

Żanna Popławska

Politechnika Lwowska
e-mail: zhannapoplawska@gmail.com
ORCID: 0000-0002-5031-7802

Andrzej Limański

Uniwersytet Śląski w Katowicach
e-mail: andrzejlimanski@interia.pl

Ireneusz Drabik

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie
e-mail: i.drabik@wp.pl
ORCID: 0000-0001-8830-1681

KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODAREK UKRAINY I POLSKI – ANALIZA KOMPARATYWNA

COMPETITIVENESS OF UKRAINE AND POLAND ECONOMIES – COMPARATIVE ANALYSIS

DOI: 10.15611/pn.2018.529.23
JEL Classification: F20, F62, O11, O47

Streszczenie: Celem niniejszego opracowania było zaprezentowanie oceny obecnego poziomu konkurencyjności ukraińskiej gospodarki w porównaniu z postępowaniem gospodarki polskiej z uwzględnieniem różnych podejść, wskazanie największych problemów prowadzenia biznesu na Ukrainie i w Polsce oraz zdefiniowanie potencjalnych przewag konkurencyjnych obu krajów. Dane prezentowane w artykule pochodzą z rankingów opublikowanych przez Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (International Institute for Management Development – IMD) oraz Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum – WEF). Metodologie stosowane przez te instytucje są tak skonstruowane, aby można było ocenić poziom konkurencyjności danej gospodarki za pomocą jednego wskaźnika obliczanego na podstawie skomplikowanego algorytmu opartego na wielu szczegółowych czynnikach. Na podstawie przeprowadzonej analizy konkurencyjności gospodarek Ukrainy i Polski można stwierdzić, że w ostatnich latach nastąpiło względne pogorszenie pozycji konkurencyjnej tych krajów.

Słowa kluczowe: konkurencyjność gospodarki, analiza porównawcza, ranking konkurencyjności, indeks globalnej konkurencyjności krajów.

Summary: The aim of this research is to present an assessment of the current level of Ukrainian economy competitiveness comparing with the progress of the Polish economy, identifying

the biggest problems of business in Ukraine and Poland and defining potential competitive advantages of both countries. The data presented in the article come from the rankings published by the International Institute for Management Development (IMD) and the World Economic Forum (WEF). The methodologies used by these institutions are constructed in the level of competitiveness of a given economy and can be assessed using a single indicator, calculated on the basis of a complex algorithm based on many specific factors. Based on the competitive analysis of the Ukrainian and Polish economies, it can be concluded that in recent years there has been a relative deterioration of the competitive position of these countries.

Keywords: economy competitiveness, comparative analysis, competitiveness ranking, global competitiveness index of countries.

1. Wstęp

Każdy kraj w obecnych czasach powinien sprostać wymaganiom czwartej rewolucji przemysłowej i zmianom technologicznym niezależnie od poziomu swojego rozwoju. W tym kontekście konkurencyjność ma zasadnicze znaczenie dla osiągnięcia szeroko zakrojonego celu, jakim jest trwały wzrost gospodarczy.

Wolność i niepodległość kraju mają tym mocniejsze fundamenty, im silniejsza jest gospodarka, szybszy rozwój ekonomiczny oraz większa zamożność obywateli. W szybko zmieniającym się świecie gwarantem sukcesu jest konkurencyjna gospodarka, będąca w stanie sprostać wyzwaniom globalnego rynku. Powyższe dotyczy w jednakowym stopniu zarówno Polski, jak i Ukrainy

Niestabilna sytuacja polityczna, agresja ze strony Rosji i wydatki na prowadzenie wojny, brak zdecydowanego i skutecznego postępowania w reformowaniu ukraińskiej gospodarki oraz w walce z korupcją negatywnie wpływają na poziom konkurencyjności gospodarki Ukrainy. Wstrzymanie współpracy z Unią Europejską ograniczyło wzrost konkurencyjności ukraińskiej gospodarki, doskonalenie ustawodawstwa i podnoszenie energoefektywności. Zdecydowanie odmienny jest punkt wyjścia analizy konkurencyjności gospodarki Polski. Wśród największych problemów wzrostu konkurencyjności wciąż pozostaje m.in. zmienne, mało przewidywalne, skomplikowane i uciążliwe prawo podatkowe, które utrudnia prowadzenie działalności gospodarczej.

