, poziomu inflacji i bezrobocia, handel zagraniczny, stan bilansu płatniczego, kierunki

rozwoju i polityka wobec zagranicznych inwestycji bezpośrednich, polityka podatkowa, stan systemu bankowego, rozwój transportu i telekomunikacji oraz wiele innych.

Opracowanie, mimo iż budzi wiele kontrowersji i wątpliwości w środowisku naukowym – kryteria i zasady umieszczenia danego kraju na określonym miejscu listy rankingowej są często niejasne – mówi jednak bardzo dużo na temat międzynarodowej konkurencyjności poszczególnych państw oraz czynników ją determinujących. Podkreślić należy jednak, że usytuowanie na konkretnym miejscu listy wskazuje nie tyle na poziom rozwoju gospodarczego, ile na możliwości dalszego rozwoju. Miejsca poszczególnych krajów na liście zmieniają się niekiedy dość znacznie nawet w krótkich odstępach czasowych.

Rozważania nad problemem międzynarodowej konkurencyjności, jej instytucjonalnym wymiarem, podjęte zostały z wielu istotnych powodów. Liczni autorzy postrzegają bowiem współczesną gospodarkę, perspektywy rozwoju społeczno-gospodarczego, a nawet problem bezpieczeństwa narodowego, właśnie biorąc pod uwagę kwestie związane z międzynarodową konkurencyjnością oraz otoczeniem instytucjonalnym. Przykładem takiego podejścia są poglądy J. Bossaka, który za determinanty konkurencyjności międzynarodowej w ujęciu makroekonomicznym uznaje otwartość gospodarki, stopień postrzegania praw własności, wolność gospodarczą, konkurencję, mechanizm rynkowej makroregulacji, niskie podatki, elastyczny rynek pracy, stabilny system pieniężny oraz liberalizację obrotów gospodarczych z zagranicą [Bossak 2000, s. 24].

Na podstawie przeprowadzonych dotychczas badań, do głównych determinant konkurencyjności regionów można zaliczyć [Klamut 1999, s. 50–51]:

- rozwiniętą i zróżnicowaną strukturę gospodarki, obejmującą gałęzie oraz przedsiębiorstwa zdolne do uczestnictwa w międzynarodowym i międzyregionalnym podziale pracy i do odnoszenia sukcesów w ekonomicznym współzawodnictwie;
- obecność instytucji badawczo-naukowych tworzących oparcie dla procesów innowacyjnych oraz odpowiedni klimat intelektualny;
- obecność w regionie jednostek szkolnictwa wyższego;
- odpowiedni poziom zagospodarowania obejmujący pełne wyposażenie w urządzenia infrastruktury techniczno-ekonomicznej i społecznej, zapewniający dogodną dostępność komunikacyjną regionów oraz jego powiązania zkrajowym i międzynarodowym układem transportu, zasilenie w energię, wodę, gaz;
- sprawny i rozwinięty system edukacji, ochrony zdrowia, świadczeń socjalnych oraz urządzeń wypoczynku;

- otoczenie „okołobiznesowe" obejmujące różnego typu instytucje i jednostki bankowości, firmy ubezpieczeniowe, konsultingowe itp.;
- odpowiedni stan środowiska naturalnego: wód, powietrza, gleby, zróżnicowanie krajobrazu.

1.4. Pomiar konkurencyjności gospodarki

Pomiar konkurencyjności gospodarki nie jest łatwym zadaniem. Różne są bowiem miary służące do oceny pozycji konkurencyjnej danego kraju (do oceny jego konkurencyjności *ex post*), inne natomiast przydatne będą w ocenie zdolności konkurencyjnej rozumianej jako zdolność do konkurowania w długim okresie. W tym przypadku należy ocenić możliwą siłę oddziaływania czynników określających tę zdolność (wartość zasobów, jak również sam fakt optymalnego ich wykorzystania) [Bieńkowski, Sadza 2000, s. 60].

