

Rankingi konkurencyjności krajów – próba oceny

Maciej Bloch, Tomasz Gajderowicz, Maciej Wilamowski, Martyna Węglińska, studenci, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego

1. Wstęp

Solow twierdził, że wzrost ekonomiczny jest efektem wykorzystania kapitału fizycznego. Pod koniec lat osiemdziesiątych idee Schumpetera skoncentrowały ekonomistów wokół zagadnień innowacji i ich wdrażania jako źródła rozwoju, a zasoby kapitału ludzkiego stały się jedną ze zmiennych endogenicznych w modelach [Fagerberg, 1994, s. 1147–1175]. Później poszerzano tylko zbiór zmiennych istotnie wpływających na rozwój krajów w porównaniu z modelami zagranicznymi i starano się zdefiniować konkurencyjność jako zmienną opisującą te różnice w ich potencjale.

Konkurencyjność jest czynnikiem równie trudnym do zdefiniowania jak i do zmierzenia. Trend badań nad konkurencyjnością gospodarek i krajów zmierza w stronę coraz szerszego pojmowania tego zjawiska oraz obejmowania nimi coraz to nowych obszarów. Konkurencyjność możemy definiować jako zdolność gospodarki do osiągania możliwie największych korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy, poszerzoną o czynniki związane z potencjałem kraju [Pangsy-Kania, 2003]. Często używa się definicji OECD, która wskazuje na

stopień, w jakim w warunkach otwartego rynku, kraj produkuje dobra i usługi, które muszą pokonać konkurencję zagraniczną i jednocześnie powiększając realny dochód narodowy [OECD, 1992].

Niektóre współczesne ujęcia konkurencyjności wykorzystują wskaźniki konkurencyjności eksportowej, technologicznej i regionalnej [Zielińska-Głębocka, 2000, s. 11–13]. Inne badania wskazują na cztery czynniki wpływające na ocenę konkurencyjności — często ignorowane — popyt, cenę, wydajność i oczywiście technologię. Analizy oparte na danych empirycznych z lat 1980–2002 pokazały istotność popytu, wydajności i technologii oraz stosunkowo niską istotność ceny na konkurencyjność kraju [Fagerberg, Srholec, Knell, 2007, s. 1595–1620].

Zanim jednak ocenie podda się gospodarki krajów, należy wnikliwie analizować narzędzia służące do ich oceny. Podstawową tezę tej pracy jest to, że publikowane rankingi ze względu na sposób ich tworzenia nie świadczą w sposób zupełny o konkurencyjności. Mogą dawać wskazówki i orientacyjne rozeznanie, lecz aby wyciągać z nich naukowe wnioski należy wziąć pod uwagę obraną w nich metodologię. W przeciwnym razie jest to tylko zbiór informacji o wartościach statystyk opisujących dany kraj.

Istnieje wiele rankingów dotyczących konkurencyjności gospodarek. Szezej omawiamy tu *The Global Competitiveness Report* publikowany przez World Economic Forum i *World Competitiveness Yearbook* wydawaną przez International Institute for Management Development. Warto wspomnieć o istnieniu innych rankingów m.in.: Council on Industrial Competitiveness (1985), Office of Technology Assessment (1987), Światowym Roczniku Konkurencyjności 2007 — International Institute for Management, Development (IMD), indeksie wolności gospodarczej 2007 — Heritage Foundation i „Wall Street Journal”, raportach dotyczących realizacji strategii lizbońskiej — Centre for European Reform (CER), rankingach atrakcyjności na globalnym rynku usług — AT Kearney. W latach dziewięćdziesiątych powstała klasyfikacja determinant międzynarodowej konkurencyjności M.E. Portera (1990), uzupełniona przez J.H. Dunninga (1992).

We wszystkich wymienionych rankingach w mniejszym lub większym stopniu, uwzględnia się znaczenie wpływu innowacyjności na konkurencyjność międzynarodową. Strategia konkurencji, w dobie globalizacji, zdeterminowana jest przede wszystkim przez klimat przedsiębiorczości oraz orientację proinnowacyjną.

