

Mgr Małgorzata Wosiek

Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Uniwersytet Rzeszowski

Instytucjonalne uwarunkowania konkurencyjności jednostek terytorialnych

WPROWADZENIE

Refleksja nad instytucjonalnym wymiarem procesów gospodarczych jest jednym z kluczowych obszarów nauk społeczno-ekonomicznych XXI. Wzmacnia bowiem styczność teorii ekonomicznych z rzeczywistością, stanowiąc alternatywę dla dotychczasowego abstrakcyjnego punktu widzenia ekonomii klasycznej. Szeroko rozumiane instytucje oraz otoczenie instytucjonalne są traktowane wspólnie (zarówno w pracach naukowych, jak i w publikacjach eksperckich i programowych organizacji międzynarodowych) jako jedno z fundamentalnych czynników długookresowego wzrostu i rozwoju: poprzez wpływ na zachowania ekonomiczne podmiotów istotnie różnicują tempo wzrostu gospodarczego.

Przedmiotem rozważań teoretycznych, jak i badań empirycznych, są różnorakie i wielostronne zależności pomiędzy instytucjami a procesami gospodarczymi. Celem niniejszego opracowania jest analiza relacji między konkurencyjnością jednostek terytorialnych a szeroko rozumianymi instytucjami. Rozważania koncentrują się wokół dwóch zasadniczych kanałów oddziaływania instytucji na konkurencyjność gospodarczą: kosztów transakcyjnych oraz kapitału intelektualnego. Analiza teoretyczna uzupełniona jest przeglądem międzynarodowych rankingów, ukazujących m.in. miejsce Polski na tle innych krajów w zakresie konkurencyjności oraz instytucji. Wszystkie omówione rankingi – niezależnie od zastrzeżeń, jakie można mieć do ich zawartości – odgrywają ważną rolę, bo kształtują opinię dużych grup ludzi, w tym inwestorów o danym kraju.

INSTYTUCJE W TEORII EKONOMII

W teorii ekonomii instytucje rozważane są wspólnie najczęściej w sposób szeroki jako ustalone formalne i nieformalne zasady postępowania, określające zachowania społeczne w procesie gospodarowania [Chmielak, 2002, s. 107]. To inaczej reguły gry, według których postępuje się w społeczeństwie, wymyślone przez człowieka normy i ograniczenia kształtujące międzyludzkie relacje [North, 1997, s. 2].

Pojęcie instytucji jest bardzo pojemne. Składają się nań zarówno skodyfikowane i zapisane podstawy prawne regulujące funkcjonowanie systemu (instytucje formalne: konstytucja, prawodawstwo: ustawy, rozporządzenia, sposób ich przełożenia na praktykę, czyli konkretne decyzje co do interpretacji, implementacji i egzekucji, a także instytucje odpowiedzialne za stosowanie prawa: administracja rządowa różnego szczebla, sądy, urzędy skarbowe itp.), jak i niesformalizowane normy społeczne, które również w sposób istotny kształtują zachowania i postępowania ludzi, ich stosunek do pracy, polityki (szeroko rozumiane uwarunkowania kulturowe: tradycje, zwyczaje, religia, moralność) [Bieńkowski, 2006, s. 11].

Zasadniczą funkcją przypisywaną instytucjom jest ograniczenie niepewności towarzyszącej ludzkim zachowaniom – poprzez powszechnie akceptowany system ograniczeń, zasad i reguł postępowania informując, jakich zachowań należy oczekiwać w określonych okolicznościach [Jewtuchowicz, 2005, s. 120]. Instytucje kontrolują i porządkują ludzkie zachowania, zwiększając stopień ich przewidywalności, a tym samym stwarzając warunki do racjonalnego działania i wzrostu produktywności (w ten sposób uwidacznia się m.in. ich związek z kategorią konkurencyjności).

KONCEPCJA KONKURENCYJNOŚCI TERYTORIALNEJ

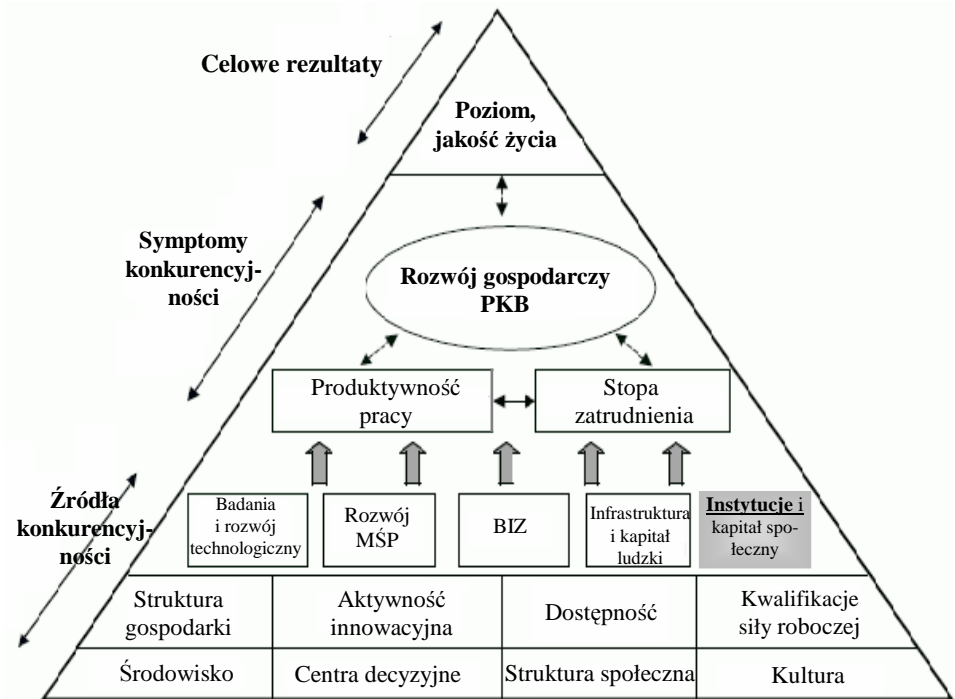
W ogólnym rozumieniu konkurencyjność jest cechą oceniającą gospodarujące podmioty z punktu widzenia osiąganych wyników i zdolności do ich osiągnięcia w przyszłości [Bossak, Bieńkowski, 2004, s. 18], przede wszystkim w skali mikro, ale od lat 80. XX w. także w skali makro (gospodarki narodowe) i w skali mezo (gospodarki regionalne) od lat 90. XX w. Jest to cecha o pozytywnej konotacji, kojarzona z bliżej nieokreślonym ogólnym dobrobytem i sukcesem gospodarczym – lepiej być konkurencyjnym, niż pozbawionym tej cechy.

