

Dominika Brzęczek-Nester
Uniwersytet Wrocławski

Ocena międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki według wybranych rankingów konkurencyjności

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu można zauważyć wyraźne rozgraniczenie między konkurencją, która jest procesem charakterystycznym dla gospodarki rynkowej, a konkurencyjnością, stanowiącą pewną właściwość przypisywaną poszczególnym podmiotom. Konkurencyjność odgrywa bardzo ważną rolę w procesie tworzenia strategii przedsiębiorstw. Jest przedmiotem analizy zarówno wewnętrznej, jak i zewnętrznej, która ma na celu określenie, czy dane przedsiębiorstwo ma szansę na skuteczne wejście na dany rynek. Pojęcie konkurencyjności może się odnosić zarówno do konkretnych podmiotów gospodarczych, jak i całych sektorów, gałęzi, regionów, narodów/państw/całej gospodarki określonego kraju, a także organizacji ponadnarodowych¹. Konkurencyjność przedsiębiorstw nie wzbudza wielu kontrowersji wśród badaczy. Problemy z definicją pojawiają się natomiast podczas oceny konkurencyjności bytów terytorialnych, jak państwo czy region. Wynika to zarówno z różnych cech i celów przedsiębiorstw oraz państw, jak i z odmiennej natury ich konkurowania².

¹ D. Brzęczek-Nester, *Społeczna odpowiedzialność biznesu a konkurencyjność przedsiębiorstw*, [w:] M. S. Wolański (red.), „Zeszyty Naukowe DWSPiT w Polkowicach. Studia z Nauk Społecznych”, nr 5/2012, s. 61.

² Szerzej zob. M. J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] W. Bieńkowski i in., *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008, s. 75–100.

Celem opracowania jest przedstawienie głównych współczesnych ujęć międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej oraz ocena konkurencyjności gospodarki Polski na tle innych krajów świata na podstawie wybranych rankingów konkurencyjności.

Tak postawiony cel determinuje zakres problemowy rozdziału, który składa się z dwóch zasadniczych części. W pierwszej wyjaśniono podstawowe pojęcia związane z międzynarodową konkurencyjnością gospodarki narodowej, międzynarodową pozycją konkurencyjną oraz międzynarodową zdolnością konkurencyjną, w drugiej – zaprezentowano pozycję konkurencyjną i zdolność konkurencyjną polskiej gospodarki na tle innych krajów świata. W części tej przedstawiono miejsce, jakie Polska zajmuje w poszczególnych rankingach sporządzanych przez międzynarodowe instytucje gospodarcze, które klasyfikują państwa pod względem konkurencyjności. Do analizy wybrano: *Globalny Raport Konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego (The Global Competitiveness Report World Economic Forum)*, *Rocznik Konkurencyjności Światowej szwajcarskiego Instytutu Rozwoju Zarządzania w Lozannie (The World Competitiveness Yearbook Institute for Management Development, IMD)*, *Raport Doing Business Banku Światowego*, pokazujący łatwość prowadzenia biznesu w badanych krajach na świecie, a także *Indeks Wolności Gospodarczej amerykańskiej organizacji The Heritage Foundation* oraz *The Wall Street Journal (The Index of Economic Freedom, IEF)*.

W artykule wykorzystano literaturę przedmiotu oraz dane pochodzące z opracowań zamieszczonych na stronach internetowych organizacji międzynarodowych, takich jak: Światowe Forum Ekonomiczne (WEF), Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania (IMD) w Lozannie, Bank Światowy czy Instytut Badawczy The Heritage Foundation oraz The Wall Street Journal.

Pojęcie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej

W naukach ekonomicznych wyodrębnia się co najmniej cztery nurty badań nad konkurencyjnością. Są nimi: nurt powiązany z teoriami wzrostu gospodarczego czy dobrobytu, z teoriami handlu międzynarodowego, zniekształceń oraz konkurencji (w tym także mikroekonomii)³.

W przypadku pierwszym – nurt badań nad konkurencyjnością podczepiony pod teorię wzrostu gospodarczego (wzrostowy nurt badań nad konkurencyjnością) – przedmiotem analizy jest kraj, co jednocześnie oznacza, iż konkurencyjność jest w tym ujęciu kategorią makroekonomiczną szacowaną za pomocą

³ Szerzej zob. A. Wziątek-Kubiak, *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Polska Akademia Nauk, Instytut Nauk Ekonomicznych, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2003, s. 13–23.

mierników wzrostu gospodarczego, sytuacji płatniczej oraz struktury gospodarki. Przykładem takiego ujęcia konkurencyjności są prace International Institute for Management Development (IMD) oraz World Economic Forum⁴.

Drugi nurt badań nad konkurencyjnością związany jest z teoriami handlu międzynarodowego. W tym przypadku ocenę konkurencyjności sprowadza się do wyników handlu międzynarodowego (handlowy nurt badań nad konkurencyjnością). W nurcie tym przyjmuje się założenie, iż konkurencyjność przejawia się wyłącznie na rynkach zagranicznych, gdyż tylko na nich jest oceniana⁵. W handlowym nurcie badań nad konkurencyjnością wprowadza się następujące pojęcia⁶:

- a) międzynarodowa zdolność konkurencyjna (konkurencyjność typu czynnikowego) – zdolność gospodarki danego kraju do osiągnięcia możliwie największych korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy;
- b) międzynarodowa pozycja konkurencyjna (konkurencyjność typu wynikowego) – pojęcie węższe od zdolności konkurencyjnej; wiążące się bezpośrednio z międzynarodowymi obrotami towarów i czynników wytwórczych; pozycja konkurencyjna oceniana jest na podstawie zmiennych handlowych (udział handlu kraju w handlu światowym, jego struktura towarowa, *terms of trade*), zmiennych makroekonomicznych (kurs walutowy, bilans obrotów bieżących, bilans handlowy, zasoby dewizowe) oraz wyników wymiany czynników wytwórczych; w zależności od wyboru kryterium oceny odmienne są także ocena i kierunki zmian pozycji konkurencyjnej;
- c) pozycja rynkowa – względne wyniki osiągnięte w rywalizacji ekonomicznej przez kraj czy przedsiębiorstwo; szacowana jest na podstawie dwóch mierników: udziału w sprzedaży oraz bilansu obrotów bieżących (tzw. pozycja netto).

Trzeci nurt badań nad konkurencyjnością to badania wyprowadzające tę kategorię z teorii zniekształceń. Jest to analiza cenowo-kosztowa (DRC) pozwalająca na określenie poziomu i struktury pozycji konkurencyjnej⁷. We wskaźniku tym porównywana jest wartość dodana obliczana w cenach krajowych z wartością dodaną obliczaną w cenach światowych w układzie ciągnionym. DRC pokazuje w istocie wpływ zniekształceń cenowych (odbieganie cen krajowych od światowych) na wysokość wartości dodanej produkcji krajowej, nie zaś na poziom kon-

⁴ *Ibidem*, s. 14–15.

⁵ Szerzej (m.in. o mankamentach handlowego nurtu badań nad konkurencyjnością) zob. A. Wziątek-Kubiak, *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, *op. cit.*, s. 17–19.

⁶ *Ibidem*, s. 16–17.

⁷ M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, raporty „Studia nad Konkurencyjnością”, nr 38/1995, Warszawa 1995, s. 62.

kurencyjności. Jednakże, w tym ujęciu konkurencyjność utożsamiana jest właśnie ze zniekształceniami⁸. W koncepcji tej ocena konkurencyjności przeprowadzana jest na podstawie wielkości i znaku wskaźnika cen zasobów krajowych (DRC)⁹.

W czwartym nurcie badań nad konkurencyjnością kategorię tę wyprowadza się z procesów konkurencji między podmiotami procesów gospodarczych. W ramach tego nurtu wyodrębnia się dwa podnurty odzwierciedlające ewolucję ujęcia konkurencji¹⁰:

- podnurt statyczny, gdzie konkurencja jest kategorią statyczną – konkurencja równowagi,
- podnurt dynamiczny, gdzie konkurencja występuje jako proces wywołujący nierównowagę rynkową.

W podnurcie statycznym konkurencja jest analizowana w ramach systemu równowagi, w którym dostosowania mają charakter skończony. Konkurencyjność jest tutaj kategorią mikroekonomiczną i jest wyznaczona przez konkurencję między krajowymi i zagranicznymi firmami na danym rynku oraz przez jakość mikroekonomicznego środowiska.

W podnurcie dynamicznym konkurencja wyprowadzana jest z rywalizacji między firmami o rynek i zasoby produkcyjne, a zatem z procesu dynamicznego, zawierającego elementy destrukcyjne i twórcze. W dynamicznie ujmowanej konkurencji kluczowe znaczenie odgrywa przedsiębiorczość, która tworzy nową nierównowagę na rynku, a także umiejętność wykorzystania tej nierównowagi do pozyskiwania nowych rynków i pokonania rywali. Takie ujęcie nie zostało jednak zweryfikowane w procesach realnych, ponieważ punktem ciężkości tych badań jest proces konkurencji, a nie konkurencyjności. Nie zaproponowano także, jak dotąd, sposobów badania zmian dynamicznie pojmowanej konkurencyjności kształtującej się pod wpływem konkurencji¹¹.

M. J. Radło „gospodarkę konkurencyjną międzynarodowo” definiuje jako taką, „która w warunkach wolnego handlu i swobodnego przepływu czynników wytwórczych (w tym w szczególności kapitału) jest w stanie relatywnie szybko wzrastać i rozwijać się w długim okresie. W tym ujęciu analiza konkurencyjności gospodarki obejmować będzie zarówno ocenę konkurencyjności wynikowej (pozycję konkurencyjną), jak i konkurencyjności czynnikowej (zdolność konkurencyjną)”¹².

⁸ Z podejściem takim nie zgadza się A. Wziątek-Kubiak. (Szerzej zob. A. Wziątek-Kubiak, *op. cit.*, s. 20).

⁹ A. Wziątek-Kubiak, *op. cit.*, s. 19–20.

¹⁰ *Ibidem*, s. 21.

¹¹ *Ibidem*, s. 21–23.

¹² M. J. Radło, *op. cit.*, s. 78.

W dalszej części artykułu w pracy badaniu zostaną poddane cztery modele czynników konkurencyjności proponowane w literaturze: model czynników konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego, model czynników konkurencyjności Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania w Lozannie, model łatwości prowadzenia działalności gospodarczej Banku Światowego stosowany w raporcie *Doing Business* oraz model wolności gospodarczej amerykańskiej The Heritage Foundation oraz The Wall Street Journal (*The Index of Economic Freedom*, IEF). Metodologie stosowane przez te instytucje są tak skonstruowane, by możliwa była ocena poziomu konkurencyjności danej gospodarki przy pomocy jednego syntetycznego wskaźnika obliczanego na podstawie kilkuset szczegółowych czynników/zmiennych¹³.

Globalny Raport Konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego (The Global Competitiveness Report World Economic Forum) oraz globalny wskaźnik konkurencyjności (The Global Competitiveness Index, GCI)

Pierwszym analizowanym rankingiem jest ranking prezentowany w *Globalnym Raporcie Konkurencyjności (The Global Competitiveness Report, GCR)* przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum, WEF) ze Szwajcarii, które od 1979 roku publikuje roczne raporty o globalnej konkurencyjności o stopniowo rosnącej złożoności i zakresie geograficznym. Najnowszy raport z 2013 roku obejmuje 148 krajów i 114 czynników tworzących od kilkunastu lat globalny wskaźnik konkurencyjności (*The Global Competitiveness Index, GCI*).

