

**Gabriela Przesławska**

Uniwersytet Wrocławski

e-mail: gabriela.przeslawska@uwr.edu.pl

---

**INSTYTUCJE PROMUJĄCE MIĘDZYNARODOWĄ  
KONKURENCYJNOŚĆ KRAJU WEDŁUG  
WORLD ECONOMIC FORUM 2016-2017 –  
WYMIAR PODMIOTOWY I PRZEDMIOTOWY**

---

**INSTITUTIONS PROMOTING COUNTRY'S  
INTERNATIONAL COMPETITIVENESS ACCORDING  
TO WORLD ECONOMIC FORUM 2016-2017 –  
SUBJECTIVE AND OBJECTIVE SCOPE**

---

DOI: 10.15611/pn.2017.493.07

JEL Classification: O33, O21, O43, B52

**Streszczenie:** Celem artykułu jest przedstawienie instytucjonalnych uwarunkowań międzynarodowej konkurencyjności kraju na podstawie raportu Światowego Forum Ekonomicznego 2016-2017 (World Economic Forum – WEF) w obliczu współczesnych wyzwań. Badania World Economic Forum zyskują na znaczeniu w związku z nadchodzącą zmianą technologiczną określaną jako czwarta rewolucja przemysłowa. Znajomość determinant instytucjonalnych wynikających z badań Forum jest więc jednym ze sposobów pozwalających przełożyć efekty nowoczesnych technologii na wzrost gospodarczy. Konfrontacja wyników badań Światowego Forum Ekonomicznego z dorobkiem przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej w kwestii źródeł zmiany instytucjonalnej pozwoli ukazać rolę „graczy” w kreowaniu instytucji, tworzeniu ładu instytucjonalnego oraz ewolucji ekonomicznej.

**Słowa kluczowe:** czwarta rewolucja przemysłowa, międzynarodowa konkurencyjność kraju, modele poznawcze, zmiana instytucjonalna.

**Summary:** The purpose of the article is to present the institutional conditions of country's international competitiveness according to the 2016-2017 World Economic Forum (WEF) Report in view of modern challenges. The WEF studies become significant in light of approaching technological change, referred to as Fourth Industrial Revolution. Thus, knowledge of institutional determinants resulting from Forum's studies can be one of the ways to channel the effects of modern technologies into economic growth. A comparison of results of the WEF studies with the output of New Institutional Economics representatives on the subject of sources of institutional change will enable showing the role of "players" in creating institutions, institutional order and economic evolution.

**Keywords:** 4th industrial revolution, country's international competitiveness, mental models, institutional change.

*Phantasie ist wichtiger als Wissen,  
denn Wissen ist begrenzt*<sup>1</sup>

Albert Einstein

## 1. Wstęp

Inspiracją do napisania artykułu była koncepcja rozwoju i źródeł zmiany instytucjonalnej reprezentowana przez Douglasa C. Northa. Źródło zmiany instytucjonalnej jako „instytucjonalnej innowacji” North postrzega w umysłach ludzkich, gdzie tworzą się przekonania odnośnie do zastanej rzeczywistości, jak i wizje jej przeobrażenia [North 2014, s. 2]. W koncepcji Northa „kluczem do zrozumienia procesu zmiany instytucjonalnej jest intencjonalność graczy rozgrywających zmianę instytucjonalną oraz ich zdolność do pojmowania problemów”. W artykule autorka rozważa tę ideę, analizując raport Światowego Forum Ekonomicznego 2016-2017. Badany temat wpisuje się w debatę dotyczącą sposobu tworzenia konkurencyjnego ładu i związane z tym kontrowersje wśród ekonomistów: czy ów ład jest kształtowany metodą odgórnego stanowienia, czy jednak głównie drogą spontanicznych dostosowań [Pysz, Jurczuk, Moszyński 2016, s. 809-818]. Dotyczy również problemu agencji, czyli sytuacji, gdy gracze mogą być jednocześnie produktami struktury instytucjonalnej, jak i źródłem zmian struktury [Morgan i in. 2010, s. 4].

Celem artykułu jest przedstawienie instytucjonalnych uwarunkowań międzynarodowej konkurencyjności kraju w świetle raportu Światowego Forum Ekonomicznego 2016-2017 (World Economic Forum – WEF) w związku z nadchodzącą zmianą technologiczną określaną jako czwarta rewolucja przemysłowa. Konfrontacja wyników badań Światowego Forum Ekonomicznego 2016-2017 z dorobkiem przedstawicieli ekonomii instytucjonalnej (głównie D.C. Northa) w kwestii źródeł zmiany instytucjonalnej pozwoli ukazać rolę „graczy” w kreowaniu instytucji, tworzeniu ładu instytucjonalnego oraz ewolucji ekonomicznej (problematyka ta analizowana jest w drugiej oraz trzeciej części niniejszego artykułu). Powyższe rozważania są jednocześnie próbą odpowiedzi na pytanie, czy w obliczu istotnej wagi osiągnięć World Economic Forum w kształtowaniu długofalowej wizji rozwoju gospodarki światowej można uznać tę organizację globalnego zarządzania również za „instytucję” w rozumieniu nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI). Problem ten, omówiony szerzej w części czwartej niniejszego artykułu, wydaje się aktualny w odpowiedzi na nowe zjawisko występujące w globalnym środowisku, którym jest „wzrost roli instytucji celowo kreowanych jako mechanizmów regulacji życia gospodarczego, politycznego i społecznego” [Wilkin 2016, s. 99]. Artykuł inspirowany jest także pracą M. Douglas [2011], która identyfikuje kryteria instytucjonalizacji decydujące