Miary oceny pozycji konkurencyjnej (ex post)

Podstawową grupę mierników pozycji konkurencyjnej stanowią oceny wielkości i struktury dochodu narodowego. Pozwalają one szacować poziom rozwoju danej gospodarki, jak również etap rozwoju jej konkurencyjności. W myśl tego założenia, do podstawowych mierników pozycji konkurencyjnej zaliczyć należy: Produkt Krajowy Brutto (PKB) i Produkt Narodowy Brutto (PNB). PKB odpowiada wielkości produkcji wytworzonej na terenie danego kraju bez względu na to, kto jest właścicielem czynników produkcji. Z kolei PNB jest miernikiem całości dochodów osiąganych przez obywateli danego kraju niezależnie od miejsca ich wytworzenia. Wartości wymienionych wskaźników mogą być przeliczane na podstawie cen bieżących (nominalne PKB), jak również cen stałych z danego roku bazowego [Radło 2008, s. 26]. Oceny globalnych wielkości PKB i PNB, bez względu na sposób ich mierzenia pozwalają oszacować wielkość gospodarki narodowej. Dla określenia poziomu życia ludności oraz rozwoju gospodarki, wskaźniki te należy odnieść do liczby ludności otrzymując tym samym wskaźniki poziomu dochodu narodowego przypadającego na mieszkańca (per capita). Porównań poziomu PKB i PNB per capita należy dokonać zarówno w ujęciu statycznym (odnosząc się do danego roku), jak również w ujęciu dynamicznym.

W literaturze przedmiotu często spotyka się podział podstawowych miar międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarek

wyróżniający jej udział w handlu światowym, stan bilansu obrotów z zagranicą oraz zmiany w *terms of trade* [Bombińska 2002, s. 9]. Udział w handlu światowym, przede wszystkim udział w światowym eksporcie, jest najpopularniejszym miernikiem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Jego wzrost jest często utożsamiany z poprawą tej pozycji danego kraju na arenie międzynarodowej. Miara ta jednak ma podstawową wadę, nie uwzględnia bowiem takich czynników jak zmiana kursu walutowego czy faza cyklu koniunkturalnego [Bieńkowski 1993, s. 45]. Kolejną miarą jest udział danego kraju w światowym imporcie oraz wskaźnik tzw. penetracji importowej. W odniesieniu do całej gospodarki, wskaźnik ten określa udział importu w podaży na rynku wewnętrznym. Często przyjmuje się, że im wyższy udział danego kraju w imporcie oraz większy udział dóbr importowanych w podaży, tym gorsza jest pozycja konkurencyjna danej gospodarki. Tymczasem wzrost udziału dóbr importowanych na rynku wewnętrznym nie musi oznaczać spadku pozycji konkurencyjnej kraju a jedynie jego większe zaangażowanie w międzynarodowy podział pracy. Zróżnicowane tempo wzrostu penetracji importowej w poszczególnych segmentach rynku świadczy o wymianie konkurencyjności różnych działów gospodarki, a tym samym tworzeniu się nowych przewag konkurencyjnych. Wśród innych wskaźników pozycji konkurencyjnej w omawianym zakresie można wymienić wskaźnik eksportu hipotetycznego HE – *hypotheticalexports* (porównanie faktycznego eksportu osiągniętego przez kraj z eksportem, który miałby miejsce, gdyby wzrósł on w tempie równym wzrostowi światowego popytu w badanym okresie) [Johns 1985, s. 232] oraz wskaźnik stałego udziału w rynku CMS – *constantmarket share – model*. W modelu tym dokonuje się próby oceny wewnętrznych i zewnętrznych źródeł wzrostu eksportu danego kraju w oparciu o cztery możliwości: efekt handlu światowego, efekt struktury towarowej, efekt struktury geograficznej i efekt konkurencyjności [Bieńkowski, Lis 1988, s. 18]. Poza wymienionymi wskaźnikami pozycji konkurencyjnej kraju opartymi na zagregowanych miarach udziału w eksporcie światowym stosuje się wiele mierników cząstkowych będących zazwyczaj pochodnymi tych pierwszych. Przykładem proponowanym przez Belę Ballassę jest tzw. wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA – *revealed comparative advantage*), wyrażający względną przewagę kraju w światowym eksporcie danego kraju w stosunku do całkowitego udziału kraju w eksporcie światowym [Bombińska 2002, s. 13]. Poza udziałem w handlu światowym, kolejnym popularnym miernikiem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej kraju jest stan bilansu handlowego. Powszechnie uznaje się, że jeżeli kraj w długim okresie nie ma kłopotów ze zrównoważeniem bilansu handlowego, posiada efektywną gospodarkę i konkurencyjną strukturę. Mimo to, traktowanie bilansu handlowego