The Global Competitiveness Report WEF definiuje konkurencyjność jako zbiór instytucji, polityk i czynników, które określają poziom wydajności/produktywności kraju. Z kolei ten poziom wydajności determinuje poziom zaможności i dochodów obywateli, jaki może zostać osiągnięty przez gospodarkę. Poziom produktywności determinuje także stopę zwrotu z inwestycji. Stopy zwrotu to zasadniczy czynnik wyznaczający wysokość stóp wzrostu gospodarczego. Dlatego też bardziej konkurencyjna gospodarka będzie charakteryzować się szybszym wzrostem w średnim i długim okresie. Pojęcie konkurencyjności zawiera zatem statyczne i dynamiczne komponenty. Produktywność kraju wyznacza jego zdolność do utrzymywania wysokiego poziomu dochodu, a także jest jednym z głównych determinantów zysków z inwestycji, które są kluczowym czynnikiem wyjaśniającym wzrostowy potencjał gospodarki¹⁴. Takie podejście podkreśla rolę osiągniętego poziomu wzrostu i rozwoju gospodarczego jako

¹³ *Ibidem*, s. 80.

¹⁴ *The Global Competitiveness Report 2013–2014. Full Data Edition*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2013, s. 4.

determinanty źródeł konkurencyjności. Dzięki temu podejście to łączy również w sobie elementy definicji konkurencyjności czynnikowej i wynikowej. Ujęcie takie nie rozwija jednak problemu czynników konkurencyjności, mówiąc o gospodarce narodowej jako całości¹⁵.

W raporcie WEF wyróżnia się 12 filarów konkurencyjności: instytucje, infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne, zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym, szkolnictwo wyższe i szkolenia, efektywność rynku dóbr, efektywność rynku pracy, rozwój rynku finansowego, gotowość technologiczna, wielkość rynku, wyrafinowanie (*sophistication*) środowiska biznesowego oraz innowacje.

Filary te zebrane są w trzy grupy czynników: wymagania podstawowe (*basic requirements*) – filary 1–4, czynniki zwiększające efektywność (*efficiency enhancers*) – filary 5–10 oraz czynniki innowacyjne i wyrafinowania (*innovation and sophistication factors*) – filary 11–12. Te trzy grupy czynników mają odmienne wagi przy kalkulacji indeksu GCI dla krajów znajdujących się w różnych stadiach rozwoju.

Wymagania podstawowe mają kluczowe znaczenie dla gospodarek, których rozwój oparty jest przede wszystkim na tradycyjnych czynnikach wytwórczych. Zalicza się do nich kraje znajdujące się w pierwszym (PKB *per capita* poniżej 2000 USD) lub pomiędzy pierwszym a drugim (PKB *per capita* w przedziale od 2000 do 2999 USD) stadium rozwoju. Waga wymagań podstawowych wynosi wówczas odpowiednio 60% lub 40–60%.

Czynniki zwiększające efektywność są istotne dla tych gospodarek, których rozwój opiera się przede wszystkim na efektywności. Czynniki te odnoszą się do krajów znajdujących się na drugim (PKB *per capita* od 3000 do 8999 USD) lub pomiędzy drugim a trzecim (PKB *per capita* w przedziale od 9000 do 17 000 USD) stadium rozwoju gospodarczego. Waga czynników efektywnościowych wynosi wówczas 50%.

Czynniki innowacyjne i zwiększające zaawansowanie technologiczne są szczególnie ważne dla krajów, których rozwój napędzany jest przez innowacje. Są to kraje znajdujące się na najwyższym (trzecim) stadium rozwoju gospodarczego (PKB *per capita* tych krajów przekracza wartość 17 000 USD). Waga czynników innowacyjnych wynosi wówczas 30%.

Polska usytuowana została pomiędzy drugim a trzecim stadium rozwoju gospodarczego (z PKB *per capita* za 2012 rok wynoszącym 12 538 USD¹⁶) wraz z takimi krajami, jak Argentyna, Brazylia, Chile, Chorwacja, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Rosja, Słowacja, Turcja (łącznie 22 kraje)¹⁷.

¹⁵ M. J. Radło, *op. cit.*, s. 77.

¹⁶ *The Global Competitiveness Report 2013–2014...*, *op. cit.*, s. 316.

¹⁷ *Ibidem*, s. 11.

Tab. 1. Polska i Szwajcaria – miejsce i wartość GCI w latach 2013–2014 oraz jego składowe

Filary konkurencyjności GCI		Polska		Szwajcaria	
		Miejsce	Wynik	Miejsce	Wynik
0.	GCI	42	4,46	1	5,67
I.	Wymagania podstawowe	59	4,72	3	6,15
1.	Instytucje	62	4,01	7	5,63
2.	Infrastruktura	74	3,96	6	6,20
3.	Otoczenie makroekonomiczne	65	4,88	11	6,29
4.	Zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym	42	6,03	12	6,48
II.	Czynniki zwiększające efektywność	32	4,60	5	5,44
5.	Szkolnictwo wyższe i szkolenia	37	4,88	4	5,88
6.	Efektywność rynku dóbr	57	4,34	6	5,26
7.	Efektywność rynku pracy	80	4,20	2	5,76
8.	Rozwój rynku finansowego	38	4,54	11	5,23
9.	Gotowość technologiczna	43	4,47	9	5,93
10.	Wielkość rynku	20	5,14	40	4,56
III.	Czynniki innowacyjne i wyrafinowania	65	3,65	1	5,72
11.	Wyrafinowanie (<i>sophistication</i>) środowiska biznesowego	65	4,06	2	5,75
12.	Innowacje	65	3,24	2	5,70

Szwajcaria – kraj o pierwszej pozycji w rankingu wśród wszystkich państw, o najwyższym wskaźniku GCI.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: *The Global Competitiveness Report 2013–2014. Full Data Edition*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2013, s. 16–22.

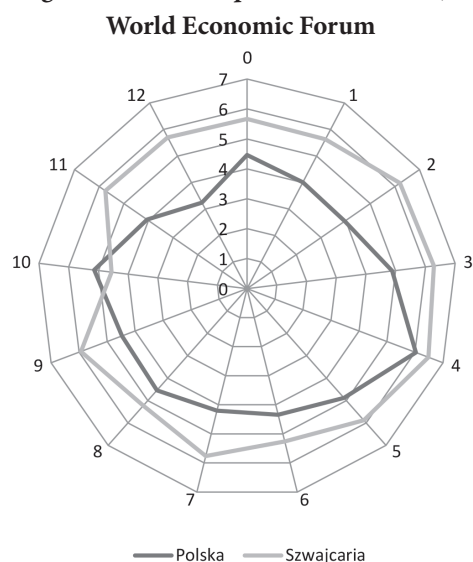
Przedstawione powyżej filary konkurencyjności, powstałe na podstawie 114 różnych parametrów (o czym mówi ostatni ze wspomnianych raportów), służą do opracowania przez WEF pewnej syntetycznej oceny konkurencyjności, O CZYM ŚWIADCZY globalny wskaźnik konkurencyjności (*The Global Competitiveness Index*, GCI). Według rankingu przedstawionego przez WEF w *The Global Competitiveness Report 2013–2014* Polska została sklasyfikowana na 42. miejscu spośród 148 krajów (spadek z 41. lokaty rok wcześniej) z oceną 4,46 (w skali od 1 do 7), za m.in. Portoryko (30. miejsce), Islandią (31.), Estonią (32.), Omanem (33.), Chile (34.), Hiszpanią (35.), Tajlandią (37.), Azerbejdżanem (39.) czy Maltą (41.), a przed Turcją (44.), Czechami (46.), Litwą (48.), Włochami (49.), Portugalią (51.), Łotwą (52.), Bułgarią (57.), Cyprzem (58.), Indiami (60.), Słowenią (62.), Rosją (64.) czy Słowacją (78.)¹⁸.

¹⁸ *The Global Competitiveness Report 2013–2014...*, op. cit., s. 15.

Czołowe dziesięć miejsc zajęły: Szwajcaria (z wynikiem 5,67), Singapur, Finlandia, Niemcy, USA, Szwecja, Hongkong, Holandia, Japonia, Wielka Brytania¹⁹.

Na poziomie filarów konkurencyjności najniższe noty częściowe (poniżej GCI średnio dla Polski) w GCR 2013–2014, składające się na syntetyczną ocenę konkurencyjności polskiej gospodarki dotyczą: innowacji (3,24), infrastruktury (3,96), instytucji (4,01), wyrafinowania środowiska biznesowego (4,06), efektywności rynku pracy (4,20) oraz efektywności rynku dóbr (4,34). Notę wyższą od średniej dla Polski (tj. powyżej 4,46) uzyskały: zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym (6,03), wielkość rynku (5,14), otoczenie makroekonomiczne oraz szkolnictwo wyższe i szkolenia (po 4,88), rozwój rynku finansowego (4,54) oraz gotowość technologiczna (4,47).

Rys. 1. Dwunastofilarowy profil konkurencyjności gospodarki Polski na tle Szwajcarii według *The Global Competitiveness Index* (GCI 2013–2014)



Szwajcaria – kraj o pierwszej pozycji w rankingu wśród wszystkich państw, o najwyższym wskaźniku GCI.

Numeracja filarów wskaźnika GCI jak w tabeli 1.

Numer 0 oznacza średnią, czyli wartość GCI dla kraju.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: *The Global Competitiveness Report 2013–2014. Full Data Edition*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2013, s. 16–22.

¹⁹ *Ibidem*.

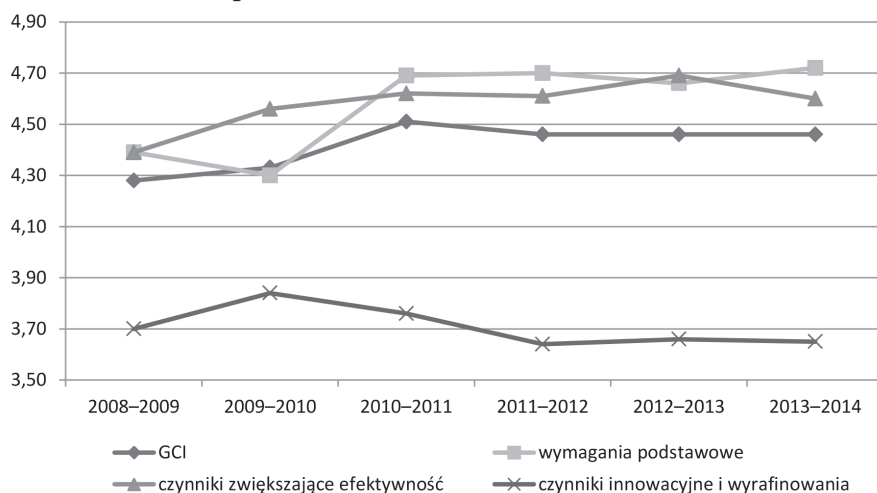
Przewagi konkurencyjne (czyli pozycja rankingowa w ramach składowych poszczególnych subindeksów wyższa niż średni ogólny wynik dla Polski, tj. miejsca od 1. do 41.) jakie Polska odnotowała w poszczególnych czynnikach konkurencyjności wskaźnika GCI to: koszty ponoszone przez firmy w związku z ochroną przed terroryzmem, koszty ponoszone przez firmy w związku z ochroną przed przestępstwami i przemocą, siła ochrony inwestorów, liczba telefonów komórkowych na 100 osób, zdolność kredytowa kraju, wpływ malarii na prowadzenie działalności gospodarczej przez pracodawcę, liczba przypadków malarii na 100 tys. osób, wpływ HIV/AIDS na prowadzenie działalności gospodarczej przez pracodawcę, procent populacji osób dorosłych w wieku 15–49 lat, wśród których występuje HIV, śmiertelność niemowląt (liczba zgonów dzieci w wieku 0–12 miesięcy na 1 tys. urodzeń żywych), spodziewana długość życia w chwili urodzenia, wskaźnik scholaryzacji na poziomie wyższym, dostępność wyspecjalizowanych usług badawczych i szkoleniowych, intensywność konkurencji na rynkach lokalnych, stopień dominacji rynkowej, bariery handlowe (cła), elastyczność ustalania płac, skuteczność regulacji i nadzoru giełdy papierów wartościowych, stopień ochrony prawnej kredytobiorców i kredytodawców, odsetek osób korzystających z Internetu, liczba subskrypcji stacjonarnego szerokopasmowego internetu na 100 mieszkańców, międzynarodowe łącza internetowe (kb/s) dla każdego użytkownika internetu, subskrypcje mobilnego szerokopasmowego internetu na 100 mieszkańców, wielkość rynku krajowego, wielkość rynku zagranicznego (wartość eksportu towarów i usług), produkt krajowy brutto wyceniany według parytetu siły nabywczej w miliardach dolarów międzynarodowych, liczba (liczebność) lokalnych dostawców, liczba wniosków złożonych na mocy *Traktatu o współpracy patentowej* (liczba zgłoszeń patentowych PCT) na milion mieszkańców (tj. jedynie 28 przewag konkurencyjnych na 114 zmiennych)²⁰.

