

# Krytyka Raportu Konkurencyjności Krajów 2009–2010 Światowego Forum Ekonomicznego

Anna Andrzejewska, Łukasz Perkowski, Marcin Sulewski, Karol Wasiowski — studenci Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego

## Wstęp

Gospodarka światowa znajduje się obecnie w najtrudniejszej od wielu lat sytuacji. W związku z tym politycy mają do czynienia z nowymi wyzwaniami, gdyż muszą poradzić sobie z zarządzaniem gospodarką w tak trudnym okresie. Na całym świecie rządy podjęły aktywne działania w sprawie rozwiązania problemu, którym jest kryzys, a także recesji będącej jego skutkiem<sup>1</sup>.

W ciągu ostatnich trzech dziesięcioleci World Economic Forum wydawało coroczny raport konkurencyjności, który przedstawiał wiele czynników umożliwiających krajowym gospodarkom osiągnięcie trwałego wzrostu gospodarczego i długofalowego dobrobytu. W obecnych trudnych warunkach gospodarczych raport przypomina o istotności wpływu naszych obecnych działań na przyszły dobrobyt. Celem raportu jest pomoc w uświadomieniu przedsiębiorcom i politykom kluczowych czynników stanowiących o perspektywach poprawy konkurencyjności kraju. Od 2005 roku Światowe Forum Gospodarcze opiera analizę konkurencyjności na Globalnym Indeksie Konkurencyjności (*Global Competitiveness Index* — GCI). Jest to kompleksowy indeks, który stanowi esencję mikroekonomicznych i makroekonomicznych fundamentów konkurencyjności kraju.

W naszej pracy postaramy się przyjrzeć krytycznie sposobom klasyfikowania krajów do odpowiednich etapów rozwoju gospodarki. Postaramy się sprawdzić, czy pewne wybrane przez nas kraje są na odpowiednim miejscu w tabeli. Pokażemy, skąd bierze się konkretna wartość liczbowa finalnego wskaźnika konkurencyjności, jakie dane zostały zebrane i użyte do obliczenia

---

<sup>1</sup> Praca wykonana pod kierunkiem mgr Jarosława Górskiego i prof. dr hab. Krzysztofa Opolkiego, Warszawa, maj 2010.

jego wartości oraz kim byli respondenci. Ostatecznie zakończymy naszą pracę próbą oceny istotności założeń raportu.

## 1. Raport — charakterystyka

Raport definiuje konkurencyjność jako zbiór instytucji, polityki i innych czynników, które stanowią o poziomie wydajności kraju. Poziom wydajności determinuje z kolei poziom dobrobytu, który może być potencjalnie osiągnięty przez gospodarkę [Global..., 2009, s. 4].

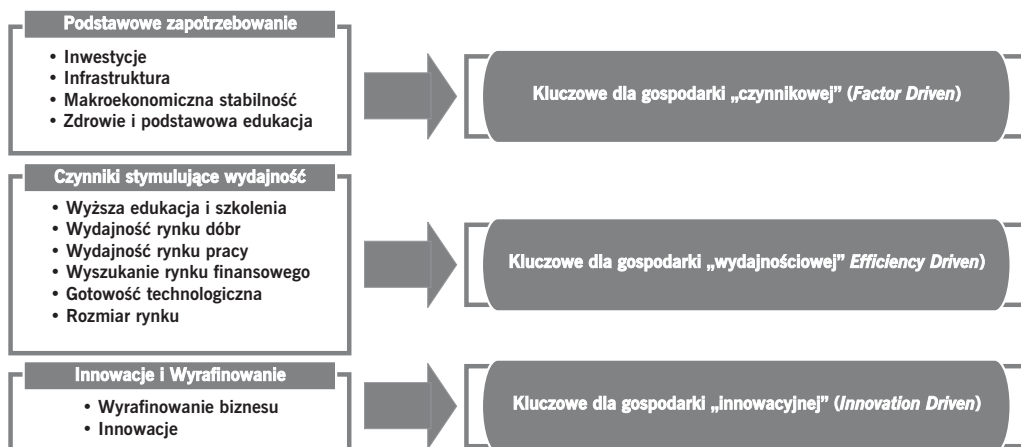
*Global Competitiveness Index* wyraża poziom konkurencyjności poprzez średnią ważoną różnych komponentów, z których każda przedstawia różny jej wymiar. Raport grupuje wszystkie te elementy w 12 filarów:

1. Instytucje
  - instytucje sfery publicznej (m.in. prawa własności, etyka, korupcja, efektywność działań rządu, bezpieczeństwo),
  - instytucje sfery prywatnej (m.in. etyka postępowania przedsiębiorstw, bezpieczeństwo mniejszościowych akcjonariuszy, standardy rachunkowości).
2. Infrastruktura
  - ogólna jakość infrastruktury,
  - jakość poszczególnych składowych (m.in. jakość dróg, sieci kolejowej, portów, zaopatrzenie w energię elektryczną).
3. Stabilność makroekonomiczna (kondycja budżetu, krajowa stopa oszczędności, inflacja, spread stóp procentowych, dług publiczny).
4. Zdrowie i podstawowa edukacja
  - zdrowie (m.in. śmiertelność noworodków, oczekiwana długość życia),
  - podstawowa edukacja (m.in. wydatki na edukację, jakość edukacji).
5. Wyższa edukacja
  - jakość edukacji (m.in. wydatki na edukację, dostęp do Internetu w szkołach, jakość kształcenia na kierunkach ścisłych).
6. Wydajność rynku
  - konkurencyjność krajowa i zagraniczna (m.in. poziom konkurencji, efektywność działań antymonopolowych, liczba pozwoleń niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej, efektywna stopa opodatkowania, występowanie ograniczeń handlu, cła).
7. Wydajność siły roboczej
  - elastyczność (m.in. relacje pracownik–pracodawca, stałość zatrudnienia, koszty zwolnienia, efektywna stopa opodatkowania),
  - wykorzystanie zdolności pracownika (m.in. udział kobiet w sile roboczej, drenaż mózgów, relacja płacy i produktywności).
8. Rozwinięty rynek finansowy
  - efektywność (m.in. dostęp do kapitału przez rynek finansowy, łatwość dostępu do pożyczek, ograniczenia w przepływach kapitału, ochrona inwestorów),
  - zaufanie (m.in. regulacje, odpowiednia polityka banków).

9. Technologiczna pomysłowość (m.in. dostęp do najnowszych technologii, inwestycje zagraniczne i transfer technologii, liczba użytkowników Internetu, liczba komputerów osobistych).
10. Rozmiar rynku (rozmiar rynku krajowego oraz zagranicznego).
11. Innowacyjność biznesu.
12. Innowacje (m.in. wydatki przedsiębiorstw na badania i rozwój, ochrona własności intelektualnej, dostęp do naukowców, inżynierów).

Po zapoznaniu się z powyższą listą ocenianych sfer gospodarki zauważyć można, iż poziomu wielu z nich nie można obiektywnie przedstawić za pomocą wartości liczbowych. Zebrane przez autorów GCR dane można podzielić na te zebrane w formie ankiety oraz tzw. twarde dane. Twarde dane liczbowe pochodzą z instytucji, które w danym kraju zajmują się statystką, zbieraniem i prezentowaniem danych dotyczących wszelkich obszarów gospodarki. Pozostałe dane zebrane zostały za pomocą ankiety. Szczegółowe zasady przeprowadzania ankiety oraz ostatecznej konstrukcji indeksu konkurencyjności opisano w dalszej części niniejszej pracy.

Poszczególne 12 filarów zostało przyporządkowane do 3 głównych grup czynników rozwoju danej gospodarki: „Podstawowe Zapotrzebowanie”, „Czynniki stymulujące wydajność” oraz „Innowacje i Wyrafinowanie”.



**Rys. 1.**

**Podział 12 filarów konkurencyjności**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Global..., 2009].

Te grupy czynników mają różne oddziaływanie na konkurencyjność danego kraju będącego na odmiennym poziomie rozwoju. W ten sposób dla krajów w najniższej fazie rozwoju „Czynnikowej” najistotniejsze są kategorie z grupy „Podstawowe Zapotrzebowanie”, odpowiednio dalej dla bardziej rozwiniętych, będących w fazie rozwoju „Wydajnościowej” kluczową rolę odgrywają „Czynniki stymulujące wydajność”, a dla najbardziej rozwiniętych krajów

z fazy rozwoju „Innowacyjnej” największy wpływ na konkurencyjność mają czynniki z ostatniej grupy „Innowacje i Wyrafinowanie”.

Zabieg ten miał za zadanie takie pogrupowanie krajów, aby poprawnie zidentyfikować pozycję danego państwa na tle innych oraz aby odpowiednio dobrać wagi poszczególnych czynników wpływających na konkurencyjność. Wagi te przedstawione są rys 2.

Subindeks:	Faza „Czynnikowa”	Faza „Wydajności”	Faza „Innowacji”
Podstawowe zapotrzebowanie ( <i>Basic Requirement</i> )	60%	40%	20%
Poprawienie wydajności ( <i>Efficiency Enhancement</i> )	35%	50%	50%
Innowacje i Wyrafinowanie ( <i>Innovation and Sophistication Factors</i> )	5%	10%	30%

**Rys. 2.**

**Wagi dla faz rozwoju**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Global..., 2009].

## 2. Istotność kryteriów podziału krajów

Niezmiernie ważne jest to w jaki sposób ustalono sposób klasyfikacji kraju do danej fazy rozwoju jego gospodarki. W raporcie zostało użytych 5 takich etapów:

- 1) poziom 1: „Czynnikowa” (*Factor driven*),
- 2) „przejścia 1 ⇒ 2”,
- 3) poziom 2: „Wydajności” (*Efficiency driven*),
- 4) „przejścia 2 ⇒ 3”,
- 5) poziom 3: „Innowacji” (*Innovation driven*).

