

*dr Ryszarda Bolonek*¹

Katedra Ekonomii Stosowanej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Ocena stanu instytucji w Polsce w latach 2012–2016 we wskaźnikach konkurencyjności²

WSTĘP

Celem artykułu jest zaprezentowanie stanu instytucji w Polsce w latach 2012–2016. Stan instytucji według A. Tofflera [1997] ma obecnie większe znaczenie dla rozwoju państwa, aniżeli rozwój technologiczny. Przykład gospodarki Węgier, które zainwestowały w rozwój technologiczny, ale jednocześnie popełniły błędy wynikające ze słabości instytucjonalnej, wydają się być potwierdzeniem poglądu Tofflera. Być może kluczem do sukcesu jest harmonijny rozwój innowacji wraz ze wspierającymi go instytucjami. Na tym tle pojawia się pozbawione precyzji pojęcie konkurencyjności, którym mierzy się sukcesy gospodarek. Trzeba przyznać, że teorie wzrostu i rozwoju gospodarczego praktycznie nie dysponują modelami, które mogłyby wyczerpująco opisać instytucje. Wprawdzie występują w niewielkim zakresie równania regresji opisujące niektóre aspekty instytucji, ale są to zbyt słabe próby odzwierciedlenia podejścia instytucjonalnego w teorii ekonomii. Z tego powodu zaczęto opisywać instytucje, m.in. poprzez niejasne pojęcie konkurencyjności. Nie tylko pojęcie konkurencyjności jest niejasne, ale niejasne są, w konsekwencji, metody pomiaru konkurencyjności. W związku z tym można sformułować hipotezę, że pomiar instytucji dokonany przy pomocy wskaźników konkurencyjności należy traktować jako narzędzie wstępnej analizy. O ile poważnie można brać pod uwagę wyniki międzynarodowych porównań kryteriów konkurencyjności, mierzonych wskaźnikami adekwatnymi do teorii, jaką reprezentują, na przykład stan budżetu jest mierzony znanymi w teorii finansów publicznych miernikami, także wzrost gospodarczy jest mierzony miarami występującymi w teorii ekonomii. Jednak porównanie mierników pomiaru budżetu

¹ e-mail: bolonekr@uek.krakow.pl.

² Publikacja została dofinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Towaroznawstwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

z miernikami pomiaru wzrostu jest błędem metodologicznym, jaki w pomiarach konkurencyjności występuje. W teorii wzrostu występuje uporządkowanie, a mianowicie mierniki wzrostu zależą od czynników wzrostu, zaś czynnikiem wzrostu może być handel zagraniczny, saldo budżetu itd. Jednak w pomiarach konkurencyjności mamy pomieszane ze sobą mierniki wzrostu z czynnikami i z uwarunkowaniami wzrostu. Błędów jest więcej, między innymi polegają one na porównaniu mierników wywodzących się z różnych teorii. Porównanie mierników budżetu z miernikami handlu zagranicznego, a tych z miernikami psychologicznymi, socjologicznymi, czy pochodzącymi z innych nauk, na przykład politologii jest błędem metodologicznym.

Wciąż brakuje poprawnego metodologicznie miernika, czy sposobu pomiaru różnorodnych aspektów instytucji.

Struktura artykułu składa się z trzech części. Pierwsza prezentuje pojęcie instytucji na gruncie nowej ekonomiki instytucjonalnej, druga część została poświęcona definicjom konkurencyjności oraz wadom metod pomiarowych konkurencyjności, trzecia dotyczy pomiaru instytucji poprzez kryteria konkurencyjności na podstawie Rocznika Światowej Konkurencyjności Instytutu Zarządzania Rozwojem (*World Competitiveness Yearbook, Institut for Management Development* – WCY IMD). W trzeciej części scharakteryzowana została metodologia pomiaru konkurencyjności oraz ukazano wyniki pomiaru konkurencyjności w zakresie instytucjonalnym.

POJĘCIE INSTYTUCJI W TEORII EKONOMII

Podejście instytucjonalne zrodziło się jako sprzeciw wobec neoklasycznej teorii ekonomii i zostało uzupełnione o elementy innych nauk, takich jak: socjologia, psychologia, zarządzanie, obecnie także politologia. Z teoretycznego wzbogacenia wynika różnorodność definicyjna i różnorodność metod pomiarowych będących konsekwencją bogactwa nauk teoretycznych, o elementy których poszerzyła się teoria ekonomii. Przedstawiciele wczesnego nurtu instytucjonalnego T. Veblen [1971], T.J. Clark [1923] nawet nie pozostawili definicji instytucji, lecz przybliżone sposoby ich rozumienia.

Przełomem w nauce o instytucjach stało się pojawienie koncepcji kosztów transakcyjnych R. Coase’a [1999]. Inni autorzy: m.in. O. Williamson, J. Buchanan, D. North, V. Vanberg, także nawiązują do teorii neoklasycznej przy uwzględnieniu roli kosztów transakcyjnych. Według R. Coase’a, koszty transakcyjne to koszty związane z funkcjonowaniem podmiotów na rynku [1937]. Zdaniem O. Williamsona [1998] pomiar kosztów transakcyjnych wiąże się z analizą porównawczą dwóch instytucji i ustaleniem względnej różnicy kosztów. W celu określenia wysokości kosztów transakcyjnych należy dokonać oceny, czy dana instytucja została dostosowana do struktury regulacji i do charakteru transakcji.

Zdaniem D. Northa państwo to złożony system instytucji i organizacji, oferujący na zasadach monopolu i przymusu jednostkom i grupom ochronę ich praw, jak również porządku społecznego i gospodarczego, będącego funkcją norm prawnych i zwyczajowych. W zamian za to państwo opodatkowuje jednostki, firmy i organizacje [1990].

Według D. Northa instytucje są to reguły gry lub stworzone przez człowieka ograniczenia, które kształtują ludzkie współdziałanie. W rezultacie budują strukturę bodźców w sferze wymiany międzyludzkiej, zarówno politycznej, społecznej jak i ekonomicznej [1997, za Stankiewicz, 2012, s. 46].