Z kolei największe trudności/problemy/bolączki w zakresie konkurencyjności (czyli pozycja rankingowa w ramach składowych poszczególnych subindeksów gorsza/nizsza niż miejsce 100., tj. miejsca od 100. do 148.) jakie Polska odnotowała w poszczególnych czynnikach konkurencyjności wskaźnika GCI to: zaufanie społeczeństwa do polityków (standardy etyczne polityków), ciężar regulacji rządowych (uciążliwość dla przedsiębiorstw przestrzegania rządowych wymogów administracyjnych, np. pozwoleń, przepisów), sprawozdawczość, efektywność ram prawnych dla przedsiębiorstw prywatnych w rozstrzyganiu sporów, efektywność ram prawnych dla prywatnych przedsiębiorstw w zakwestionowaniu czynności i/lub regulacji rządowych w ramach systemu prawnego, przejrzystość polityki

²⁰ *The Global Competitiveness Report 2013–2014...*, op. cit., s. 316–317.

rządu (na ile łatwo przedsiębiorcy mogą uzyskać informacje na temat zmian w polityce rządu i przepisach mających wpływ na ich działalność), jakość dróg, jakość infrastruktury transportu lotniczego, dług publiczny jako procent PKB, wpływ opodatkowania na zachęty do inwestowania (w jakim stopniu ulgi podatkowe stanowią motywację do inwestowania), czas (liczba dni) potrzebny do rozpoczęcia działalności gospodarczej, praktyki zatrudniania i zwalniania pracowników (restrykcyjność przepisów dotyczących zatrudniania i zwalniania pracowników), wpływ opodatkowania jako zachęty do podejmowania pracy (w jakim stopniu ulgi podatkowe stanowią motywację do pracy), zdolność kraju do zatrzymania w kraju utalentowanych/uzdolnionych obywateli, zdolność kraju do przyciągania utalentowanych ludzi z zagranicy, dostępność kapitału podwyższonego ryzyka (*venture capital*), dostępność najnowszych technologii, absorpcja technologii z poziomu firmy (w jakim stopniu przedsiębiorstwa przyjmują nowe technologie), stan rozwoju klastrów, kontrola dystrybucji międzynarodowej przez firmy krajowe, wydatki przedsiębiorstw na badania i rozwój, zamówienia publiczne na produkty zaawansowane technologicznie²¹.

Rys. 2. Profil międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Polski pod względem wyników wskaźnika *The Global Competitiveness Index* (GCI) i jego składowych na przestrzeni lat od 2008–2009 do 2013–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: *The Global Competitiveness Report 2013–2014. Full Data Edition*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2013, s. 16–22, *The Global Competitiveness Report 2012–2013. Full Data Edition*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa

²¹ *Ibidem*, s. 316–317.

2012, s. 13–20, *The Global Competitiveness Report 2011–2012. Full Data Edition*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2011, s. 15–22, *The Global Competitiveness Report 2010–2011. Full Data Edition*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2010, s. 15–22, *The Global Competitiveness Report 2009–2010. Full Data Edition*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2009, s. 13–20, *The Global Competitiveness Report 2008–2009. Full Data Edition*, K. Schwab (red.), World Economic Forum, Genewa 2008, s. 10–18.

W *Globalnym Raporcie Konkurencyjności (The Global Competitiveness Report, GCR) 2013–2014* wśród najważniejszych czynników utrudniających prowadzenie biznesu wymieniono (na podstawie ankiet przeprowadzonych wśród przedsiębiorców): prawo podatkowe (22,3%), restrykcyjne prawo pracy (16,5%), nieefektywną rządową biurokrację (administracja publiczna) (13,2%), stawki podatkowe (11,3%) oraz dostęp do finansowania (10,5%)²².

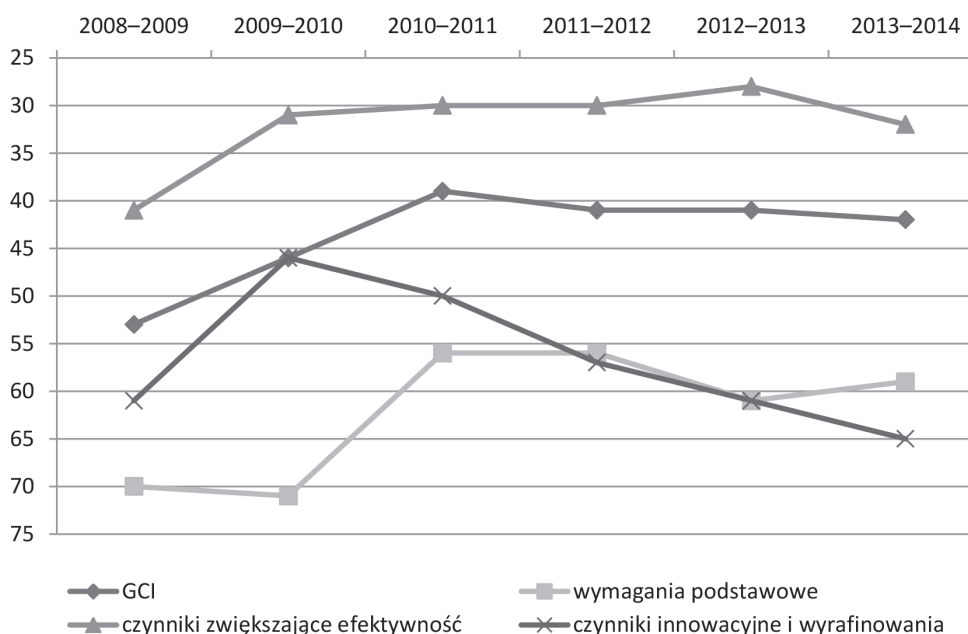
Na przestrzeni lat od 2008–2009 do 2013–2014 pod względem osiągniętych wyników poszczególnych składowych wskaźnika GCI największą konkurencyjnością wyróżnia się grupa czynników określonych jako wymagania podstawowe z wartością 4,72 w najnowszym opublikowanym raporcie World Economic Forum – *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. Bardzo podobnie kształtuje się sytuacja w przypadku czynników zwiększających efektywność – także w całym badanym okresie 2008–2014 wyniki w tej grupie czynników konkurencyjności były wyższe od wskaźnika dla kraju ogółem. Najgorzej przedstawia się konkurencyjność Polski pod kątem grupy czynników innowacyjności i wyrafinowania – to najniższy w całym analizowanym okresie wynik, poniżej średniej ogólnej dla kraju, z tendencją spadkową, pogarszającą się od 2011 roku (wartość wskaźnika na poziomie 3,64–3,66). Dla tej podgrupy czynników konkurencyjności widać wyraźną różnicę na niekorzyść w osiąganym każdego roku wyniku. Najwyższy wskaźnik w tym subindeksie (3,84) osiągnięto w rankingu z GCR 2009–2010. Ogólna wartość wskaźnika GCI dla Polski jest dosyć stabilna w badanym okresie i kształtuje się pomiędzy 4,28 a 4,51, a od 2011 roku osiąga stałą wartość na poziomie 4,46 (w skali od 1 do 7).

Na przestrzeni lat od 2008–2009 do 2013–2014 pod względem osiągniętej pozycji w rankingu poszczególnych składowych wskaźnika GCI najlepiej prezentuje się grupa czynników zwiększających efektywność – każdego roku w badanym okresie osiągnięto wyższe lokaty niż dla wskaźnika GCI ogółem dla Polski. Duży skok na liście rankingowej odnotowała także grupa czynników określonych jako wymagania podstawowe – z pozycji 70.–71. w latach 2008–2010, poprzez miejsce 56. w latach 2010–2012, po miejsce 59. w raporcie z lat 2013–2014

²² *Ibidem*, s. 316.

(jednakże należy pamiętać, że jest to lokata poniżej ogólnej średniej pozycji dla konkurencyjności polskiej gospodarki narodowej). Najgorzej sytuacja kształtuje się w przypadku grupy czynników innowacyjności i wyrafinowania – po początkowej poprawie (skok z miejsca 61. w GCR 2008–2009 na pozycję 46. w GCR 2009–2010), w kolejnych analizowanych latach następowały systematyczne spadki pozycji polskiej konkurencyjności gospodarki w tym subindeksie – na miejsce 50. w GCR 2010–2011 aż pod 65. lokatę w wydaniu GCR 2013–2014.

Rys. 3. Profil międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Polski pod względem osiągniętej lokaty według wskaźnika *The Global Competitiveness Index* (GCI) i jego składowych na przestrzeni lat od 2008–2009 do 2013–2014



Źródło: jak na rys. 2.

Wskaźnik konkurencyjności Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania w Lozannie zawarty w *Roczniku Konkurencyjności Światowej* (*The World Competitiveness Yearbook* International Institute for Management Development, IMD)

Wskaźnik konkurencyjności szwajcarskiego Instytutu Rozwoju Zarządzania (IMD) z siedzibą w Lozannie obliczany i publikowany jest w *The World Competitiveness Yearbook* – wiodącym rocznym raporcie ukazującym się raz do roku, od 1989 roku. Do 1995 roku raport był opracowywany wspólnie przez IMD i WEF.

Od 1996 roku obie organizacje wydają własne raporty: IMD – *The World Competitiveness Yearbook*, natomiast WEF – *The Global Competitiveness Report*²³.

The World Competitiveness Yearbook 2011 definiuje (tzw. definicja akademicka) konkurencyjność krajów jako: „obszar wiedzy ekonomicznej, który analizuje fakty i politykę, kształtujące zdolność kraju do tworzenia i zachowania otoczenia sprzyjającego tworzeniu większej wartości przez przedsiębiorstwa i większego dobrobytu mieszkańców”²⁴.

Do 2000 roku zarówno WEF, jak i IMD stosowały podobny zestaw czynników konkurencyjności. IMD początkowo stosował podział badanych cech na osiem płaszczyzn konkurencyjności. Obecnie IMD stosuje prosty podział na cztery główne grupy czynników określających konkurencyjność²⁵, z których każda zawiera pięć podgrup (łącznie 20 podgrup, co daje 338 wskaźników w 2014 roku)²⁶. Czynniki na podstawie których IMD ustala ranking konkurencyjności poszczególnych krajów, są następujące²⁷:

1. Wyniki ekonomiczne (*economic performance*):

- gospodarka narodowa (ocena sytuacji makroekonomicznej gospodarki – 25 kryteriów);
- handel międzynarodowy (udział w handlu światowym, bilans płatniczy, handlowy, eksport, import – 26 kryteriów);
- inwestycje zagraniczne (w tym podział na: inwestycje, czyli m.in. strumienie i zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych – 16 kryteriów oraz finanse, czyli inwestycje pośrednie – 2 kryteria);

²³ I. Szamrej-Baran, *Konkurencyjność gospodarki Polski na tle wybranych gospodarek Unii Europejskiej*, [w:] *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarki w XXI wieku*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 25, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012, s. 131.