Głównym kryterium, które wzięto pod uwagę podczas umieszczania krajów w poszczególnych grupach, był poziom PKB *per capita* w danym państwie.

Fazy rozwoju:	PKB <i>per capita</i> (USD)
Poziom 1.: „Czynnikowa” ( <i>Factor Driven</i> ) Przejścia 1 ⇒ 2	< 2000
Poziom 2.: „Wydajności” ( <i>Efficiency Driven</i> ) Przejścia 2 ⇒ 3	2000–3000
Poziom 3.: „Innowacji” ( <i>Innovation Driven</i> )	3000–9000
	9000–17 000
	> 17 000

**Rys. 3.**

**Fazy rozwoju. Kryterium PKB *per capita***

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Global..., 2009].

Na rys. 3. widać wartości graniczne poszczególnych przedziałów. Jest to odpowiednio 2, 3, 9 oraz 17 tysięcy dolarów (USD) przypadających na jednego mieszkańca. W raporcie wyróżniono zatem 5 głównych faz rozwoju gospodarki. Warto przyrzeć się temu podziałowi nieco bliżej. Poniżej przedstawiony został przydział wszystkich krajów biorących udział w rankingu konkurencyjności do poszczególnych faz rozwoju.

## Tabela 1.

Wykaz krajów wg 5 faz rozwoju

1	1 ⇒ 2	2	2 ⇒ 3	3
Bangladesz	Algieria	Albania	Bahrajn	Australia
Benin	Arabia Saudyjska (3)	Argentyna	Barbados	Austria
Boliwia	Azerbejdżan (2)	Armenia	Chile	Belgia
Burkina Faso	Botswana (2)	Bośnia i Hercegowina	Chorwacja	Cypr
Burundi	Brunei (3)	Brazylia	Litwa	Czechy
Czad	Egipt	Bułgaria	Łotwa	Dania
Etiopia	Gruzja	Chiny	Meksyk	Estonia
Filipiny	Gwatemala	Czarnogóra	Oman (3)	Finlandia
Gambia	Indonezja	Dominikana	Polska	Francja
Ghana	Jamajka (2)	Ekwador	Rosja	Grecja
Gujana	Katar (3)	Jordania	Rumunia	Hiszpania
Honduras	Kazachstan (2)	Kolumbia	Turcja	Holandia
Indie	Kuwejt (3)	Kostaryka	Urugwaj	Hongkong
Kambodża	Libia (2 ⇒ 3)	Macedonia	Węgry	Irlandia
Kamerun	Maroko	Malezja		Islandia
Kenia	Paragwaj	Mauritius		Izrael
Kirgistan	Syria	Namibia		Japonia
Lesoto	Wenezuela (2 ⇒ 3)	Panama		Kanada
Madagaskar		Peru		Korea Płd.
Malawi		Republika Południowej Afryki		Luksemburg
Mali		Salwador		Malta
Mauretania		Serbia		Niemcy
Mongolia		Surinam		Norwegia
Mozambik		Tajlandia		Nowa Zelandia
Nepal		Tunezja		Portugalia
Nigeria		Ukraina		Portoryko
Nikaragua				Singapur

1	1 ⇒ 2	2	2 ⇒ 3	3
Pakistan				Słowacja
Senegal				Słowenia
Sri Lanka				Szwajcaria
Tadżykistan				Szwecja
Tanzania				Tajwan
Timor Wschodni				Trynidad i Tobago
Uganda				USA
Wietnam				Wielka Brytania
Wybrzeże Kości Słoniowej				Włochy
Zambia				Zjednoczone Emiraty Arabskie
Zimbabwe				

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Global..., 2009].

Po dokładnym sprawdzeniu wartości PKB *per capita* można się przekonać, że 12 krajów leży w innych przedziałach, niż wynikałoby z samych dostępnych danych. I tak na przykład Bahrajn czy Barbados, których PKB *per capita* przekracza znacznie 17 000 USD, są zaklasyfikowane do grupy „Przejścia 2 ⇒ 3”, Brunei, Kuwejt, Katar czy Arabia Saudyjska natomiast do grupy „Przejścia 1 ⇒ 2”. Azerbejdżan czy Botswana, które faktycznie powinny być w fazie „Wydajności” znalazły się w fazie „Przejścia 1 ⇒ 2”. Brak dokładnego wyjaśnienia pozwala przypuszczać, że kraje te zostały przyporządkowane na podstawie drugiego kryterium, jakim jest szczególna struktura eksportu. Nie jest to *explicite* wyjaśnione w raporcie, ale autorzy wymieniają tu między innymi udział złóż mineralnych w całkowitym eksporcie. W przypadku, gdy taki udział przekracza 70% (na podstawie średniej z ostatnich pięciu lat) całkowitego eksportu, kraj uznawany jest za uzależniony w dużym stopniu od surowców i przesuwany jest do fazy „Czynnikowa”. Analizując jednak wyniki raportu, nie widzimy żadnego z tych krajów w pierwszej fazie, a jedynie w fazach przejścia. Sprawdźmy jednak jaki wpływ dla powyższych krajów na ich pozycję w rankingu miało oparcie się na tym kryterium.