Pomijając wszelkie spory i dyskusje w warstwie pojęciowej i definicyjnej można stwierdzić, że z perspektywy terytorialnej konkurencyjność bywa najczęściej oceniana według zdolności gospodarki do zrównoważonego rozwoju w długim okresie, do podnoszenia poziomu życia i realnych dochodów swoich obywateli [Garelli, 2006], a zakres analizy wykracza poza wymianę handlową (szczególnie miejsce zajmuje problem atrakcyjności inwestycyjnej), obejmując nie tylko dochody i sferę konsumpcji, ale także cele społeczne i ekologiczne (poziom dobrobytu, jakość życia).

Według nomenklatury Unii Europejskiej¹ syntetycznym przejawem konkurencyjności terytoriów jest wzrost PKB *per capita*, a podstawowymi zmiennymi

¹ Według Unii Europejskiej konkurencyjność kraju, regionu to stopień, w jakim, w warunkach wolnego handlu, kraj wytwarza dobra i usługi, które spełniają wymagania międzynarodowych rynków, przy równoczesnym utrzymaniu i wzroście poziomu realnego dochodu narodowego oraz poziomu zatrudnienia [Der sechste..., 1999, s. 75].

objaśniającymi są przede wszystkim zmiany w produktywności pracy oraz stopa zatrudnienia [Der sechste..., 1999, s. 75]. Podstawą konkurencyjności jest produktywność, efektywność wykorzystania zasobów i to ona w ostatecznym rozrachunku decyduje o poziomie życia mieszkańców [Porter, 2001, s. 192–219]. Graficznie ten sposób podejścia do kategorii konkurencyjności terytorialnej bywa przedstawiony w formie kapelusza, drzewa czy piramidy konkurencyjności (rysunek 1). U podstawy piramidy znajdują się źródła konkurencyjności. W środkowej części zostały usytuowane jej symptomy jak produktywność, stopa zatrudnienia, rozwój gospodarczy, a szczyt piramidy to celowe rezultaty osiągnięte przez konkurencyjną gospodarkę – poziom życia.



Rysunek 1. Koncepcja piramidy konkurencyjności

Źródło: B. Gardiner, R. Martin, P. Tyler, *Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions*, Cambridge Econometrics, Cambridge, January 2004, s. 7.

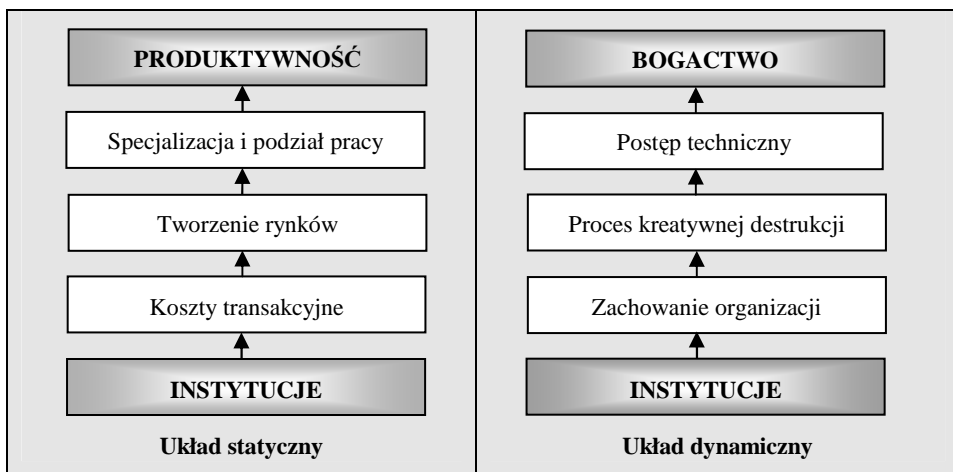
INSTYTUCJONALNE DETERMINANTY KONKURENCYJNOŚCI TERYTORIALNEJ

Zasadniczą podstawą dla wzrostu konkurencyjności krajów czy regionów jest ich potencjał endogeniczny (kapitał ludzki, społeczny, intelektualny, zago-

spodarowanie infrastrukturalne, struktura gospodarki itp. – por. rysunek 1). Sam fakt posiadania określonego zasobu (lub nawet ich odpowiedniej konfiguracji) nie jest jednak warunkiem wystarczającym do podnoszenia konkurencyjności danego układu terytorialnego. Istotny jest stopień i sposób wykorzystania owego potencjału – o tym decyduje przede wszystkim sfera instytucjonalna.