2. Zasady oceny konkurencyjności gospodarki narodowej

W literaturze przedmiotu trudno znaleźć jednolitą definicję konkurencyjności gospodarki. W przeciwieństwie do definiowania konkurencyjności przedsiębiorstwa problemy z taką definicją pojawiają się podczas oceny konkurencyjności podmiotów terytorialnych, takich jak państwo czy region, wskutek innych cech i celów przedsiębiorstw oraz państw, a także odmiennej natury ich konkurowania. W ogólnym rozumieniu konkurencyjność gospodarki oznacza zdolność do rywalizacji na

światowych rynkach. Czasem definiuje się ją jako zdolność do długookresowego i efektywnego wzrostu gospodarczego [Bossak, Bieńkowski 2004, s. 17-66; Misala 2011, s. 63-85]. O konkurencyjności w coraz większym stopniu decydują jakościowe determinanty, związane m.in. z postępowaniem technologicznym, innowacjami, wykorzystywaniem kapitału ludzkiego. Szczególne znaczenie mają wskaźniki dotyczące nauki, techniki i innowacji, które prezentują poziom konkurencyjności technologicznej i innowacyjnej krajów [Bossak 2013; Misala 2011, s. 86-129].

Na różnych etapach rozwoju nauk ekonomicznych problemami konkurencyjności zajmowali się tacy wybitni naukowcy, jak W. Leontiew, B. Olin, P. Krugman, J. Sachs, ale największy wkład w badanie przewag konkurencyjnych i konkurencji międzynarodowej wniósł M.E. Porter, kontynuujący obecnie współpracę ze Światowym Forum Ekonomicznym (World Economic Forum – WEF).

Według M.E. Portera pojęcie konkurencyjności narodów jest bardzo trudne do zdefiniowania, a próba dokonania jej syntetycznej oceny dla całego państwa skazana jest na niepowodzenie. Według tego autora, jeśli założymy, iż głównym celem państwa jest podnoszenie poziomu życia ludności, to powinniśmy pamiętać, że cel ten może być osiągnięty dzięki efektywności wykorzystania narodowych zasobów pracy i kapitału. O tym zaś decydują wyniki osiągnięte przez przedsiębiorstwa. Dlatego jedyną znaczącą koncepcją konkurencyjności na poziomie gospodarki narodowej jest efektywność, a jej głównym celem jest tworzenie wysokiego poziomu życia ludności [Porter 1998].

Według przedstawicieli WEF konkurencyjność jest powiązana z dopasowaniem krajowych instytucji ekonomicznych i struktury gospodarczej do korzystnych zmian całej gospodarki światowej. Gospodarka narodowa jest więc konkurencyjna w skali międzynarodowej, jeśli jej instytucje i prowadzona polityka wspierają szybki i długotrwały wzrost gospodarczy [Kryk 2008, s. 39].

Podobną definicją posługuje się Komisja Europejska, przyjmując, że konkurencyjność jest zdolnością gospodarki do zapewnienia mieszkańcom wysokiego i rosnącego standardu życia oraz szerokiego dostępu do zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach. Dotyczy to takich uwarunkowań instytucjonalnych i politycznych, dzięki którym wydajność i produkcja mogą rosnąć w sposób trwały i zrównoważony [European Commission 2010].

W „World Competitiveness Yearbook 1996” konkurencyjność została zdefiniowana jako zdolność kraju do tworzenia wartości dodanej i w ten sposób powiększania bogactwa narodowego poprzez zarządzanie zasobami i procesami, atrakcyjnością i agresywnością, w wymiarze globalnym i lokalnym, a także przez integrację tych zależności w modelu społeczno-gospodarczym [IMD 1996]. Natomiast autorzy „World Competitiveness Yearbook 2011” zdefiniowali konkurencyjność kraju 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 [IMD 2011].