²⁴ I. Szamrej-Baran, *Konkurencyjność gospodarki Polski na tle...*, *op. cit.*, s. 128 oraz www.imd.org/research/centers/wcc/upload/Fundamentals.pdf, stan z dnia 29.06.2011.

²⁵ Częściowo są one podobne do tych, którymi posługuje się WEF, jednak liczba przyjętych przez nią kryteriów oceny wpływających na poszczególne czynniki jest znacznie większa. Ocenę poszczególnych czynników IMD ustala na podstawie aż 338 kryteriów (czynników), czyli o 160 więcej niż World Economic Forum.

²⁶ I. Szamrej-Baran, *op. cit.*, s. 131–132.

²⁷ *IMD World Competitiveness Yearbook 2014*, s. 286–287 oraz s. 292–293 oraz s. 338–339 oraz s. 378–379 oraz s. 420–421 oraz http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/All_criteria_list.pdf, stan z dnia 04.07.2014, oraz <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>, stan z dnia 04.07.2014, oraz Cz. Pilarska, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej na tle innych państw Europy Środkowo-Wschodniej nowo przyjętych do Unii Europejskiej*, [w:] Z. Dach (red.), *Polska wobec procesów globalizacji. Aspekty społeczno-ekonomiczne*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2010, s. 114–115.

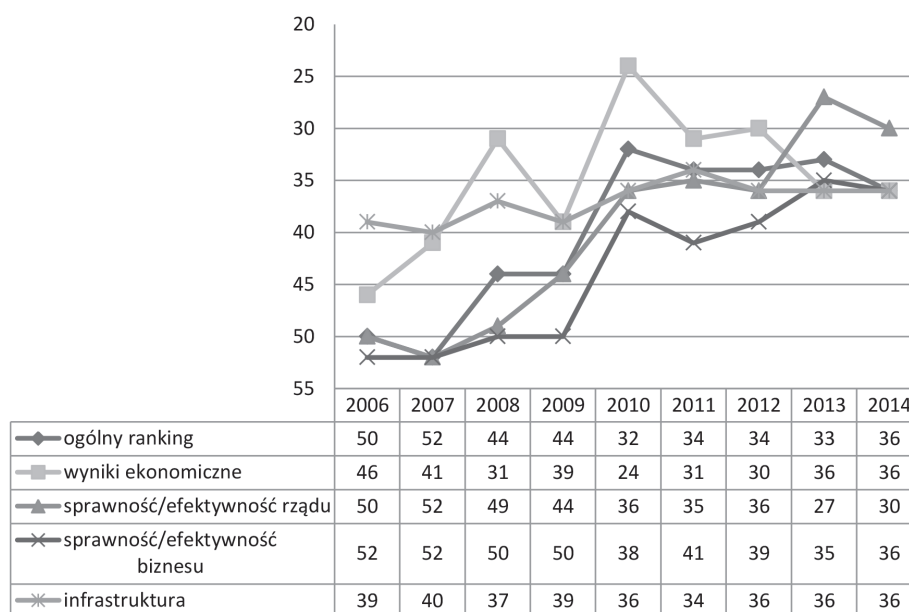
- zatrudnienie (liczba pracujących, tempo wzrostu zatrudnienia, zatrudnienie w poszczególnych sektorach, wskaźnik bezrobocia, bezrobocie wśród młodzieży – 8 kryteriów);
 - ceny (średnia roczna stopa inflacji, indeks kosztów utrzymania w największych miastach, koszt wynajęcia mieszkań oraz powierzchni biurowych, ceny paliwa, ceny żywności – 6 kryteriów).
2. Sprawność/efektywność rządu (*government efficiency*):
- finanse publiczne (deficyt budżetowy, dług publiczny, zarządzanie finansami publicznymi, wydatki rządowe – 12 kryteriów);
 - polityka fiskalna (podatki od osób fizycznych i prawnych, VAT, ubezpieczenia społeczne, rzeczywiste obciążenia podatkowe – 13 kryteriów);
 - podstawy/struktury instytucjonalne (w tym ocena polityki banku centralnego – 7 kryteriów, oraz efektywność państwa, czyli m.in. ocena polityki rządu, poziomu biurokracji, przejrzystości polityki rządu oraz stopnia korupcji – 6 kryteriów);
 - regulacje dotyczące prowadzenia działalności biznesowej (w tym: jawność, czyli ocena efektywności administracji celnej, umowy sektora publicznego, umowy międzynarodowe, dostęp do rynków kapitałowych, bodźce inwestycyjne – 7 kryteriów, konkurencja i regulacje, czyli m.in. subsydia, regulacje prawne w zakresie konkurencji, warunki do inwestowania, regulacje prawne w zakresie produktów i usług, liczba dni niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej – 9 kryteriów, a także regulacje rynku pracy, czyli m.in. ocena elastyczności rynku pracy, poziom płacy minimalnej, regulacje dotyczące zatrudniania imigrantów – 4 kryteria);
 - konstrukcja społeczna (m.in. sprawiedliwość, dyskryminacja, ocena politycznej stabilności i ryzyka, odsetek kobiet w parlamencie, nierówność płciowa – 12 kryteriów).
3. Sprawność/efektywność biznesu (*business efficiency*):
- wydajność i sprawność/produktywność (realny wzrost wydajności, wydajność w rolnictwie, przemyśle i usługach, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw – 11 kryteriów);
 - rynek pracy (w tym: koszty, tj. m.in. poziom wynagrodzeń, jednostkowe koszty pracy, wynagrodzenia kadry zarządzającej – 5 kryteriów, relacje, tj. liczba godzin pracy, relacje w miejscu zatrudnienia, motywacja pracowników – 6 kryteriów, dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, tj. zasoby siły roboczej, udział kobiet w rynku pracy, wykorzystanie doświadczenia międzynarodowej kadry zarządzającej, umiejętność wykorzystania zdolności osób utalentowanych oraz doświadczonych – 13 kryteriów);

- finanse (w tym: sprawność sektora bankowego – 8 kryteriów, ocena sposobu działania rynku kapitałowego – 8 kryteriów, oraz zarządzanie finansami – 4 kryteria);
 - zarządzanie w praktyce (ocena kadry kierowniczej i metod zarządzania pod kątem ich innowacyjności, marketing, etyka, satysfakcja konsumenta, CSR – 9 kryteriów);
 - postawy (zachowania) i wartości (kultura narodowa, potrzeba ekonomicznych i społecznych reform, wartości społeczne – 7 kryteriów).
4. Infrastruktura (*infrastructure*).
- infrastruktura podstawowa (powierzchnia, urbanizacja, ocena zasobów siły roboczej, ocena jakości infrastruktury transportowej, energetycznej – 25 kryteriów);
 - infrastruktura w zakresie technologii (ocena zdolności technologicznej, inwestycje w dziedzinie telekomunikacji, wykorzystanie komputerów, internetu – 23 kryteria);
 - infrastruktura naukowa (ocena z punktu widzenia rozwoju sfery B+R, stopnie i tytuły naukowe, artykuły naukowe, liczba patentów – 23 kryteria);
 - zdrowie i środowisko naturalne (wydatki na opiekę medyczną, spodziewana długość życia, śmiertelność dzieci, HDI, emisja CO₂, zużycie wody, zużycie prądu, zanieczyszczenie środowiska – 26 kryteriów);
 - edukacja (wydatki na edukację, ocena systemu edukacji, jakości kadry – 17 kryteriów).

IMD na podstawie tych czynników konkurencyjności (w liczbie od 330 do 340 w zależności od roku) opracowuje ranking konkurencyjności gospodarek poszczególnych krajów świata, podając wyliczone wartości wskaźnika konkurencyjności. Ogólny wskaźnik konkurencyjności IMD prezentowany w ogólnym rankingu może mieć wartość punktową od 0 do 100, przy czym 100 jest wynikiem najlepszym, oznaczającym, że gospodarka narodowa danego kraju charakteryzuje się w danym roku najwyższą konkurencyjnością wśród badanych w danym okresie państw (w zależności od roku – od 46 krajów w początkowych raportach w latach 1997–1998, przez 51 krajów w latach 2003–2005, po 53–60 krajów w latach 2006–2014). Na podstawie zdobytych punktów tworzona jest lista rankingowa – im wyższy wskaźnik konkurencyjności, tym lepsza (wyższa) pozycja na liście rankingowej. W ostatnich pięciu latach (2010–2014) w pierwszej piątce krajów najbardziej konkurencyjnych, czyli o najwyższej wartości ogólnego wskaźnika konkurencyjności obliczonego przez IMD, znajdowały się w kolejności: USA, Szwajcaria, Hongkong, Singapur oraz Szwecja²⁸.

²⁸ Overall Ranking and Competitiveness Factors, [w:] *IMD World Competitiveness Yearbook 2014*, s. 20–21.

Rys. 4. Miejsce Polski w rankingu konkurencyjności opracowanym przez IMD w *The World Competitiveness Yearbook* z uwzględnieniem poszczególnych grup czynników konkurencyjności w latach 2006–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>, stan z dnia 10.07.2014.

W badanym okresie, w latach 2006–2014²⁹, Polska najwyższą pozycję w ogólnym rankingu konkurencyjności IMD osiągnęła w 2010 roku – miejsce 32. na 58 badanych krajów, co było znaczną poprawą lokaty na liście rankingowej w stosunku do lat wcześniejszych – o 12 pozycji (z miejsca 44. w latach 2008–2009) czy aż o 20 pozycji (z miejsca 52. w 2007 roku). W latach 2011–2012 odnotowano spadek pozycji polskiej gospodarki w ogólnym rankingu konkurencyjności IMD o dwa miejsca, a następnie w 2013 roku ponowną poprawę ogólnej konkurencyjności – skok na miejsce 33. (na 60. badanych krajów) z wartością ogólnego wskaźnika konkurencyjności 65,44³⁰. W aktualnym *The World Competitiveness Yearbook 2014* konkurencyjność polskiej gospodarki ponownie uległa obniżeniu – odnotowano spadek na pozycję 36. (także na 60 badanych

²⁹ Opracowanie własne na podstawie danych z: <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>, stan z dnia 10.07.2014.

³⁰ Na 100 – wartość maksymalna, źródło: *IMD World Competitiveness Online 1995–2014*, <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>, stan z dnia 10.07.2014.

krajów) oraz obniżenie wartości ogólnego wskaźnika konkurencyjności do poziomu 61,77³¹. Pod względem grupy czynników konkurencyjności „wyniki ekonomiczne” w całym badanym okresie (za wyjątkiem 2013 roku) lokata polskiej gospodarki była wyższa niż dla wyniku ogólnego. Najlepszą pozycję w rankingu Polska odnotowała w przypadku tej podgrupy czynników konkurencyjności również w 2010 roku (24. miejsce), a najgorsze pozycje w latach 2006–2007 (odpowiednio: 46. i 41. miejsce). Pod względem grupy czynników konkurencyjności „sprawność/efektywność rządu” najlepszymi okazały się lata: 2013 (najwyższa lokata w badanym okresie – 27. pozycja na 60 badanych krajów) oraz 2014 (30. miejsce, czyli także powyżej średniej ogólnej dla Polski). To bardzo duża poprawa konkurencyjności polskiej gospodarki narodowej w tym obszarze, objawiająca się dużym skokiem na liście rankingowej w stosunku do lat początkowych badanego okresu (2006–2008), kiedy to Polskę notowano na pozycjach od 49. po 52. Grupa czynników konkurencyjności „sprawność/efektywność biznesu”, czyli dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej, wypada relatywnie słabo w całym badanym okresie, tj. poniżej ogólnego wyniku dla całej polskiej gospodarki. W latach 2006–2009 pozycja Polski pod względem tej grupy czynników konkurencyjności kształtowała się od 52. do 50. miejsca, z poprawą od 2010 roku, kiedy to osiągnięto 38. pozycję.