Zgodnie z modelem piramidy konkurencyjności (rysunek 1), czynniki instytucjonalne sytuują się w całej gamie czynników określających konkurencyjność, należąc do grupy tzw. aktywnych czynników konkurencyjności, wpływających na sposób wykorzystania zasobów, ich produktywność [Bieńkowski, 2006, s. 10]. Instytucje dostarczają bodźców stymulujących podejmowanie określonych decyzji ekonomicznych, m.in. wpływając na: dobór i strukturę czynników produkcji, technikę, technologię, innowacje, wydajność i organizację pracy, podział produktu i dochodu, strukturę zasobów gospodarczych.

Relację tę można przedstawić w formie schematu (zob. rysunek 2). W układzie statystycznym instytucje, poprzez poziom kosztów transakcyjnych wpływają kształtowanie się mechanizmów alokacji i mobilizacji zasobów, w tym m.in. rynków i pośrednio decydują o produktywności. W układzie dynamicznym poprzez wpływ zachowania organizacji współokreślają m.in. aktywność innowacyjną społeczeństwa, przekładającą się pośrednio na poziom jego zamożności.



Rysunek 2. Zależność między instytucjami a konkurencyjnością

Źródło: T.J. Yeager, 1999, *Institutions, Transition Economies and Economic Development*, Westview Press, Boulder Colorado, Oxford, s. 36, 50 [za:] E. Gruszevska, 2004, *Instytucjonalne uwarunkowania wzrostu gospodarczego*, „Optimum – Studia ekonomiczne” nr 1 (21), s. 20.

Zakres i siła oddziaływania systemu instytucjonalnego na rozwój i konkurencyjność uzależniona jest od kompatybilności sfery formalnej i nieformalnej.

Normy nieformalne powinny wspomagać i być bazą dla instytucji formalnych, w przeciwnym razie dochodzi do korupcji i gospodarki niezgodnej z przyjętymi zasadami, regułami prawnymi i normami (w skrajnej sytuacji może pojawić się wypaczona struktura instytucjonalna typu mafijnego) [Chmielak, 2002, s. 107, 111].

Tabela 1. Wybrane czynniki dotyczące instytucji uwzględniane w rankingu GCR 2007–2008. Miejsce Polski na tle wybranych krajów*

	Polska	Słowacja	Czechy	Węgry	Niemcy	Irlandia	USA
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Pozycja w rankingu ogólnym (GCI) ^a	51	41	33	47	5	22	1
Wynik**	4,28	4,45	4,58	4,35	5,51	5,03	5,67
Pozycja w rankingu ze względu na instytucje ^b	82	60	69	54	7	18	33
Wynik**	3,65	3,99	3,84	4,41	5,83	5,25	4,76
A. INSTYTUCJE PUBLICZNE							
1. Prawa własności							
1.01 Prawa własności	90	52	66	37	1	11	30
1.02 Ochrona własności intelektualnej	67	56	51	37	1	19	22
2. Etyka i korupcja							
1.03 Podział środków publicznych	70	61	89	56	14	17	28
1.04 Publ. zaufanie wobec polityków	81	90	102	75	19	39	34
3. Niezależność, grupy nacisku							
1.05 Niezawisłość sądów	77	72	57	49	1	15	37
1.06 Stopień protekcji w administracji rządowej	62	101	93	98	8	26	45
4. Nieskuteczność rządu (biurokracja, marnotrawstwo itp.).							
1.07 Marnotrawstwo wydatków rząd.	102	91	110	117	26	55	53
1.08 Obciążenie rządowymi regulacjami	96	82	122	110	67	34	40
1.09 Skuteczność prawodawstwa	89	79	78	57	2	21	30
1.10 Transparentność polityki rządowej	113	41	95	94	9	21	31
5. Bezpieczeństwo							
1.11 Gospodarcze koszty terroryzmu	96	5	16	11	47	35	124
1.12. Gospodarcze koszty przestępczości	81	34	42	31	7	43	74
1.13 Przestępczość zorganizowana	101	71	47	48	11	29	75
1.14 Jakość usług policyjnych	77	72	87	41	3	25	20
B. INSTYTUCJE PRYWATNE							
1. Etyka							
1.15 Etyczne zachowania przedsiębior.	61	70	83	85	9	17	27

1	2	3	4	5	6	7	8
2. Odpowiedzialność							
1.16 Jakość audytów i sprawozdawczości	75	57	59	50	1	8	24
1.17 Skuteczność zarządów korporacji	107	29	34	59	6	16	17
1.18 Ochrona praw akcjonariuszy mniejszościowych	77	88	84	48	2	9	20

* W rankingu ujęto 131 krajów.

** Maksymalny 7,0. Im większa liczba punktów, tym wyższa konkurencyjność. Kolorem zaznaczono aspekty instytucjonalne oceniane jako silne strony poszczególnych krajów.

^a Wybrane pozycje w rankingu ze względu GCI: 1. USA – 5,67; 2. Szwajcaria – 5,62; 3. Dania – 5,55; 4. Szwecja – 5,54; 5. Niemcy – 5,51 ... 34. Chiny – 4,57; .. 58. Rosja – 4,19; 129. Zimbabwe – 2,88; 130. Burundi 2,84; 131. Czad – 2,78.

^b Wybrane pozycje w rankingu ze względu na instytucje: 1. Finlandia – 6,16; 2. Dania – 6,14; 3. Singapur – 6,03; 4. Szwajcaria – 5,90; 5. Islandia – 5,88; 6. Szwecja – 5,86; 7. Niemcy – 5,83 ... 77. Chiny – 3,71; ... 116. Rosja – 3,10; ...; 130. Czad – 2,56; 131. Wenezuela – 2,41.

Źródło: World Economic Forum, 2007, *The Global Competitiveness Report 2007–2008*.