Zatem D. North postrzega instytucje jako reguły gry społeczeństwa, a jedną z głównych korzyści z istnienia instytucji jest redukcja kosztów transakcyjnych i ograniczenie niepewności. W związku z tym potrzebne są instytucje: finansowe, publiczne, partie polityczne, agencje rządowe, kościoły, przedsiębiorstwa itd. Słabość, niestabilność, nieprzewidywalność instytucji rządowych, finansowych, politycznych powoduje wzrost kosztów transakcyjnych i wzrost niepewności gospodarowania. W związku z tym pojawiła się koncepcja postrzegania państwa, przedsiębiorstw, gospodarki jako sieci kontraktów prawnych. Nowe podejście do teorii instytucjonalnej zostało nazwane nową ekonomią instytucjonalną, w ramach której pojawiły się nurty teoretyczne związane z konstytucyjną ekonomią polityczną, teorią wyboru publicznego (*public choice*), teorią praw własności (*property rights*), ekonomiczną analizą prawa, nową historią gospodarczą (D. North), ekonomiczną teorią regulacji i deregulacji itd.

Celem instytucji i przyczyną zmian instytucjonalnych jest:

- dążenie do obniżki kosztów transakcyjnych,
- redukcja niepewności w działalności ekonomicznej,
- internalizacja efektów zewnętrznych [Wojtyła, 2011].

Podejście instytucjonalne do teorii ekonomii wykorzystuje się obecnie do oceny pozycji kraju w klasyfikacjach konkurencyjności opracowanych przez, między innymi: World Economic Forum, Institute for Management Development, Bank Światowy, Instytut Gospodarki Gruntami w Cambridge itd. Uważa się, że instytucje i ład instytucjonalny (przestrzeganie praw własności, warunki do prowadzenia biznesu, wolność gospodarcza, etyka w biznesie, niezależność sądownictwa i banku centralnego, transparentność urzędów, niski poziom korupcji, brak praktyk monopolistycznych, istnienie społeczeństwa obywatelskiego itd.) w znacznym stopniu decydują o zdolności konkurencyjnej danego kraju. W związku z powyższym, zagadnienie konkurencyjności zostało scharakteryzowane w następnej części artykułu.

KONKURENCYJNOŚĆ – DEFINICJE I METODY JEJ POMIARU

Odzwierciedleniem kontrowersji wokół pojęcia konkurencyjności są różnice pojęciowe i definicyjne [Bolonek, 2007].

Według definicji opracowanej przez OECD, konkurencyjność to zdolność do wytwarzania, w wyniku wystawienia na międzynarodową konkurencję, relatywnie wysokich przychodów z czynników produkcji oraz wysokiego zatrudnienia na trwałych podstawach [Wysokińska, 2001, s. 11; Zielińska-Głębocka (red.), 2000, s. 11–12]. Ta definicja pozwala zmierzyć konkurencyjność w kategoriach ilościowych dotyczących produktywności: pracy, kapitału, ziemi. Z omawianej definicji wynika, że wzrostowi produktywności (wydajności pracy) ma towarzyszyć wzrost zatrudnienia. W odniesieniu do przewagi konkurencyjnej nie ma wymogu wzrostu zatrudnienia. Jeżeli jednak wzrostowi produktywności ma towarzyszyć wzrost zatrudnienia na trwałych podstawach, to oznacza to trwałość przemian strukturalnych, w szczególności w zatrudnieniu. Spełnienie takich warunków konkurencyjności oznacza przecież spadek zatrudnienia w wyniku wzrostu wydajności pracy. Z kolei, na pozór sprzeczny, wymóg trwałości zatrudnienia oznacza, że ma zmienić się struktura wytwarzania i nadmiar siły roboczej winien znaleźć zatrudnienie w innych dziedzinach wytwórczości. Permanentne przemiany strukturalne oznaczają konieczność zmiany kwalifikacji i poszukiwanie nowych źródeł zarobkowania. Zatem permanentne przemiany strukturalne implikują poszukiwanie nowych źródeł wzrostu gospodarczego i coraz nowszych kierunków inwestowania.

Z powyższego wynika, że pod nazwą konkurencyjności kryje się z góry założona sekwencja zdarzeń ekonomicznych, która w warunkach wolnego rynku i cyklu koniunkturalnego jest tylko jednym z możliwych przypadków i to rzadko spotykanych [Bolonek, 2012].

Wniosek, jaki wynika z powyższej definicji konkurencyjności, skłania do traktowania tego pojęcia w kategoriach polityki gospodarczej, a nie teorii ekonomii.

J. Misala dokonał przeglądu definicji konkurencyjności, w wyniku którego można określić konkurencyjność jako zdolność do:

- sprzedaży [D. Orłowski, Rada ds. Polityki Konkurencji USA];
- produkcji [B.R. Lodge, G.C Scott, F. Sigurdson, L.D. Tyson];
- produktywności [M.E. Porter, C. Oughton, G. Whittam];
- poprawy dobrobytu [H. Siebers];
- realizacji podstawowych celów gospodarczych [J. Fagerberg];
- osiągania korzyści większych, niż konkurencja [J.W. Bossak, W. Bieńkowski [2011, s. 64–66] itd. [Misala, 2011].

Konkurencyjność jest również rozumiana w kategoriach właściwości, czyli cech [Adamkiewicz-Drwiłło, 2002]. M. Gorynia, B. Jankowska [2008, s. 56] definiują konkurencyjność przedsiębiorstwa jako umiejętność osiągania i/lub utrzymania przewagi konkurencyjnej. Inni autorzy odnoszą konkurencyjność do układów terytorialnych. Odniesienie pojęcia konkurencyjności do układów terytorialnych prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Prezentacja pojęcia konkurencyjności w układach terytorialnych

Lp.	Układ terytorialny	Autorzy
1	Region	[Gorzelać, Jałowicki, 2000; Domański, 2002]
2	Przemysł	[Zielińska-Głębocka, 2000]
3	Makroekonomia jako zdolność tworzenia wartości dodanej	[Misala, 2011, s. 64–66]
4	Skali międzynarodowej	[Domański, 2006]
5	Systemowa	[Esser, Hillebrandt, Messner, Meyer-Stamer, 1996; Żukrowska, 2000]

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie przytoczonych definicji trudno odróżnić pojęcie konkurencyjności od innych pojęć ekonomicznych, na przykład konkurencji. Konkurencja jest poziomem antagonizmu między rywalami i w związku z tym dotyczy przede wszystkim rynków, ale także odnosi się do uczestnictwa w tym procesie podmiotów gospodarczych.