jako miary pozycji konkurencyjnej budzi wiele kontrowersji. Dotyczą one głównie zasadności uwzględniania w nim nie tylko bilansu obrotu towarami ale również bilansu usług, zwłaszcza związanych z obsługą obrotu kapitałowego. Dodatnie saldo bilansu handlowego, nie zawsze musi oznaczać poprawę konkurencyjności, ponieważ dany kraj nawet w tej sytuacji obniżać może swą konkurencyjność na rynkach światowych na przykład z powodu nadmiernego wywozu kapitału czy też utrzymania tradycyjnej struktury eksportu. Mając na uwadze wszelkie wątpliwości, można jednak przyjąć, że wartość salda bilansu handlowego jako miary konkurencyjności, jest duża a znaczenie jej wzrasta wraz z wydłużaniem badanego okresu. Kolejnym miernikiem jest *terms of trade* – w badaniach nad konkurencyjnością międzynarodową pod rozwagę najczęściej bierze się zmiany tzw. cenowych (nominalnych) *terms of trade*, czyli relacji względnych zmian cen uzyskanych w eksporcie badanego kraju w danym okresie, do uwzględnionych zmian cen dóbr przez niego importowanych. Poprawę tych relacji w kolejnych okresach na ogół uważa się za zjawisko korzystne, ponieważ zastępuje wzrost siły nabywczej kraju, gdyż za taką samą ilość eksportu, można sprowadzić do kraju większą ilość dóbr zagranicznych lub mniej za nie zapłacić [Bożyk, Misala, Puławski 1998, s. 242].

W literaturze można również spotkać odmienną interpretację cenowych *terms of trade*. Zdaniem Rüdigera Dornbusha i Stanley'a Fishera względny wzrost cen dóbr importowanych w danym kraju, oznacza pogorszenie się *terms of trade*, co w konsekwencji osłabia jego pozycję konkurencyjną. Swoją teorię rozwinęli tworząc syntetyczny wskaźnik konkurencji Dornbusha-Fishera [Bieńkowski, Lis 1988, s. 13].

Miary oceny zdolności konkurencyjnej (ex ante)

Miary zdolności konkurencyjnej obejmują zarówno ilościowe jak i jakościowe wskaźniki służące ocenie poszczególnych czynników konkurencyjności. Mierniki te odpowiadają czterem następującym grupom [Radło 2008, s. 29–30]:

- zasoby ludzkie i kapitał ludzki – czynnik ten bierze udział w procesie tworzenia dochodu narodowego. Istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego ma nie tylko liczba zatrudnionych, ale również relacja do ogólnej wielkości populacji, jak również jakość tych zasobów. Najbardziej powszechne wskaźniki intensywności wykorzystania zasobów ludzkich to stopa aktywności zawodowej (stosunek liczby zatrudnionych i poszukujących pracy do liczby osób w wieku produkcyjnym – 15–64 lata) i stopa zatrudnienia (stosunek liczby osób zatrudnionych w relacji do liczby osób w wieku produkcyjnym). Kolejnym wskaźnikiem jest stopa bezrobocia czyli stosunek liczby osób poszukujących pracy w relacji do liczby osób aktywnych

