

Hanna G. Adamkiewicz

KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA KRAJU W ŚWIELE ANALIZY KRYTYCZNEJ METODOLOGII POMIARU *GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX*

Streszczenie

W artykule zostały przedstawione wnioski z analizy krytycznej metodologii pomiaru *Global Competitiveness Index*, którą stosował do 2019 roku *World Economic Forum* (WEF). Przeprowadzone badania autorskie¹ umożliwiły również falsyfikację przyjmowanej przez WEF hipotezy, że konkurencyjność międzynarodowa determinuje poziom produktywności gospodarki. Wieloletnie badania dały asumpt do opracowania autorskiej propozycji podejścia do pomiaru poziomu konkurencyjności międzynarodowej kraju. Podstawowym celem niniejszego artykułu jest analiza porównawcza metodologii pomiaru poziomu konkurencyjności międzynarodowej, stosowanej przez WEF z proponowanym podejściem przez autorkę.

Słowa kluczowe: konkurencyjność międzynarodowa kraju, konkurencyjność międzynarodowa gospodarki narodowej, międzynarodowa konkurencyjność czynnikowa i wynikowa.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY IN THE LIGHT OF THE CRITICAL ANALYSIS OF MEASUREMENT METHODOLOGY *GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX*

Summary

The paper presents conclusions from a critical analysis of the World Economic Forum's (WEF) methodology of measuring the Global Competitiveness Index, which has been used since 2019. The studies carried out by the authors also allowed the falsification of the WEF's hypothesis that international competitiveness determines an economy's productivity level. Many years of research have given rise to developing a proposal for measuring countries' international competitiveness.

Keywords: countries' international competitiveness, international competitiveness of the national economy, international factor competitiveness, international result competitiveness.

¹ Adamkiewicz H.G., *Konkurencyjność międzynarodowa krajów*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2019.



1. Konkurencyjność międzynarodowa w ujęciu *World Economic Forum* – analiza i wnioski krytyczne

Konkurencyjność międzynarodowa jest punktem odniesienia rozważań na temat gospodarek narodowych, w których autorzy uprawomocniają występowanie konotacji naukowych tego obszaru badawczego z licznymi dyscyplinami nauk ekonomicznych. Wielu z nich, skupiając się nad rozważaniami makroekonomicznymi, nawiązuje powszechnie do dorobku różnych nurtów współczesnej myśli ekonomicznej. Podejmują się także formułowania propozycji i metod pomiaru fenomenu nazwanego *konkurencyjnością międzynarodową*. Poza prowadzeniem rozważań teoretycznych związanych z konkurencyjnością międzynarodową, od kilkudziesięciu lat upowszechniane są opracowania, w których jest ona przedmiotem pomiaru. Prym w tym zakresie wiodą następujące instytucje międzynarodowe: *Światowe Forum Ekonomiczne* (ang. *World Economic Forum* – WEF) i Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (ang. *International Institute for Management Development* – IMD). Efektem prac WEF są publikowane do 2019 roku rankingi krajów według tego kryterium. Były one uznawane za najbardziej reprezentatywne na tle wszystkich pozostałych, co wynika z faktu, iż w corocznych zestawieniach uwzględniano mniej więcej sto czterdzieści ze stu dziewięćdziesięciu trzech krajów świata. IMD również opracowuje podobne rankingi, jednak obejmują one około sześćdziesiąt krajów wysokorozwiniętych, pomijając kraje pozostałe.

Według WEF *konkurencyjność międzynarodowa* to zbiór instytucji, polityk i czynników determinujący poziom produktywności gospodarki, który wyznacza poziom dobrobytu osiągniany przez dany kraj¹. Już autorzy pierwszych raportów WEF, w których przedstawiano i omawiano rankingi krajów, przyjmowali stanowisko, że mierzą czynniki, które warunkują długookresowy wzrost gospodarczy i poprawę dobrobytu. Tym samym pomagają decydom w formułowaniu rekomendacji praktycznych oraz określają mocne strony, na których należy się oprzeć przy opracowywaniu krajowych strategii wzrostu gospodarczego, a wszelkie działania na rzecz pożądaných zmian powinny sprzyjać wzrostowi produktywności kraju. Jednak „zbiór instytucji, polityk i czynników determinujący poziom produktywności gospodarki”² nie ma charakteru czynników produkcji w sensie ekonomicznym, ponieważ zbiór ten nie zużywa się po zakończeniu cyklu produkcyjnego. Ponadto w proponowanej definicji autorzy

¹ „We define competitiveness as the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of an economy, which in turn sets the level of prosperity that the country can achieve”, *The Global Competitiveness Report 2017–2018*, World Economic Forum, Palgrave Macmillian, Geneva 2017, p. 11.