Jeżeli zdefiniujemy konkurencyjność jako intensywność konkurencji, wówczas problem obejmuje podmioty gospodarcze występujące w skali mikro-, mezo-, makroekonomicznej i globalnej. Jeśli konkurencyjność będzie rozumiana w kategoriach intensywności konkurencji, wówczas powstaje pytanie o mierniki intensywności konkurencji.

Zatem pojęcie konkurencji zostało w sposób wyczerpujący opisane w teorii ekonomii, natomiast konkurencyjność można ewentualnie uznać za polityczne odniesienie do konkurencji, lecz nie naukowe.

Podsumowując rozważania można zauważyć, że konkurencyjność może być różnorodnie interpretowana. Ta różnorodność interpretacyjna stwarza trudności z pomiarem konkurencyjności.

Do pomiaru zjawiska konkurencyjności używane są mierniki zwane kryteriami, a także ich synonimy takie jak: wskaźnik, indyktor, element klasyfikacji. Nazwą „czynnik” w znaczeniu przyczyny należy posługiwać się wyłącznie w odniesieniu do teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Kryterium to miernik służący za podstawę oceny, sprawdzian sądu, próbiez; zaś kryterium podziału (klasyfikacji) oznacza cechę, ze względu na którą dokonujemy podziału [*Słownik wyrazów obcych...*, s. 403]. Trudności definicyjne w ramach systemów jakości dotyczące rozróżnienia miernika i wskaźnika sprawiają, że na potrzeby niniejszego artykułu przyjęto, że miernik dotyczy realizacji celu, bądź cechy danego wyrobu jako poddany nadzorowi, kalibracji, wzorcowaniu i odnosi się do systemu miar i wag (kg, m, %, s, jednostki pieniężne itd.). Z kolei wskaźnik, zwany także indykatorem, wskazuje stan faktyczny jako liczbową

wartość. W związku z powyższym kryterium jest określeniem danego elementu konkurencyjności, który w pewnej części opisuje zjawisko konkurencyjności, na przykład: zdolność innowacyjna, system instytucjonalny, skuteczność businessu itd. Zbiory kryteriów opracowane przez różne instytucje można nazwać klasyfikacjami kryteriów konkurencyjności.

Analiza literatury dotyczącej metod pomiaru konkurencyjności pozwala wyszczególnić metody pomiarowe konkurencyjności zaprezentowane w tabeli 2.

Tabela 2. Metody pomiarowe konkurencyjności

Lp.	Rodzaje metod pomiarowych	Autorzy
1	Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych	[Wziętek-Kubiak, 2004]
2	Mierniki konkurencyjności- DRC, RCA, produktywność, konkurencyjność cenowa, dobrobyt, udział w rynku, zrównoważony bilans handlowy itd.	[Czajkowski, Gomułka, red. W. Bieńkowski, 2009, s. 28–29]
3	Ujęcie makroekonomiczne – badanie relacji między zmianą struktury a tempem rozwoju – modele MORS, MORS-ICOR	[Barteczko, Bocian, 1999]
4	Pozycji konkurencyjnej	[Jagiello, Radło, Bieńkowski, 1995; Hildebrandt, 2002]
5	Profilowa i globalna konkurencyjność regionalna	[Strahl, 2000]
6	Miernik taksonomiczny	[Z. Hellwig, M. Siedlecka, J. Siedlecki, 1995]
7	Analiza czynnikowa	Opracowania: Banku Światowego, rocznik światowej konkurencyjności (World Competitiveness Yearbook) Instytutu Zarządzania Rozwojem w Lozannie, Instytut Polityki Progresywnej w St. Zjednoczonych, Światowe Forum Ekonomiczne [World Economic Forum, Global Competitiveness Report, czy inne instytuty badawcze, często usytuowane przy europejskich uniwersytetach.

Źródło: opracowanie własne.

Wymienione w tabeli 2 metody pomiarowe można podzielić na metody występujące w handlu zagranicznym (metoda 1 i 2), metody czynnikowe i taksonomiczne oraz metody makroekonomiczne, występujące w teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego. Wady wymienionych w tabeli 2 metod pomiaru konkurencyjności zostały zawarte w tabeli 3, według przyjętej w tabeli 2 kolejności.

Tabela 3. Wady metod pomiaru konkurencyjności

Lp. metody	Wady metody pomiaru konkurencyjności
1	Zamienne używanie pojęć konkurencyjności i przewag komparatywnych. 1.1 W teorii ekonomii sformułowano pojęcie konkurencji, przewagi konkurencyjnej i przewagi komparatywnej. Jak dotąd brakuje definicji konkurencyjności spełniającej wymogi differentia specifica. Przewaga konkurencyjna jest elementem dającym siłę dominacji nad rywalami. Przewaga komparatywna dotyczy przewag względnych wynikających ze specjalizacji. 1.2 Przewagi komparatywne obejmują tylko część towarów, natomiast konkurencyjność dotyczy wszystkich towarów uczestniczących w konkurencji oraz wyników rywalizacji między wszystkimi podmiotami, które mogą reprezentować różne poziomy konkurencyjności. 1.3 Specjalizację (przewagi komparatywne) wyznaczają różnice podwójnie względne, to znaczy różnice między krajami w produktywności dwóch różnych towarów, natomiast konkurencyjność dotyczy takich samych towarów, czyli pojedynczej przewagi względnej.
2	Wymienione w tabeli 2 mierniki dobrze opisują sytuację w handlu zagranicznym i porównanie międzynarodowe mierzone poszczególnymi miernikami. Jednak porównanie np. produktywności ze zrównoważonym bilansem handlu zagranicznego nie jest możliwe w formie bezpośredniej. Możemy starać się o określenie wpływu produktywności na zrównoważony bilans handlowy.
3	Mierzenie konkurencyjności w ujęciu makroekonomicznym na zasadzie regresji stosuje się w teorii wzrostu między miernikiem wzrostu, a czynnikami wzrostu. Mierzenie związków między arbitralnie dobranymi kryteriami konkurencyjności jest spekulacją i podaje w wątpliwość zasadność istnienia teorii wzrostu.
4	zastosowanie podejścia czynnikowego bez uzupełnienia go o ocenę osiągniętej pozycji konkurencyjnej może prowadzić do błędnych interpretacji co do zestawu czynników konkurencyjności, gdyż ten zmienia się wraz z osiąganą przez daną gospodarkę pozycją konkurencyjną [Radło, 2008a; 2008b].
5	Nie uwzględnia sposobu doboru kryteriów oceniających konkurencyjność.
6	Z. Hellwig zaproponował metodę wzorca lub miernika taksonomicznego* i wyróżnił zmienne, które mają dodatni, ujemny i nieistotny wpływ na kierunki rozwoju zjawiska (stymulanty, destymulanty i nominanty), co z punktu widzenia teorii wzrostu jest istotne. Mając na uwadze fakt, że przy opracowaniu wskaźników konkurencyjności bierze się pod uwagę czynniki wzrostu, metoda może być użyteczna w pomiarach konkurencyjności, wszakże pod warunkiem, iż kryterium konkurencyjności jest jednocześnie czynnikiem wzrostu.
7	Mimo, że analiza czynnikowa przyjmuje postać równania regresji wielorakiej, to ustalenie korelacji między arbitralnie dobranymi czynnikami konkurencyjności jest ryzykowne i wydaje się mieć charakter spekulacyjny. Zastąpienie dużej liczby wskaźników, o małym znaczeniu teoretycznym, o wiele mniejszą liczbą koncepcyjnych zmiennych, które mogą mieć ciekawą interpretację teoretyczną jest korzystne. Może się jednak zdarzyć, że znalezione czynniki niewiele, z teoretycznego punktu widzenia, znaczą. Oznacza to, że zastąpiliśmy dużą liczbę zrozumiałych wskaźników operacyjnych, mniejszą liczbą pozbawionych teoretycznego znaczenia czynników [Białock, 1977, s. 431].