---

<sup>1</sup> „Wyobraźnia jest ważniejsza od wiedzy, ponieważ wiedza jest ograniczona”.

o przekształceniu się organizacji w instytucję. Rozważane w tym kontekście zagadnienie dotyczy podkreślanych w literaturze nowej ekonomii instytucjonalnej różnic w definiowaniu instytucji przez D.C. Northa i O. Williamsona.

W ramach analizowania instytucjonalnych determinant wzrostu produktywności, w tym także roli graczy, już na wstępie warto przypomnieć najczęściej cytowaną (według Komitetu Noblowskiego) pracę Northa z historii gospodarczej o źródłach wydajności w żegludze oceanicznej [North 1968, s. 953-970]. W artykule tym przekonywał, że zmiany technologiczne nie zawsze odgrywają główną rolę w pobudzaniu produktywności, jak twierdzi większość historyków gospodarczych. Według Northa o przyroście wydajności w żegludze oceanicznej w latach 1600-1850 decydowały przede wszystkim takie czynniki, jak: ograniczenie piractwa, składowanie towarów w kilku dużych portach oraz powstanie i wzrost dużych zorganizowanych rynków – *the growth of larger, more organized markets* [Ménard, Shirley 2014, s. 550]. North użył wówczas sformułowania *improvement in economic organization* [North 1968, s. 953], co – w analizowanym kontekście – można rozumieć jako rozwiązania prowadzące do poprawy funkcjonowania rynku. Ten ostatni, ale najważniejszy według Northa wymieniony czynnik, tj. znaczenie dobrze zorganizowanych rynków dla wzrostu produktywności i konkurencyjności gospodarek, jak również przekonanie Northa o znaczeniu interakcji między instytucjami, nauką i organizacjami w procesie zmian instytucjonalnych [North 1995] pozwolą ukazać znaczenie World Economic Forum w kształtowaniu globalnego ładu instytucjonalnego u progu nadchodzącej czwartej rewolucji przemysłowej.

## 2. Zmiany w sferze poznania jako źródło zmiany instytucjonalnej według D.C. Northa<sup>2</sup>. Intencjonalność graczy

Wnioski wynikające z badań nowej ekonomii instytucjonalnej, podejścia mającego uzasadnienie empiryczne i pragmatyczne, od dłuższego czasu są wykorzystywane w działalności wielu organizacji [Ménard, Shirley 2014, s. 560]. W 2003 roku North przedstawił tezy swojej pracy *Understanding the Process of Economic Change* podczas obrad USAID (United States Agency for International Development), tj. Amerykańskiej Agencji do spraw Międzynarodowego Rozwoju, w ramach sesji *The Role of Institutions in Promoting Economic Growth* [North 2003]. Stwierdził wówczas, że przemiany gospodarcze są wynikiem zmian w trzech sferach: ilości i jakości czynnika ludzkiego, stanu wiedzy pozwalającej panować nad naturą oraz istnienia matrycy instytucjonalnej definiującej strukturę bodźców dla społeczeństwa [North 2003, s. 1]. Jak podkreślił, celem jego badań było wyjaśnienie, w jaki sposób ludzie kontrolują (porządkują) swoje środowisko w przypadku zmian instytucjonalnych. Kontrola środowiska polega na zmniejszeniu niepewności otoczenia cechującego się ogromną

---

<sup>2</sup> W polskiej literaturze ekonomicznej na ten temat pisali: W. Stankiewicz [2005, s. 110-111], Ł. Hardt [2005, s. 13], J. Godłów-Legiędz [2010, s. 65 i n.] oraz J. Wilkin [2016, s. 98 i n.].

złożonością w wyniku zachodzącej zmiany. North wyjaśnił, że sposobem ograniczenia niepewności w środowisku społecznym jest zastosowanie nauki i technologii tak, by ludzie zdobyli władzę nad środowiskiem. Sprzężenia zachodzące między nauką i technologią pozwalają zmienić środowisko ludzkie poprzez ustanowienie matrycy instytucjonalnej, będącej zestawem reguł formalnych i nieformalnych ograniczeń. North jednocześnie dostrzegał, iż „rzeczywistość polityczna systemu gospodarczego nie jest znana każdemu, musi najpierw powstać model pozytywny, wskazujący, jak system działa, i normatywny, jak powinien działać”. A zatem dominujące przekonania politycznych i gospodarczych przedsiębiorców muszą być przełożone na polityki i stworzenie struktur instytucji formalnych i nieformalnych, które pobudzą wydajność gospodarki [North 2003, s. 6]<sup>3</sup>.