² „The Global Competitiveness Index has been measuring the factors that drive long-term growth and prosperity for over four decades, helping policymakers identify challenges to be addressed and strengths to build on when designing the economic growth strategies for their countries”, *The Global Competitiveness Report 2017–2018..*, p. 1).



traktują instytucje, polityki oraz czynniki jako pojęcia równorzędne, nie precyzując, z czym je utożsamiają. Niemożliwe jest również przyjęcie jakiegokolwiek kryterium podziału wyróżnionych kategorii, gdyż nie tworzą one żadnej klasyfikacji.

Od pierwszych raportów, tj. od 1979 roku, WEF corocznie publikował rankingi krajów na podstawie pomiaru odpowiednio skonstruowanego wskaźnika konkurencyjności międzynarodowej. W 2018 roku ów wskaźnik określano jako *Global Competitiveness Index* (GCI). Jest to wartość liczbowa otrzymana na podstawie zaproponowanego sposobu pomiaru. Koncepcja metodologiczna WEF bazuje na czynnikowo-wynikowej definicji konkurencyjności międzynarodowej. Jeśli przyjmie się, że konkurencyjność międzynarodowa jest pewnego rodzaju potencjałem konkurencyjnym, inaczej mówiąc – zdolnością gospodarki do sprostania warunkom konkurencji na rynku międzynarodowym, to osiągnane wartości wskaźników makroekonomicznych, w tym udział gospodarki kraju w wymianie międzynarodowej, są wartościami wynikowymi. Jedną z podstawowych słabości metodologii WEF stanowi fakt, że główną kategorią ekonomiczną, do której odnosi się część wskaźników szczegółowych przy mierzeniu GCI, jest produkt krajowy brutto (ang. *Gross Domestic Product* – GDP).

Jednak główną konkluzją przeprowadzonych badań autorskich jest sfalsyfikowanie hipotezy, że konkurencyjność międzynarodowa mierzona indeksem GCI stanowi determinant produktywności makroekonomicznej. Oznacza to, że metodologia pomiaru GCI nie odpowiada przyjętym *a priori* założeniom, czyli że konkurencyjność międzynarodowa mierzona tak, jak proponowali to autorzy corocznie publikowanych raportów WEF, nie jest „(...) zbiorem instytucji, polityk i czynników determinującym poziom produktywności gospodarki (...)”. Oczywisty jest fakt, że podejmując na początku badań próbę weryfikacji wspomnianej hipotezy zostały wyeliminowane wszystkie indeksy cząstkowe, które w sposób bezpośredni lub pośredni były powiązane z GDP.

W ekonomii pod pojęciem *produktywności* rozumie się stosunek wyniku (ang. *output*) do poniesionych nakładów (ang. *input*)³. Jeśli w skali makroekonomicznej wynikiem jest dochód narodowy, a nakładem praca, to ów iloraz jest nazywany produktywnością pracy. Z kolei jeżeli za nakład przyjmie się kapitał fizyczny, to otrzymuje się kategorię zwaną produktywnością kapitału. I wreszcie, gdy nakłady pracy i kapitału ujmuje się łącznie (w postaci ilorazu kapitału na jednostkę pracy), to uzyskuje się łączną produktywność czynników produkcji (ang. *Total Factor Productivity* – TFP). Jednak wynik pomiaru jakiegokolwiek rodzaju produktywności zależy od wyboru mierników ilościowych, odnoszących się zarówno do ponoszonych nakładów, jak i do osiągniętych wyników. W raportach WEF dotyczących konkurencyjności międzynarodowej produktywność jest kojarzona z produktywnością pracy. Jednak pomiar tej produk-

³ Inklaar R., Timmer M.P., *Capital, Labor and TFP in PWT8.0*, unpublished manuscript, University of Groningen 2013.



tywności budzi istotne wątpliwości. Porter i in.⁴ utrzymują, że najogólniejszą miarą produktywności narodowej jest GDP *per capita*, skorygowany o parytet siły nabywczej (ang. *Purchased Power Parity* – PPP). Uznają go za najlepszą sumaryczną miarę konkurencyjności międzynarodowej. Przyjrząwszy się jednak przyjętej przez WEF metodzie jej pomiaru, można zgłosić następujące zastrzeżenia:

1. w mianowniku owej miary występuje cała populacja kraju, z której tylko część stanowi siłę roboczą; zatem jest to raczej miara produktywności społeczeństwa, a nie produktywności pracy;
2. przyjęty miernik GDP stosowany w raportach WEF ujmuje tę kategorię od strony wydatków, dlatego dyskusyjne jest przyjęcie go za podstawę pomiaru produktywności gospodarki danego kraju. Zasadne byłoby ujmowanie GDP od strony nakładów, ponieważ jest to bliższe istocie produktywności.