* Jeżeli zbiór jest kompozycją naturalną, utworzoną ze składowych o bytach samoistnych, nawzajem niezależnych, to mówi się o taksonomii [Hellwig, Siedlecka, Siedlecki, 1995, s. 9].

Rozważane w tabeli 3 metody pomiaru konkurencyjności mają wiele wad, wśród których najpoważniejszą jest dowolny, arbitralny dobór tak zwanych „czynników” konkurencyjności. W żadnej z wymienionych metod nie występuje kryterium doboru, „klucza” doboru określonych kryteriów konkurencyjności. Żadna z metod nie opisuje dlaczego, poddaje ocenie takie, a nie inne kryterium konkurencyjności.

Podsumowując rozważania dotyczące konkurencyjności można stwierdzić, że konkurencyjność jest pojęciem wieloznacznym i niejasnym. Nie należy go nadużywać w stosunku do przewag konkurencyjnych, które są przewagami *ex post*, a także w stosunku do przewag komparatywnych. Z przytoczonych definicji konkurencyjności nie wynika, aby pojęcie to charakteryzowało się spełnieniem naukowego warunku definicyjnego, a mianowicie, w żadnej z przytoczonych definicji nie występuje *differentia specifica*.

Co najwyżej, w definicji konkurencyjności zaproponowanej przez OECD, można wyróżnić pożądaną sekwencję zdarzeń gospodarczych, których zaistnienie jest prawdopodobne.

W klasyfikacjach kryteriów konkurencyjności można zauważyć: teorie (finanse publiczne), mierniki wzrostu (WDB), czynniki wzrostu (produktywność), rynki (pracy, finansowy), mierniki handlu zagranicznego itd.

POMIAR INSTYTUCJI POPRZECZ KRYTERIA KONKURENCYJNOŚCI ZAWARTE W ROCZNIKACH ŚWIATOWEJ KONKURENCYJNOŚCI INSTYTUTU ZARZĄDZANIA ROZWOJEM

Problem pomiaru instytucji w znacznej mierze wynika z interdyscyplinarności nurtów powstałych w ramach teorii ekonomii: instytucjonalizmu, neoinstytucjonalizmu i nowej ekonomii instytucjonalnej. Pomiar poprzez wskaźniki konkurencyjności jest w znacznej mierze uznaniowy, a w szczególności uznaniowy charakter ma dobór kryteriów oceny instytucji. Wprawdzie dobór kryteriów oceny jest oparty na dorobku wyżej wymienionych nurtów teoretycznych, a więc nie pozostaje całkowicie dowolny, jednak z faktu interdyscyplinarności nauk będących podstawą instytucjonalizmu wynikają różne narzędzia pomiarowe, jakimi te nauki posługują się. W związku z tym wyniki badań pozostają nieporównywalne, ponieważ metody pomiarowe różnią się od siebie w zależności od dyscypliny naukowej, z jakiej wywodzą się, a mianowicie innymi metodami posługuje się psychologia, innymi socjologia, a jeszcze innymi nauki prawne. Zatem kryteria oceny instytucji wyłonione na gruncie różnych nauk pozostają nieporównywalne ze sobą, ponieważ każde kryterium powstałe na gruncie innej teorii naukowej posługuje się innymi narzędziami. Wobec tego, tak wyłonione, mierniki są nieporównywalne między sobą, chociaż są porównywalne w skali międzynarodowej, to znaczy, między krajami. Jeżeli, na przykład, ocenimy instytucje pod względem nieformalnym, gdzie zaangażujemy

psychologię lub socjologię, to nie możemy porównać tak otrzymanego wyniku badań z oceną instytucji pod względem kosztów transakcyjnych. W związku z tym należy pamiętać, że wszelkie tak zwane zbiorcze metody oceny instytucji nie mają ścisłych podstaw naukowych, jednakże wobec braku ujednoliconych metod są użytecznym narzędziem przybliżającym diagnozę stanu instytucji w danym kraju i należy traktować je jako weryfikację wstępną.