W tabeli 2. w początkowych kolumnach widać kraj, następnie pozycję i faktycznie uzyskany wynik punktowy przy zastosowaniu obu kryteriów klasyfikacji do poszczególnych faz rozwoju (I + II; PKB *per capita* oraz szczególnej struktury eksportu). W kolejnych kolumnach zamieszczone zostały: pozycja oraz wynik punktowy dla danego kraju, jaki osiągnąłby, gdyby zastosowane zostało jedynie kryterium (I) PKB *per capita*. Ostatnie 5 kolumn to poszczególne fazy i uzależnione od nich punkty, jakie otrzymałby dany kraj. Wagi dla kolumn 1., 2. oraz 3. to wagi użyte dla faz: „Czynnikowa”, „Wydajności” oraz „Innowacji”.

**Tabela 2.**

Symulacje punktacji w zależności od danej fazy rozwoju

Kraj	Pozycja I + II (aktualna)	Wynik (I + II)	Pozycja (I)	Wynik (I)	1	1 ⇒ 2	2	2 ⇒ 3	3
Arabia Saudyjska	28	4,75	40	4,52	4,88	4,80	4,73	4,62	4,52
Brunei	32	4,64	66	4,08	4,81	4,65	4,49	4,28	4,08
Bahrajn	38	4,54	44	4,38	4,97	4,85	4,73	4,55	4,38
Kuwejt	39	4,53	64	4,13	4,62	4,52	4,41	4,26	4,13
Oman	41	4,49	54	4,28	4,83	4,71	4,59	4,42	4,28
Azerbejdżan	51	4,30	56	4,24	4,37	4,31	4,24	4,14	4,05
Botswana	66	4,08	80	3,98	4,14	4,06	3,98	3,86	3,75
Libia	86	3,90	100	3,60	3,96	3,85	3,74	3,60	3,47
Wenezuela	113	3,48	124	3,35	3,54	3,49	3,45	3,35	3,26

Źródło: opracowanie własne.

Przeszkodą w bardzo dokładnej interpretacji jest jednak brak podania wag dla faz przejścia. Zostały one przez nas oszacowane tak, by były jak najbliższe faktycznie uzyskiwanym wynikom. Stąd wyniki w kolumnach  $1 \Rightarrow 2$  oraz  $2 \Rightarrow 3$  mogą nieznacznie różnić się od rzeczywistych. I tak, analizując te dane, możemy powiedzieć, że Arabia Saudyjska zajmująca aktualnie miejsce 28., a w rankingu będąca w fazie przejścia  $1 \Rightarrow 2$  (4,75 pkt), przy kryterium nieuwzględniającym struktury eksportu byłaby w fazie 3., uzyskując 4,524 pkt i spadłaby na miejsce 40. Niewielka rozbieżność między 4,8045 a 4,75 wynika z nieznamościami wag użytych przez autorów raportu i dobrania przez nas własnych. Najbardziej interesujące są zmiany w pozycji Brunei, Kuwejtu czy Botswany. Gdyby uwzględniano jedynie pierwsze kryterium podziału (PKB *per capita*) Brunei uzyskałoby jedynie 4,084 pkt i zajmowałoby 66. miejsce. Zmieniając jednak sposób liczenia, Brunei łąduje w fazie  $1 \Rightarrow 2$ , uzyskuje 4,65 ~ 4,64 pkt i w rzeczywistości zajmuje 32. miejsce czyli faktycznie awansuje o 34 miejsca. Podobnie jest z Kuwejtem, który dzięki takiej zmianie liczenia konkurencyjności awansował aż o 25 miejsc w rankingu.

Należy postawić pytanie, czy zasadne jest uwzględnianie kryterium struktury eksportu w ten sposób, że prowadzi ono momentami do awansu danego kraju nawet o kilkadziesiąt miejsc w rankingu. Można tak dojść do zaskakujących wniosków. Posłużmy się przykładem Brunei, które dzięki swojemu eksportowi gazu i ropy naftowej wskoczyło na 32. miejsce w rankingu, plasując się tylko 3 miejsca za Chinami (29. pozycja). Widać tutaj rozbieżności w punktach przyznawanych w poszczególnych grupach filarów:

- „Czynniki stymulujące wydajność”: 4,56 pkt w przypadku Chin (32. miejsce) oraz 3,94 pkt Brunei (76. miejsce),

- „Innowacje i Wyrafinowanie”: 4,23 pkt Chiny (29. miejsce) i 3,42 pkt (81. miejsce).