Według Northa, koszty transakcyjne – „tarcie” – występują bowiem nie tylko w procesie wymiany, lecz także w procesie poznawczym, jako koszty percepcji i przetwarzania informacji. Zadaniem systemu instytucjonalnego jest redukcja niepewności towarzyszącej zmianie poprzez budowanie instytucji ułatwiających przepływ informacji i w ten sposób zmniejszających koszty przetwarzania informacji i zdobywania wiedzy przez jednostki [Denzau, North 1994, s. 3-31; Hardt 2005, s. 13].

W koncepcji Northa proces poznawczy i tworzenie nowego ładu wskutek dokonującej się zmiany przebiega w ciągu kolejnych następujących po sobie sekwencji: percepcja rzeczywistości indukuje zestaw przekonań, przekonania są indukowane w zestaw instytucji kształtujących nowy ład, co w konsekwencji powoduje zmianę polityk i rewizję norm.

North, podobnie jak Hayek, uznawał rolę idei w dokonywaniu wyborów [North 2003, s. 9]. Wyjaśniał, w jaki sposób dokonywać wyborów w przypadku zmian w otoczeniu, gdy przyszłość zasadniczo się różni od przeszłości i teraźniejszości, gdy nie można powielać starych metod i wzorców, a dotychczasowe instytucje hamują zmiany. W takiej sytuacji, co szczególnie zaznaczał, bardziej radykalne zmiany determinowane są przez wymogi wzrostu gospodarczego [North 2003, s. 13]. W analizowanym kontekście już wcześniej podkreślał, że warunkiem wystąpienia zmiany w sytuacji ograniczonych zasobów są ciągłe interakcje między instytucjami i organizacjami. Z kolei konkurencja między organizacjami wymusza konieczność inwestowania w umiejętności i wiedzę w celu przetrwania. Zasoby posiadanych umiejętności i nabytej wiedzy stają się determinantą ewolucyjnego postrzegania przez organizacje nowych możliwości i wyborów, a w konsekwencji stopniowej zmiany instytucji [North 1995]. Zdolność społeczeństw do elastycznego dostosowania

---

<sup>3</sup> Podkreślając znaczenie modeli poznawczych w procesie zmian instytucjonalnych, North wierzył, że zasady poznawcze powstają w wyniku indywidualnych, tj. jednostkowych procesów uczenia się i zdobywania wiedzy. Obecnie spotyka się poglądy, że zasady poznawcze są raczej konstruktami społecznymi, ukształtowanymi w ramach interakcji społecznych. W tym sensie stanowią efekt „wydestylowanych” przekonań, jak też „podsumowanie” doświadczeń społecznych, które w formie informacji oraz reguł społecznych przekazywane są jednostkom podejmującym decyzje [Greif, Mokyry 2017, s. 25].

wania się do nowych wyzwań („szoków”) poprzez rozwój instytucji, pozwalających rozwiązać problemy związane z nową rzeczywistością i wejście na ścieżkę wzrostu jest według Northa przejawem efektywności adaptacyjnej.

North dostrzegał trudności w dokonywaniu adaptacji w krótkim okresie. Zgodnie z myśleniem H. Simona przypominał, że ludzie nie są racjonalni, nie posiadają pełnej wiedzy o wszystkich możliwościach i uwarunkowaniach. Problemem jest też zbudowanie schematu decyzyjnego, zapewniającego powiązania między zachodzącymi wydarzeniami, podejmowanymi działaniami i oczekiwanymi wynikami. Powołując się na historię gospodarczą świata, wskazywał, że w ostatnich czterech wiekach było więcej porażek (tj. wojen, głodu i stagnacji) niż sukcesów. Przyczynę powyższego stanu postrzegał głównie w tym, że tworzeniu instytucji ekonomicznych nie towarzyszył proces kształtowania się odpowiednich instytucji politycznych, zwłaszcza gdy źródło problemów tkwiło poza sferą rynku. Jednakże, co podkreślał, „najważniejszym zadaniem jest stworzenie bodźców sprzyjających wzrostowi produktywności”. Według Northa rozwiązaniem w tym zakresie nie jest leseferyzm, zalecany wówczas m.in. przez M. Friedmana. Zdaniem Northa, wyzwanie to leży w gestii rządu i wyrażać się będzie w organizowaniu „gry” – bezpośrednio, poprzez stanowienie zasad, przepisów i praw własności, lub pośrednio, w taki sposób, by zmusić graczy do konkurowania cenami i jakością, a nie drogą nieuczciwych praktyk. Jak uzasadniał: *Any market that is going to work well is structured*, co znaczyło, że efektywnie działające rynki są zawsze w pewien sposób zorganizowane [North 2003, s. 20]. Oznaczało to, że również rynek pracy i rynek kapitałowy muszą być świadomie koordynowane. W tym kontekście zwracał uwagę, że struktury rynków finansowych czy kapitałowych, funkcjonujące prawidłowo w przeszłości, nie zawsze są dostosowane do nowych wyzwań w związku ze zmianami w technice lub też w zakresie kosztów informacji. North powoływał się na swoje doświadczenia jako byłego doradcy Banku Światowego, opracowującego zasady dla efektywnie działających rynków (m.in. telekomunikacji).