Jednakże osiągnięte przez IMD WCY oceny danego kraju według w miarę dowolnie dobranych kryteriów konkurencyjności i nieuprawnione porównania między kryteriami konkurencyjności, można taktować jako wstęp do oceny danego kraju, szczególnie, kiedy dokona się przeglądu wyników dla danego kryterium konkurencyjności w różnych krajach. Pewnym atutem są także wyniki oceny dla danego kraju dokonane poprzez wszystkie wskaźniki konkurencyjności, pod warunkiem, że traktowane są jako analiza wstępna służąca do poszukiwania przyczyn takiej sytuacji danego kraju. Na przykład, dobrze ocenione w naszym kraju, w ramach oceny instytucjonalnej, praktyki menedżerskie w postaci kontraktów menedżerskich o bardzo zróżnicowanych dochodach, często nieuprawnionych, budzą szereg wątpliwości. Autorka nie jest przeciwniczką zróżnicowania wynagrodzeń, jeżeli są one uzasadnione osiągnięciem najwyższego poziomu specjalizacji w danej dziedzinie. Jeżeli jednak nagradza się menedżerów o przeciętnych osiągnięciach, którzy także nie osiągnęli szczytu kariery w danej specjalizacji oprócz menedżerskiej, to wynagrodzenie jest nieuprawnione i demotywujące pozostałych do dalszych wysiłków. A zatem w sferze publicznej dowolność w wynagradzaniu menedżerów powinna istnieć w ramach zreformowanej siatki płac, gdzie znaczne różnice w wynagrodzeniu zostałyby uzasadnione. Zatem dobre oceny uzyskane w tym zakresie przez Polskę, dokonane w ramach IMD WCY, powinny być uzupełnione o oceny wysokości wypłacanych zasiłków socjalnych dla osób długotrwale bezrobotnych, porównanie okresu trwania bezrobocia długotrwałego i pomocy dla wykluczonych z pracy, szczególnie z wyższym wykształceniem. I tu już oceny dokonane przez IMD WCY są słabe lub negatywne. Powstaje pytanie czy ocena nie wskazuje na nieprawidłowości w rozwoju rynku pracy i nadmierne obciążenie kosztami transformacji jednej ze stron rynku pracy. W tym kontekście trudno uznać dobrą ocenę dla wysokich różnic w kontraktach menedżerskich za prawidłową. W kontekście całego rynku pracy w Polsce jest to ocena nieuprawniona.

Wybiórcze traktowanie aplikacji rozwiązań unijnych poprzez pozytywne oceny tylko jednej ze stron rynku pracy, a więc w aspekcie, wygodnym dla menedżerów zachodnich, zatrudnionych w Polsce, wypacza ocenę. Powstaje pytanie, dlaczego rozwiązania unijne nie są wprowadzane w całym pakiecie, dotyczącym wszystkich uczestników rynku pracy, zarówno menedżerów jak i pracowników – dla menedżerów wysokie apanaże, a dla pracowników wysoki „social”. Wybiórcze traktowanie niektórych rozwiązań zaproponowanych przez UE rodzi niechęć społeczeństwa do tych rozwiązań i podejrzenie o nieuczciwość. Trudno zatem dziwić się, że zbyt wie-

lu poszkodowanych w okresie transformacji powoduje opór społeczny i rzutuje na negatywny stosunek do jakichkolwiek rozwiązań proponowanych przez UE, nawet tych dobrych.

METODOLOGIA OCENY INSTYTUCJI POPRZEZ KRYTERIA KONKURENCYJNOŚCI

Pomiar instytucji dokonany przez Instytut Zarządzania Rozwojem (*Institute for Management Development*) i opublikowany jako Rocznik Światowej Konkurencyjności w 2016 roku składa się z podstawowych kryteriów konkurencyjności takich jak: gospodarka, skuteczność rządu, skuteczność biznesu i infrastruktura. Te cztery główne kryteria ocenione są przez 5 sub-mierników każdy, zatem kryteriów konkurencyjności jest $4 \times 5 = 20$. Waga każdego z nich w ocenie jest jednakowa i wynosi po 5% każdy ($100\% / 20 = 5\%$). Z kolei każde z 20 kryteriów ocenione jest przez różną ilość kryteriów podrzędnych podanych w nawiasie, a mianowicie:

- **Stan gospodarki:** 1.1 gospodarka krajowa, 1.2 handel zagraniczny, 1.3 inwestycje zagraniczne, 1.4 zatrudnienie, 1.5 ceny;
- **Skuteczność rządu:** 2.1 finanse publiczne, 2.2 polityka fiskalna, 2.3 ramy instytucjonalne, 2.4 ustawodawstwo biznesowe, 2.5 struktura socjalna;
- **Skuteczność biznesu:** 3.1 produktywność i wydajność, 3.2 rynek pracy, 3.3 finanse, 3.4 praktyki menedżerskie, 3.5 postawy i wartości;
- **Infrastruktura:** 4.1 technologiczna, 4.2 naukowa, 4.3 zdrowie i środowisko, 4.5 edukacja.

Interesująca z punktu widzenia analizy instytucjonalnej część, dotycząca **skuteczności rządu**, opisana jest przez kolejne kryteria, których liczba podana jest w nawiasie: 2.1 finanse publiczne (12), 2.2 polityka fiskalna (13), 2.3 ramy instytucjonalne (15), 2.4 ustawodawstwo biznesowe (20), 2.5 struktura socjalna (13). Zatem interesująca nas ocena instytucji zawiera się w punkcie 2.3 ramy instytucjonalne jako część oceny skuteczności rządu.

Z kolei punkt 2.3 ramy instytucjonalne składa się z 15 kryteriów podzielonych na ocenę banku centralnego oraz skuteczności państwa.

Zdaniem autorki artykułu, skuteczność państwa jest bardziej ogólnym pojęciem, aniżeli skuteczność rządu, a w przytoczonej klasyfikacji jest odwrotnie. Wiadomo, że obydwa pojęcia są ze sobą związane i nie chodzi o ustalenie, co było pierwsze. Jednak ten prosty przykład potwierdza wątpliwości co do arbitralności doboru kryteriów oceny.

Bank centralny oceniony jest poprzez osiem następujących kryteriów konkurencyjności: 2.3.01 krótkoterminowe stopy procentowe, 2.3.02 koszt kapitału, 2.3.03 *spready* stóp procentowych, 2.3.04 rating rodzimego kredytu, 2.3.05 polityka banku centralnego, 2.3.06 rezerwy walut zagranicznych (w bln USD) i 2.3.07 *per capita*, 2.3.08 stabilność wymiany walut.

Skuteczność państwa oceniona jest poprzez siedem kryteriów konkurencyjności: 2.3.09 strukturę prawną i regulacyjną, 2.3.10 adaptacyjność polityki rządu, 2.3.11 decyzje rządu, 2.3.12 transparentność, 2.3.13 biurokracja, 2.3.14 korupcja, 2.3.15 indeks zasad prawnych.

Tych piętnaście sub-mienników struktury instytucjonalnej jest opisane poprzez kolejne kryteria, podobnie w całej metodzie, tak, że liczba kryteriów konkurencyjności ogółem waha się od 260 do około 300.