Jak uważa M.-J. Radło, ujęcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej państw mówią o wzajemnie uzupełniających się jej aspektach [Radło 2008, s. 4-5]. Ich uwzględnienie prowadzi do wyróżnienia trzech podstawowych typów definicji konkurencyjności państw. Są to:

- Definicje wynikowe, które odnoszą się do rezultatów osiągniętych przez daną gospodarkę i skupiają się na ocenie pozycji konkurencyjnej osiągniętej przez dane państwo.
- Definicje czynnikowe, które w przeciwieństwie do definicji wynikowych skupiają się na ocenie źródeł konkurencyjności gospodarki wpływających na przyszłą pozycję konkurencyjną.
- Definicje mieszane czynnikowo-wynikowe, które łączą oba wymienione podejścia do oceny konkurencyjności.

Zaproponowany w ramach Raportu Konkurencyjności Globalnej (Global Competitiveness Report) sposób rozumienia konkurencyjności przewiduje, że państwa konkurencyjne to takie, które mają podstawy ekonomiczne do osiągnięcia szybkiego i wieloletniego wzrostu ekonomicznego, z uwzględnieniem poziomu dochodu narodowego w punkcie startu. Bardzo pozytywną cechą takiego podejścia jest fakt, iż podkreśla ono rolę osiągniętego poziomu wzrostu i rozwoju gospodarczego jako determinanty źródeł startu. Dzięki temu podejście to zawiera elementy definicji czynnikowej i wynikowej. Ujęcie takie nie rozwija jednak problemu czynników konkurencyjności, mówiąc o gospodarce narodowej jako całości [WEF 2017].

3. Pomiar konkurencyjności gospodarki

Interesujący sposób spojrzenia na czynniki konkurencyjności stosowany jest w opracowaniach Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum – WEF) i Międzynarodowego Instytutu Zarządzania Rozwojem (International Institute for Management Development – IMD). Metodologie wykorzystywane przez te instytucje są tak skonstruowane, aby można było ocenić poziom konkurencyjności danej gospodarki za pomocą jednego wskaźnika, obliczanego na podstawie skomplikowanego algorytmu opartego na kilkuset szczegółowych czynnikach.

Zdaniem M.-J. Radło, podejścia powyższe są bardzo eklektyczne [Radło 2008, s. 6]. Ich podstawową zaletą jest kompleksowe traktowanie problematyki konkurencyjności, uwzględniają one rolę środowiska makroekonomicznego i międzynarodowego w kształtowaniu konkurencyjności międzynarodowej. Ich użyteczność jest dość duża, jednak przyjęta klasyfikacja czynników, a w szczególności brak wyodrębnienia powiązań między poszczególnymi czynnikami powoduje, iż pozostawiają one wciąż wiele do życzenia. Ten sposób oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej odpowiada przyjętej definicji konkurencyjności, gdyż nie skupia się jedynie na ocenie środowiska mikroekonomicznego, ale obejmuje zarówno czynniki dotyczące przedsiębiorstw (strategie przedsiębiorstw), jak i czynniki zawarte w ich otoczeniu (mikroekonomicznym i makroekonomicznym).

Ewolucja teorii oraz badań nad konkurencyjnością zmierza w kierunku bardziej kompleksowego jej ujęcia, które, obok aspektu międzynarodowego, będzie obejmowało także kondycję gospodarki w skali mikro- i makroekonomicznej.

U podstawy tworzenia rankingów konkurencyjności międzynarodowej krajów przez różne instytucje leżą odmienne metodyki. Na przykład IMD wykorzystuje w dwóch trzecich oficjalną statystykę i w jednej trzeciej – oceny ekspertów. W celu określenia konkurencyjności krajów wykorzystywanych jest 314 mierników. W powstałym w ten sposób rankingu uwzględnia się tylko ok. 60 krajów.