W artykule przedstawione są szczegółowo rankingi WEF i IMD. W pierwszej części przedstawiono ogólny zarys i rodowód wspomnianych rankingów. Zwrócono uwagę na cele i motywy tworzenia podobnych zestawień. W dalszej części znalazła się krytyczna analiza metodologii obu raportów oraz krótki opis zmian jakie w zachodziły od początków ich tworzenia. W ostatniej części dyskutujemy uzyskane wyniki, zastosowania rankingów i to, w jaki sposób można wygenerowane dane wykorzystać. Przedstawiono także rekomendacje autorów, skierowane do potencjalnie zainteresowanych badaniem zagadnienia konkurencyjności krajów z użyciem istniejących rankingów.

2. Rodowód rankingów WEF i IMD

Rankingi konkurencji tworzone są ze względu na rosnącą potrzebę klasyfikacji jakości uwarunkowań funkcjonowania biznesu. Instytucje tworzące wspomniane rankingi miały na celu — poprzez uszeregowanie krajów według zdolności przystosowywania się do zmiennego otoczenia rynkowego — wskazanie aktualnego potencjału inwestycyjnego, ale także — poprzez adekwatną informację zwrotną — motywowanie do rozwoju kluczowych czynników zapewniających perspektywę rozwoju. Aby dobrze zrozumieć argumenty prze-

mawiające za tworzeniem podobnych rankingów, warto przyjrzeć się instytucjom nad nimi pracującym i misji ich działania.

International Institute for Management Development (IMD), instytucja tworząca raport *World Competitiveness Yearbook* jest organizacją *non-profit* zajmującą się edukacją wyższą. IMD należy do jednych z najbardziej prestiżowych szkół biznesowych. Oferuje edukację na najwyższym poziomie, a także przeprowadza badania (między innymi do corocznie ukazującego się raportu o konkurencyjności krajów). Publikacja rankingu jest jednym z najbardziej prestiżowych aspektów działalności szkoły. Opracowaniem zajmuje się wyodrębniona przez IMD jednostka *World Competitiveness Center*. Pierwszy ranking opublikowany został w 1989 roku. Idea rankingu i jego główne kryterium oparte są na czterech głównych filarach: wydajności ekonomicznej, efektywności instytucji, efektywności biznesu (przedsiębiorstw) i infrastrukturze.

Tworzeniem rankingu *Global Competitiveness Report* zajmuje się *World Economic Forum (WEF)*. Jest organizacją zrzeszającą środowiska biznesowe. Co roku organizowane jest Światowe Forum Gospodarcze, będące spotkaniem czołowych przedstawicieli klasy politycznej i biznesu. Forum powinno być miejscem gdzie możliwa jest dyskusja o głównych problemach gospodarczo-społecznych świata. Stawia się jednak wiele zarzutów WEF. Forum postrzegane jest przez wielu jako miejsce, gdzie wielomiliardowe korporacje zajmują się własnymi interesami, a problemy świata są raczej do tego przykrywką. Co roku w czasie obrad szczytu organizowane są protesty przeciwko formie działań i idei WEF. Dodatkowym zarzutem jest niereprezentatywność przedstawicieli podczas konferencji. Kraje o niskim stopniu rozwoju są słabo reprezentowane [na przykład, mimo że 60% mieszkańców Ziemi żyje w Azji (dane z 2002 roku), to stanowią tylko 7,7% uczestników Corocznych Spotkań]. Trudno się dziwić, że publikowany przez tę organizację raport o konkurencyjności krajów, również wzbudza kontrowersje. Ranking cechuje profesjonalizm przygotowania, szeroki zakres analiz i autorytet twórcy (Michael E. Porter, kierownik Instytutu Strategii i Konkurencji na Harvard Business School). Ciężko oprzeć się wrażeniu, że tworzenie go może mieć na celu uwiarygodnienie reputacji WEF, a sam ranking ma być narzędziem do analizy atrakcyjności potencjalnych rynków docelowych dla działalności największych i najbogatszych korporacji, zgromadzonych wokół WEF. Ranking *Global Competitiveness Report*, oparty jest na bardzo dużej liczbie zmiennych i skomplikowanej metodologii.