Różnica między kryteriami i wskaźnikami konkurencyjności polega na tym, że kryterium konkurencyjności jest jej miernikiem, natomiast wskaźnik odzwierciedla poziom pomiaru.

Zaletą tego sposobu pomiaru jest próba wyczerpania znanych w teorii ekonomii wskaźników opisujących gospodarkę. Mimo że w klasyfikacji IMD wykorzystuje się teoretyczne podstawy nauk ekonomicznych w doborze kryteriów, ich dobór pozostaje w pewnej mierze dość arbitralny, brakuje bowiem kryteriów delimitacji. Wprawdzie trzysta kryteriów może wyczerpać w znacznej mierze opis gospodarki, jednak nie stanowi sedna diagnozy gospodarki. Dlatego autorzy podkreślają, że jest to ocena mocnych i słabych stron gospodarki (SWOT) oraz jej atrakcyjności na forum międzynarodowym. Zatem ranking kryteriów konkurencyjności powinien być traktowany jako narzędzie wstępnej analizy gospodarki.

Wadą metody jest jednak pewien zakres dowolności doboru kryteriów konkurencyjności, brak kryterium delimitacji, brak badania związków przyczynowo-skutkowych między wynikami. Poza tym kryteria konkurencyjności nie zawsze mogą być porównane między sobą, bowiem powstają na podstawie nieporównywalnych między sobą dyscyplin naukowych i narzędzi pomiarowych, jakimi dysponują.

OCENA STANU INSTYTUCJI W POLSCE W LATACH 2012–2016 W ROCZNIKACH ŚWIATOWEJ KONKURENCYJNOŚCI (WCY)

Ocena stanu instytucji w Polsce w latach 2012–2016 została dokonana zgodnie z zaprezentowaną wcześniej metodą, w której przedstawia się najpierw oceny ogólne, a następnie coraz bardziej szczegółowe.

Najbardziej konkurencyjne kraje na świecie w 2016 roku można podzielić na trzy grupy (w nawiasie podane zostało miejsce najwyższe pod względem konkurencyjności (1) i kolejne numery o coraz niższej konkurencyjności:

- małe azjatyckie państwa – (1) Hongkong, (4) Singapur, (13) Katar, (13) Tajwan, (19) Maledzja;
- małe europejskie państwa – (2) Szwajcaria, (5) Szwecja, (6) Dania, (7) Irlandia, (8) Holandia, (9) Norwegia, (11) Luksemburg, (20) Finlandia;
- duże kraje – (3) USA, (10) Kanada, (12) Niemcy, (16) Nowa Zelandia (17) Australia, (18) Wielka Brytania.

Wyodrębnienie spośród 68 krajów poddanych badaniu tych dużych, to znaczy, liczących powyżej 20 mln populacji wyodrębniło grupę 28 krajów, gdzie Polska zajmuje średnią pozycję. Wśród dużych krajów, powyżej 20 mln mieszkańców, Polska zajmuje 13. miejsce po Francji, a przed Hiszpanią i Włochami [Bolonek, 2017].

W ramach porównania, pozycja Polski na tle krajów założycieli Grupy Wyszehradzkiej kształtuje się w sposób zilustrowany w tabeli 4.

Tabela 4. Ogólna ocena pozycji Polski na tle krajów założycieli Grupy Wyszehradzkiej w rankingu konkurencyjności WCY IMD w latach 2012–2016

Ogólna ocena konkurencyjności kraju	2012	2013	2014	2015	2016
Polska	34	33	36	33	33
Węgry	45	50	48	48	46
Czechy	33	35	33	29	27
Słowacja	47	47	45	46	40

Źródło: opracowanie własne na podstawie [IMD WCY 2016, Lozanna].

Z tabeli 4 wynika, że wśród krajów, założycieli Grupy Wyszehradzkiej, najbardziej konkurencyjne są Czechy i Polska, następnie Słowacja i Węgry. Jednak w tej grupie największym krajem jest Polska.

Ta ogólna ocena Polski jest zróżnicowana w ramach ocen szczegółowych według czterech najważniejszych kryteriów, na które składają się: wyniki działalności ekonomicznej, skuteczność rządu, skuteczność biznesu oraz infrastruktura. Wyniki oceny drugiego stopnia szczegółowości zostały zawarte w tabeli 5.

Tabela 5. Ocena Polski według czterech podstawowych kryteriów konkurencyjności klasyfikacji WCY IMD w latach 2012–2016

Kryteria szczegółowej oceny konkurencyjności Polski w klasyfikacji WCY IMD	2012	2013	2014	2015	2016
1. Wyniki działalności ekonomicznej	30	36	35	33	27
2. Skuteczność rządu	36	27	30	29	34
3. Skuteczność biznesu	39	35	36	32	32
4. Infrastruktura	36	36	36	34	34

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rocznika Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2016, Lozanna].

Jak wynika z tabeli 5, w latach 2012–2016, wyniki działalności ekonomicznej Polski poprawiały się z roku na rok z wyjątkiem 2013 roku. Szczególna tendencja poprawy widoczna jest w ocenie biznesu. Natomiast ocena konkurencyjności infrastruktury w Polsce poprawia się w niewielkim stopniu. Największym fluktuacjom podlega ocena skuteczności działania rządu w latach 2012–2014. Na ocenę skuteczności rządu w Polsce – kryterium 2 w tabeli 5 składają się kolejne kryteria

o trzecim stopniu szczegółowości, a mianowicie: finanse publiczne, polityka fiskalna, ramy instytucjonalne, legislacja w biznesie i ramy socjalne. Ocena skuteczności działania rządu oznacza szeroką ocenę stanu instytucjonalnego w Polsce, którą ilustruje tabela 6.

Tabela 6. Ocena szeroko rozumianego stanu instytucjonalnego w Polsce w latach 2012–2016

Ocena skuteczności rządu	2012	2013	2014	2015	2016
2.1 Finanse publiczne	40	31	33	29	41
2.2 Polityka fiskalna	38	36	37	44	44
2.3 Ramy instytucjonalne	29	28	27	29	32
2.4 Legislacja w biznesie	29	17	24	20	31
2.5 Ramy socjalne	28	25	27	27	34

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rocznika Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2012, IMD WCY 2013, IMD WCY 2014, IMD WCY 2015, IMD WCY 2016, Lozanna].