Pointując krytyczną ocenę metodologii pomiaru konkurencyjności międzynarodowej, którą przez lata proponowało WEF, można sformułować następujące uwagi:

1. w zaproponowanej (i od 2007 roku niezminiającej się) definicji autorzy traktowali instytucje, polityki oraz czynniki jako pojęcia równorzędne, nie precyzując jednak, z czym je utożsamiają. Niemożliwe jest również przyjęcie jakiegokolwiek kryterium podziału dla wymienionych pojęć, gdyż nie tworzą one żadnej klasyfikacji, ponieważ każdy schemat klasyfikacyjny musi spełniać dwa warunki; musi być wyczerpujący (każdy obiekt jest przypisany do jednej z klas) i rozłączny (żaden obiekt nie może zostać przypisany do więcej niż jednej klasy);
2. w raportach opublikowanych przez WEF w latach 2007–2019 koncepcja pomiaru GCI się nie zmieniała. Opierała się na dwunastu filarach, w których wprowadzano tylko niewielkie korekty, polegające na eliminowaniu pewnych wymiarów szczegółowych lub/i zastępowaniu ich innymi, które (według intencji autorów) lepiej oceniają poziom konkurencyjności międzynarodowej. Liczba tych wskaźników cząstkowych (podfilarów) oscylowała wokół stu dziesięciu (w 2019 roku wynosiła sto czternaście). W wypadku jednej trzeciej wskaźników (od trzydziestu dwóch do trzydziestu sześciu w latach 2007–2019) wykorzystywano dane statystyczne, które w części bezpośrednio bazują na GDP lub są z nim ściśle związane. Wynika z tego, że indeks konkurencyjności międzynarodowej GCI nie determinuje poziomu produktywności, ponieważ propozycja pomiaru WEF wykazuje znamiona tautologii.

⁴ Porter M.E., Ketels C., Delgado M., *The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*, [in:] *The Global Competitiveness Report 2007–2008*, WEF, Geneva 2007, p. 58.



Formułując konkluzję na tym etapie rozważań można zdecydowanie stwierdzić, że metodologia pomiaru poziomu konkurencyjności międzynarodowej indeksem GCI zawiera istotne nieścisłości. Polegają one na braku precyzji pomiaru oraz przyjęcia podejścia czynnikowo-wynikowego, gdzie podstawowym miernikiem jest GDP, powiązany z produktywnością makroekonomiczną.

2. Międzynarodowa konkurencyjność wynikowa jako międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej

Powyższa konstatacja była podstawą przyjęcia założenia o jednoznacznym oddzieleniu międzynarodowej konkurencyjności czynnikowej od wynikowej oraz uznania tej ostatniej za tożsamą z konkurencyjnością gospodarki narodowej.

Produktywność czynników produkcji (ang. *Total Factor Productivity* – TFP) mierzy się w skali makroekonomicznej. Jest to suma produktywności wszystkich podmiotów gospodarczych funkcjonujących w kraju. Można zatem powiedzieć, że ich działalność bezpośrednio wpływa na poziom makroproduktywności. Wiadomo też, że czynniki, które determinują prowadzenie działalności gospodarczej przez pojedyncze przedsiębiorstwo, tkwią w elementach jego otoczenia dalszego i bliższego (zwanego konkurencyjnym). Realia sprzyjające poprawie konkurencyjności przedsiębiorstwa, a w konsekwencji również jego produktywności, zależą od cech otoczenia, w którym przedsiębiorstwo działa. Dlatego *konkurencyjność międzynarodowa kraju* to właściwość określająca jego zdolność do tworzenia warunków wzrostu produktywności, rozwijania pożądanых zachowań rynkowych oraz do maksymalizacji dobrobytu społeczno-ekonomicznego. Jest to cecha relatywna o własności porównawczej. Te zdolności to uwarunkowania tkwiące w otoczeniu dalszym przedsiębiorstw (z uwzględnieniem warunków infrastrukturalnych i społecznych), określone, stanowiące i zmieniane przez instytucje państwa i podmioty nieprowadzące działalności produkcyjnej oraz warunki, które współtworzą się w efekcie interakcji między podmiotami gospodarczymi.

Przyjmując działalność gospodarczą za punkt wyjścia w badaniach konkurencyjności międzynarodowej kraju, można uznać, że warunki do jej prowadzenia mają charakter instytucjonalny, społeczny, infrastrukturalny oraz ekologiczny. Są one formułowane przez podmioty, które nie zajmują się *stricte* działalnością gospodarczą. Przedsiębiorstwo przyjmuje te uwarunkowania jako dane, nie wchodząc z nimi w relacje zwrotne. Uwzględnienie występowania interakcji jest możliwe tylko wtedy, gdy przedmiotem analizy są elementy otoczenia bliższego przedsiębiorstwa.