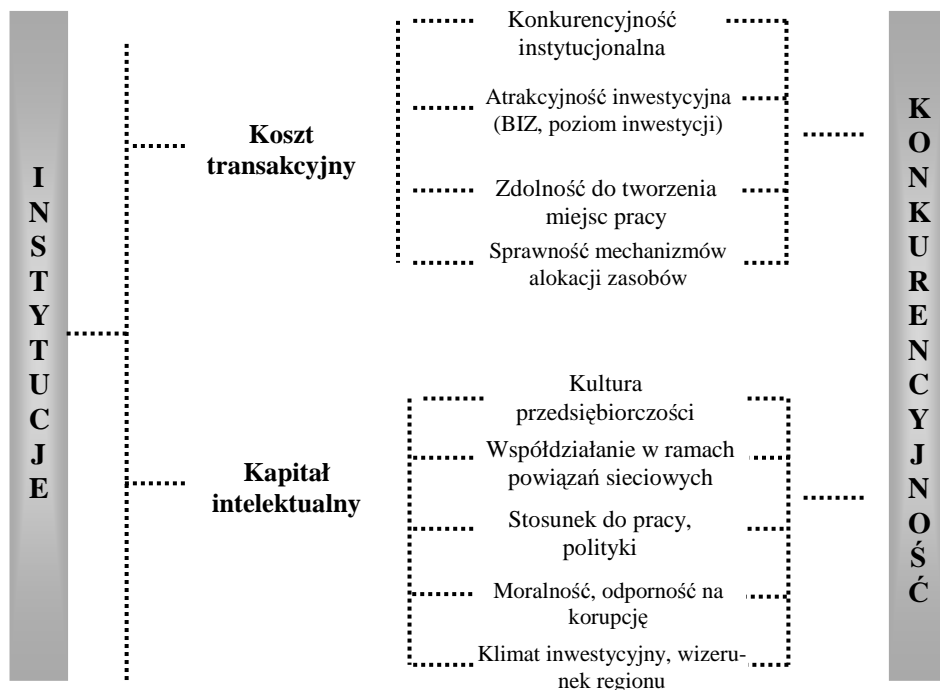
Kluczowe znaczenie układu instytucjonalnego dla kształtowania konkurencyjności gospodarki odzwierciedlone jest także w międzynarodowych rankingach konkurencyjności, jak np.:

- *Global Competitiveness Report* (GCR) publikowany przez World Economic Forum z Genewy – uwzględnia w ocenie m.in. instytucje jako jeden z dwunastu filarów konkurencyjności gospodarki [*The Global ...*, 2007, s. 5] – zob. tabela 1;
- *World Competitiveness Yearbook* (WCY) publikowany przez Institute for Management Development (IMD) z Lozanny – wśród ponad 300 różnorodnych kryteriów oceniających konkurencyjność część odnosi się do instytucji [*Competitiveness.....*, (http)];
- *Index of Economic Freedom* opracowywany przez Heritage Foundation (HF)² – celem rankingu jest zidentyfikowanie zestawu tych czynników instytucjonalnych, które razem określają zakres wolności gospodarczej w społeczeństwie.

Bazując na zależnościach między instytucjami a konkurencyjnością (zob. rysunek 2) wyodrębnić można dwa podstawowe kanały transmisji wpływu instytucji na rozwój gospodarczy i konkurencyjność, którymi są koszty transakcyjne

² W rankingu ujęto 157 krajów, ocenianych w skali od 0 do 100, pod względem 10 aspektów: 1. Swoboda działalności gospodarczej; 2. Wolność handlu; 3. Wysokość podatków; 4. Wydatki rządu i udział sektora publicznego w PKB; 5. Inflacja i regulacja cen; 6. Wolność inwestycji; 7. Wolność finansowa; 8. Zabezpieczenie praw własności; 9. Stopień korupcji; 10. Wolność rynku pracy. Światowy ranking w 2008 r.: 1. Hongkong – 90,25; 2. Singapur – 87,38; 3. Irlandia – 82,4; 4. Australia – 82; 5. USA – 80,56; 6. Nowa Zelandia – 80,25; 7. Kanada – 80,18...; 35. Słowacja – 68,7; **83. Polska – 59,5**; 154. Libia – 38,7; 155. Zimbabwe – 29,8; 156 – Kuba – 27,5; 157 – Korea Płn. – 3,0 [Holmes, Feulner, O'Grady, 2008].

(w układzie statycznym) a także, zdaniem autorki referatu, kapitał intelektualny, wpływający znacząco na zachowania organizacyjne – w układzie dynamicznym (zob. rysunek 3).



Rysunek 3. Kanaly transmisyjne wpływu instytucji na konkurencyjność

Źródło: opracowanie własne.

KOSZTY TRANSAKCYJNE JAKO WYZNACZNIK KONKURENCYJNOŚCI TERYTORIALNEJ

Koszty transakcyjne utożsamiane są z kosztami funkcjonowania systemu gospodarczego i należy je zasadniczo odróżnić od kosztów produkcji rozważanych przez ekonomię neoklasyczną [Williamson, 1998, s. 32]. Ogólnie są to koszty przenoszenia własności między podmiotami i dzieli się je na dwie kategorie: *ex ante* (związane z pracami przygotowawczymi do zawarcia kontraktu) oraz *ex post* (koszty realizacji i egzekwowania kontraktu) [Williamson, 1998, s. 33–35]. W. Bieńkowski definiuje koszty transakcyjne jako koszty funkcjonowania w poszczególnych fazach aktywności gospodarczej, w szczególności: koszty w fazie wejścia (koszt i czas założenia firmy), koszty działalności (system po-

datkowy, ochrona środowiska, stabilność rozwiązań prawnych, egzekwowanie prawa), koszty wyjścia (utrudnienia biurokratyczne) [Bieńkowski, 2006, s. 12].