Skuteczność rządu najlepiej została oceniona pod względem legislacji w biznesie i ram pomocy socjalnej, znacznie gorzej pod względem finansów publicznych i polityki fiskalnej. Wyniki oceny rządu z 2016 roku w drugiej połowie 2017 roku wydają się pozbawione podstaw. W związku z tym warto przyrzeć się ocenom ram instytucjonalnych w Polsce w badanym okresie stanowiącym jednocześnie trzeci stopień szczegółowości oceny. Problem dotyczy oceny funkcjonowania banku centralnego (8 kryteriów) oraz skuteczności państwa (7 kryteriów), co odzwierciedlają tabele 7 i 8.

Tabela 7. Ocena ram instytucjonalnych w Polsce w zakresie banku centralnego w latach 2012 i 2016

Ocena banku centralnego w Polsce	Ocena	Rok	Ocena	Rok
2.3.01 Realne krótkoterminowe stopy procentowe	40	2011	51	2015
2.3.02 Koszt kapitału	38	2012	25	2016
2.3.03 Spread stóp procentowych	22	2011	25	2015
2.3.04 Rata kredytu krajowego	32	2011	28	2015
2.3.05 Polityka banku centralnego	21	2012	3	2016
2.3.06 Rezerwy zagranicznej waluty w bln \$	20	2011	20	2015
2.3.07 Rezerwy zagranicznej waluty per capita	b.d.	b.d.	25	2015
2.3.08 Stabilność wymiany walut	14	2011	20	2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rocznika Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2012, s. 357–360, IMD WCY 2016, s. 347–351, Lozanna].

Znamienna jest poprawa wyniku w zakresie polityki banku centralnego z 21 pozycji w 2012 roku na 3 w 2016 roku. Prawdopodobnie wiąże się to z odzyskaniem

PKO S.A. i prób odbudowy polskiego sektora bankowego. Natomiast ocena stabilności wymiany walut – pogorszenie z miejsca 14. na 20. w 2016 roku już w 2017 roku nie ma znaczenia, bowiem złotówka umacnia się. Oceny stanu rezerw pozostają bez zmian, natomiast wyraźnie poprawiają się oceny banku centralnego w zakresie kosztu kapitału, *spreadów* stóp procentowych, rat kredytu krajowego.

Tabela 8. Ocena ram instytucjonalnych w Polsce w zakresie skuteczności państwa w latach 2012 i 2016

Ocena skuteczności państwa	Ocena	Rok	Ocena	Rok
2.3.09 Ramy prawne i regulacyjne	31	2012	37	2016
2.3.10 Adaptacyjność rządowej polityki	36	2012	51	2016
2.3.11 Decyzje rządu	40	2012	55	2016
2.3.12 Transparentność	33	2012	58	2016
2.3.13 Biurokracja	44	2012	35	2016
2.3.14 Korupcja	34	2012	27	2016
2.3.15 Zasady prawa	b.d.	b.d.	21	2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rocznika Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2012, s. 361–363, IMD WCY 2016, s. 351–354, Lozanna].

Z tabeli 8 wynika, że ocena stanu instytucji w Polsce bardzo pogorszyła się w zakresie skuteczności państwa. Znacznie pogorszyły się oceny rządu, natomiast poprawa nastąpiła w ocenie biurokracji i obniżenia korupcji.

Powyższe oceny wydają się niespójne i tendencyjne, pozbawione wymiaru naukowego. Można je ocenić jako polityczne, ponieważ obniżenie korupcji i biurokracji jest sprzeczne z obniżeniem ratingu zasad prawnych. Obniżenie oceny adaptacyjności rządowej polityki można uznać za kryterium czysto polityczne, ponieważ rząd stał się mniej adaptacyjny wobec zmienionej polityki UE.

Można wyciągnąć wniosek, że oceny konkurencyjności w zakresie polityki i decyzji rządu są formułowane przez ośrodek w Lozannie z punktu widzenia polityki Unii Europejskiej, co potwierdza zarzut o braku solidnych podstaw naukowych tak dokonywanej oceny.

WNIOSEK

Wniosek, jaki wynika z przeglądu teoretycznego dotyczącego wskaźników konkurencyjności i ich metod pomiarowych skłania do korekty doboru, a przede wszystkim do korekty metodologii pomiaru kryteriów konkurencyjności. Skoro nie można porównać między sobą kryteriów konkurencyjności mierzonych różnymi metodami pomiarowymi, propozycja korekty metodologii IMD WCY dotyczy ustalenia metod pomiarowych dla każdego kryterium (lub pokrewnych kryteriów

konkurencyjności) innej, wynikającej z podstaw teoretycznych danego wskaźnika. Wówczas międzynarodowe porównania wskaźników konkurencyjności mierzonych stosowną do każdego kryterium metodą pomiarową zyskałyby naukową podstawę. Zatem w obrębie dotychczasowej struktury kryteriów konkurencyjności, która, jak wiadomo zmienia się, co jest dowodem na to, że kryteria konkurencyjności dobierane są w sposób dość dowolny, wynikający z potrzeb prowadzenia polityki ekonomicznej, można wprowadzić (stosowny do podłoża teoretycznego danego kryterium) sposób jego pomiaru i wówczas porównania międzynarodowe byłyby prawidłowe. Wiarygodne wyniki międzynarodowych pomiarów byłyby porównywalne między krajami w ramach określonego kryterium, czy kryteriów powiązanych, lecz nadal nie byłoby porównania między kryteriami, grupami kryteriów mierzonych różnymi metodami pomiarowymi. Właśnie ze względu na różnorodność podstaw teoretycznych i wynikających stąd różnych metod pomiarowych, kryteria konkurencyjności nie mogą być w sposób wiarygodny porównane między sobą. Konsekwencją tego faktu są niewiarygodne z naukowego punktu widzenia oceny danego kraju poprzez porównanie między sobą różnych kryteriów konkurencyjności stanowiących podstawę oceny.