Występowanie różnic i odmienności elementów dalszego i bliższego otoczenia przedsiębiorstw dywersyfikuje poziom międzynarodowej konkurencyjności czynnikowej krajów, który może być przedmiotem badań komparatywnych. Podobnie jest w wypadku międzynarodowej konkurencyjności wynikowej. Przyjęcie zbioru wskaźników makroekonomicznych pozwala na prowadzenie



analiz porównawczych w celu ustalenia podobieństw i różnic między krajami. Dodatkowo umożliwia *benchmarking* polegający na poszukiwaniu wzorcowego kraju, który osiąga najlepsze wyniki ekonomiczne.

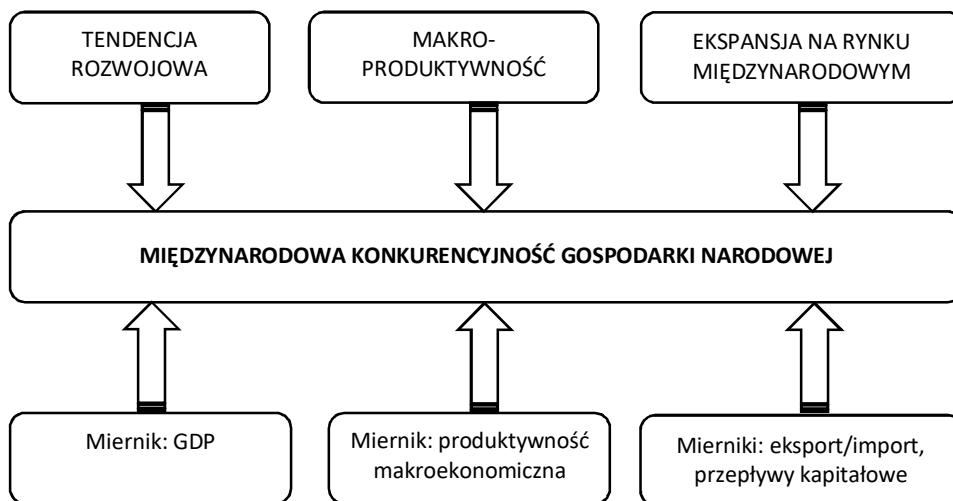
Międzynarodowa konkurencyjność wynikowa, nazwana *międzynarodową konkurencyjnością gospodarki narodowej*, to właściwość, która określa zdolność gospodarki do utrzymywania tendencji rozwojowej, wzrostu produktywności oraz ekspansji na rynki międzynarodowe (rys.1).

Pomiar wskaźnika tak rozumianej międzynarodowej konkurencyjności wynikowej jest możliwy na podstawie dostępnych danych statystycznych i materiałów źródłowych, dostarczających informacji na temat poziomu wzrostu i rozwoju gospodarczego różnych krajów świata. W wypadku pomiaru tendencji rozwojowej, najbardziej oczywistym parametrem jest GDP. Jeśli przedmiotem analiz jest ekspansja na rynki zagraniczne, źródłem danych są ogólnodostępne bazy na temat przepływów towarów i usług oraz kapitału w skali międzynarodowej. Ponadto uwzględnienie badań, w szczególności tego, co proponuje się w raportach Penn World Table (PWT)⁵ na temat prawie wszystkich krajów, pozwala na prowadzenie studiów porównawczych ich produktywności makroekonomicznej. Wszelkie analizy dotyczące wzrostu gospodarczego, ekspansji na rynki zagraniczne i produktywności makroekonomicznej mogą mieć charakter zarówno statyczny, jak i dynamiczny. Te ostatnie uwzględniają coroczne zmiany wybranych wielkości makroekonomicznych, umożliwiając uchwycenie charakterystycznych tendencji rozwojowych gospodarek narodowych. Oba rodzaje analiz mogą stanowić podstawę sporządzania zestawień rankingowych.

⁵ Feenstra R.C., Inklaar R., Timmer M.P., *What is new in PWT9.0?*; Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen, Groningen 2016, https://www.rug.nl/ggdc/docs/what_is_new_in_pwt90.pdf [dostęp: 1.05.2017].



Rysunek 1. Komponenty i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej



Źródło: opracowanie własne.

W badaniach porównawczych istotne jest jednoznaczne wskazanie tego, co wpływa na poziom międzynarodowej konkurencyjności wynikowej danej gospodarki narodowej, a w efekcie – kraju, a także egzemplifikacja oraz pomiar czynników, które determinują ów poziom z punktu widzenia podmiotów gospodarczych, czyli konkurencyjności czynnikowej.