Podsumowując, teoria Northa stanowi próbę ukazania w sposób całościowy zachodzących w czasie wzajemnych zależności między organizacjami, instytucjami, konkurencją, bodźcami i modelami poznawczymi graczy, które pozwalają zrozumieć ewolucję instytucji, czyli proces zmiany instytucjonalnej [North 1995; Levi, Weingast 2016]. Najważniejszym elementem analizy instytucjonalnej i punktem wyjścia do wyjaśnienia wpływu instytucji na wyniki gospodarcze stała się dla Northa analiza procesów poznawczych. Według tej koncepcji, to przede wszystkim zmiany w sferze poznania determinują zmiany instytucjonalne, a następnie powodują zmiany w gospodarce. Jak pisał: „Z upływem czasu stało się oczywiste, że zmiany w zakresie poznania i przekonań mają znaczenie dla zmiany instytucjonalnej” (*In time, it became clear that changing cognition and beliefs was important to institutional change*) [North 2005; Greif, Mokyry 2017]. Procesy pogłębiania wiedzy w zakresie kognitywistyki i jej wykorzystywanie w analizie instytucjonalnej zostały łącznie nazwane przez Northa i jego współpracowników „instytucjonalizmem poznawczym” [Mantzavinos, North, Shariq 2004, s.75].

### 3. Kształtowanie ładu instytucjonalnego przez World Economic Forum w odpowiedzi na wyzwania czwartej rewolucji przemysłowej

Według raportu WEF zbliżająca się rewolucja technologiczna w zasadniczy sposób zmieni warunki życia i relacje społeczne. Jej skala, zakres i stopień złożoności sprawia, że zachodząca transformacja gospodarki oznaczać będzie rewolucyjny przełom w stosunku do wcześniejszych doświadczeń. Transformacja obejmie swym zasięgiem całe systemy produkcyjne i procesy zarządzania. Przejawem czwartej rewolucji przemysłowej będzie przede wszystkim maksymalne wykorzystanie osiągnięć trzeciej rewolucji cyfrowej, trwającej od połowy ubiegłego wieku, co będzie się charakteryzować fuzją technologii, zacierającą granice między sferą fizyczną, cyfrową i biologiczną. W porównaniu z poprzednimi rewolucjami przemysłowymi, czwarta rewolucja rozwijać się będzie w postępie geometrycznym, a nie, jak wcześniejsze, w sposób liniowy. Nowe odkrycia technologiczne dotyczyć będą takich dziedzin, jak: sztuczna inteligencja, robotyka, internet przedmiotów, pojazdy autonomiczne, druk 3-D, nanotechnologia, biotechnologia, inżynieria materiałowa, magazynowanie energii oraz informatyka kwantowa. Jednocześnie innowacyjne osiągnięcia w zakresie inżynierii genetycznej i neurotechnologii mogą powodować różnorakie zagrożenia, dotyczące m.in. przyszłości rynku pracy, nierówności dochodów, wartości etycznych i społecznych czy też bezpieczeństwa geopolitycznego [Schwab 2016]<sup>4</sup>. Przesłaniem WEF 2016-2017 stały się zatem prace poszukujące zintegrowanych i kompleksowych metod, które przygotowują świat do nowej rzeczywistości.

World Economic Forum to międzynarodowa organizacja współpracy publiczno-prywatnej, w której prace zaangażowani są przywódcy społeczni, liderzy polityczni, politycy gospodarczy, m.in. Christine Lagarde, szefowa Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Mark Carney – obecny szef Banku Anglii, głowy państw, np. Al Gore – były wiceprezydent Stanów Zjednoczonych i in. W pracach Forum uczestniczą również ważne międzynarodowe organizacje, takie jak OECD, Bank Światowy oraz organizacje młodzieżowe, liderzy biznesowi i środowiska akademickie. Partnerami strategicznymi Forum jest 100 największych globalnych firm, m.in. takich jak: BMW, Siemens, Facebook i Google. WEF działa od 1971 r. jako organizacja *not-for-profit* z siedzibą w Genewie. Założycielem i prezesem wykonawczym jest profesor Klaus Schwab. W swoim statucie World Economic Forum określa się jako organizacja globalnego zarządzania (*governance*), której celem jest rozwiązywanie ogólnoswiatowych problemów oraz podejmowanie działań w kierunku wzrostu przedsiębiorczości w interesie publicznym. W ramach przyjętej misji – w celu promowania postępowych zmian – WEF kształtuje międzynarodowe,