Jedynie w „Podstawowe Zapotrzebowanie” Brunei uzyskuje wyższe rezultaty 5,44 pkt (19. miejsce) oraz 5,09 pkt dla Chin (36. miejsce).

Odmienny system liczenia ogólnej punktacji dla obu krajów prowadzi do tego, że w końcowym rankingu są one bardzo blisko. W rzeczywistości jednak, porównując konkurencyjność krajów, można sądzić o istnieniu większej różnicy między tymi krajami — wyraźniejszej przewagi konkurencyjności Chin. Również w samym raporcie wyższe rezultaty uzyskiwane przez Chiny w poszczególnych filarach powinny dać temu krajowi wyższą pozycję niż Brunei.

Niejasny wydaje się więc sposób uwzględniania kryterium struktury eksportu dla poszczególnych krajów. Autorzy nie wyjaśniają tutaj dlaczego Oman czy Bahrajn są przesuwane do fazy „Przejścia 2  $\Rightarrow$  3” natomiast pozostałe kraje do fazy „Przejścia 1  $\Rightarrow$  2”. Pozwala to sądzić, że zastosowany w raporcie podział może nie zawsze dawać obiektywne wyniki.

### 3. Źródła danych

Sprawdźmy, skąd bierze się konkretna wartość liczbowa finalnego wskaźnika konkurencyjności. Wiemy już, że szkielet konstrukcji wskaźnika opiera się na 12 filarach. Jakie dane zostały zebrane, a następnie użyte do obliczenia jego wartości? Warto się tym zainteresować, ponieważ w oczywisty sposób determinuje to finalny poziom indeksu, a co za tym idzie — miejsce danego kraju w końcowym rankingu. Autorzy raportu przy badaniu konkurencyjności posłużyli się dwoma typami danych. Po pierwsze, zebrali tak zwane twarde dane, czyli dane liczbowe dostępne z instytucji finansowych, urzędów statystycznych i banków centralnych poszczególnych państw. Wśród tych twardej danych jest m.in. dług publiczny, inflacja, krajowa stopa oszczędności i wydatki na edukację. Dodatkowo w badanych krajach przeprowadzono ankietę, której wyniki również wpłynęły na końcowy efekt. Pytania zadawane w ankiecie skonstruowane są tak, iż odpowiadający musi ocenić poziom danego czynnika we własnym kraju w skali od 1 do 7.

Proponujemy przeanalizować bliżej wyniki właśnie tej ankiety. Spośród 116 ocenianych kategorii 82 to właśnie dane zebrane dzięki ankiecie. Kilka filarów opartych jest wyłącznie na danych ankietowych, w kilku dane te stanowią przeważający składnik, co uprawnia do głębszego zbadania tej sprawy. Omówimy teraz kilka przykładowych pytań, udzielone odpowiedzi oraz kuriozalne wnioski z nich płynące.

Zajmijmy się kilkoma pytaniami odnośnie pierwszego filaru — Instytucje. Jak respondenci ocenili ochronę własności intelektualnej w ich kraju<sup>2</sup>? Otóż bardzo ciekawe jest to, że ocenę 3,6 plasującą na miejscach 62.–64. w rankingu oprócz Polski uzyskały Zambia i Sri Lanka. Wyżej notowane w tej kategorii

<sup>2</sup> 7 — bardzo silna ochrona, 1 — bardzo słaba ochrona.



są m.in. Azerbejdżan (54. miejsce, 3,8 pkt), Botswana (49. miejsce, 3,9 pkt), Namibia (32. miejsce, 4,6 pkt). Dalecy jesteśmy od jakichkolwiek uprzedzeń czy dyskryminacji i przy szacunku dla wymienionych państw mamy nieodparte wrażenie, iż mimo wszystko w Polsce ochrona własności intelektualnej jest na wyraźnie wyższym poziomie niż wskazuje to miejsce i sąsiedztwo naszego kraju w rankingu. Uwagę zwraca fakt, iż już różnica jednej dziesiątej powoduje duże zmiany zajmowanej w subrankingu pozycji.

Kolejnym pytaniem pokazującym niedorzeczność udzielonych odpowiedzi jest kwestia ochrony własności prywatnej (włącznie z aktywami finansowymi)<sup>3</sup>. Warto zwrócić uwagę na miejsce zajmowane w tej kategorii przez Stany Zjednoczone oraz Polskę. Puerto Rico (18. miejsce, 6 pkt), Namibia (21. miejsce, 5,8 pkt), Barbados (25. miejsce, 5,7 pkt), Oman (26. miejsce, 5,6 pkt), USA (30. miejsce, 5,5 pkt), Burkina Faso (71. miejsce, 4,3 pkt), Ghana (72. miejsce, 4,3 pkt), Etiopia (74. miejsce, 4,3 pkt), Polska (76. miejsce, 4,3 pkt).