Od roku 2001 IMD zmienił model klasyfikacji czynników konkurencyjności, dzieląc je na cztery grupy:

- Sytuacja ekonomiczna (gospodarka narodowa, handel międzynarodowy, inwestycje zagraniczne, zatrudnienie, ceny).
- Wydajność rządu (finanse publiczne, polityka fiskalna, struktury instytucjonalne, struktury biznesowe – sprzyjające uwarunkowania prawne dla przedsiębiorstw, edukacja).
- Wydajność zarządzania (produktywność, rynek pracy, rynki finansowe, praktyka zarządzania, wpływ globalizacji).
- Infrastruktura (infrastruktura podstawowa, infrastruktura technologiczna, infrastruktura naukowa, zdrowie i środowisko, system wartości).

Nowy model IMD można traktować jako bezstronny, obiektywny, ale jednocześnie dość konserwatywny, zawiera bowiem komponenty odpowiadające poszczególnym elementom analizy konkurencyjności zawartym w definicji tego pojęcia [IMD 2017].

Bardziej liberalna metodyka WEF, w przeciwieństwie do metodologii IMD, uwzględnia w jednej trzeciej dane statystyczne i w dwóch trzecich – oceny ekspertów. W rankingach WEF uwzględniona jest większa liczba krajów (blisko 140 krajów).

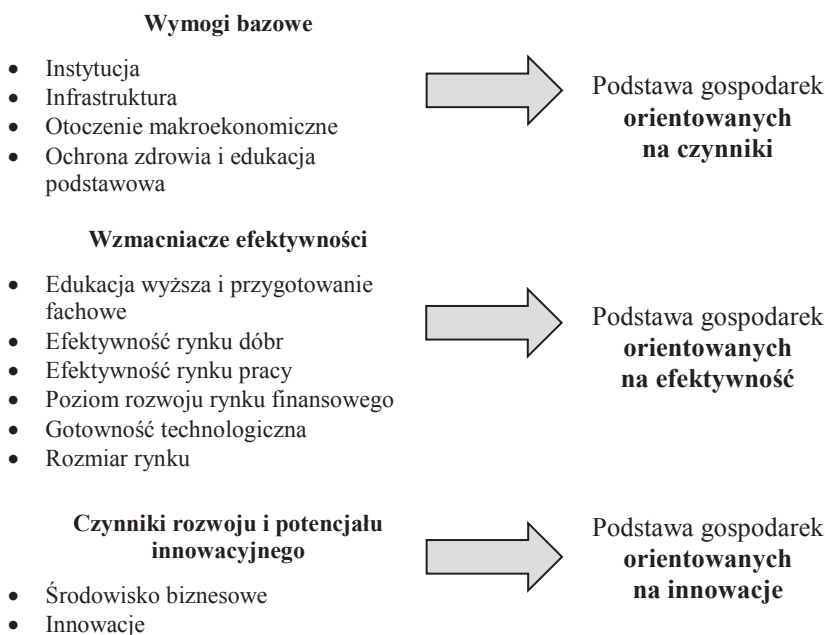
Zgodnie z ekspertami WEF konkurencyjność gospodarcza krajów opiera się na 12 filarach, którymi są:

1. Instytucje.
2. Infrastruktura.
3. Otoczenie makroekonomiczne.
4. Zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym.
5. Wyższe wykształcenie i doskonalenie zawodowe.
6. Efektywność rynku dóbr.
7. Efektywność rynku pracy.
8. Poziom rozwoju rynku finansowego.
9. Przygotowanie technologiczne.
10. Rozmiar rynku.
11. Środowisko biznesowe.
12. Innowacyjność.