---

<sup>4</sup> Joseph Schumpeter użył określenia „twórcza destrukcja” (*creative destruction*) na uogólnienie procesów burzenia dotychczasowych stanów równowagi nieodłącznie towarzyszącym zmianom technologicznym i innowacjom [Schumpeter 1995].

regionalne i przemysłowe programy działania w odpowiedzi na współczesne wyzwania, mające wpływ na przyszłość społeczeństwa w zglobalizowanym świecie, pojmowanym jako współzależny ekosystem. Platformą kształtowania wskazanych programów stały się organizowane przez WEF spotkania w Davos, których efektem jest corocznie publikowany raport *The Global Competitiveness Report* (GCR), podkreślający wagę konkurencyjności dla rozwiązywania międzynarodowych wyzwań makroekonomicznych, jak i tworzenia podstaw przyszłego dobrobytu. GCR, przedstawiający aktualny stan produktywności 138 gospodarek narodowych oraz ich zdolność do osiągnięcia trwałego poziomu dobrobytu i wzrostu, stanowi zatem użyteczne narzędzie reformowania gospodarek, wykorzystywane w tym celu przez polityków, biznesmenów i naukowców. Raport ukazuje zarówno stan otoczenia biznesowego, siłę przedsiębiorczości, jak też istniejące bariery rozwoju, takie jak luka umiejętności, częstość występowania korupcji i szerzej – obraz wielu innych czynników rozwoju gospodarczego.

Promowanie wzrostu gospodarczego przez WEF w obliczu czwartej rewolucji przemysłowej wyraża się, jak już wspomniano, poprzez ocenę stanu gospodarek narodowych, uzyskaną dzięki badaniom porównawczym dotyczącym poziomu konkurencyjności krajów oraz wskazanie oczekiwanych źródeł jej dalszego wzrostu. Publikacja raportu umożliwia podmiotom ekonomicznym, jak i w ogólności społeczeństwu, poznanie długofalowej wizji rozwoju gospodarki światowej, co przyczynia się do zmniejszenia niepewności w związku z nadchodzącą zmianą. Pozwala to nie tylko kształtować poszczególne instytucje organizujące konkurencyjność, ale też formować cały system międzynarodowej konkurencyjności kraju. W kontekście niniejszego artykułu istotne jest, że w przyjętej przez WEF metodologii międzynarodowa konkurencyjność kraju jest utożsamiana ze środowiskiem instytucjonalnym, które w decydującym stopniu determinuje wydajność gospodarki i tym samym wyznacza potencjalnie możliwy poziom dobrobytu. Oznacza to, że dla określenia międzynarodowej pozycji kraju w globalnej gospodarce podstawowe znaczenie mają reguły gry, czyli instytucje, które wraz z politykami i innymi czynnikami składają się na otoczenie instytucjonalne. Jakość otoczenia instytucjonalnego oceniana jest przez WEF na podstawie efektywności działania instytucji publicznych i prywatnych, co zależy od właściwego kształtu ram prawnych i administracyjnych, umożliwiających pożądane interakcje między jednostkami, firmami i rządami. Jakość instytucji publicznych wpływa bowiem na konkurencyjność gospodarki kraju, możliwości wzrostu gospodarczego, decyzje inwestycyjne, organizację produkcji, dystrybucję osiągniętych korzyści, jak też na koszty przyjętych strategii rozwoju i realizowanych polityk. Jak wskazuje się w raporcie, osiągnięciu zrównoważonego rozwoju gospodarki sprzyja też wysoka jakość działania instytucji prywatnych jako składników środowiska instytucjonalnego. W tym przypadku w GCR podkreśla się znaczenie – zwłaszcza pod wpływem globalnego kryzysu finansowego – praktyk dobrego zarządzania, przestrzegania standardów w rachunkowości oraz przejrzystości działań, by

w przyszłości zapobiegać nadużyciom i niegospodarności i w ten sposób utrzymać zaufanie inwestorów i konsumentów.

Uważna lektura raportu GCR wskazuje, że w odpowiedzi na zmiany w otoczeniu ekonomicznym spowodowane nadchodzącą rewolucją przemysłową wraz z wynikającą z niej złożonością i niepewnością WEF modyfikuje dotychczasowy ład ekonomiczny poprzez wprowadzanie koniecznych zmian. W obliczu nowych wyzwań WEF poddał modernizacji globalny indeks konkurencyjności *Global Competitiveness Index* (GCI), co dotyczy głównie trzech najbardziej odnowionych filarów indeksu, świadczących o międzynarodowej konkurencyjności kraju, tj.: 1) wykształcenia i umiejętności (w tym wypadku chodzi o nowe podejście do pomiaru kapitału ludzkiego), 2) dynamizmu biznesu (tu podkreśla się znaczenie „ducha” przedsiębiorczości) oraz 3) innowacyjności (proponowana jest nowa koncepcja innowacji rozumianych jako współzależny ekosystem).