Co ankietowani sądzą o ograniczeniach rządowych, administracyjnych nałożonych na prowadzenie biznesu (pozwoleniach, biurokracji)<sup>4</sup>? Wyniki są bardzo ciekawe. Azerbejdżan (14. miejsce, 4,2 pkt), Barbados (17. miejsce, 4,0 pkt), Etiopia (28. miejsce, 3,8 pkt), Mauritius (29. miejsce, 3,7 pkt), Zambia (30. miejsce, 3,7 pkt), Burkina Faso (44. miejsce, 3,5 pkt), USA (53. miejsce, 3,4 pkt), Benin (68. miejsce, 3,2 pkt), Kambodża (72. miejsce, 3,1 pkt), Burundi (104. miejsce, 2,7 pkt), Wietnam (106. miejsce, 2,7 pkt), Polska (111. miejsce, 2,7 pkt).

Jeśli ktoś uważa, że te wyniki są nieintuicyjne, to co można powiedzieć, o odpowiedziach na pytanie o jakość infrastruktury drogowej<sup>5</sup>. Armenia (72. miejsce, 3,6 pkt), Etiopia (80. miejsce, 3,3 pkt), Libia (81. miejsce, 3,3 pkt), Zimbabwe (86. miejsce, 3,2 pkt), Bangladesz (95. miejsce, 2,9 pkt), Benin (98. miejsce, 2,8 pkt), Wietnam (102. miejsce, 2,8 pkt), Tanzania (108. miejsce, 2,7 pkt), Uganda (115. miejsce, 2,5 pkt), Polska (127. miejsce, 2,1 pkt). Wydaje się, że trzeba tu przypomnieć, iż w rankingu badano 133 państwa.

Pozwolimy sobie postawić tezę o marnej jakości i rzetelności danych zebranych w ten sposób (takich pytań i odpowiedzi mogliśmy przytoczyć więcej). Z czego to może wynikać? Zwróćmy uwagę, że sąsiadami Polski w omawianym rankingu są państwa — powiedzmy — o nieco niższym rozwoju cywilizacyjnym, gospodarczym. Dlaczego więc są wyżej od naszego kraju w poszczególnych kategoriach rankingu? Wydaje nam się, że w pewnym stopniu jest to spowodowane swojego rodzaju relatywizmem, subiektywizmem. Problemy niżej rozwiniętych państw są innej rangi niż krajów na wyższym szczeblu rozwoju. Ograniczenia w prowadzeniu biznesu dla przedsiębiorcy polskiego nie są tym samym, czym są dla jego wietnamskiego kolegi, nie wspominając o ich amerykańskim odpowiedniku. Podejrzewamy, że respondenci z państw nie-

<sup>3</sup> 7 — bardzo silna ochrona, 1 — bardzo słaba ochrona.

<sup>4</sup> 7 — bardzo małe obciążenia, 1 — bardzo duże obciążenia.

<sup>5</sup> 7 — bardzo dobrze rozwinięta, 1 — skrajnie nierozwinięta.

rozwinętych w swoim horyzoncie ograniczają się do swoich równie nierozwinętych sąsiadów. Określenie, że ma się lepsze drogi czy ochronę wartości intelektualnej na poziomie wyższym niż sąsiad, jest sprawą honoru. Wydaje się, że możliwość oceny swojego państwa w takiej ankiecie jest doskonałą okazją dla jego mieszkańców do swego rodzaju dowartościowania się, pokazania swojej wyższości wobec państwa sąsiadującego.

Fakt, iż państwa słabiej rozwinięte oceniały się lepiej niż Polska, może być zjawiskiem wtórnym słabej oceny wystawionej naszej ojczyźnie przez ankietowanych Polaków. W końcowym rankingu — uwzględniającym wszystkie oceny i dane — żadne z państw będące na wyższej pozycji w przedstawionych rankingach nie było ocenione lepiej.

Słowo na temat miejsca Polski w kategorii jakości dróg. Niezwykle trudno znaleźć w naszym kraju osobę, która oceni nasze drogi na choćby 3 czy 4 (w 7-stopniowej skali). Wiedza na temat fatalnej jakości dróg w naszym kraju jest powszechna, jednak czy w porównaniu do Kambodży naprawdę mamy się czego wstydzić? Warto dodać, iż jeśli znalazłby się ktoś na tyle rozsądny, aby ocenić nasze drogi na 4, to i tak jego ocena zostałaby potraktowana jako obserwacja nietypowa i odrzucona już przy wstępnej obróbce danych.