Z uwzględnieniem wymienionych filarów opracowuje się indeks konkurencyjności – Global Competitiveness Index – GCI, który corocznie określany jest przez

WEF. Obliczanie wskaźnika GCI jest bardzo złożone. Jednocześnie jest to jeden z najważniejszych i najpowszechniej stosowanych indeksów syntetycznych, których celem jest pomiar międzynarodowej zdolności konkurencyjnej krajów [WEF 2017].

W celu ustalenia indeksu globalnej konkurencyjności krajów przez WEF najpierw grupuje się je według poziomu rozwoju ekonomicznego (rys. 1).



Rys. 1. Filary konkurencyjności gospodarki

Źródło: opracowanie własne na podstawie [WEF 2017].

Wyodrębnia się trzy grupy krajów: (1) kraje w początkowej fazie rozwoju, (2) kraje znajdujące się w stadium dojrzałego rozwoju, (3) kraje w stadium innowacyjnego rozwoju. Dla krajów wchodzących do pierwszej grupy źródłami konkurencyjności są posiadane surowce lub tania siła robocza. Dominuje w nich konkurencja cenowa, a niski poziom płac odzwierciedla niski poziom wydajności pracy. Poziom konkurencyjności krajów drugiej grupy definiuje się poprzez skuteczność rynku siły roboczej, wysoki poziom edukacji i przygotowanie fachowe pracowników. W tym wypadku rozwijają się złożone procesy wytwórcze, w zakresie konkurencji dąży się do usprawnienia jakości produktów, faktycznie wzrasta wartość dodana. Dla fazy innowacyjnego rozwoju charakterystyczna jest zdolność konkurowania na globalnych rynkach dzięki absolutnej nowości wytwarzanych dóbr, ich unikatowości i najwyższej jakości przy jednoczesnym wzroście złożoności. Taka natura konkurencyjności leży u podstawy wysokiego poziomu życia [WEF 2017].

W celu grupowania badanych krajów bierze się pod uwagę wagi i znaczenia progowe określonego stadium rozwoju poszczególnych krajów (tab. 1).

Tabela 1. Wagi i znaczenia progowe dla stadium rozwoju kraju

Wyszczególnienie	Stadium orientacji czynnikowej (1)	Przejście od (1) do (2) stadium	Stadium orientacji na efektywność (2)	Przejście od (2) do (3) stadium	Stadium orientacji na innowacje (3)
PKB na osobę (dol. USA)	<2000	2000-2999	3000-8999	9000-17 000	>17 000
Waga subindeksu Wymogi bazowe (%)	60	40-60	40	20-40	20
Waga subindeksu Wzmacniacze efektywności (%)	35	35-50	50	50	50
Waga subindeksu Czynniki rozwoju i potencjału innowacji (%)	5	5-10	10	10-30	30

Źródło: opracowanie własne na podstawie [WEF 2017].

4. Ocena poziomu konkurencyjności gospodarek narodowych Ukrainy i Polski

Według rankingu przygotowanego przez Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (IMD) w 2013 r. Ukraina awansowała o 7 pozycji w porównaniu z rokiem 2012, zajmując 49 miejsce. Z kolei Polska awansowała o 1 pozycję, zajmując 33 miejsce. W 2014 r. pozycję Ukrainy udało się zachować, jednak w kolejnych latach znacznie się ona pogorszyła. Z rankingu IMD z 2017 r. wynika, że wojna na wschodzie Ukrainy, straty społeczne i finansowe, razem z odziedziczonymi od poprzedniego rządu problemami – niezadowolającym klimatem dla biznesu i poziomem rozwoju infrastruktury, spowodowały spadek kraju na 60 pozycję. Jeśli chodzi o Polskę, to również odnotowano spadek, jednak mniej znaczący (z 33 pozycji w 2013 r. na 38 pozycję w 2017 r.).

Czołówka liderów w analizowanym rankingu pozostaje niezmienna. Są to Hongkong, Szwajcaria, Singapur i USA, które w latach 2013-2017 zamieniały się jedynie miejscami [IMD 2017] (tab. 2).