zawodowo. Istotne dla analizy bezrobocia są także wskaźniki NAWRU (stopa bezrobocia, której nie można obniżyć bez istotnego wzrostu płac) i NAIRU (stopa bezrobocia, której nie można obniżyć bez istotnego wzrostu inflacji). O poziomie bezrobocia strukturalnego, wiążącego się z jakościowym i geograficznym niedopasowaniem podaży siły roboczej do popytu na nią, świadczy także kształtowanie się relacji między liczbą bezrobotnych a liczbą wolnych miejsc pracy. Relację tą opisuje tzw. krzywa Beveridge'a zbudowana z punktów będących różnymi kombinacjami stóp bezrobocia i stóp wakatów. Wskaźniki opisujące poziom kapitału ludzkiego zazwyczaj opierają się na analizie struktury ludności ze względu na poziom jej wykształcenia. W tym aspekcie zastosować można opracowaną przez UNESCO klasyfikację ISCED, która ma charakter wystandaryzowany i pozwala na obiektywną ocenę struktury wykształcenia ludności. W celu oceny poziomu edukacji stosowane są również wskaźniki średniej liczby lat poświęconych nauce oraz opisujące poziom różnego typu umiejętności intelektualnych studentów pochodzących z różnych krajów opracowywane przez OECD w ramach programu PISA (Programme for International Student Assessment). Biorąc pod uwagę prognozy zmian ilościowych i jakościowych istotne znaczenie mają wskaźniki dotyczące procesów tworzenia i doskonalenia zasobów ludzkich. Wśród tych pierwszych należy wyróżnić wskaźniki opisujące procesy reprodukcji ludności takie jak: współczynniki przyrostu naturalnego (różnica pomiędzy liczbą urodzeń a liczbą zgonów w danym okresie i na danym terytorium w przeliczeniu na tysiąc, 10 lub 100 tysięcy mieszkańców), współczynnik dzietności (średnia liczba dzieci jaką urodziłaby kobieta w ciągu okresu rozrodczego – 15–49 lat – przy stałym wzorcu płodności z danego roku kalendarzowego. Wskaźniki opisujące proces jakościowej poprawy zasobów ludzkich to wskaźniki inwestycji w kapitał ludzki. Najogólniejszym z nich jest poziom wydatków na edukację w bezpośredniej relacji do PKB. Można tu stosować wskaźniki opisujące liczbę studentów, odsetek absolwentów określonych kierunków studiów istotnych z punktu widzenia potrzeb gospodarki. Powyższe wskaźniki uzupełnić można analizą migracji ludności, która ma wpływ zarówno na zmiany ilościowe, jak i jakościowe w zakresie zasobów ludzkich.

- Zasoby kapitału – najczęściej stosowaną miarą odnoszącą się do całej gospodarki jest wartość inwestycji brutto w relacji do PKB. Oprócz ogólnego wskaźnika opisującego poziom tych inwestycji istotna jest także ich struktura. Ważne kryterium oceny struktury inwestycji dotyczy udziału w inwestycjach brutto, inwestycji

w maszyny i wyposażenie oraz w budownictwo i budowle. Często stosowanym podziałem jest także klasyfikacja inwestycji na publiczne i prywatne. Istotne znaczenie ma również proces tworzenia kapitału, w szczególności źródła jego finansowania. W trakcie oceny tego typu czynników, pod uwagę należy wziąć takie mierniki jak: koszty kapitału i dostępność kapitału (dostęp do rynków krajowych i zagranicznych, faktoring, venture capital, jakość instytucji finansowych), oraz wydajność sektora bankowego (politykę banku centralnego, zasoby sektora bankowego, rozmiary i liczbę banków itp.).