Podsumowując tę część krytyki Raportu, jak wyjaśnić tak niskie pozycje Polski w poszczególnych kategoriach, a tak wysokie państw słabiej rozwiniętych? Być może nie będzie to zbyt ściśle rozumowanie, ale może w tym być całkiem spora zasługa naszej polskiej mentalności. Nie da się ukryć, że Polacy myślą o swoim kraju jak o zaścianku wielkiego świata, gdzie wszystko jest najgorsze, „coś takiego to tylko w Polsce”. Skąd wzięła się anegdota, że gdyby USA nie wymagały wiz od Polaków, to wszyscy krzyknęliby: „ostatni gasi świat ło”? Właśnie z przekonania, że wszędzie indziej jest lepiej. Jak na tym tle prezentują się mieszkańcy krajów nieco zacofanych, słabiej rozwiniętych? Czyż nie są dumni ze swojego kraju? Czy pomimo jego wad nie mieszkają w nim i nie starają się go dalej rozwijać? Jamajka ma może kiepskie drogi, ale co z tego! Nie mają kanalizacji, ale kto by się tym przejmował! Pod rozwagę podsuwamy pomysł, że na miejsce w rankingu ma wpływ ilość słonecznych dni w roku w danym kraju.

#### 4. Respondenci

Skoro doszliśmy już do wątku respondentów, sprawdźmy kto odpowiadał na stawiane pytania. Ankieta była wypełniana przez przedsiębiorców. Istotna wydaje się być liczba respondentów. Z Polski odpowiedzi udzieliło 184 przedsiębiorstw, z USA — 404, z Chin 373. Według badaczy populacja USA liczy sobie nieco ponad 300 milionów ludzi, Polski 38 milionów, natomiast Chin 1,3 miliarda. Zmierzamy do tego, iż w oczywisty sposób nie została zachowana jakakolwiek konsekwencja w doborze liczby próby. Liczba respondentów w Polsce była o ponad połowę mniejsza, niż w USA, przy prawie 8-krotnej różnicy w liczbie mieszkańców. O miejscu Chin w rankingu decydowały odpowiedzi zaledwie 373 jednostek! Naszym zdaniem zaniedbanie tak elementarnych

proporcji stawia w pewnym stopniu pod znakiem zapytania wyniki Raportu. Autorzy krytykowanego opracowania wzięli co prawda pod uwagę branżę, w jakiej działa ankietowane przedsiębiorstwo, ale przecież nie musi to mieć żadnego znaczenia przy subiektywnych odpowiedziach na zadawane pytania!

## 5. Wybrane założenia

Dzięki metodologii, jaka została przyjęta do opracowania raportu, stwierdzono, że ogromny wpływ na poziom konkurencyjności danej gospodarki mają takie czynniki, jak: decentralizacja władzy, „jakość” instytucji państwowych, ingerencja państwa w gospodarkę, ochrona wartości intelektualnych. Rzeczą, która przez World Economic Forum została uznana za najważniejszą, jest rozwój technologiczny, a właściwie bardziej stopień tego rozwoju i umiejętność jego tworzenia przez innowacje pochodzące z kraju, ale też przez import nowych technologii z zagranicy. Jeśli chodzi o to ostatnie, to trudno przedstawić konkretne kontrargumenty, chociaż np. pani Sanjaya Lall w swoim tekście krytykującym raport World Economic Forum stara się przytoczyć takie argumenty. Znacznie ciekawsze wydały się nam jednak zastrzeżenia co do wymienionych na samym początku czynników odnoszących się głównie do władzy i sposobu jej sprawowania.

Na pierwszy rzut oka widać fakt, że sporządzający raport WEF podeszli do poszczególnych krajów w mało indywidualny sposób, traktując wszystkie kraje jako homogeniczne jednostki. Jest co prawda podział państw ze względu na poziom PKB *per capita*, który przyporządkowuje państwa do poszczególnych „stadiów rozwoju”, ale ten podział jest zbyt płytki i nie wychwytuje wielu bardzo istotnych kwestii. Generalnie sposób oceny został sporządzony na podstawie państw wysokorozwiniętych i to, co tam przynosi dobre efekty, ma w krajach rozwijających się oddziaływać z takim samym skutkiem. Jako przykład można tu podać np. otwartość rynków. Im rynek bardziej otwarty i liberalny, tym według World Economic Forum lepiej. Powstaje w tej chwili wiele opracowań ekonomicznych, które dowodzą, że pewien stopień ochrony własnych rynków, szczególnie krajach w rozwijających się, gdzie np. przemysł jest dopiero w fazie załazkowej, jest rzeczą wskazaną, gdyż inaczej tak naprawdę nie ma on szans osiągnąć odpowiedniego poziomu, aby w przyszłości być w stanie konkurować bez tych ograniczeń. WEF w żaden sposób nie odnosi się tu do krajów takich jak Chiny, które prezentują niski poziom liberalizmu, a jednak odnoszą ogromne sukcesy [Lall, 2001].

Pojawiają się również badania, które wykazują, że bardzo silna i skuteczna ochrona wartości intelektualnych, co wydaje się być czynnikiem niezaprzeczalnie dodatnie wpływającym na konkurencyjność, może wpływać negatywnie na szybkość wprowadzania nowych technologii. Szczególnie ma to odniesienie do tych krajów, które same tych nowych technologii nie wymyślają, a jedynie kupują od bardziej rozwiniętych jednostek. Są to bardzo interesujące wyniki, gdyż obrazują również problem korelacji zmiennych [Stiglitz, 1996].