Najwyższa lokata w tej kategorii przypadła w Polsce na 2013 rok – 35. miejsce. Przez cały analizowany okres (tj. w latach 2006–2014) najwyższe pozycje notowała składowa wskaźnika konkurencyjności dotycząca infrastruktury – od miejsc 39.–40. w latach 2006, 2007 i 2009, przez najlepszą pozycję (34. miejsce) w 2011 roku, po 36. lokatę od 2012 roku.

Raport Doing Business Banku Światowego

Publikowany co roku od 11 lat przez Bank Światowy raport *Doing Business* pokazuje łatwość prowadzenia działalności gospodarczej w badanych krajach na świecie. Raport *Doing Business* rzuca światło na to, jak łatwo bądź trudno jest lokalnemu przedsiębiorcy otworzyć i uruchomić małe bądź średnie przedsiębiorstwo zgodnie z obowiązującymi regulacjami i przepisami prawa.

W raporcie tym Bank Światowy publikuje wskaźnik łatwości prowadzenia interesów (*The Ease of Doing Business Index*). Wskaźnik ten bazuje na badaniach praw i regulacji przeprowadzonych i zweryfikowanych przez ponad 5 tys. przed-

³¹ *Ibidem*.

stawicieli władz państwowych, prawników, konsultantów, księgowych i innych profesjonalistów, którzy na co dzień mają do czynienia z regulacjami prawnymi dotyczącymi biznesu.

Wskaźnik łatwości prowadzenia interesów (*The Ease of Doing Business Index*) ma na celu zmierzenie regulacji bezpośrednio wpływających na przedsiębiorstwa bez badania innych warunków, jak bliskość znaczących rynków, jakość infrastruktury, inflacja czy przestępczość. Wyższa pozycja w rankingu wskazuje lepsze, zazwyczaj prostsze, przepisy regulujące sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa oraz silniejszą ochronę własności przez prawo. Pozycja danego kraju w rankingu opiera się na średniej z dziesięciu kategorii³²:

1. Zakładanie firmy – procedury, czas oraz wymagany minimalny wkład początkowy.
2. Uzyskiwanie pozwoleń na budowę – procedury, czas oraz koszt inspekcji oraz uzyskiwania pozwolenia.
3. Wskaźnik energii elektrycznej – czas i koszt uzyskania przyłącza elektrycznego dla nowo wybudowanego przedsiębiorstwa.
4. Rejestrowanie własności (księgi wieczyste) – procedury, czas oraz koszt rejestrowania nieruchomości.
5. Otrzymywanie kredytu – siła regulacji kredytów oraz ilość informacji na temat kredytowania.
6. Ochrona inwestorów – zakres jawności oraz zakres odpowiedzialności zarządu przed współudziałowcami.
7. Płacenie podatków – liczba płaconych podatków, godziny spędzone rocznie nad przygotowaniem zeznań podatkowych oraz część dochodu brutto, jaką stanowi płacony podatek.
8. Handel zagraniczny – liczba dokumentów, podpisów i czasu wymaganego, aby przedsiębiorca mógł importować lub eksportować.
9. Zawieranie/egzekwowanie umów (dochodzenie należności) – procedury, czas i koszt zawierania i egzekwowania umów dłużnych.
10. Likwidacja przedsiębiorstwa (upadłość) – czas i koszt związany z zakończeniem działalności oraz stopa odzysku.

Dodatkową zmienną opracowywaną, analizowaną i publikowaną w raporcie *Doing Business* jest „zatrudnianie pracowników”, czyli czynnik odnoszący się do elastycznych regulacji zatrudnienia (i je popierający).

³² <http://www.doingbusiness.org/methodology>, stan z dnia 11.07.2014.

W raporcie *Doing Business* opracowanym na 2014 rok³³ Polska uzyskała 45. miejsce (na 189 badanych gospodarek narodowych), zatem o trzy pozycje wyższą lokatę³⁴ niż rok wcześniej³⁵. Pod względem wartości wskaźnika łatwości prowadzenia biznesu (*Ease of Doing Business Index*) polska gospodarka również odnotowała wzrost wskaźnika o 0,91 punktu – z wartości 71,05 w *Doing Business 2013* do 71,96 w *Doing Business 2014*, przy czym im wyższa wartość wskaźnika (im bliżej 100), tym jest to lepszy wynik, tym łatwiejsze procedury prowadzenia działalności gospodarczej w danym kraju, tym relatywnie większa konkurencyjność danej gospodarki. Zatem, w raporcie *Doing Business 2014* Polska znalazła się na gorszej pozycji niż m.in. Litwa (która zajęła 17. miejsce, z wartością wskaźnika na poziomie 75,79), Tajlandia (odpowiednio: 18. i 75,90), Mauritius (20. i 74,42), Estonia (22. i 75,24), Zjednoczone Emiraty Arabskie (23. i 74,61), Łotwa (24. i 75,77) czy Ruanda (32. i 71,09). Lepszą pozycję polska gospodarka odnotowała natomiast w stosunku do m.in. Słowacji (49. lokata w rankingu, z wartością wskaźnika na poziomie 69,48), Hiszpanii (odpowiednio: 52. i 71,39), Luksemburga (60. i 66,61), Włoch (65. i 67,38) czy Czech (75. i 66,46). W pierwszej piątce rankingu w raporcie *Doing Business 2014* Banku Światowego znalazły się w kolejności: Singapur (z wartością wskaźnika na poziomie 92,21), Hongkong (89,13), Nowa Zelandia (88,65), USA (83,99) oraz Dania (85,16)³⁶.

W *Doing Business 2014* w stosunku do wcześniejszego raportu pozycja Polski³⁷ w rankingu poprawiła się najbardziej w aspektach: uzyskiwanie pozwoleń

³³ *Doing Business 2014* obejmuje dane za okres od czerwca 2012 roku do czerwca 2013 roku. Szerzej zob. *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises, Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 189 Economies*, 11th edition, The World Bank and the International Finance Corporation, A World Bank Group Corporate Flagship.

³⁴ W 2013 roku Polska zajęła 48. pozycję na 185. badanych krajów. Według poprzedniej metodologii było to 55. miejsce w zestawieniu *Doing Business 2013*. Polska była wówczas krajem, który zreformował się najbardziej na świecie (źródło: *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises, Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 185 Economies*, 10th edition, The World Bank and the International Finance Corporation, A World Bank Group Corporate Flagship, tabele 1.1 oraz 1.2, s. 3–4).

³⁵ Wcześniejsze niż *Doing Business 2014* rankingi zostały skorygowane i także opierają się na dziesięciu tematach/kategoriach zawierających dane dopasowane do metodologii zastosowanej w *Doing Business 2014*.

³⁶ Opracowanie własne na podstawie danych z: <http://www.doingbusiness.org/rankings>, stan z dnia 08.07.2014, oraz <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies>, stan z dnia 08.07.2014.

³⁷ Opracowanie własne na podstawie danych z: <http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/poland#hReprtpreview>, stan z dnia 08.07.2014, oraz <http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/poland#Result>, stan z dnia 08.07.2014, oraz <http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/poland>, stan z dnia 08.07.2014.

na budowę (skok na liście rankingowej o 16 pozycji, ze 104. na 88. miejsce)³⁸, rejestrowanie własności (Księgi Wieczyste) – skok z 63. na 54. pozycję na liście rankingowej³⁹ oraz zakładanie firmy (poprawa lokaty w rankingu ze 124. na 116. miejsce)⁴⁰. Nieznaczna (o jedną pozycję w rankingu) poprawa wystąpiła pod względem procedur związanych z prowadzeniem handlu zagranicznego oraz procedur związanych z uzyskaniem przyłącza elektrycznego dla nowo wybudowanego przedsiębiorstwa. Bez zmian kształtowała się pozycja polskiej gospodarki pod kątem procedur związanych z otrzymywaniem kredytów oraz likwidacją (upadłością) przedsiębiorstwa. Pogorszeniu (utrudnieniu) uległy natomiast kwestie/procedury odnoszące się do: ochrony inwestorów, zawierania/egzekwowania umów (tj. dochodzenia należności) oraz płacenia podatków (przy tej ostatniej kategorii zanotowano spadek w rankingu aż o 9 pozycji). Dokładne pozycje, które zajmowała Polska w raportach *Doing Business 2014* oraz *Doing Business 2013* przedstawia tabela nr 2.

Ze względu na wartość wskaźnika łatwości prowadzenia biznesu najlepszą pozycję polska gospodarka uzyskuje w aspekcie procedur otrzymywania kredytów (93,75 od 2010 roku do chwili obecnej, wzrost z poziomu 75,0 w latach 2005–2006), zakładania firmy (85,86 w 2014 roku, powyżej 81,0 od 2010 roku, wzrost z poziomu 62,53 w 2004 roku), handlu zagranicznego (79,87 w 2014 roku, w miarę stabilna wartość wskaźnika, wzrost z poziomu 79,1 w 2006 roku) czy rejestrowania własności (78,90 w 2014 roku, wzrost wartości wskaźnika z poziomu 57,81 w 2005 roku). Najgorsze wyniki polska gospodarka uzyskuje w aspekcie procedur: likwidacji (upadłości) przedsiębiorstwa (58,04 w 2014 roku, w 2004 roku wskaźnik ten miał wartość 33,29, a zatem wzrósł o ponad 25 punktów), uzyskania przyłącza elektrycznego dla nowo wybudowanego przedsiębiorstwa (59,24 w 2014 roku, wskaźnik wzrósł o 2 punkty w stosunku do 2010 roku, kiedy to wynosił 57,94), ochrony inwestorów (60,00 od 2007 roku do

³⁸ Na co złożyło się: wyeliminowanie jednej procedury (z 19 procedur w 2013 roku do 18 procedur w 2014 roku, w 2006 roku były 24 procedury), skrócenie czasu załatwienia pozwolenia (ze 164 dni w 2013 roku do 161 dni w 2013 roku, w 2006 roku było to 300 dni), znaczne obniżenie kosztów (z 37% dochodu *per capita* w 2013 roku do 10,6% dochodu *per capita* w 2014 roku, w 2006 roku było to 71,0% dochodu *per capita*).

³⁹ Na co złożyło się przede wszystkim: skrócenie czasu rejestracji działalności (z 54 dni w 2013 roku do 35 dni w 2014 roku, w 2005 roku było to 204 dni) oraz obniżenie kosztów (od 2011 roku jest to 0,4% dochodu *per capita*, w 2005 roku było to 1,6% dochodu *per capita*).

⁴⁰ Na co złożyło się: wyeliminowanie dwóch procedur (z 6 procedur w latach 2010–2013 do 4 procedur w 2014 roku, w latach 2004–2009 było 10 procedur), skrócenie czasu załatwienia pozwolenia (z 32 dni w latach 2010–2013 do 30 dni w 2014 roku, w latach 2004–2009 było to 31 dni) oraz obniżenie kosztów (z 21,2% dochodu *per capita* w 2004 roku do 14,3% dochodu *per capita* w 2014 roku).

chwili obecnej) czy zawierania/egzekwowania umów (63,42 w 2014 roku, wzrost wskaźnika z poziomu 50,05 w latach 2004–2005). W kategorii „płacenie podatków” także nastąpiła poprawa w polskiej gospodarce – odnotowano wzrost wartości wskaźnika z poziomu 50,07 w latach 2006–2007 do poziomu 70,36 w 2013 roku, a w ostatnim roku analizy pogorszenie wskaźnika do poziomu 69,30). Uzyskiwanie pozwoleń na budowę charakteryzowało się stałą i systematyczną poprawą wartości wskaźnika – z poziomu 50,20 w 2006 roku do 71,19 w 2014 roku⁴¹. Dokładne wartości poszczególnych składowych wskaźnika łatwości prowadzenia biznesu, które osiągnęła polska gospodarka w raportach *Doing Business 2014* oraz *Doing Business 2013* przedstawia tabela nr 2.