- Postęp techniczny i organizacyjny – wskaźnikiem najtrafniej opisującym tempo postępu technologicznego i organizacyjnego jest wskaźnik całkowitej produkcyjności czynnikowej (Total Factor Productivity) zwany również wskaźnikiem produkcyjności wieloczynnikowej. Badania OECD wskazują 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 i zasoby kapitału w określonej gospodarce w procesie tworzenia wartości dodanej. Wskaźnik ten nie jest zbyt miarodajny, ponieważ opisywane przez niego zmiany wynikają także z niematerialnego postępu technicznego, korzyści skali, wykorzystania zdolności produkcyjnych oraz błędów w pomiarze. Można go natomiast zastosować przy analizie roli przedsiębiorstw w gospodarce lub oceny zmian strukturalnych. O wiele bardziej wartościowym wskaźnikiem jest w tym zakresie MFP KLEMS, który opisuje, jak efektywnie wykorzystane są zasoby ludzkie, kapitał, energia, materiały i usługi w procesie tworzenia produktu brutto. Jest on przeznaczony do oceny niematerialnego postępu technologicznego. Wadą tego wskaźnika jest skomplikowany sposób obliczania, wynikający z konieczności dysponowania szczegółowymi danymi statystycznymi w zakresie nakładów i efektów zgodnych z rachunkami narodowymi. Poza powyższymi wskaźnikami postęp technologiczny określany jest również na podstawie liczby patentów i wzorów przemysłowych w relacji do liczby mieszkańców. Mierniki te odzwierciedlają stopień innowacyjności gospodarki oraz proces tworzenia w niej nowych technologii. Mogą być one uzupełnione o badanie pozycji technologicznej za pomocą tzw. technologicznego bilansu płatniczego, opisującego transakcje handlowe związane z przepływem technologii. Pozwala on ocenić czy dana gospodarka jest biorcą technologii netto, czy sama je wytwarza i eksportuje. Kolejnymi wskaźnikami przeznaczonymi do analizy postępu technicznego są mierniki odnoszące się do nakładów na badania i rozwój. Spośród

nich najpopularniejszy jest wskaźnik ogólnych wydatków przedstawiony zwykle jako procent PKB. Wskaźnikami wspomagającymi mogą być tu miary struktury zatrudnienia naukowców opisujące miejsce realizacji przez nich badań z podziałem na rządowe instytucje badawcze, uniwersytety i przedsiębiorstwa. Tego typu analiza pozwala wstępnie ocenić stopień i charakter powiązań między sferą badawczo-rozwojową a przedsiębiorstwami.

- Instytucje i regulacje –miarą poziomu konkurencyjności jest w tym przypadku analiza poziomu zaangażowania państwa w gospodarkę, która dokonana może być na podstawie badań wydatków publicznych (w tym ogólnego poziomu dochodów i wydatków budżetowych), a także struktury wydatków z uwzględnieniem wydatków na konsumpcję publiczną, subsydia, transfery dochodowe, czy inwestycje publiczne. Kolejnym źródłem mierników może być analiza badań uciążliwości regulacji. Jednym z takich źródeł są opracowania OECD określające poziom regulacji rynków, w tym kontroli państwa nad gospodarką, poziom barier dla przedsiębiorczości, handlu i inwestycji, regulacji ekonomicznych, administracyjnych oraz poziomu ochrony prawnej zatrudnionych.

1.5. Zakończenie

Konkurencyjność stała się w ostatnich latach jednym z najważniejszych celów gospodarczych poszczególnych krajów, który pozwala im utrzymać stabilną pozycję na arenie międzynarodowej. Tak jak wiele jest definicji konkurencyjności, tak wiele można wymienić determinant, które mają wpływ na jej kształtowanie. Liczni ekonomiści oraz instytucje międzynarodowe podejmują starania w identyfikacji oraz systematyzacji poszczególnych czynników, które wpływają na konkurencyjność na poziomie regionalnym. Są one często niezbędne do zbadania oraz określenia poziomu rozwoju poszczególnych państw na tle pozostałych.