3. Międzynarodowa konkurencyjność czynnikowa z podziałem jej na międzynarodową konkurencyjność makro- i mikrootoczenia

Pod pojęciem *międzynarodowej konkurencyjności czynnikowej* rozumie się zdolność kraju do tworzenia i utrzymywania otoczenia działalności gospodarczej, które sprzyja rozwojowi przedsiębiorstw oraz do maksymalizacji dobrobytu społeczno-ekonomicznego. Międzynarodową konkurencyjność czynnikową dzieli się na konkurencyjność makrootoczenia i konkurencyjność mikrootoczenia przedsiębiorstw.

Starania na rzecz kształtowania warunków wzrostu produktywności przedsiębiorstw oraz prawidłowego działania mechanizmów rynkowych leżą w gestii organów rządowych państwa i jego instytucji. Niebagatelną rolę odgrywają również obowiązujące regulacje (krajowe i międzynarodowe), które określają warunki prowadzenia jakiejkolwiek działalności gospodarczej. Dlatego pod pojęciem *międzynarodowej konkurencyjności makrootoczenia przedsiębiorstw* rozumie się zdolność kraju do tworzenia i utrzymywania pożądaných warunków prowadzenia działalności gospodarczej w wymiarze instytucjonalnym, społecznym, infrastrukturalnym i ekologicznym, które skutkują znoszeniem ograniczeń przy podejmowaniu decyzji gospodarczych (służąc tym samym



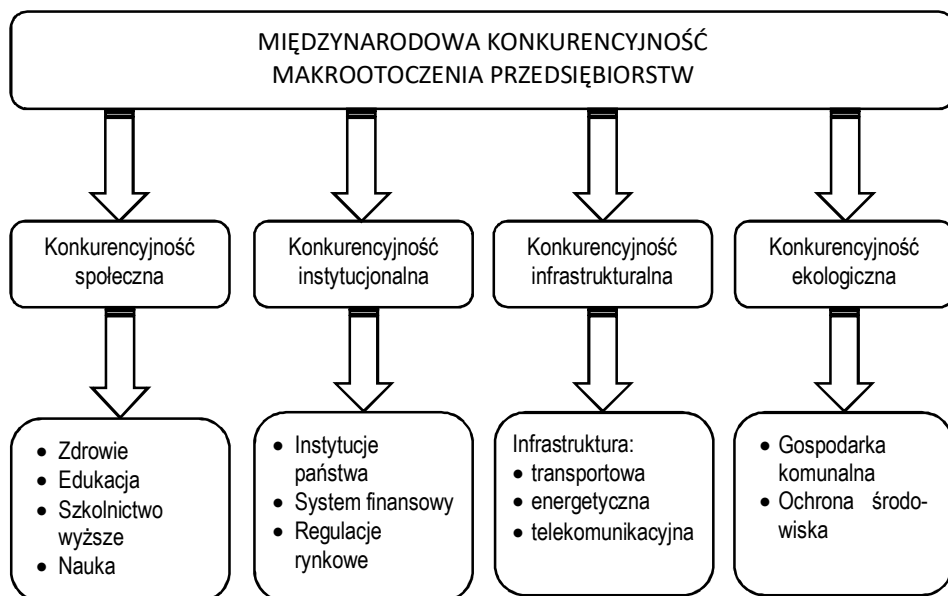
rozwojowi nieskrępowanej wymiany koordynowanej przez rynek) oraz zdolnością kraju do tworzenia warunków sprzyjających poprawie jakości życia obywateli i, ostatecznie, maksymalizacją dobrobytu społeczno-ekonomicznego.

Międzynarodowa konkurencyjność makrootoczenia przedsiębiorstw w ujęciu czynnikiemowym składa się z następujących elementów (rys. 2):