Tab. 2. Pozycja Polski oraz wartości poszczególnych składowych wskaźnika łatwości prowadzenia biznesu, które osiągnęła polska gospodarka w raportach *Doing Business 2014* oraz *Doing Business 2013*

Kategoria zmiennych		Doing Business		Doing Business	
		2014	2013	2014	2013
		Pozycja		Wartość wskaźnika	
Ogólny wskaźnik		45	48	71,96	71,05
1.	Zakładanie firmy	116	124	85,86	81,82
2.	Uzyskiwanie pozwoleń na budowę	88	104	71,19	69,21
3.	Wskaźnik energii elektrycznej	137	138	59,24	57,98
4.	Rejestrowanie własności (Księgi Wieczyste)	54	63	78,90	76,76
5.	Otrzymywanie kredytu	3	3	93,75	93,75
6.	Ochrona inwestorów	52	51	60,00	60,00
7.	Płacenie podatków	113	104	69,30	70,36
8.	Handel zagraniczny	49	50	79,87	79,44
9.	Zawieranie/egzekwowanie umów (dochodzenie należności)	55	54	63,42	63,42
10.	Likwidacja przedsiębiorstwa (upadłość)	37	37	58,04	57,72

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/poland>, stan z dnia 11.07.2014.

⁴¹ Opracowanie własne na podstawie danych z: <http://www.doingbusiness.org/data/distance%20to%20frontier>, stan z dnia 09.07.2014, oraz *Full Distance to Frontier Dataset 2004–2014* (plik Excel), <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Miscellaneous/DB14-Distance-to-Frontier-dataset.xlsx>, stan z dnia 09.07.2014.

Tabela nr 3 prezentuje obszary/kategorie, w których wprowadzono reformy/zmiany podkreślane i wymieniane przez Bank Światowy jako ułatwienia do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w dotychczasowych raportach *Doing Business* w okresie od czerwca 2006 roku do czerwca 2013 roku.

Tab. 3. Obszary w których wprowadzono reformy ułatwiające prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce według raportów *Doing Business* Banku Światowego

<i>Doing Business 2014</i>		
1.	Zakładanie firmy	Wylimitowanie konieczności rejestracji nowej firmy w Państwowej Inspekcji Pracy i Państwowej Inspekcji Sanitarnej
2.	Uzyskiwanie pozwoleń na budowę	Zlikwidowanie wymogu dostarczenia do urzędu opisu geotechnicznego
<i>Doing Business 2013</i>		
1.	Rejestrowanie własności (Księgi Wieczyste)	Wprowadzenie nowego systemu zarządzania sprawami rozpatrywanymi dla rejestrów ksiąg wieczystych i rejestrów oraz kontynuowanie digitalizacji zapisów w rejestrach
2.	Płacenie podatków	Promowanie korzystania z elektronicznego systemu zgłoszenia i płatności, choć również płacenie podatków stało się bardziej kosztowne poprzez zwiększenie składki na ubezpieczenie społeczne
3.	Zawieranie/ /egzekwowanie umów (dochodzenie należności)	Dokonanie zmiany Kodeksu postępowania cywilnego i powołanie większej liczby sędziów do sądów handlowych
4.	Likwidacja przedsiębiorstwa (upadłość)	Aktualizacja wytycznych dotyczących informacji i dokumentów, które muszą być dołączone do wniosku o ogłoszenie upadłości, a także udzielanie zabezpieczonym wierzycielom prawa do przejęcia wierzytelności obciążonych finansowymi zastawami w przypadku likwidacji
<i>Doing Business 2012</i>		
1.	Handel zagraniczny	Wdrożenie elektronicznego systemu przygotowania i złożenia dokumentów celnych
2.	Likwidacja przedsiębiorstwa (upadłość)	Zmiana prawa upadłościowego i naprawczego w celu uproszczenia procedur sądowych i zwiększenia uprawnień dla zabezpieczonych wierzycieli
<i>Doing Business 2011</i>		
1.	Zatrudnianie pracowników*	Skrócenie maksymalnego czasu trwania umów na czas określony
2.	Rejestrowanie własności (Księgi Wieczyste)	Ułatwienie rejestracji działalności gospodarczej poprzez komputeryzację systemu ksiąg wieczystych

Doing Business 2010		
1.	Zakładanie firmy	Zmniejszenie wymaganej kwoty minimalnego kapitału z 50 tys. zł do 5 tys. zł, a także konsolidowanie przez KRS wniosków o rejestrację, podatki, ubezpieczenie społeczne i statystyki
2.	Otrzymywanie kredytu	Poprawienie systemu informacji kredytowej poprzez gromadzenie i rozpowszechnianie informacji na temat firm, a także poprawienie dostępu do kredytów poprzez nowelizację Ustawy z dnia 6 grudnia 1996 roku o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów, która nadała wszystkim osobom prawnym, w tym podmiotom zagranicznym, zdolność zastawnika
3.	Płacenie podatków	Złagodzenie obciążeń podatkowych dla biznesu poprzez obniżenie stawek na ubezpieczenie społeczne, a także uproszczenie ustawy o VAT
4.	Likwidacja przedsiębiorstwa (upadłość)	Złagodzenie prawa upadłościowego wprowadzające możliwość otwarcia procedury reorganizacji (wcześniejszej upadłości), która odnosi się do spółek będących w trudnej sytuacji finansowej, a nie do postępowania upadłościowego
Doing Business 2009		
1.	Likwidacja przedsiębiorstwa (upadłość)	Wprowadzenie Ustawy o licencji syndyka zastryżło wymagania zawodowe dla administratorów; licencja syndyka wymaga obecnie zdania egzaminu z zakresu prawa, ekonomii i finansów oraz zarządzania, ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki postępowania upadłościowego i naprawczego; reforma ogranicza również wynagrodzenie syndyków do 3% wartości masy upadłości (obniżenie z wcześniejszych 5%)
Doing Business 2008		
1.	Rejestrowanie własności (Księgi Wieczyste)	Dokonanie zmiany systemu opłat ze zmiennej stopy na ustalony harmonogram opłat
2.	Zawieranie/ egzekwowanie umów (dochodzenie należności)	Ułatwienie egzekwowania umów poprzez wprowadzenie bardziej rygorystycznych regulaminów postępowania

* – zmienna dodatkowa w raportach *Doing Business*

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.doingbusiness.org/reforms/overview/economy/poland>, stan z dnia 09.07.2014.

Indeks wolności gospodarczej amerykańskich organizacji The Heritage Foundation oraz The Wall Street Journal (*The Index of Economic Freedom*, IEF)

Indeks Wolności Gospodarczej (*The Index of Economic Freedom*, IEF) sporządzany jest corocznie od 1995 roku przez amerykańskie organizacje The Heritage Foundation oraz The Wall Street Journal. Indeks ten definiuje wolność ekonomiczną jako brak wymuszania i ograniczania działalności produkcyjnej, konsumpcji towarów oraz usług poza poziom niezbędny dla jej ochrony i podtrzymania. Raport ten zawiera opis i ocenę ograniczeń, restrykcyjnych przepisów oraz zakresu stosowania przymusu przez aparat władzy w sferze gospodarki w różnych państwach świata⁴².

Przy obliczaniu tego wskaźnika uwzględnia się 10 poniższych czynników (wolności gospodarczych) pogrupowanych w 4 główne kategorie⁴³:

- I. Rządy prawa/praworządność (*rule of law*).
 1. Prawa własności (*property rights*).
 2. Poziom korupcji/wolność od korupcji (*freedom from corruption*).
- II. Wielkość sektora publicznego (*government size*).
 3. Fiskalizm/wolność fiskalna (*fiscal freedom*).
 4. Wydatki publiczne/wolność od rządu (*government spending*).
- III. Efektywność regulacyjna/skuteczność przepisów (*regulatory efficiency*).
 5. Warunki dla biznesu/wolność biznesu (*business freedom*).
 6. Rynek pracy/swoboda pracy (*labor freedom*).
 7. Polityka monetarna/wolność monetarna (*monetary freedom*).
- IV. Otwartość rynku (*market openness*).
 8. Handel/wolność handlu (*trade freedom*).
 9. Inwestycje/wolność inwestycji (*investment freedom*).
 10. Finanse/wolność finansowa (*financial freedom*).

Niższy wynik punktowy danego kraju oznacza większy zakres interwencji państwa w gospodarkę i mniejszą wolność gospodarczą. W ten sposób powstaje ranking państw od największej liczby punktów (maksymalnie 100) do najmniejszej (minimalnie 0), czyli od państw o największej wolności gospodarczej do

⁴² 2005 *Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation and The Wall Street Journal, s. 58. Szerzej zob. T. Miller, A. B. Kim, *Defining Economic Freedom*, [w:] T. Miller, A. B. Kim, K. R. Holmes, J. M. Roberts, B. Riley, R. Olson, *2014 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation and The Wall Street Journal, Chapter 5, s. 79–86.

⁴³ 2014 *Index of Economic Freedom*, *ibidem*, s. 81. Dokładny opis poszczególnych składowych indeksu IEF oraz metodologia obliczania wskaźnika znajduje się w: *2014 Index of Economic Freedom*, *ibidem*, s. 81–84 oraz s. 471–483.

państw, w przypadku których można mówić o swego rodzaju „ucisku w gospodarce”. Zależnie od wyniku punktowego, państwa podzielone są na 5 kategorii⁴⁴:

- 100–80 – wolny (*free*),
- 79,9–70 – w zasadzie wolny (*mostly free*),
- 69,9–60 – umiarkowanie wolny (*moderately free*),
- 59,9–50 – w zasadzie bez wolności (*mostly unfree*),
- 49,9–0 – bez wolności (*repressed*).

The Index of Economic Freedom (IEF) ma bardzo duże znaczenie jako raport oceniający stopień swobody prowadzenia działalności gospodarczej oraz poziomu ingerencji czynników instytucjonalnych w działalność sektora prywatnego. W mniejszym stopniu natomiast analizuje makroekonomiczną sytuację gospodarczą poszczególnych krajów oraz ich międzynarodową konkurencyjność.

W dwudziestej edycji raportu – *2014 Index of Economic Freedom* – globalny indeks wolności gospodarczej wyniósł 60,3, co stanowi najwyższy wskaźnik w historii indeksu. Jest wyższy o 0,7 punktu w stosunku do poprzedniej edycji raportu i 2,7 punktu wyższy w porównaniu z 1995 rokiem (kiedy to wyniósł 57,6). W najnowszej edycji raportu, *2014 Index of Economic Freedom*, w rankingu wolności gospodarczej uwzględniono 186 krajów (sklasyfikowano 178), co stanowi 99% ludności całego świata⁴⁵.