Rozważania naukowe na temat międzynarodowej pozycji konkurencyjnej mają wiele słabych stron, między innymi jest to trudność związana z jej mierzeniem. Analizując literaturę zauważyć można potrzebę znalezienia odpowiednich miar, zarówno w aspekcie teoretycznym jak i praktycznym. Zaprezentowane w opracowaniu mierniki pozwalają wprawdzie w pewnym stopniu nakreślić pozycję konkurencyjną danego regionu, nie są jednak wystarczająco precyzyjne ze względu na swój ograniczony

charakter. Pojedyncze wskaźniki często są uproszczone w celu ułatwienia interpretacyjnego a zestawy wskaźników, które lepiej odzwierciedlają rzeczywistość są trudniejsze, zarówno w budowie, wykorzystaniu jak i interpretacji. Istotne w badaniu konkurencyjności jest więc poszukiwanie związków korelacyjnych pomiędzy grupami wskaźników i wyciąganie na ich podstawie odpowiednich wniosków.

Determinants and measures of international competitiveness of the economy

Abstract

The aim of the article is to present the issue of international competitiveness in terms of the factors that shape it and metrics used to measure it. The work consists of three parts. The first of them shows the essence and the concept of international competitiveness of the economy, based on the available literature. The second part is an attempt to identify the determinants that affect her, last one focuses on the gauges.

Keywords: competitiveness, measures of competitiveness, indicators, international competitiveness

Bibliografia

Bakier B., Meredyk K. (2000), *Istota i mechanizmy konkurencyjności*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państw przed akcesją do Unii Europejskiej*, Podedworny H., Grabowski I., Wnorowski H. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.

Bieńkowski W., Sadza P. (2000), *Rola instytucji w poprawie konkurencyjności gospodarki – zadania dla rządu* [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola Państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Wronowski H. (red.), UW, Białystok.

Bieńkowski W. (1993), *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981–1988*, Monografie i Opracowania nr 378, SGH, Warszawa.

Bieńkowski W., Lis S. (1988), *Konkurencyjność gospodarcza USA*,Folia Occonomica Cracoviensia, vol. 30, PAN, Warszawa.

Bossak J. (2000), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Podedworny H., Grabowiecki J., Wnorowski H. (red.), Uniwersytet w Białymstoku, Białystok.

Bombińska E. (2002), *Wybrane mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej kraju*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 2002, nr 575, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.

Bożyk P., Misala J., Puławski M. (1998), *Międzynarodowe Stosunki Ekonomiczne*, PWE, Warszawa.

Burnewicz J. (red.) (1993), *Ekonomika Transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Dołęgowski T. (2000), *Konkurencyjność a procesy integracyjne w Europie*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, Zeszyt 13, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.

Januszkiewicz W. (2000), *Konkurencyjność strefy usług a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Podedworny H., Grabowiecki J., Wnorowski H. (red.), Uniwersytet w Białymstoku, Białystok.

Johns R.A. (1985), *Internatiolal Trade Theories and the Evolving International Economy*, St. Martin Press, New York.

Klamut M. (1999), *Podnoszenie poziomu konkurencyjności gospodarki a transformacja struktur regionalnych*, Wrocław 1997, [w:] *Konkurencyjność regionów*, Klamut M. (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oscara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

Markowski T. (1996), *Od konkurencyjności zasobów do konkurencji regionów*, [w:] *Regionalne i lokalne uwarunkowania i czynniki restrukturyzacji gospodarki Polski. Wzrost konkurencyjności regionów*, Fredrich Ebert Stiftung, Łódź.

Radło M.J. (2008), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

The worldcompetitiveness report 1994 (1994), UN Publications, New York.

The World Competitiveness Yearbook 1996 (1996), IMD, Lausanne.

The World Competitiveness Yearbook 2014, http://www.imd.org/news/2014-World-Competitiveness.cfm (dostęp 01.07.2015).



Książka dostępna również jako e-book

ISBN 978-83-8088-203-4

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62