1. międzynarodowa konkurencyjność instytucjonalna – zdolność kraju do tworzenia otoczenia instytucjonalnego działalności gospodarczej, które przyczynia się do wzrostu produktywności i rozwoju pożądaných zachowań rynkowych przedsiębiorstw oraz zdolność kraju do maksymalizacji dobrobytu społeczno-ekonomicznego; obejmuje instytucje państwa, w skład których wchodzi: transparentność władzy, administracja publiczna, wymiar sprawiedliwości, bezpieczeństwo publiczne i system finansowy oraz regulacje i instrumenty dotyczące dóbr i usług oraz runku pracy;
2. międzynarodowa konkurencyjność społeczna – zdolność kraju do tworzenia systemów: zdrowia, edukacji, szkolnictwa wyższego, nauki i kultury, które przyczyniają się do wzrostu produktywności i rozwoju pożądaných zachowań rynkowych przedsiębiorstw oraz zdolność kraju do maksymalizacji dobrobytu społeczno-ekonomicznego;
3. międzynarodowa konkurencyjność infrastrukturalna – zdolność kraju do tworzenia nowoczesnej infrastruktury transportowej, energetycznej i telekomunikacyjnej, która przyczynia się do wzrostu produktywności i rozwoju pożądaných zachowań rynkowych przedsiębiorstw oraz zdolność kraju do maksymalizacji dobrobytu społeczno-ekonomicznego obywateli;
4. międzynarodowa konkurencyjność ekologiczna – zdolność kraju do tworzenia proekologicznych regulacji prawnych i mechanizmów administracyjnych obligujących podmioty gospodarcze i obywateli do działań na rzecz ochrony środowiska naturalnego i przyrodniczego, które sprzyjają maksymalizacji dobrobytu społeczno-ekonomicznego.



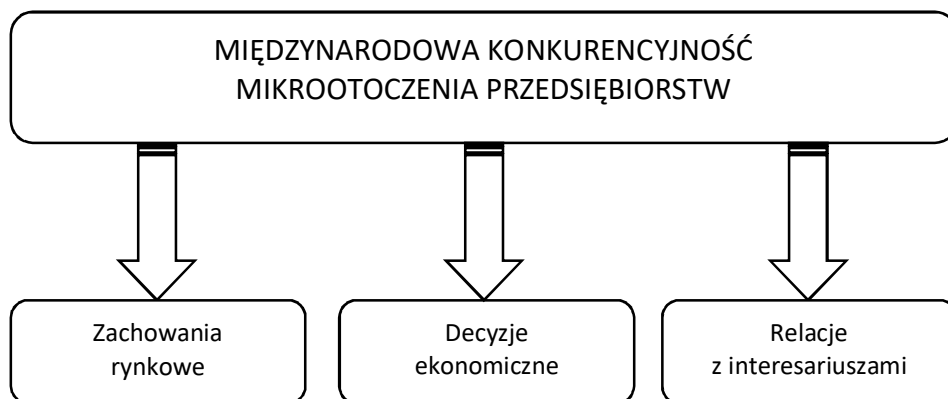
Rysunek 2. Rodzaje międzynarodowej konkurencyjności makrootoczenia przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

Bezpośredni wpływ na poziom międzynarodowej konkurencyjności makrootoczenia przedsiębiorstw mają warunki prowadzenia działalności rynkowej, które są określane przez krajowe instytucje reprezentujące strukturę władzy ustawodawczej i wykonawczej, a także przez krajowe i międzynarodowe instytucje gospodarcze oraz społeczne. Natomiast poziom międzynarodowej konkurencyjności mikrootoczenia przedsiębiorstw determinują podmioty gospodarcze i ich interakcje z innymi podmiotami rynkowymi. Poziom ten stanowią oceny wartościujące, które dotyczą następujących komponentów: zachowania rynkowe przedsiębiorstw, podejmowane przez nie decyzje ekonomiczne oraz relacje przedsiębiorstw z interesariuszami wewnętrznymi i zewnętrznymi (rys. 3). Dlatego pod pojęciem *międzynarodowej konkurencyjności mikrootoczenia przedsiębiorstw* rozumie się zdolność kraju do tworzenia i utrzymywania pożądaných warunków prowadzenia działalności gospodarczej, sprzyjających inicjowaniu przedsiębiorczych zachowań, które umożliwiają przedsiębiorstwom sprostanie konkurencji rynkowej.

Rysunek 3. Elementy międzynarodowej konkurencyjności mikrootoczenia przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie zaproponowane rodzaje międzynarodowej konkurencyjności czynnikowej mogą być przedmiotem pomiaru z wykorzystaniem wielu danych statystycznych oraz przy zastosowaniu odpowiednio skonstruowanych wskaźników, umożliwiając prowadzenie studiów benchmarkingowych. Na marginesie tej konstatacji należy zauważyć, że taką praktykę stosuje się powszechnie w makroekonomicznych badaniach komparatywnych.

Odróżnienie osiągniętych wyników makroekonomicznych od czynników, które determinują ich poziom, umożliwia podział międzynarodowej konkurencyjności kraju na dwie następujące kategorie:

1. międzynarodowa konkurencyjność czynnikowa, postrzegana przez pryzmat uwarunkowań prowadzonej działalności gospodarczej,
2. międzynarodowa konkurencyjność wynikowa, utożsamiana z międzynarodową konkurencyjnością gospodarki narodowej.