Mimo że raport z badań Światowego Forum Ekonomicznego w 2017 r. został podany do wiadomości publicznej w warunkach wysokiej niepewności politycznej i ekonomicznej na Ukrainie, krajowi udało się polepszyć swoje wyniki. W ciągu ostatniego roku Ukraina awansowała o 4 pozycje, zajmując 81 miejsce wśród 137 badanych krajów. Z kolei Polska, która wcześniej zajmowała 36 miejsce – co było najlepszym wynikiem w historii – straciła 3 pozycje i znalazła się na 39 miejscu.

Mimo spadku, Polska wciąż zajmuje wyższe miejsce w rankingu w porównaniu z latami 2013-2015 (tab. 3).

Tabela 2. Ukraina i Polska w rankingu IMD w latach 2013-2017

Kraj	2013	2014	2015	2016	2017	
					miejsce	indeks
Hongkong	3	4	2	1	1	100,0
Szwajcaria	2	2	3	2	2	99,7
Singapur	3	3	3	4	3	99,5
USA	1	1	1	3	4	98,6
Niemcy	9	6	10	12	13	91,6
Chiny	21	23	22	25	18	87,8
Czechy	35	33	27	29	28	78,9
Estonia	36	30	31	31	30	77,7
Litwa	31	34	28	30	33	75,6
Polska	33	36	33	33	38	73,7
Ukraina	49	49	59	59	60	56,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie [IMD 2017].

Tabela 3. Ukraina i Polska w rankingu WEF w latach 2013-2018

Kraj	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018	Indeks	Zmiana miejsca w rankingu 2017/2018 w porównaniu z 2016/2017
Szwajcaria	1	1	1	1	1	5,86	–
USA	5	3	3	3	2	5,85	+1
Niemcy	4	5	4	5	5	5,65	–
Chiny	29	28	28	28	27	5,00	+1
Estonia	32	29	30	30	29	4,85	+1
Polska	42	43	41	36	39	4,59	–3
Rosja	64	53	45	43	38	4,64	+5
Bułgaria	57	54	54	60	49	4,46	+29
Rumunia	76	59	53	62	68	4,28	–6
Ukraina	84	76	79	85	81	4,11	+4
Grecja	91	81	81	86	87	4,02	–1
Mołdawia	89	82	84	100	89	3,99	+11
Liczba krajów	148	144	140	138	137	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie [WEF 2017].

Wartość 11 spośród 12 filarów konkurencyjności korzystniej kształtowała się dla Polski w porównaniu z Ukrainą. Jedynie w przypadku filaru w postaci wyższego wykształcenia i doskonalenia zawodowego Ukraina odnotowała nieznacznie wyższą wartość. Największe różnice na korzyść Polski należy wskazać w odniesieniu do kształtowania się otoczenia makroekonomicznego, poziomu rozwoju rynku finansowego i przygotowania technologicznego (tab. 4).

Tabela 4. Filary konkurencyjności: miejsce w rankingu WEF i wartości wskaźników dla Ukrainy i Polski (2017/2018)