Koszty transakcyjne stanowią szeroką kategorię, a ich oddziaływanie na konkurencyjność gospodarki jest wielopłaszczyznowe. Jako przykłady wzajemnych powiązań wymienić można:

1. Wpływ na sprawność mechanizmów alokacji zasobów (koszty transakcyjne są miarą stabilności i jakości instytucji), co przekłada się m.in. na koszty działalności przedsiębiorstw i ich zdolność do tworzenia miejsc pracy.

Jeśli bowiem istniejący układ instytucjonalny nie zapewnia wystarczającego zabezpieczenia praw własności i egzekwowania kontraktów, podmioty gospodarcze same, na własny koszt podejmują działania, by zminimalizować niepewność i ryzyko towarzyszące danej transakcji. W takich warunkach w istotny sposób wzrasta poziom kosztów prowadzenia działalności gospodarczej.

2. Poziom kosztów transakcyjnych w istotny sposób wpływa na przyciąganie kapitału zewnętrznego do danego terytorium (kraje, regiony oceniane są na podstawie czynników, które decydują o kosztach prowadzonej działalności gospodarczej).

Wyższa pozycja kraju, regionu w rankingach konkurencyjności, atrakcyjności przyciąga inwestorów zewnętrznych, określając w ten sposób zakres i sposób wykorzystania czynników wytwórczych oraz wpływając na poziom ich dochodów. Trwałą przewagę uzyskują przede wszystkim te regiony, na których skoncentrowane są przedsiębiorstwa zdolne do innowacji (innowacja tworzy popyt). Przedsiębiorstwa innowacyjne lokują się tam, gdzie są korzystne warunki do działania – niskie koszty transakcyjne, odpowiedniej jakości kapitał ludzki czy społeczny.

3. W literaturze przedmiotu mówi się o konkurencyjności instytucjonalnej, podkreślając fakt, iż jakość instytucji decyduje o tym, w jakim stopniu gospodarka jest atrakcyjna dla mobilnych czynników produkcji. Państwa, regiony poprzez rozwiązania instytucjonalne konkurują o inwestycje przedsiębiorstw, zwłaszcza zaawansowanych technologicznie korporacji transnarodowych.

Pozyskanie zewnętrznego kapitału to jednak tylko początek „gry o rozwój regionu czy kraju”, istotne jest stworzenie takich warunków, które skłonią inwestorów do aktywnego działania w stosunku do terytoriów i prorozwojowego wykorzystania regionalnych zasobów. Ważne jest, by nie wpaść w pułapkę konkurencyjności poprzez tworzenie przywilejów³. Jest to bowiem strategia krótko-

³ „Koreańczycy chcą wybudować w naszym regionie Europy fabrykę samochodów za 1,1 mld euro. Deklarowali, że znajdzie w niej pracę ok. 2,7 tys. – tys. osób. (...) Walka między Polską a Słowacją była bardzo wyczerpująca (...) Rywalizując ze Słowakami, Polska zaproponowała Koreańczykom i jednemu z ich poddostawców pomoc publiczną w wysokości ok. 140 mln euro. Z tej kwoty

wzrocna, a pozyskani tą drogą inwestorzy przyczyniają się bardziej do redystrybucji dochodu (w tym przypadku przepływów funduszy publicznych do sektora przedsiębiorstw prywatnych) niż do wzrostu gospodarczego i rozwoju (zjawisko szantażowania sektora publicznego ze strony sektora prywatnego o przywileje w zamian za lokalizację działalności) [Markowski, Stawasz, 2001, s. 100].

Empiryczne badania kosztów transakcyjnych z reguły nie dokonują bezpośredniego pomiaru tych kosztów, są to raczej analizy szacunkowe. Charakter takiego opracowania ma Raport Banku Światowego „*Doing Business*”, w którym bada się systemy regulacji gospodarczych, wspomagające lub ograniczające przedsiębiorczość (zob. tabela 2). W raporcie tym uwarunkowania instytucjonalne traktuje się jako kluczowy czynnik warunkujący prowadzenia działalności gospodarczej, a podlegające ocenie kategorie wyraźnie nawiązują do pojęcia kosztów transakcyjnych.

Tabela 2. Szacunkowy poziom kosztów transakcyjnych według Banku Światowego. Pozycja Polski na tle innych krajów*⁴

Kategoria/kraj	Polska	Niemcy	Łotwa	Słowacja	Węgry	Czechy	Rosja	W. Brytania	USA
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Easy of Doing Business</i> – ocena ogólna	74	20	22	32	45	56	106	6	3
1. Zapoczątkowanie działalności gosp.	129	71	30	72	67	91	50	6	4
2. Koncesjonowanie działalności	156	16	82	50	87	83	177	54	24

ok. 80 mln euro stanowiły zachęty w gotówce. Pozostała część wsparcia to zwolnienia i ulgi, które miały dla koncernu drugoplanowe znaczenie. Prawdopodobnie Słowacy zaproponowali Hyundai/KIA większe wsparcie w gotówce. A do tego dogodny transport drogowy i kolejowy, szkoły dla dzieci koreańskich pracowników, specjalną służbę zdrowia i 1000 mieszkań dla Koreańczyków. (...) Gdyby podzielić wartość wsparcia na liczbę zatrudnionych, okazałoby się, że jedno miejsce pracy kosztowałoby ok. 52 tys. euro. To stawiałoby pod znakiem zapytania ekonomiczne podstawy inwestycji (...) – mówi przedstawiciel polskiej administracji” [Przybylski, 2004].