Analiza wstępnych wyników raportu sugeruje, że konkurencyjność rozwiniętych i rozwijających się gospodarek zależeć będzie od zdolności danego kraju do aktualizacji umiejętności pracowników oraz dostosowania przepisów i norm społecznych do promocji przedsiębiorczości, współpracy i kreatywności (w dążeniu do realizacji tego celu widoczne jest też nowe podejście do priorytetów polityki) [Schwab, Sala-i-Martin 2016].

Analiza treści raportu World Economic Forum dotyczącego czynników wpływających na wzrost produktywności, a tym samym wzrost gospodarczy i konkurencyjność międzynarodową gospodarek dowodzi, że raport charakteryzuje się wielowymiarowym ujęciem współczesnych wyzwań technologicznych i ekonomicznych, zachodzących w skali globalnej z uwzględnieniem współzależności historycznych, społecznych i kulturowych. W podejściu tym zauważalna jest analogia do wykorzystywanej przez nową ekonomię instytucjonalną metodologii empirycznej zwanej historyczną i porównawczą analizą instytucjonalną [Greif 1998, s. 65-69; Morgan i in. 2010, s. 2 i n.]. W ostatnim raporcie WEF 2016-2017 autorzy wielokrotnie podkreślają wpływ historii (zależność od „ścieżki”) na kształtowanie instytucji mających wspierać konkurencyjność w nowych uwarunkowaniach, tzn. na ich powstanie, trwanie i zmiany. Względem na uwarunkowania historyczne, istotny w analizie instytucjonalnej, wiąże się z następną jej cechą, widoczną także w metodologii stosowanej przy opracowywaniu indeksu międzynarodowej konkurencyjności, tj. wykorzystaniem badań porównawczych w odniesieniu do określonych instytucji wpływających na globalną konkurencyjność w różnym czasie i przestrzeni. Podobieństwo występuje też w warstwie analitycznej, gdyż – jak wskazują autorzy raportu – w badaniach empirycznych wykorzystują badania ankietowe oraz metody statystyczne, tj. regresji i szeregi czasowe. Porównawcza analiza instytucjonalna odgrywa ważną rolę w naukach społecznych, co szczególnie zaznacza się w dwóch ostatnich dekadach, gdy przedmiotem badań empirycznych, debat teoretycznych oraz ustaleń w kwestii właściwych rygorów metodologicznych stały się wzajemne relacje między instytucjami, organizacjami gospodarczymi i państwem [Morgan i in. 2010].



#### 4. World Economic Forum – organizacja czy również instytucja według NEI?

Ukazanie znaczenia WEF jako istotnej organizacji, ale także – co się rozważa w niniejszym artykule – instytucji tworzącej środowisko instytucjonalne, wymaga wykorzystania równoprawnego z podejściem D.C. Northa stanowiska O. Williamsona. North – skrótowo rzecz ujmując ze względu na objętość artykułu – jednoznacznie odróżnia instytucje, które definiuje jako reguły gry, od organizacji, które uznaje za graczy [North 1990; 2014]. W tej kwestii stanowisko Williamsona jest zasadniczo odmienne, gdyż uważa on za formy instytucji podmioty organizacyjne, przedsiębiorstwa, agendy rządowe oraz partie polityczne. Jako instytucje tworzące środowisko instytucjonalne – *institutional environment* – Williamson wymienia te, które „wyznaczają reguły gry”, czyli instytucje formalne (normy prawne, wymiar sprawiedliwości), instytucje polityczne oraz instytucje nieformalne (normy społeczne, zwyczaj). Natomiast instytucjami „prowadzącymi grę” są instytucje zarządzania – *institutions of governance*, tj. przedsiębiorstwa, rynki i urzędy publiczne [Williamson 2000, s. 595-613; Wilkin 2016, s. 105]. Korzystając z czteropozomowego schematu instytucji Williamsona, można zatem dostrzec analogię między rolą i celem działania World Economic Forum i instytucjami poziomu drugiego, tj. kształtującymi środowisko instytucjonalne, a także instytucjami poziomu trzeciego, które „prowadzą grę”, do których Williamson zalicza „zbiór instytucji tworzących struktury zarządzania, kierowania i regulowania (*governance structures*)” [Wilkin 2016, s. 125]. Zgodnie z powyższymi definicjami można więc uznać, że organizacja World Economic Forum jest przykładem *institution of governance*, czyli instytucji zarządzania „prowadzącej grę” w terminologii Williamsona. Rozważając tę kwestię, należy zaznaczyć, że w literaturze dotyczącej ekonomii instytucjonalnej obecne są poglądy (choć nie przez wszystkich instytucjonalistów podzielane), według których organizacje to formalne podmioty działające w ramach reguł gry wyznaczonych przez instytucje, ale poprzez występowanie w różnych formach i pełnienie istotnych funkcji stają się one też ważnymi instytucjami. Jako przykład takiego myślenia J. Wilkin podaje kolejną znaną pracę O. Williamsona *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu* [Williamson 1998], w której autor, analizując przedsiębiorstwa, a zwłaszcza korporacje, określał je mianem instytucji. W piśmiennictwie polskich instytucjonalistów podobne stanowisko reprezentuje W. Stankiewicz, przyznając cechy zarówno organizacji, jak i instytucji państwu oraz przedsiębiorstwu [Stankiewicz 2005, s. 87, 97]. M. Douglas identyfikuje kryteria instytucjonalizacji, które decydują o przekształceniu się organizacji w instytucję [Douglas 2011, za: Wilkin 2016, s. 110]. Takim kryterium jest zdolność organizacji do oddziaływania na zachowania swoich członków lub innych osób w „sposób względnie trwały i skuteczny”. Oznacza to, że najważniejszą determinantą przesądającą o instytucjonalizacji organizacji jest dokonująca się w długim procesie „internalizacja celów i zasad działania organizacji przez jej członków” przy spełnieniu warunku, że określone cele „są pochodnymi wartości