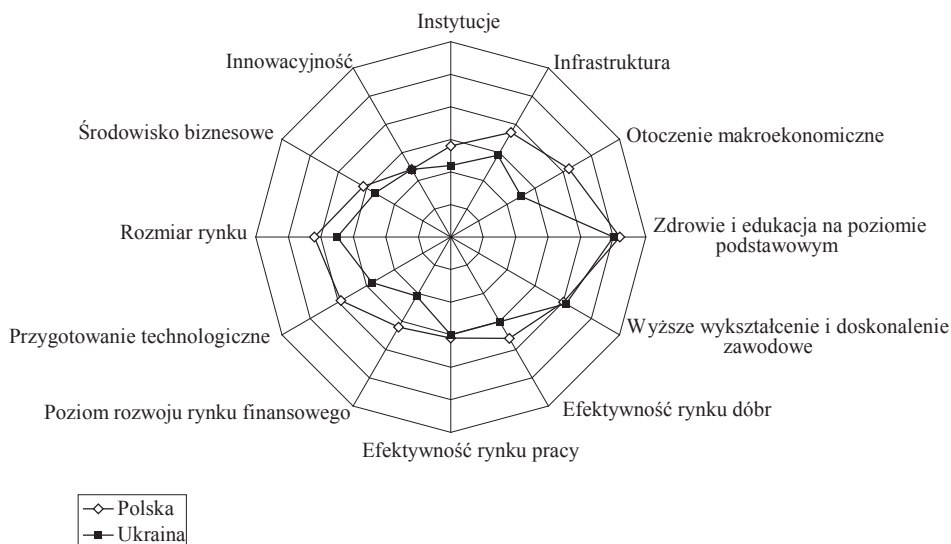
Wyszczególnienie	Ukraina		Polska	
	miejsce w rankingu	wartość wskaźnika	miejsce w rankingu	wartość wskaźnika
Global Competitiveness Index	81	4,1	39	4,6
1. Instytucje	118	3,2	72	3,8
2. Infrastruktura	78	3,9	44	4,7
3. Otoczenie makroekonomiczne	121	3,5	41	5,2
4. Ochrona zdrowia i edukacja na poziomie podstawowym	53	6,0	38	6,2
5. Wyższe wykształcenie i doskonalenie zawodowe	35	5,1	40	5,0
6. Efektywność rynku dóbr	101	4,0	45	4,6
7. Efektywność rynku pracy	86	4,0	78	4,1
8. Poziom rozwoju rynku finansowego	120	3,1	53	4,2
9. Przygotowanie technologiczne	81	3,8	47	4,9
10. Rozmiar rynku	47	4,5	21	5,2
11. Środowisko biznesowe	90	3,7	57	4,1
12. Innowacyjność	61	3,4	59	3,4

Ranking obejmował 137 krajów. Wartość poszczególnych wskaźników kształtowała się w przedziale od 1 do 7.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [WEF 2017].

Spśród 12 filarów konkurencyjności na bardzo zbliżonym i jednocześnie niezbyt wysokim poziomie kształtowały się wskaźniki związane z innowacyjnością, efektywnością rynku pracy i środowiskiem biznesowym na Ukrainie i w Polsce. Mocne strony gospodarek analizowanych krajów to z kolei tradycyjnie wielkość rynku wewnętrznego, ochrona zdrowia i edukacja na poziomie podstawowym oraz szkolnictwo wyższe. Polska, o czym już wspomniano, ma dobrą pozycję, jeśli chodzi o środowisko makroekonomiczne [WEF 2017] (rys. 2).

W klasyfikacji według stadium rozwoju gospodarkę Ukrainy można traktować jako przechodzącą do stadium orientacji na efektywność, podczas gdy Polska przechodzi do stadium orientacji na innowacje (tab. 5).



Rys. 2. Ocena filarów konkurencyjności Ukrainy i Polski w rankingu WEF

Źródło: opracowanie własne na podstawie [WEF 2017].

Tabela 5. Klasyfikacja krajów według stadium rozwoju

Stadium orientacji czynnikowej – 35 krajów	Przejście od stadium (1) do stadium (2) – 15 krajów	Stadium orientacji na efektywność – 31 krajów	Przejście od stadium (2) do stadium (3) – 20 krajów	Stadium orientacji na innowacje – 36 krajów
Bangladesz	Azerbejdżan	Armenia	Łotwa	Czechy
Czad	Filipiny	Bułgaria	Polska	Dania
Kirgizja	Nigeria	Chiny	Rumunia	Niemcy
Mołdawia	Ukraina	Maroko	Turcja	Słowenia
Pakistan	Wietnam	Rosja	Urugwaj	USA

Źródło: opracowanie własne na podstawie [WEF 2017].