⁴ Spośród prezentowanych w pracy rankingów, raport Banku Światowego może budzić najwięcej kontrowersji: bo czy Kazachstan lub Kenia są bardziej konkurencyjne niż Polska? Pamiętać należy iż wadą większości mierników syntetycznych jest ich konstrukcja zakładająca, iż słabe i mocne strony wzajemnie się równoważą, dając uśredniony obraz badanego obiektu. Intuicyjnie zauważyć można, że substytucyjność rozważanych zmiennych ma ograniczony zakres. Ponadto występowanie jednej znacząco wysokiej wartości obiektu może nadać mu zbyt wysoką finalną wartość (range). Niemniej jednak – jak zauważono na wstępie, omówione rankingi – niezależnie od zastrzeżeń, jakie można mieć co do ich zawartości – odgrywają ważną rolę, bo kształtują opinię dużych grup ludzi, w tym inwestorów o danym kraju.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Zatrudnianie pracowników	78	137	96	75	81	55	101	21	1
4. Rejestracja praw własności	81	47	85	5	96	54	45	19	10
5. Możliwości uzyskania kredytu	68	3	13	7	26	26	84	1	7
6. Ochrona inwestorów	33	83	51	98	107	83	83	9	5
7. System podatkowy	125	67	20	122	127	113	130	12	76
8. Obrót międzynarodowy	40	10	19	90	45	30	155	27	15
9. Wprowadzanie kontraktów w życie	68	15	3	50	12	97	19	24	8
10. Likwidacja działalności	88	29	64	36	53	108	80	10	18

* Badaniem objęto 178 krajów. Wybrane pozycje rankingu DB-2008: 1. Singapur; 2. N. Zelandia; 3. USA; 4. Hongkong; 5. Dania; 6. W. Brytania; 7. Kanada; 8. Irlandia; 9. Australia; 10. Islandia „Bezpośredni sąsiedzi” Polski w rankingu DB-2008: 71. Kazachstan; 72. Kenia; 73. Kiribati; **74. Polska**; 75. Macedonia; 76. Pakistan; 77. Dominika

Źródło: The World Bank, 2007, *Doing Business 2008. Comparing Regulation in 178 Economies*, Washington D.C.

ZALEŻNOŚĆ: INSTYTUCJE – KAPITAŁ INTELEKTUALNY

– KONKURENCYJNOŚĆ TERYTORIALNA – WYBRANE ASPEKTY TEORETYCZNE

Według koncepcji Y. Malhotry kapitał intelektualny kraju, regionu można określić jako *zdolność regionu (społeczeństwa, organizacji) do generowania nowych wartości w oparciu o już posiadane zasoby* [Wodecki, 2007, s. 9]. Utożsamiany jest on z aktywami niematerialnymi, z wiedzą posiadaną przez społeczeństwo, przez funkcjonujące podmioty i organizacje oraz z umiejętnościami do tworzenia z tej wiedzy nowych wartości [Bal-Woźniak, 2006, s. 74].

W skład kapitału intelektualnego wchodzi [Wodecki, 2007, s. 18]:

- kapitał ludzki – *zasób wiedzy, umiejętności, energii i zdrowia ucieleśniony w danym narodzie w ogóle i w każdym obywatelu w szczególności* [Domański, 2001, s. 125];
- kapitał społeczny – odzwierciedlający poziom zaufania, normy i więzi społeczne w regionie;
- kapitał strukturalny – kapitał własności intelektualnej, kapitał infrastruktury, kapitał procesów i kapitał innowacyjny [Bal-Woźniak, 2006, s. 77];
- kapitał relacji – powiązania i relacje z „obiektami” otoczenia, utrzymywanie kontaktów w ramach różnorodnej współpracy, percepcja i wizerunek kraju, regionu.

Zaprezentowane podejście jest jednym z wielu i mieści się w nurcie koncepcji struktury kapitału intelektualnego propagowanej przez L. Edvinssona.

System instytucjonalny odpowiedzialny jest za mechanizm tworzenia i wykorzystania kapitału intelektualnego. Instytucje współokreślają poszczególne

składniki kapitału intelektualnego i poprzez wpływ na zachowania ludzi i organizacji wpływają także na konkurencyjność. W szczególności:

1. Normy, tradycje, religia określają stosunek ludzi do pracy (tzw. etos pracy), polityki, władzy a także kulturę przedsiębiorczości oraz klimat inwestycyjny i innowacyjny:

- w przypadku regionów peryferyjnych i zmarginalizowanych, które nie dysponują odpowiednią „masą krytyczną” do zainicjowania procesów rozwoju w oparciu o endogenne zasoby, istotną rolę odgrywa tzw. impuls zewnętrzny (kapitał zewnętrzny, pomoc publiczna, popyt zewnętrzny itp.). Jak pokazują doświadczenia np. Grecji czy Irlandii, o końcowym efekcie decyduje ostatecznie umiejętność regionów, krajów do wykorzystania pomocy zewnętrznej (determinowana m.in. przez kapitał ludzki, społeczny, jakość działania instytucji);
- źródeł i dźwigni innowacyjności należy poszukiwać w społecznych podstawach: w sferze kultury i mentalności, określających nastawienie do pracy, kulturę pracy, cele i motywacje, poziom wykorzystania wiedzy i kwalifikacji w gospodarce [Meredyk, 2001, s. 24];
- innowacja ma swoje historyczne odniesienie do tradycji i kultury – przekraczanie społecznej akceptacji dla innowacji grozi społecznymi blokadami [Markowski, 1996, s. 115].