BIBLIOGRAFIA

- Adamkiewicz-Drwiłło H., 2000, *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, Fundacja rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Barteczko K., Bocian A., 1999, *Wariantowe scenariusze makroekonomicznego rozwoju*, „Optimum. Studia ekonomiczne” nr 4, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Blalock H., 1977, *Statystyka dla socjologów*, PWN, Warszawa.
- Bossak J., Bieńkowski W., 2004, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Wydawnictwo: Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Bolonek R., 2007, *Makroekonomiczna wartość oceny konkurencyjności w analizach czynnikowych [w:] Gospodarka Polski na początku XXI wieku. Innowacyjność i konkurencyjność*, red. S. Lis, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Bolonek R., 2017, *Kontrowersje wokół pomiaru instytucji*, referat zgłoszony na konferencję Gospodarka Polski 6–7 czerwca 2017 r, UEK, Kraków.
- Bolonek R., 2012, *Zastosowanie metody FMECA w ocenie konkurencyjności województw regionu centralnego w Polsce*, Wydawnictwo UEK, Kraków.
- Clark J., 1923, *Studies in the Overhead Costs*, University Chicago Press, Chicago.
- Coase R., 1937, *The Nature of the Firm*, „Economica” No. 4 (16): 386-405, DOI:10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x.
- Coase R., 1999, *Nowa ekonomia instytucjonalna*, „Gospodarka Narodowa” nr 3.
- Domański R., 2002, *The Competitiveness of Regions in the Enlarging European Union*, Warszawa.

- Domański R., 2006, *Geografia ekonomiczna. Ujęcie dynamiczne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Dołęgowski T., *Instytucje, a rozwój gospodarczy i konkurencyjność* [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, materiały konferencyjne*, cz. 1, kom. red. J. Bossak, W. Bieńkowski, J. Kruszewski, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa, 2000.
- Esser K., Hillebrandt W., Messner D., Meyer-Stamer J., 1996, *Systemie competitiveness: a New challenge for firm and for government*, in: CEPAL Review 59.
- Gorynia M., Jankowska B. [2008], *Klasyfikacja międzynarodowa konkurencyjności i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin sp. z o.o., 2008, Warszawa; także www.marian-gorynia.pl/ksiazki/rola-klasterow.pdf; stan na dzień 10.03.12.
- Gorzela G., Jałowiecki B., 2000, *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 1(1)2000, http://www.europeistyka.uj.edu.pl/upload/173_9...
- Hellwig Z., Siedlecka M., Siedlecki J., 1995, *Taksometryczne modele zmian struktury gospodarki polskiej*, IR i SS, Warszawa.
- Hildebrandt A., 2002, *Konkurencyjność – próby zdefiniowania i pomiaru zjawiska*, „Wspólnoty Europejskie” nr 3(126).
- Jagiello M., 2000, *Nowa koncepcja mierzenia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki metodą analizy czynnikowej* [w:] „*Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*”, materiały konferencyjne, cz. 1, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa, s. 85–101.
- IMD WCY 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, Lozanna.
- Meyer-Stamer J., 1996, *Konkurencyjność systemowa*, „Gospodarka Narodowa” nr 3/1996.
- Misala J., 2011, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa.
- North D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, New York.
- Radło M.-J., 2008, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, www.radlo.org.
- Radło M.-J., 2008b, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji-wstępne wyniki badań*, „Prace i Materiały” nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa.
- Rocznik Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2012–2016, Lozanna.
- Słownik wyrazów obcych, 1980, PWN, Warszawa.
- Stankiewicz W., 2004, *Ekonomika instytucjonalna. Narodziny i rozwój*, Wydawnictwo BBS PWSBiA, Warszawa
- Stankiewicz W., 2012, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, www.pwsbia.edu.pl (dostęp: 28.08.2017 r.).
- Toffler A., 1997, *Trzecia fala*, PIW, Warszawa
- Williamson O., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa.
- Wojtyna A., 2011, *Kryzys finansowy i jego skutki dla krajów o średnim poziomie rozwoju*, PWE, Warszawa.
- Wziętek-Kubiak A., 2004, *Kontrowersje wokół konkurencyjności w teorii ekonomii*, „Ekonomista” nr 6/2004.

- Wysokińska Z., 2001, *Konkurencyjność w międzynarodowym handlu technologiami i towarami*, Zeszyty Naukowo-Teoretyczne PWSBiA nr 2/2001, Warszawa, s. 11.
- Zielińska-Głębocka A. (red.), 2000, *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Żukrowska K., 2000, *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski* [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji: materiały konferencyjne*, cz. 1, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, J. Kruszewski, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, 2000, Warszawa.
- Veblen T., 1971, *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa.

Streszczenie

Celem artykułu jest zaprezentowanie stanu instytucji w Polsce w latach 2012–2016. Problem z zagadnieniem instytucji w teorii ekonomii polega na różnorodności definicyjnej instytucji w ramach kilku podstawowych nurtów teoretycznych. Nurty instytucjonalne wywodzą się z różnych nauk: psychologicznych, socjologicznych, prawnych, ekonomicznych, politologicznych, reprezentujących odmienne sposoby definicji instytucji i odmienne sposoby ich pomiaru. Podobna sytuacja występuje w odniesieniu do zjawiska konkurencyjności. Różnorodność definicyjna konkurencyjności uzależniona jest od wielu dyscyplin naukowych, które próbuje objąć to zjawisko. W dorobku literaturowym na ten temat brakuje definicji konkurencyjności, która spełniałaby naukowe wymagania w postaci *differentia specifica*. W związku z tym zaprezentowane przez World Competitiveness Yearbook wyniki badań konkurencyjności w zakresie oceny instytucji w Polsce w latach 2012–2016 dość łatwo można podważyć.

Słowa kluczowe: instytucje, konkurencyjność, ocena instytucji poprzez kryteria konkurencyjności.

Evaluation of institutions in Poland in 2012–2016 by competitiveness indicators

Summary

The aim of the paper is the diagnosis of institutions in Poland within the usage of competitiveness criteria in 2012–2016. The problem with the institutions, in the theory of economics, is joint with the variety of definitions in the field of institutional schools of thought. Institutional background is based on different sciences: psychology, sociology, law, economics, political science etc. They represent different and incomparable definitions of institution as well as adequate to the every science measurement methods. Very similar problem raised with the phenomenon of competitiveness. A wide variety of competitiveness definitions depends on the variety of theoretical background. There is no scientific definition of competitiveness, which could fulfill the requirements of *differentia specifica*. Therefore it is easy to take into a doubt the results of competitiveness research presented by the World Competitiveness Yearbook, especially in the case of institutional appraisal in Poland in 2012–2016.

Keywords: institutions, competitiveness, institutional appraisal in the competitiveness criteria context.