Pewne zastrzeżenia można mieć też co do kierunku oddziaływania takich czynników jak: wysokość emerytury czy siła związków zawodowych. Wszystkie one mają znak ujemny, natomiast np. łatwość w zwalnianiu pracowników ma znak dodatni, co daje Rosji jedno z pierwszych miejsc, a np. Szwecji czy Włochom jedno z ostatnich.

## 6. Produktywność a konkurencyjność

Według teorii każdy wskaźnik konkurencyjności powinien zaczynać się od zmierzenia osiągnięć/wyników w krajowej produkcji ograniczonej do czynników produkcji, które biorą udział w konkurencji międzypaństwowej (*national competitive performance*). Niektóre z tych czynników są łatwe do wyodrębnienia, jak chociażby wymiana handlowa. Inne, jak np. infrastruktura, zaliczają się pośrednio przez to, że są niezbędne, aby te pierwsze mogły zaistnieć albo przynajmniej znacznie to wzrost tych czynników ułatwiają. Jeszcze inne, jak chociażby praca opiekunki do dzieci czy policjanta, w ogóle nie mają wpływu na poziom konkurencyjności. Trzeba zauważyć, że wyodrębnienie jednych spośród drugich jest bardzo trudne.

Różne raporty w różny sposób radzą sobie z tym problemem. Jedne próbują te zmienne wyodrębniać, inne wprowadzają metody jakościowe określenia wyników w produkcji krajowej. World Economic Forum stawia na najbardziej twarde dane, czyli PKB *per capita*, i na tej podstawie dokonuje pierwszego podziału krajów na grupy, ale w żaden sposób nie stara się z PKB *per capita* wyodrębnić wcześniej wspomnianych zmiennych. Jest to dosyć poważny problem, ponieważ całe badanie od samego początku opiera się na podziale, który dokonywany jest na podstawie zmiennej zawierającej wiele informacji niemających nic wspólnego z badaną kwestią. Takie podejście może bardziej przypominać badanie wzrostu gospodarczego czy dochodu PKB niż badanie konkurencyjności. W tym wypadku po trosze sprawdza się powiedzenie Krugmana, że pojęcie konkurencyjności to „poetyckie określenie produktywności”. Oczywiście trzeba tu dodać, że PKB *per capita* i tak jest prawdopodobnie najlepszym sposobem do zobrazowania problemu i wielu przypadkach (szczególnie w gospodarkach z małym rynkiem wewnętrznym) ogromną część PKB stanowią właśnie te produkty i towary, które mają wpływ na konkurowanie z innymi krajami [Lall, 2001].

## 7. Związki przyczynowo-skutkowe

Warty zauważenia jest fakt, że w raporcie mogą występować zmienne, które są skorelowane z PKB *per capita*, nie będąc przy tym zmiennymi, które go objaśniają. Czyli źle zostało przeprowadzone rozumowanie przyczynowo-skutkowe. W raporcie zostały użyte takie zmienne jak *demanding regulatory standards* czy *stringency of environmental regulations*, żeby wyjaśnić większy poziom PKB. Wydaje się jednak, że są to raczej skutki niż przyczyny poziomu PKB *per capita*. Powoduje to, że oszacowania otrzymane przez osoby tworzące

ten raport mogą pozostawiać wiele do życzenia, a przyjęte przez nie wnioski oparte na takim modelu nie mają prawdopodobnie wiele wspólnego z rzeczywistością.

## **Podsumowanie**

Niniejsza praca miała na celu dokonanie rzetelnej krytyki Raportu Konkurencyjności WEO. Podjęta została szeroka debata nad poszczególnymi aspektami ocenianego opracowania. Niektóre uwagi zostały jedynie zasygnalizowane.

Wnioski płynące z podjętej krytyki powinny zachęcać każdego do krytycznego spojrzenia na wszelkie tego typu rankingi. Zanim podejmiemy się na ich podstawie konkretne decyzje, wyrobi opinię na jakiś temat, warto krytycznie przyjrzeć się założeniom stojącym u podstaw danego zestawienia. Jako jednostki mamy prawo do uczciwego oceniania takich opracowań, formułowania wątpliwości, wyrażania zastrzeżeń. Być może nawet takie skromne opracowania, jak to, w przyszłości przyczynią się do podniesienia poziomu merytorycznego publikowanych raportów konkurencyjności.

## **Bibliografia**

- Global Competitiveness Report 2009–2010*, 2009, World Economic Forum.
- Lall S., 2001, *Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report*, „World Development” Vol. 29, No. 9.
- Stiglitz J., 1996, *Some lessons from the East Asian Miracle*, „The World Bank Research Observer” nr 11(2).