Podsumowując analizę instytucji konstruujących oba rankingi, należy zaznaczyć, że ich pozycja i rola są zupełnie różne. *International Institute for Management Development* jest instytucją naukową, nie biznesową. *Ranking World Competitiveness Yearbook* można więc postrzegać jako naukowe badanie konkurencyjności. Natomiast *World Economic Forum* nie jest organizacją naukową, a mówienie o niej jako o organizacji *non-profit* (teoretycznie tak jest), jest trudne do zaakceptowania. WEF tworzy w ocenie autorów bardziej

prestizowy ranking, jednak jego charakter jest inny, co wynika bezpośrednio z sposobu działalności i celów instytucji tworzącej. Najkrócej różnicę we wspomnianym charakterze rankingów można określić następująco: WCY to ranking konkurencyjności krajów i regionów, tymczasem GCR to bardziej ranking gospodarek narodowych. Szczegółowo sposób tworzenia rankingów, metodologia i zastosowanie i wnioski z nich płynące zostały opisane w kolejnej części.

W każdej pracy naukowej metodologia, od której zależy jakość uzyskanych wyników, jest jej kluczowym elementem. Proponowane są różne metody estymacji, niektórzy autorzy sugerują nawet, że powinno się dostosować wagi nie tylko do realnych potrzeb ogólnoswiatowego rynku, ale dynamicznie i indywidualnie, uwzględniając stopień realizacji długookresowej polityki mającej na celu poprawę dobrobytu w kraju (pomijając m.in. krótkookresowe koszty) [Aiginger, 1998, s. 159–188]. Stworzenie takiego rankingu wymagałoby jednak określenia hierarchii ważności czynników wpływających na każdą badaną gospodarkę odrębnie, co buduje jednak kolejne problemy metodologiczne i w doskonałej wersji wydaje się jednak niemożliwe.

W celu weryfikacji postawionych hipotez przeprowadzona została szczegółowa analiza metodologii, z której korzystają dwa najpopularniejsze rankingi World Competitiveness Yearbook oraz Global Competitiveness Report. W tej części pracy opisany zostanie sposób powstawania omawianych rankingów oraz przedstawione zostaną najważniejsze obserwacje poczynione przez autorów. Opis obu rankingów znajduje się poniżej i składa się z dwóch części: krótkiego przedstawienia użytej metodologii oraz krytycznej analizy, która pozwoli odpowiedzieć na pytanie, czy rankingi rzeczywiście świadczą o konkurencyjności.

Przed przystąpieniem do szczegółowej analizy należy jednak zwrócić uwagę na podobieństwa pomiędzy rankingami. Zarówno WCY jak i GCR mają bardzo wiele cech wspólnych, co sprawia, że tylko pobieżne zapoznanie się z metodami tworzenia rankingu może doprowadzić do wysnucia niesłusznego wniosku o wysokim stopniu podobieństwa rankingów. Poniżej znajduje się krótka charakterystyka użytych metod:

- ranking stworzony jest w oparciu o dane statystyczne w postaci wskaźników ilościowych, jak i danych jakościowych zebranych za pomocą ankiety przeprowadzonej wśród przedsiębiorców we wszystkich badanych krajach;
- dane możemy podzielić na trzy najważniejsze kategorie: mikroekonomiczne, makroekonomiczne oraz instytucjonalne;
- liczba zmiennych, z których wykorzystaniem tworzony jest ostateczny indeks jest bardzo wysoka (ponad sto);
- metodologia tworzenia rankingu zmienia się jedynie nieznacznie, dzięki czemu wyniki można porównywać w latach następujących po sobie. Porównywalność w całym okresie tworzenia rankingu nie jest możliwa;

- sposób tworzenia indeksu został opracowany przez naukowców o najwyższym autorytecie w zgodzie z najwyższymi standardami z wykorzystaniem powszechnie uznanych metod statystycznych.