Wśród najważniejszych czynników wpływających na polepszenie pozycji Ukrainy należy wymienić podniesienie zaufania do instytucji społecznych i wzrost efektywności rynków wewnętrznych, wzrost udziału osób zdobywających wykształcenie, szerokie wykorzystywanie IT komunikacji w biznesie i życiu prywatnym. Z drugiej strony wciąż pozostaje wiele nierozwiązanych problemów, w tym nieefektywne otoczenie instytucjonalne oraz dominacja dużych i nierentownych przedsiębiorstw w gospodarce.

Do najbardziej niekorzystnych czynników kształtujących pozycję konkurencyjną Ukrainy trzeba zaliczyć inflację, korupcję i niestabilność polityczną. Słabością

kraju są też przepisy podatkowe i wysokość podatków, a także ograniczony dostęp do źródeł finansowania inwestycji. Największe słabości Polski to przepisy podatkowe i wysokość podatków, restrykcyjne przepisy prawa pracy, niestabilność polityczna, biurokracja, a także niedostatek wykwalifikowanych pracowników [WEF 2017].

5. Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonej analizy konkurencyjności gospodarek Ukrainy i Polski można stwierdzić, że w ostatnich latach nastąpiło względne pogorszenie pozycji konkurencyjnej tych krajów. Pogorszenie pozycji Ukrainy nastąpiło w 2014 r. wskutek agresji ze strony Rosji, braku zdecydowanego i skutecznego postępowania w reformowaniu ukraińskiej gospodarki i w walce z korupcją. Jedną z przyczyn utraty przez Polskę poprzedniej wysokiej pozycji w rankingu konkurencyjności jest zmiana metodologii rankingu Światowego Forum Ekonomicznego (WEF) – do ankietowanych firm dołączono mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 osób, co stanowiło 1/3 próby. To sprawia, że wyniki nie są bezpośrednio porównywalne z tymi z poprzednich lat, ponieważ małe przedsiębiorstwa gorzej oceniają otoczenie gospodarcze i wskazują więcej problemów niż średnie i duże podmioty. Na przykład pewne procedury podatkowe dla najmniejszych przedsiębiorstw mogą stanowić obiektywne problemy, podczas gdy dla dużych spółek nie jest to kłopot, ponieważ mogą one zatrudniać doradców podatkowych.

Słabością ukraińskiej gospodarki w dalszym ciągu jest zbyt mała innowacyjność, a co za tym idzie – niewielka efektywność rynku pracy. Jeśli Ukraina i Polska chcą być krajami konkurencyjnymi w perspektywie długookresowej i jednocześnie zmniejszać dystans do wysoko rozwiniętych krajów Unii Europejskiej, to muszą stworzyć warunki do powstania i rozwoju przedsiębiorstw innowacyjnych, a do tego niezbędne jest zwiększenie wydatków na finansowanie sfery B+R, rozwijanie potencjału naukowego, zwiększenie nakładów na edukację oraz rozszerzenie programów umożliwiających podnoszenie kwalifikacji zawodowych.

Literatura

- Bossak J.W., 2013, *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*, Difin, Warszawa.
- Bossak J.W., Bieńkowski W., 2004, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- European Commission, 2010, *European Competitiveness Report 2010*.
- IMD, 1996, *World Competitiveness Yearbook 1996*, Lausanne.
- IMD, 2011, *World Competitiveness Yearbook 2011*, Lausanne.
- IMD, 2017, *World Competitiveness Yearbook 2017*, Lausanne.

- Kryk B., 2008, *Konkurencyjność gospodarki a fundusze unijne na rozwój kapitału ludzkiego w Polsce*, [w:] S. Pangsy-Kania, K. Piech (red.), *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym: nowe teorie, rola funduszy unijnych i klastrów*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa.
- Misala J., 2011, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa.
- Porter M.E., 1998, *Competitive Advantage of Nations*, Palgrave Macmillan, Houndmills, Basingstoke.
- Radło M.J., 2008, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, <http://www.radlo.org/mkg.pdf> (dostęp: 02.05.2018).
- WEF, 2017, *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, Geneva.