2. Instytucje określają także profesjonalizm i moralność pracowników – zwłaszcza kadry administracyjnej i jej odporność na korupcję, a także są współodpowiedzialne za inne dysfunkcje instytucji państwowych i samorządowych:

- skoro obszarem, przedmiotem konkurencji regionu jest kapitał zewnętrzny (w postaci BIZ, pomoc publicznej czy funduszy UE) istotne znaczenie mają nie tylko ich obiektywne warunki, ale i skuteczność promocyjnych działań organów reprezentujących region na zewnątrz, ich powiązania formalne i nieformalne, umiejętność kreowania wizerunku regionu (o jego walorach, cechach ludności, przyszłości) – kapitał relacyjny [Winiarski 1999, s. 50];
- władze terytorialne przechodzą lub są zmuszane realiami gospodarczymi do przechodzenia od realizowania czysto administracyjnych i wykonawczych funkcji do funkcji podmiotów zarządzających rozwojem. Nie zawsze jednak dysponują odpowiednimi kwalifikacjami i umiejętnościami, zwłaszcza kiedy utrudniony jest dopływ kadr do organów wykonawczych samorządów lokalnych i samorządowych ze względu m.in. na koniunkturalizm polityczny czy nepotyzm: kwalifikacje zawodowe ustępują miejsca kwalifikacjom politycznym, czy powiązaniom.

3. Istotne są także powiązania instytucji z kapitałem społecznym – z poziomem wzajemnego zaufania, zdolnością i umiejętnością współpracy zwłaszcza w ramach powiązań sieciowych, istotnych w procesie kreowania innowacyjnych rozwiązań:

- w nowoczesnej gospodarce znaczenie kapitału społecznego rośnie działalność gospodarcza, zgłasza innowacyjna, staje się coraz bardziej skomplikowana, multidyscyplinarna i kosztowna, wymaga współpracy, nieformalnej wymiany informacji, budowania relacji z innymi lokalnymi partnerami;
- na bazie powiązań między głównymi aktorami gospodarki regionalnej, wykorzystując tzw. quasi rentę relacyjną (kapitał społeczny – wsparcie ze strony „tkanki społecznych i kultowych więzi lokalnych”), tworzone są specyficzne zasoby i aktywa regionu [Pietrzyk, 2001, s. 13–15].

Konkurencyjność regionalna zależy od relacji cech regionu z kryteriami lokalizacji, jakie wynikają z obowiązującego modelu rozwoju. Niejako jednak w zgodzie z teorią okrężnej i kumulatywnej przyczynowości G. Myrdala [Wiński, 1999, s. 10–12], regiony konkurencyjne i silne, poprzez proces kumulacji pozytywnych sprzężeń rynkowych, są w stanie zmieniać swoje cechy i dopasowywać je do aktualnych kryteriów lokalizacji (poprzez modernizację czy restrukturyzację). W regionach słabych – ujemne sprzężenia hamują te procesy – jakby w myśl biblijnej zasady: *Każdemu bowiem, kto ma, będzie dodane, tak że nadmiar mieć będzie. Temu zaś, kto nie ma, zabiorą nawet to, co ma* (Mt 25-29). Prężny potencjał społeczny jest jednak w stanie wykorzystać nadarżające się możliwości i odwrócić te niekorzystne tendencje.

PODSUMOWANIE

Rankingi międzynarodowej konkurencyjności (IMD, GCR) sytuują Polskę między 40. a 50. miejscem na liście 55–131 ocenianych krajów. Znacznie niższe notowania osiąga nasz kraj w specjalistycznych zestawieniach Banku Światowego czy Heritage Foundation, skupiających się na uwarunkowaniach instytucjonalnych (miejsca 74., 83. na 178, 157 krajów). Wyżej plasują się nie tylko kraje rozwinięte gospodarczo, ale także inne kraje postkomunistyczne jak Estonia, Litwa, Łotwa, a także Słowacja, Czechy i Węgry. Od kilku lat wyniki te nie ulegają zasadniczym zmianom.

Indeksy te świadczą o luce cywilizacyjnej w odniesieniu do jakości i stabilności instytucji, która dzieli nasz kraj od obszarów tradycyjnie uznanych za przodujące gospodarczo. Niepokojący jest fakt, że inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej wydają się szybciej wdrażać światowe standardy instytucjonalnych rozwiązań.

Strategia podnoszenia konkurencyjności gospodarki Polski, jej atrakcyjności inwestycyjna wymaga ukształtowania wysokiej jakości instytucji, tak formalnych, jak i nieformalnych. Zmiana instytucji nieformalnych (stosunek do władzy, korupcji, poszanowanie praw własności) w sprzyjających okolicznościach, może być kwestią jednego pokolenia. Już dziś pewność zewnętrznym

inwestorom mogą zapewnić natomiast normy formalne (konstytucja, regulacje prawne), ale również, a może przede wszystkim, ich poszanowanie i możliwość wyegzekwowania w praktyce gospodarczej.