W przypadku, w którym oba rankingi posiadają tak wiele cech wspólnych oraz podobne podejście do metodologii w znaczeniu podstawowym (np. wykorzystanie zbliżonych do siebie zbiorów danych) należy spodziewać się takich samych rezultatów. Tymczasem wyniki zaprezentowane w obydwu raportach znacząco się od siebie różnią. Tylko w pierwszej dwudziestce różnica pozycji pomiędzy rankingami jest większa niż pięć aż w siedmiu przypadkach. Przyczyną uzyskania tak różnych wyników są właśnie różnice w zastosowanej metodologii, które zostały opisane poniżej.

3.1. World Competitiveness Yearbook

3.1. Opis metodologii

Ranking WCY tworzony jest w następujący sposób. Zmienne dzielone są na cztery kategorie, z których każda składa się z pięciu podkategorii. Każda z podkategorii wpływa na wynik końcowy z wagą równą 5%. W ramach jednej podkategorii występować może różna liczba zmiennych. Wartość każdej z tych zmiennych z ankiety jest najpierw normalizowana, tak aby wyniki mieściły się w przedziale od jednego do dziesięciu. Następnie wszystkie zmienne są standaryzowane za pomocą następującej metody: różnica pomiędzy średnią wartością wszystkich obserwacji danej zmiennej a wartością zmiennej dla danego kraju dzielona jest przez odchylenie standardowe danej zmiennej. Następny krok to policzenie średniej ważonej dla każdej z podkategorii: 0,5 dla danych uzyskanych z ankiety oraz 1 dla danych statystycznych. Ponieważ średnie są ważone, a dane standaryzowane wyniki każdej z podkategorii można zsumować, co pozwala na uzyskanie wyniku indeksu, który ostatecznie zostaje przeskalowany, wartość 100 dla lidera oraz 0 dla ostatniej pozycji. Z kolei liczona jest średnia z czterech kategorii, jeszcze jedno przeskalowanie i w ten sposób uzyskany zostaje ostateczny wynik.

3.2. Analiza

Metodologia WCY obciążona jest co najmniej dwiema wadami. Pierwsza z nich to arbitralne przypisanie wagi 5% do każdej z podkategorii, które dodatkowo zawierają różną liczbę zmiennych. Założenie to jest bardzo silne, a jednocześnie wskazuje, że wpływ poszczególnych zmiennych czy też podkategorii na konkurencyjność nie został zmierzony ani zbadany. W praktyce oznacza to, że ostateczny indeks jest jedynie luźno powiązany z konkurencyjnością, a miejsce w rankingu nie ma zbyt dużego znaczenia. W sytuacji, w której wpływ analizowanych zmiennych na konkurencyjność jest inny niż zakładane 5% dla każdej z podkategorii, pozycja każdego z krajów mogłaby ulec radykalnej zmianie.