wspólnych” [Douglas 2011, za: Wilkin 2016, s. 110]. Uogólniając spostrzeżenia M. Douglas, przyjmuje się, że „organizacje są szczególną formą instytucji wykreowanej i stworzonej w określonym celu” [Wilkin 2016].

Wyrazem rosnącego znaczenia organizacji ponadnarodowych jako struktur instytucjonalnych jest też m.in. zmiana dotychczas używanej nazwy Międzynarodowego Stowarzyszenia Nowej Ekonomii Instytucjonalnej (International Society for New Institutional Economics, ISNIE), która obecnie przyjęła brzmienie: Towarzystwo Ekonomii Instytucjonalnej i Organizacji (Society of Institutional and Organizational Economics, SIOE). W ten sposób uznano, że techniki analityczne nowej ekonomii instytucjonalnej, dotąd stosowane w analizie relacji między podmiotami prywatnymi, mogą być również użyteczne w badaniu zależności dotyczących podmiotów publicznych. Jak się w związku z tym przewiduje, możliwość analizy istniejących struktur gospodarczych poszerzy interdyscyplinarne pole badawcze nowej ekonomii instytucjonalnej z innymi naukami społecznymi, co zwiększy jej zdolność do wyjaśniania rzeczywistości i przewidywania zmian [Richter 2016, s. 541].

W literaturze z obszaru ekonomii instytucjonalnej przyjęto, że instytucje, jako wytwory życia społecznego, kształtują się w procesie historycznym, głównie w sposób spontaniczny, a poprzez ewolucję instytucji nieformalnych mają charakter przyrostowy i zależny od ścieżki [North 1995]. Jednocześnie obecnie – jak zauważa J. Wilkin – w związku ze „wzrostem roli państwa, organizacji ponadnarodowych oraz wielkich podmiotów gospodarczych, wzrasta znaczenie «instytucji kreowanych», tworzonych w sposób celowy, jako mechanizmów regulacji różnych sfer życia gospodarczego, politycznego i społecznego” [Wilkin 2016, s. 99].

Uogólniając wymienione prawidłowości, F. Fukuyama pisze o występujących obecnie w literaturze ekonomicznej trzech znaczeniach pojęcia *governance*. Tylko jedno z nich oznacza ład stanowiony przez tradycyjną władzę państwową, a ściślej administrację państwową skutecznie realizującą politykę państwa. Jak przypomina, ponowne uznanie przez ekonomistów i polityków roli skutecznych rządów nastąpiło na początku lat 90. XX wieku pod wpływem m.in. prac D.C. Northa, wskazującego na znaczenie instytucji państwowych w tworzeniu podstaw wymiany handlowej, a zwłaszcza ochrony praw własności dla promowania wzrostu. Dwa pozostałe znaczenia terminu *governance* są natomiast wynikiem zachodzących procesów globalizacji i w tym kontekście marginalizacji tradycyjnej władzy państwowej oraz wzrostu roli organów ponadnarodowych, a także nieformalnych form współpracy poziomej. W tym drugim sensie *governance* oznacza więc ład tworzony na drodze współpracy organów ponadnarodowych. Natomiast w znaczeniu trzecim *governance* to ład będący skutkiem regulowania zachowań społecznych za pośrednictwem sieci i innych niehierarchicznych mechanizmów [Fukuyama 2016, s. 89].

## 5. Zakończenie

Znajomość instytucjonalnych determinant konkurencyjności i wzrostu gospodarczego, a tym samym czynników rozwoju rynków uwzględnionych w raporcie WEF 2016-2017 jest sposobem adaptacji gospodarek do nowych wyzwań. Raport powstał w odpowiedzi na wyzwania wynikające z czwartej rewolucji przemysłowej jako źródła zmiany instytucjonalnej. W przyjętej przez WEF metodologii międzynarodowa konkurencyjność kraju jest utożsamiana ze środowiskiem instytucjonalnym, które w decydującym stopniu determinuje wydajność gospodarki i tym samym wyznacza potencjalnie możliwy poziom dobrobytu. Oznacza to, że dla określenia międzynarodowej pozycji kraju w globalnej gospodarce podstawowe znaczenie mają reguły gry, czyli instytucje, które wraz z politykami i innymi czynnikami składają się na otoczenie instytucjonalne. Światowe Forum Ekonomiczne, poprzez kształtowanie oraz promowanie instytucji, zasad i czynników, które wpływają na poziom produktywności w krajach całego świata, przyczynia się do budowy nowego ładu ekonomicznego.