W raporcie *2014 Index of Economic Freedom* na pierwszych miejscach, w grupie krajów wolnych gospodarczo (wskaźnik w przedziale od 80 do 100) znalazło się sześć gospodarek, w następującej kolejności: Hongkong (indeks wolności gospodarczej był równy 90,1), Singapur (89,4), Australia (82,0), Szwajcaria (81,6), Nowa Zelandia (81,2) oraz Kanada (80,2). W grupie krajów w zasadzie wolnych (indeks w przedziale 79,9–70) znalazło się 28 krajów, m.in.: Estonia (11. pozycja w rankingu, z indeksem wolności gospodarczej wynoszącym 75,9), Bahrajn (odpowiednio: 13. miejsce i 75,1), Litwa (21. i 73,0), Gruzja (22. i 72,6), Czechy (26. i 72,2), Botswana (27. i 72,0) oraz Kolumbia (34. i 70,7). Oznacza to, że wszystkie te kraje są na wyższych pozycjach w rankingu wolności gospodarczej niż Polska. Polska w raporcie *2014 Index of Economic Freedom* uplasowała się na 50. pozycji wśród wszystkich badanych krajów świata (23. pozycja wśród krajów europejskich) z wartością wskaźnika 67,0, co zakwalifikowało Polskę do grupy 56-ciu krajów umiarkowanie wolnych gospodarczo (wskaźnik w przedziale 69,9–60). Do tej samej grupy krajów, na pozycjach niższych niż Polska (czyli o mniejszej wolności gospodarczej), zaliczają się m.in.:

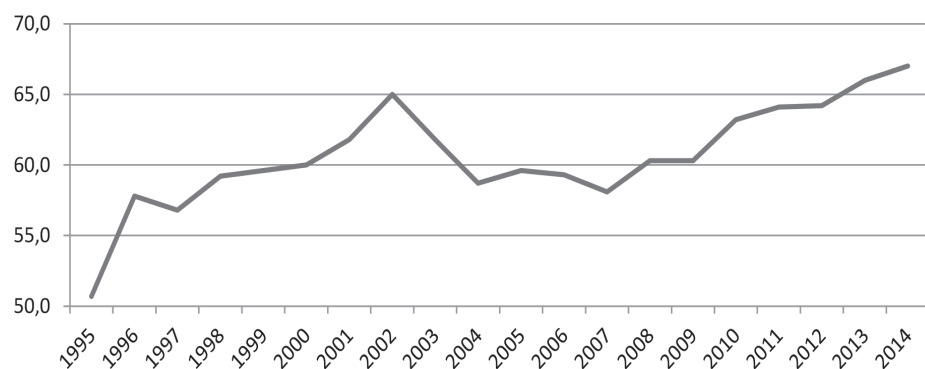
⁴⁴ <http://www.heritage.org/index/ranking>, stan z dnia 10.07.2014.

⁴⁵ *2014 Index of Economic Freedom*, op. cit., s. 1.

Słowacja (pozycja 57. i wartość wskaźnika IEF na poziomie 66,4), Portugalia (odpowiednio: 69. i 63,5), Francja (70. i 63,5), Słowenia (74. i 62,7) oraz Włochy (86. i 60,9). Kolejna grupa krajów, tj. kraje w zasadzie bez wolności (indeks w przedziale 59,9–50) obejmuje grupę 61 państw, m.in.: Grecję (119. pozycja w rankingu i wartość wskaźnika IEF wynosząca 55,7), Indie (odpowiednio: 120. i 55,7), Chiny (137. i 52,5) oraz Rosję (140. i 51,9). Ostatnia grupa krajów to kraje bez wolności (wskaźnik IEF w przedziale 49,0–0), czyli 27 państw, do których zalicza się m.in.: Boliwia (158. pozycja w rankingu, z indeksem gołności Gospodarczej wynoszącym 48,4), Ekwador (odpowiednio: 159. i 48,0), Wenezuela (175. i 36,3), Kuba (177. i 28,7) oraz Korea Północna (178. i 1,0)⁴⁶.

Na przestrzeni dwudziestu lat (1995–2014), kiedy obliczany i publikowany był *The Index of Economic Freedom*, Polska poprawiła swoją wolność gospodarczą o ponad 16 punktów, co pod względem poprawy wartości wskaźnika IEF plasuje Polskę na 15. miejscu wśród wszystkich krajów świata. We analizowanym okresie wartość indeksu wolności gospodarczej dla Polski charakteryzowała się systematycznym wzrostem w kolejnych latach – z wartości 50,7 w 1995 roku do poziomu 67,0 w 2014 roku (z wyjątkiem 1997 roku, lat 2003–2004 oraz 2006–2007, kiedy to nastąpiło obniżenie wskaźnika, czyli pogorszenie wolności gospodarczej w Polsce w stosunku do roku poprzedniego)⁴⁷.

Rys. 5. Wartości indeksu wolności gospodarczej (IEF) dla Polski w latach 1995–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: *2014 Index of Economic Freedom, Appendix Index of Economic Freedom Scores 1995–2014*, T. Miller, A. B. Kim, K. R. Holmes, J. M. Roberts, B. Riley, R. Olson, The Heritage Foundation and The Wall Street Journal, s. 468.

⁴⁶ Opracowanie własne na podstawie danych z: <http://www.heritage.org/index/ranking>, stan z dnia 10.07.2014.

⁴⁷ Opracowanie własne na podstawie danych z: *2014 Index of Economic Freedom, Appendix Index of Economic Freedom Scores 1995–2014*, op. cit., s. 468.

Dokładne dane dotyczące kształtowania się wartości poszczególnych składowych (wolności gospodarczych) wskaźnika IEF dla polskiej gospodarki na przestrzeni lat 1995–2014 prezentuje tabela nr 4. Istotne zmiany pogarszające/zmniejszające wolność gospodarczą Polski wystąpiły w przypadku zmiennej „poziom korupcji”. Po początkowym wzroście wolności gospodarczej w tym zakresie (w latach 1995–1997 od wartości 50,0 do 70,0), od 1998 roku widać wyraźne załamanie, pogorszenie indeksu, pogłębiające się z roku na rok aż do 2007 roku, do najniższego poziomu wynoszącego 34,0. W kolejnym roku nastąpiła poprawa wskaźnika wolności od korupcji – coroczny systematyczny wzrost wskaźnika z 37,0 w 2008 roku do 54,8 w 2014 roku. Systematyczna poprawa wskaźnika w całym analizowanym okresie miała miejsce w przypadku wolności fiskalnej – rokroczny wzrost wartości indeksu od 51,0 w 1995 roku do 76,1 w 2014 roku. Największą dynamiką zmian charakteryzują się wydatki publiczne – od poziomu wskaźnika 9,6 w 1995 roku, przez 32,6 w 1996 roku, 49,6 w 2002 roku, 30,3 w 2005 roku po wartość wskaźnika 43,2 w 2014 roku. Ta składowa wskaźnika IEF od lat (w latach: 1995–2000, 2004–2005, 2009–2014) osiąga w polskiej gospodarce zdecydowanie najgorszy (najniższy) wynik, charakteryzuje się zatem najmniejszą wolnością gospodarczą (w pozostałych latach: 2001–2003 oraz 2006–2010 ostatnie [najsłabsze] miejsce zajmowała wolność od korupcji)⁴⁸.

Według raportu *2014 Index of Economic Freedom*, Polska została zaliczona do krajów umiarkowanie wolnych – polska gospodarka osiągnęła wartość wskaźnika 67,0, co uplasowało nasz kraj na 50. pozycji w świecie (ze 186. badanych krajów) oraz na 23. miejscu w Europie (z 43. analizowanych państw europejskich). Jest to wynik o 1 punkt wyższy/lepszy w stosunku do *2013 Index of Economic Freedom*, skok na liście rankingowej o siedem pozycji na świecie i trzy pozycje w Europie – odpowiednio z 57. i 26. miejsca⁴⁹. Jest to najlepszy wynik w historii rankingu IEF dla Polski. Znacząca poprawa nastąpiła głównie w przypadku dwóch składowych: 1) warunki dla biznesu (wolność biznesu), czyli w sposobie prowadzenia działalności gospodarczej dzięki deregulacji zawodów (skok na liście rankingowej z 94. pozycji w *2013 Index of Economic Freedom* na 75. miejsce w *2014 Index of Economic Freedom*, poprawa wskaźnika o ponad 6 punktów, aktualnie wartość tej zmiennej wskaźnika IEF wynosi 70,1) oraz 2) inwestycje (wolność inwestycji), gdzie uproszczono

⁴⁸ Opracowanie własne na podstawie danych z: <http://www.heritage.org/index/explore.aspx?no-mobile&view=by-region-country-year>, stan z dnia 10.07.2014.

⁴⁹ Warto jednak zauważyć, że awans ten wynika głównie z działań podjętych w Ministerstwie Sprawiedliwości i Ministerstwie Infrastruktury.

Tab. 4. Wartości poszczególnych składowych (wolności gospodarczych) wskaźnika IEF dla polskiej gospodarki w latach 1995–2014

Składowe wskaźnika IEF	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Wskaźnik IEF	50,7	57,8	56,8	59,2	59,6	60,0	61,8	65,0	61,8	58,7	59,6	59,3	58,1	60,3	60,3	63,2	64,1	64,2	66,0	67,0
1. Prawa własności	50,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	55,0	60,0	60,0	60,0	60,0
2. Poziom korupcji/ /wolność od korupcji	50,0	70,0	70,0	56,0	51,0	46,0	42,0	41,0	41,0	40,0	36,0	35,0	34,0	37,0	42,0	46,0	50,0	53,0	55,0	54,8
3. Fiskalizm/wolność fiskalna	51,0	48,0	49,5	51,6	53,2	58,1	61,3	65,3	65,6	64,9	68,3	68,7	68,6	68,6	69,0	74,9	74,0	74,4	76,0	76,1
4. Wydatki publiczne/ /wolność od rządu	9,6	32,6	26,8	33,2	36,0	33,7	44,5	49,6	46,1	35,1	30,3	39,5	44,8	43,5	42,2	46,8	43,8	40,3	43,0	43,2
5. Warunki dla biznesu/wolność biznesu	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	56,5	55,3	54,2	53,7	62,2	61,4	61,4	64,0	70,1
6. Rynek pracy/ /swoboda pracy	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	60,0	61,2	61,4	61,3	59,8	61,5	61,2	61,3	62,9	60,4
7. Polityka monetarna/ /wolność monetarna	48,7	52,4	55,2	59,6	63,6	66,9	70,9	70,4	73,5	78,1	82,3	79,6	80,3	82,3	80,8	78,1	78,1	79,1	77,7	77,8
8. Handel/wolność handlu	57,0	57,0	49,6	73,0	73,0	74,8	77,6	78,8	70,2	70,4	79,2	82,4	86,6	86,0	85,8	87,5	87,6	87,1	86,8	87,8
9. Inwestycje/wolność inwestycji	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	60,0	60,0	60,0	65,0	65,0	65,0	70,0
10. Finanse/wolność finansowa	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	50,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	70,0	70,0

- brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: <http://www.heritage.org/index/explore.aspx?nomobile&view=by-region-country-year> stan z dnia 10.07.2014.