Podsumowanie – ujęcie holistyczne konkurencyjności międzynarodowej kraju

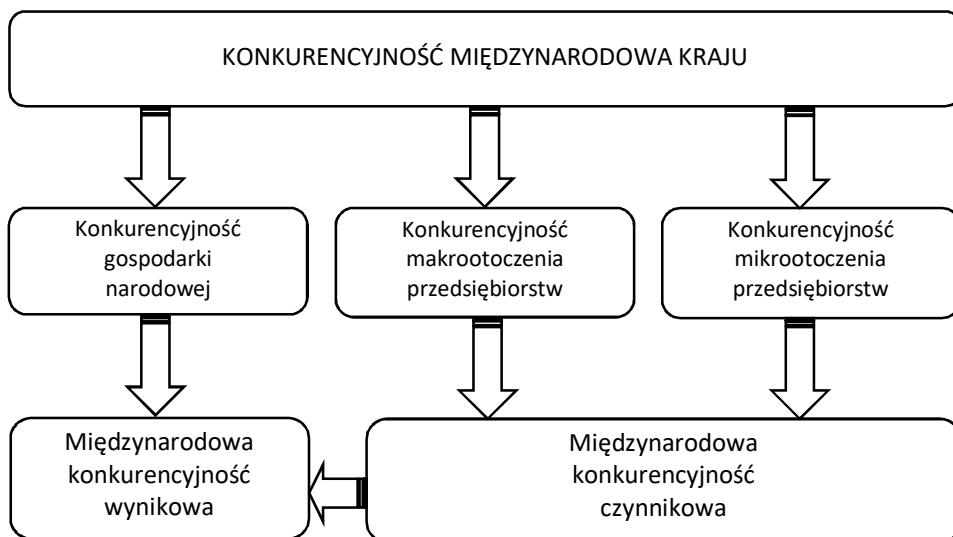
Międzynarodowa konkurencyjność czynnikowa dzieli się na konkurencyjność makro- i mikrootoczenia prowadzonej działalności gospodarczej, natomiast międzynarodowa konkurencyjność wynikowa to zdolność gospodarki do utrzymania tendencji rozwojowej, wzrostu produktywności oraz ekspansji na rynki międzynarodowe.

Zaproponowane podejście do konkurencyjności międzynarodowej kraju umożliwia potraktowanie tego problemu w sposób holistyczny (rys.4). Należy ono do ujęć wynikowo-czynnikowych, a poszczególne obszary badawcze są jednoznacznie określone, spełniając rygor rozłączności. Owe podzbiory pozwalają na przyporządkowanie wskaźników pomiaru różnych przejawów konkurencyjno-



ści międzynarodowej kraju, które występują wyłącznie w grupie wskaźników należących do danego podzbioru. W tym tkwi najważniejsza różnica omawianej koncepcji w porównaniu do metodologii stosowanych przez instytucje międzynarodowe takie, jak: WEF, IMD i Austriacki Instytut Badań Gospodarczych (ang. *Austrian Institute of Economic Research – WIFO*⁶).

Rysunek 4. Konkurencyjność międzynarodowa kraju – ujęcie holistyczne



Źródło: opracowanie własne.

Mimo istotnych różnic w metodologiach pomiaru poziomu *konkurencyjności międzynarodowej*, autorzy opracowań wymienionych instytucji uwzględniają postulowane, najistotniejsze obszary badawcze, które są związane z zasobami ludzkimi, zasobami kapitałowymi, zaawansowaniem technologicznym oraz instytucjami i obowiązującymi regulacjami⁷. W wypadku proponowanej koncepcji jest podobnie. Jednak, co należy w tym miejscu zdecydowanie podkreślić, przyjęcie jednoznacznie sformułowanych kryteriów klasyfikacyjnych skutkuje

⁶ Austriacki Instytut Badań Gospodarczych kontynuował badania na temat konkurencyjności krajów UE, realizując następujące projekty: A. Reinstaller (Project coordinator), *Financing Models for Public Services in the European Union and Their Impact on Competition*, Competitiveness Report 2015; M. Peneder (Project coordinator), *Global Competitiveness Programme 2015*; A. Reinstaller (Project coordinator), *European Competitiveness Report 2015–2018*, 2015.

⁷ Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] Bieńkowski W., Czajkowski Z., Gomułka M., Brocka-Palacz B., Latoszek E., Misala J., Radło M.J., Weresa M., *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 76.



rozłącznością poszczególnych podzbiorów, co pozwala na niedublowanie informacji.

Appendix

W 2012 roku po raz pierwszy został opublikowany raport na temat poziomu zrównoważonej konkurencyjności krajów, w którym wykorzystano skonstruowany Globalny Indeks Zrównoważonej Konkurencyjności (ang. *Global Sustainable Competitiveness Index – GSCI*)⁸, mierzący poziom konkurencyjności i wskaźnik zrównoważonego rozwoju poszczególnych krajów.