Podsumowując: propozycje World Economic Forum 2016-2017 ukazują znaczenie nowych idei, wyobrażeń, kształtowania przekonań (*beliefs*) – w rozumieniu Northa – w tworzeniu instytucji zmniejszających niepewność w nieergodycznym świecie i jako projekt celowy są przykładem konstruktywizmu w procesie ewoluowania instytucji. Pozwala to uznać World Economic Forum nie tylko za istotną międzynarodową organizację pozarządową promującą konkurencyjność krajów, ale też za ważny podmiot tworzący środowisko instytucjonalne, czyli – w terminologii Northa – „gracza rozgrywającego zmianę instytucjonalną”. Jednakże ze względu na rozbieżności występujące między instytucjonalistami pod względem pojmowania instytucji, a przede wszystkim w związku z dominującą w literaturze NEI definicją D.C. Northa, według którego instytucje to „reguły gry”, próba uznania organizacji WEF za instytucję w powyższym znaczeniu jest nieuprawniona. Jednocześnie ostatnio obserwuje się, co znajduje również odzwierciedlenie w literaturze dotyczącej ekonomii instytucjonalnej, wzrost znaczenia organizacji ponadnarodowych, tj. instytucji celowo kreowanych jako mechanizmy regulacji życia gospodarczego, politycznego i społecznego [Wilkin 2016], co powodowane jest przez doświadczenia ostatniego kryzysu gospodarczego oraz złożoność procesów globalizacji.

## Literatura

- Denzau A.T., North D.C., 1994, *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, Kyklos, Wiley Blackwell, vol. 47, no. 1.
- Douglas M., 2011, *Jak myślą instytucje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Fukuyama F., 2016, *Governance: What do we know, and how do we know it?*, Annual Review of Political Science, vol. 19.

- Godłów-Legiędz J., 2010, *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Greif A., 1998, *Historyczna i porównawcza analiza instytucjonalna*, *Gospodarka Narodowa* 1999, nr 4.
- Greif A., Mokyr J., 2017, *Cognitive rules, institutions, and economic growth: Douglass North and beyond*, *Journal of Institutional Economics*, vol. 13, no.1.
- Hardt Ł., 2005, *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, *Gospodarka Narodowa*, nr 1-2.
- Levi M., Weingast B.R., 2016, *Douglass North's Theory of Politics*, Stanford University, Perspectives on Politics.
- Mantzavinos C., North D.C., Shariq S., 2004, *Learning, Institutions, and Economic Performance*, Perspectives on Politics, vol. 2, issue 1, published online: 01 March.
- Ménard C., Shirley M.M., 2014, *The future of new institutional economics: From early intuitions to a new paradigm?*, *Journal of Institutional Economics*, 10:4, C\_Millennium Economics Ltd.
- Morgan G., Campbell J.L., Crouch C., Pedersen O.K., Whitley R., 2010, *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford University Press.
- North D.C., 1968, *Sources of productivity change in ocean shipping, 1600-1850*, *The Journal of Political Economy*, vol. 76, no. 5.
- North D.C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North D.C., 1995, *Five Propositions about Institutional Change*, [w:] Knight J., Sened I. (eds.), *Explaining Social Institutions*, Ann Arbor, MI: The University of Michigan Press.
- North D.C., 2003, *Understanding the Process of Economic Change*, [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/Pnacx402.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnacx402.pdf).
- North D.C., 2014, *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Pysz P., Jurczuk A., Moszyński M., 2016, *Relacja stanowionego i spontanicznego ładu gospodarczego – od ujęcia statycznego do ujęcia dynamicznego*, *Ekonomista*, nr 6.
- Richter R., 2016, *Whither 'New Institutional Economics'?*, *European Business Organization Law Review* 17(4).
- Schumpeter J., 1995, *Kapitalizm, socjalizm i demokracja*, PWN, Warszawa.
- Schwab K., 2016, *The Fourth Industrial Revolution*, [w:] Schwab K., Sala-i-Martin X., *The Global Competitiveness Report 2016-2017*, World Economic Forum, Geneva, <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>.
- Schwab K., Sala-i-Martin X., 2016, *The Global Competitiveness Report 2016-2017*, World Economic Forum, Geneva.
- Stankiewicz W., 2005, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji w Warszawie.
- Wilkin J., 2016, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Williamson O., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Williamson O., 2000, *The New Institutional Economics: Taking stocks, looking ahead*, *Journal of Economic Literature*, vol. 38, no. 3.