procedury związane z wydawaniem pozwoleń na budowę (skok z 56. lokaty w 2013 *Index of Economic Freedom* na 46. miejsce w 2014 *Index of Economic Freedom*, poprawa wskaźnika o 5 punktów, aktualnie wartość tej zmiennej wskaźnika IEF wynosi 70,0). Najwyżej oceniana (najwyższa wartość składowej wskaźnika IEF) jest wolność w handlu międzynarodowym – według 2014 *Index of Economic Freedom* Polska zajmuje w przypadku tej zmiennej 11. pozycję na świecie, z wartością wskaźnika 87,8. Następnie plasuje się wolność finansowa – 19. lokata wśród wszystkich badanych gospodarek na świecie (wartość wskaźnika 70,0). W raporcie 2014 *Index of Economic Freedom* podkreślono, iż sektor finansowy w Polsce stale się rozwija, kredyty są dostępne na warunkach rynkowych, inwestorzy zagraniczni mogą uzyskać dostęp do krajowych rynków finansowych, ograniczenia w przepływach kapitałowych zostały usunięte, a rynki kapitałowe stają się coraz bardziej wyrafinowane. W obszarach praw własności oraz poziomu korupcji Polska zajmuje 41. lokaty z wartością wskaźników dla tych składowych odpowiednio: 60,0 oraz 54,8. Najgorsze pozycje polska gospodarka zajmuje w kategorii „wielkość sektora publicznego”. Pod względem wydatków publicznych (w tym długu publicznego) w raporcie 2014 *Index of Economic Freedom* Polska zajęła 145. miejsce na 186 badanych państwach (nasz kraj zanotował spadek o pięć pozycji w stosunku do 2013 *Index of Economic Freedom*) z wartością wskaźnika 43,2, co jest wynikiem zdecydowanie niższym od średniej światowej (62,2) dla tego czynnika wolności gospodarczej. Niewiele lepiej jest pod względem wolności fiskalnej (poziomu fiskalizmu) – 114. miejsce w świecie dla polskiej gospodarki, z wartością subindeksu 76,1 w raporcie 2014 *Index of Economic Freedom*, co również jest gorszym wynikiem od średniej światowej w tym aspekcie. Kolejny rok z rzędu widać wyraźny spadek w ocenie efektywności rynku pracy i swobody pracy. W tej kategorii według raportu 2014 *Index of Economic Freedom* Polska zajęła 97. pozycję (co oznacza spadek o 16 miejsc, w 2013 *Index of Economic Freedom* była to 81. lokata), a pod względem wartości nastąpiło obniżenie wskaźnika o 2,5 punktu, do 60,4 w raporcie 2014 *Index of Economic Freedom*. Ponadto, w raporcie tym podkreślono, że polskie przepisy prawa pracy są bardziej rygorystyczne niż w innych krajach regionu⁵⁰.

Podsumowanie

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju to zdolność do sprośnięcia konkurencji międzynarodowej i utrzymania wysokiego tempa krajowego

⁵⁰ Opracowanie własne na podstawie danych z: 2014 *Index of Economic Freedom, Poland, op. cit.*, s. 357–358.

popytu bez pogarszania bilansu obrotów bieżących, natomiast na rynku międzynarodowym wyraża się akceptacją wyrobów danego kraju i powiększaniem jego udziałów w rynkach eksportowych.

Definiując międzynarodową konkurencyjność gospodarki narodowej, należy zwrócić uwagę na rozróżnienie dwóch pojęć: międzynarodowej pozycji konkurencyjnej oraz międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. Obydwa pojęcia dotyczą tego samego przedmiotu badań, jednakże kładzie się w nich nacisk na różne jego aspekty.

Międzynarodowa konkurencyjność czynnikowa (tj. zdolność konkurencyjna) to długofalowa zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej. Można ją traktować jako dynamiczną właściwość krajowego układu gospodarczego, prezentującą jego zdolność do aktywnego dostosowania się do zmieniających się warunków gospodarczych i technologicznych w długim okresie⁵¹. Pojęcie zdolności konkurencyjnej jest terminem szerszym od pozycji konkurencyjnej. Obejmuje nie tylko wyniki ekonomiczne uzyskiwane przez dany kraj (wchłaniając tym samym pozycję konkurencyjną), ale przede wszystkim koncentruje się na potencjale rozwojowym gospodarki danego państwa. Potencjał ten kształtowany jest przez zestaw różnorodnych czynników, które implikują poprawę konkurencyjności w przyszłym okresie⁵².

Z kolei międzynarodowa konkurencyjność wynikowa (tj. pozycja konkurencyjna) to udział gospodarki danego kraju w wymianie międzynarodowej dóbr, usług i czynników wytwórczych, czyli osiągnięty przez dane państwo poziom rozwoju gospodarczego, uchwycony w konkretnym momencie⁵³. Analiza efektów gospodarczych uzyskiwanych przez dany kraj ma więc w tym przypadku charakter statyczny.

W artykule przeanalizowano łącznie cztery wskaźniki/rankingi, w tym dwa najważniejsze i najpopularniejsze wskaźniki syntetyczne służące do pomiaru konkurencyjności gospodarczej kraju: globalny wskaźnik konkurencyjności GCI Światowego Forum Ekonomicznego oraz wskaźnik konkurencyjności Instytutu Rozwoju Zarządzania (IMD) zawarty w *Roczniku Konkurencyjności Światowej*. W pracy dokonano również analizy dwóch wskaźników pomocni-

⁵¹ D. Hübner, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „*Ekonomista*”, nr 3/1994, s. 336.

⁵² W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981–1988*, Monografie i Opracowania, SGH, Warszawa 1993, s. 19.

⁵³ A. Wziętek-Kubiak, *op. cit.*, s. 17; M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *op. cit.*, s. 9–10 oraz M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka. Na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995–2006*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008, s. 12 i s. 17.

czych w ocenie międzynarodowej konkurencyjności gospodarek – wskaźnika łatwości prowadzenia interesów oraz indeksu wolności gospodarczej.

Pierwszym analizowanym rankingiem jest ranking obrazujący globalny wskaźnik konkurencyjności GCI (*The Global Competitiveness Index*, obejmujący obecnie 114 czynników ujętych w 12 filarów konkurencyjności), prezentowany w *Globalnym Raporcie Konkurencyjności (The Global Competitiveness Report, GCR)* przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum, WEF). W najnowszym raporcie GCR 2013–2014 z 2013 roku Polska zajęła 42. lokatę wśród 148. krajów, z wartością wskaźnika GCI 4,46 (w skali od 1 do 7).

Drugim analizowanym rankingiem jest ranking obrazujący wskaźnik konkurencyjności Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania (International Institute for Management Development, IMD) w Lozannie zawarty w *Roczniku Konkurencyjności Światowej (The World Competitiveness Yearbook)*. IMD stosuje podział na cztery główne grupy czynników określających konkurencyjność, z których każda zawiera pięć podgrup (łącznie 20 podgrup, co daje 338 wskaźników w 2014 roku). W aktualnym *The World Competitiveness Yearbook 2014* konkurencyjność polskiej gospodarki uległa obniżeniu – spadek na pozycję 36. (na 60. badanych krajów, z 33. lokaty w 2013 roku) oraz obniżenie wartości ogólnego wskaźnika konkurencyjności do poziomu 61,77 (z 65,44 w 2013 roku, maksymalnie do osiągnięcia: 100).

Trzecim analizowanym rankingiem jest publikowany przez Bank Światowy raport *Doing Business*, pokazujący łatwość prowadzenia działalności gospodarczej w badanych krajach na świecie. W raporcie tym Bank Światowy publikuje wskaźnik łatwości prowadzenia interesów (*The Ease of Doing Business Index*). Pozycja danego kraju w rankingu określana jest na podstawie średniej z 10 kategorii. W raporcie *Doing Business 2014* Polska zajęła 45. miejsce (na 189. badanych gospodarek narodowych), zatem o trzy pozycje wyższą lokatę niż rok wcześniej. Pod względem wartości wskaźnika *Ease of Doing Business Index* polska gospodarka również odnotowała wzrost – z wartości 71,05 w *Doing Business 2013* do 71,96 w *Doing Business 2014* (maksymalnie do osiągnięcia: 100).

Czwartym analizowanym rankingiem jest indeks wolności gospodarczej amerykańskich organizacji The Heritage Foundation oraz The Wall Street Journal (*The Index of Economic Freedom*, IEF). Indeks ten przedstawia wolność ekonomiczną poszczególnych badanych gospodarek świata. Przy obliczaniu tego wskaźnika uwzględnia się 10 czynników (wolności gospodarczych) pogrupowanych w cztery główne kategorie. Polska w raporcie *2014 Index of Economic Freedom* uplasowała się na 50. pozycji wśród 186. badanych krajów świata (23. pozycja wśród 43. krajów europejskich) z wartością wskaźnika 67,0, co zakwalifikowało Polskę do grupy 56-ciu krajów umiarkowanie wolnych gospodarczo.

Pośród najważniejszych czynników utrudniających prowadzenie biznesu w Polsce w raportach tych najczęściej wymieniano: stawki podatkowe, prawo podatkowe, restrykcyjne prawo pracy czy nieefektywną rządową (administracja publiczna) biurokrację. Natomiast wśród reform ułatwiających prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce według analizowanych raportów najczęściej pojawiały się zmiany regulacji prawnych w obszarze: zakładania firmy i prowadzenia działalności gospodarczej (głównie poprzez wyeliminowanie konieczności rejestracji nowej firmy w Państwowej Inspekcji Pracy i Państwowej Inspekcji Sanitarnej czy deregulację zawodów) oraz uzyskiwania pozwoleń na budowę (głównie poprzez zlikwidowanie wymogu dostarczenia do urzędu opisu geotechnicznego). W raportach tych podkreślano również fakt, iż sektor finansowy w Polsce się rozwija, a rynki kapitałowe stają się coraz bardziej wyrafinowane.

W gronie innych wskaźników, które są pomocniczymi narzędziami do ustalenia międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych, wyróżnić można również wskaźnik rozwoju społecznego (*The Human Development Index*) oraz inne miary konkurencyjności. Warto w tym miejscu wspomnieć także o opracowanym w 2013 roku przez zespół niezależnych ekspertów, pod redakcją profesora Jerzego Hausnera, z inspiracji Prezydenta Polski, raporcie *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*⁵⁴. W raporcie tym dokonano analizy pozycji konkurencyjnej oraz potencjału konkurencyjnego polskiej gospodarki, przedstawiono wyzwania rozwojowe, kluczowe rekomendacje oraz przykładowe wybrane rozwiązania. Ze względu na niewielką objętość niniejszego artykułu nie sposób jednak przytoczyć wszystkich rankingów konkurencyjności, dlatego też ograniczono się do czterech najpopularniejszych.

Streszczenie

Ocena międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki według wybranych rankingów konkurencyjności

Celem artykułu jest przedstawienie pojęcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej oraz ocena międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospo-

⁵⁴ *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, J. Hausner (red.), Krajowa Izba Gospodarcza, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2013, http://kongresig.pl/wp-content/uploads/Raport_Konkurencyjna_Polska_Jak_awansowac_w_swiatewej_lidze_gospodarczej.pdf, stan z dnia 10.07.2014.

darki na tle innych krajów świata na podstawie wybranych rankingów konkurencyjności. W pierwszej części tekstu wyjaśniono podstawowe pojęcia związane z międzynarodową konkurencyjnością gospodarki, pozycją konkurencyjną oraz zdolnością konkurencyjną. W drugiej części pracy zaprezentowano miejsce Polski w czterech rankingach konkurencyjności: *Globalnym Raporcie Konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego*, *Roczniku Konkurencyjności Światowej Instytutu Rozwoju Zarządzania*, *Raporcie Doing Business Banku Światowego*, a także *Indeksie Wolności Gospodarczej The Heritage Foundation* i *The Wall Street Journal*.

Słowa kluczowe: polska gospodarka, międzynarodowa konkurencyjność, ranking konkurencyjności, wskaźnik konkurencyjności.

Summary

Rating the international competitiveness of Polish economy by selected competitiveness rankings

The objective of this paper is to present the concept of international competitiveness of the national economy and to assess the international competitiveness of Polish economy in comparison with other countries on the basis of selected competitiveness rankings: *The Global Competitiveness Report* of The World Economic Forum, *The World Competitiveness Yearbook* of The Institute for Management Development, *The Doing Business Report* of The World Bank, and *The Index of Economic Freedom* of The Heritage Foundation and The Wall Street Journal.

Keywords: Polish economy, international competitiveness, ranking of competitiveness, competitiveness index.