LITERATURA

- Bal-Woźniak T., 2006, *Kapitał intelektualny w gospodarce opartej na wiedzy* [w:] *Kapitał ludzki w gospodarce opartej na wiedzy*, red. D. Kopycińska, wyd. Printgroup, Szczecin.
- Bieńkowski W., 2006, *Wpływ instytucji na rozwój gospodarczy i konkurencyjność krajów postkomunistycznych. Kilka Uwag w odniesieniu do Polski i Rosji*, „OPTIMUM. Studia Ekonomiczne”, nr 2 (30).
- Bossak J.W., Bieńkowski W., 2004, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa.
- Chmielak A., 2002, Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju gospodarczego, *Rozprawy Naukowe Seria I* Nr 1, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
- Competitiveness Factor and Criteria*, [za:] http://www.imd.ch/research/publications/wcy/Factors_and_criteria.cfm (stan na dzień 15.09.2008).
- Domański S. R., 2001, *Kapitał ludzki, podział pracy i konkurencyjność* [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa.
- Europäische Kommission, 1999, *Der sechste periodischer Bericht über die sozioökonomische Lage und Entwicklung der Regionen der Gemeinschaft*, Brüssel.
- Gardiner B., Martin R., Tyler P., Januar 2004, *Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions*, Cambridge Econometrics, Cambridge.
- Garelli S., 2006, *Competitiveness of Nations: The Fundamentals* [w:] *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*, WCC.
- Gruszevska E., 2004, *Instytucjonalne uwarunkowania wzrostu gospodarczego*, „OPTIMUM – Studia Ekonomiczne” nr 1 (21).
- Holmes K.R., Feulner E.J., O’Grady M.A., 2008, *2008 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., Washington, D.C. [za:] <http://www.heritage.org/index> (stan na dzień 15.09.2008).
- Jewtuchowicz A., 2005, *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Markowski T., 1996, *Wspieranie wzrostu konkurencyjności w polityce rozwoju regionalnego* [w:] *Strategiczne wyzwania dla polityki rozwoju regionalnego Polski*, pr. zbior., Wyd. Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa.
- Markowski T., Stawasz D. (red.), 2001, *Ekonomiczne i środowiskowe aspekty zarządzania rozwojem miast i regionów*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Meredyk K., 2001, *Przesłanki wzrostu konkurencyjności gospodarki Polski* [w:] *Konku-*

- rencyjność gospodarki Polski w dobie integracji w Unię Europejską i globalizacji, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, t. II, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa.
- North D.C. 1997, *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, "Wider Annual Lectures", vol. 1, Helsinki.
- Pietrzyk I., 2001, *Zasoby specyficzne jako determinanta konkurencyjności regionów* [w:] *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość i przemiany strukturalne*, red. A. Klasik, Prace Naukowe AE w Katowicach, Katowice.
- Porter M.E., 2001, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Przybylski M., *Hyundai wolał Słowację niż Polskę*, „Rzeczpospolita” 02.03.2004.
- The World Bank, 2007, *Doing Business 2008. Comparing Regulation in 178 Economies*, Washington D.C.
- Williamson O.E., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa.
- Winiarski B., 1999, *Konkurencyjność: Kryterium wyboru czy kierunek strategii i cel pośredni polityki regionalnej?* [w:] *Konkurencyjność regionów*, red. M. Klamut, wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Wodecki A., 2007, *Kapitał Intelktualny Lubelszczyzny*, Lublin.
- World Economic Forum, 2006, *The Global Competitiveness Report 2006*.
- World Economic Forum, 2007, *The Global Competitiveness Report 2007–2008*.
- Yeager T.J., 1999, *Institutions, Transition Economies and Economic Development*, Westview Press, Boulder Colorado, Oxford.

Streszczenie

Instytucje kontrolują i porządkują ludzkie zachowania, zwiększając stopień ich przewidywalności, tym samym stwarzając warunki do racjonalnego działania i wzrostu produktywności. W ten sposób uwidacznia się ich związek z kategorią konkurencyjności terytorialnej, której podstawą jest produktywność, efektywność wykorzystania zasobów, przekładająca się w ostateczności na poziom życia mieszkańców i wzrost PKB per capita. Czynniki instytucjonalne sytuują się w całej gamie czynników określających konkurencyjność, należąc do grupy tzw. czynników aktywnych, wpływających na sposób wykorzystania zasobów, ich produktywność.

Bazując na zależnościach między instytucjami a konkurencyjnością wyodrębnić można dwa podstawowe kanały transmisji wpływu instytucji na rozwój gospodarczy i konkurencyjność, którymi są koszty transakcyjne a także, zdaniem autora referatu, kapitał intelektualny (składający się w swej strukturze z kapitału: ludzkiego, społeczno, strukturalnego i relacji), wpływający znacząco na zachowania organizacyjne (kulturę przedsiębiorczości, współdziałanie w ramach powiązań sieciowych, stosunek do pracy, polityki, odporność na korupcję, klimat inwestycyjny).

Poziom kosztów transakcyjnych w istotny sposób wpływa na przyciąganie kapitału ze wewnętrznego do danego terytorium (kraje, regiony oceniane są na podstawie czynników, które decydują o kosztach prowadzonej działalności gospodarczej). Państwa, regiony poprzez rozwiązania instytucjonalne konkurują o inwestycje przedsiębiorstw (konkurencyjność instytucjonalna), zwłaszcza zaawansowanych technologicznie korporacji transnarodowych. Ważne jest, by nie wpaść w pułapkę konkurowania poprzez tworzenie przywilejów (zjawisko szantażowania sektora publicznego ze strony sektora prywatnego o przywileje w zamian za lokalizację działalności).

The Institutional Conditions of Territorial Competitiveness

Summary

Institutions control and put in order people's behaviours, making them more predictable, and so they create conditions for rational actions and increase of productivity. In this way there can be shown their connection with territorial competitiveness which is based on productivity, efficiency of usage of resources, leading to high life level and increase of GDP per capita. Institutional factors are set among many other factors of competitiveness, they belong to the group of so called active factors influencing the way of usage of resources and their productivity.

Basing on connections between institutions and competitiveness there can be specified two main transmission channels of the institutions' influence on economic development and competitiveness, that are: costs of transactions and also, by the author of the paper, intellectual capital (that is constituted by human, social, structural and relationships capital) that essentially influences organizational behaviours (culture of entrepreneurship, cooperation within net connections, attitude to work, policy, resistance to corruption and investment climate).

The level of costs of transactions essentially influences the process of attracting external capital to the specified territory (countries, regions are assessed basing on factors that decide about the costs of economic activity). Countries, regions compete in the sphere of their institutions about investment of enterprises (institutional competitiveness), especially taken by technologically advanced international corporations. It is important to avoid the trap of competing by creation of privileges (phenomena of blackmailing public sector by the private one into privileges in case of enterprise location).