Obecnie (tj. w 2023 roku), GSCI liczony jest na podstawie stu dziewięćdziesięciu wskaźników ilościowych, które są opracowywane przez organizacje międzynarodowe, takie jak: Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, określany Bankiem Światowym (ang. *International Bank from Reconstruction and Development; World Bank – WB*), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (ang. *International Monetary Fund – IMF*) oraz liczne agendy Organizacji Narodów Zjednoczonych. Badania obejmują sto osiemdziesiąt krajów.

Zrównoważoną konkurencyjność zdefiniowano jako zdolność do tworzenia i utrzymywania bogactwa, które sprzyja włączeniu społecznemu bez spadku przyszłej zdolności do utrzymania lub wzrostu poziomu dobrobytu⁹.

Wskaźniki GSCI są zgrupowane w sześciu następujących filarach:

1. kapitał intelektualny i innowacje: innowacje i gałęzie przemysłu o wartości dodanej na rynku globalnym;
2. zrównoważony rozwój gospodarczy: odzwierciedla zdolność do generowania bogactwa;
3. efektywność zarządzania: dotyczy kluczowych obszarów państwa oraz inwestycji infrastrukturalnych, rozwoju struktur rynkowych i wzrostu zatrudnienia;
4. kapitał naturalny: dane dotyczące środowiska naturalnego, w tym: dostępność zasobów i stopień ich wyczerpywania;
5. efektywność wykorzystania dostępnych zasobów jako miara konkurencyjności operacyjnej w sytuacji ich ograniczoności;
6. kapitał społeczny: zdrowie, bezpieczeństwo, wolność, równość i satysfakcja z życia.

⁸ *The Global Sustainable Competitiveness Index 2023*, SolAbility Sustainable Intelligence, Zurich, Seoul; <https://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/the-index/downloads#> [dostęp: 20.12.2023].

⁹ „Sustainable competitiveness is the ability to generate and sustain inclusive wealth without diminishing the future capability of sustaining or increasing current wealth levels”.



GSCI jest propozycją kompleksowej oceny mocnych i słabych stron danego kraju, stanowiąc alternatywę dla pomiaru wskaźników ekonomicznych, wykorzystujących do opracowywania indeksów wyłącznie w oparciu o GDP. Ma stanowić podstawę podejmowania decyzji, między innymi, dla potencjalnych inwestorów.

Podjmując próbę wstępnej oceny zaprezentowanej tylko w podstawowym zarysie metodologii pomiaru GSCI można skonstatować, że jest to koncepcja czynnikowo-wynikowa. Mocną jej stroną jest wykorzystanie w poszczególnych wymiarach częściowych tego indeksu wyłącznie wskaźników ilościowych, co umożliwia objęcie badaniami komparatywnymi sto osiemdziesiąt krajów. Ponadto, interesującą propozycją jest pomiar tzw. średniej globalnej zrównoważonej konkurencyjności oraz wskazanie pozytywnych i negatywnych trendów w skali globalnej. Jednak formułowanie wniosków szczegółowych wymaga przeprowadzenia wnikliwych badań analitycznych.

Bibliografia

1. Adamkiewicz H.G., *Konkurencyjność międzynarodowa krajów*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2019.
2. Feenstra R.C., Inklaar R., Timmer M.P., *What is new in PWT9.0?*, Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen, Groningen 2016; https://www.rug.nl/ggdc/docs/what_is_new_in_pwt90.pdf [dostęp: 01.05.2017].
3. Inklaar R., Timmer M.P., *Capital, Labor and TFP in PWT8.0*, unpublished manuscript, University of Groningen 2013.
4. Porter M.E., Ketels C., Delgado M., *The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*, [in:] *The Global Competitiveness Report 2007–2008*, World Economic Forum, Geneva 2007.
5. Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] Bieńkowski W., Czajkowski Z., Gomułka M., Brocka-Palacz B., Latoszek E., Misala J., Radło M.J., Weresa M., *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, „Prace i Materiały” nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008.
6. *The Global Competitiveness Report 2017–2018*, World Economic Forum, Palgave Macmillian, Geneva 2017.
7. *The Global Sustainable Competitiveness Index 2023*, SolAbility Sustainable Intelligence, Zurich, Seoul; <https://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/the-index/downloads#> [dostęp: 20.12.2023].



Informacje o autorce:

dr hab. Hanna G. Adamkiewicz, prof. uczelni
Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii,
Katedra Ekonomii, Polska,
e-mail: had@zie.pg.gda.pl