Druga wada jest znacznie trudniejsza do dostrzeżenia, a może nieść ze sobą równie poważne konsekwencje dla ostatecznego wyniku. Problem stanowi sposób standaryzacji zmiennych po ich znormalizowaniu. Metoda ta przynosi oczekiwane rezultaty wtedy i tylko wtedy gdy wszystkie zmienne posiadają ten sam rozkład. Zamiast matematycznych dowodów dostarczamy prostego przykładu. WCY bada 55 krajów w swoim ostatnim raporcie, przyjmujemy $n = 50$ dla uproszczenia. Zmienna przyjmuje wartość od 0 do 10. Gdy dla 49 obserwacji zmienna przyjmuje wartość 9, a dla jednej wartość 10 to uzyskane wartości są następujące: średnia wynosi 9,02, odchylenie standardowe 0,14, zaś wartość standaryzowana dla krajów z obserwowaną dziewiątką wynosi $-0,14$, dla dziesiątki zaś 7. Gdy rozkład zmiennej jest spolaryzowany (25 obserwacji wynoszących 1 oraz 25 obserwacji wynoszących 10), wartości współczynnika standaryzowanego wynoszą -1 i 1 . Z powyższych przykładów możemy wywnioskować, że rozpiętość wyników w ramach jednej zmiennej jest zmienna w zależności od rozkładu. Proporcja uzyskanych wyników nie ma znaczenia, liczy się wyłącznie rozkład. Można uzyskać wartość zmiennej wyższą o 900% i dostać za to tylko dwa dodatkowe punkty. Można też uzyskać wartość zmiennej wyższą o 11% i dostać za to aż 7,14 punktów. Powyższe przykłady ilustrują, jakie są konsekwencje stosowania sposobu standaryzacji używanego przez WCY. Oczywiście zaprezentowane obliczenia odnoszą się do skrajnych sytuacji. Nie zmienia to jednak faktu, iż po raz kolejny w przypadku rankingu WCY przyjęte zostało bardzo silne założenie, które najprawdopodobniej nie jest spełnione. Trudno sobie bowiem wyobrazić, że w przypadku, w którym korzysta się z ponad stu zmiennych opisujących bardzo różne własności, wszystkie będą miały ten sam rozkład. Ze względu na własności zmiennych występować będą zarówno rozkłady symetryczne, jak i asymetryczne, co spowoduje wystąpienie opisanego powyżej błędu z dużą siłą. Nawet w przypadku, w którym rozkłady wszystkich zmiennych były tego samego typu, to samo zróżnicowanie ich koncentracji również powoduje występowanie błędu.

4. Global Competitiveness Report

4.1. Opis metodologii

Metodologia tworzenia rankingu GCR jest zupełnie inna niż w WCY. Zbiór danych jest podobny do opisanego uprzednio, lecz w tym przypadku dane są inaczej kategoryzowane. Co jednak najważniejsze autorzy GCR ustalili wagi dla poszczególnych czynników za pomocą regresji na danych panelowych. Zmienną objaśnianą jest GDP *per capita*, która uznana została za najlepszy wyznacznik konkurencyjności. Następnie z użyciem współczynników uzyskanych w estymacji oraz wartości zmiennych dla poszczególnych krajów obliczana jest ostateczna wartość indeksu konkurencyjności. Podejście to jest zupełnie inne niż w konkurencyjnym raporcie.

4.2. Analiza

Podjęcie zastosowane w GCR wydaje się być znacznie precyzyjniejsze i bardziej czytelne. Pierwszą i najważniejszą zaletą jest wyraźne wskazanie pochodzenia przyznanych wag. Sposób generowania wag powoduje również, że wartości wag mają same w sobie dużą wartość poznawczą. Całość jest czytelniejsza, ponieważ istnieje możliwość określenia rzeczywistego wpływu danego czynnika na konkurencyjność i porównanie z wpływem innych zmiennych. Dodatkowo wartości pojedynczych zmiennych są znacznie łatwiej porównywalne.

Niestety również przypisywanie wag na podstawie regresji na danych panelowych nie jest doskonałym rozwiązaniem i posiada słabe strony. Pierwsza z nich to kłopot wyboru zmiennej objaśnianej dla przeprowadzanej analizy. Zmienna, jaką jest konkurencyjność, jest nie tylko trudno definiowalna, ale również nieobserwowalna. Oznacza to, że w analizie danych panelowych uzyskane wagi pozostaną jedynie przybliżeniem. Jedną z cech charakterystycznych konkurencyjności jest to, że znaczenie pojęcia można budować w oparciu o nowatorstwo i innowacyjność. W efekcie jej część pozostaje zupełnie nieuchwytna, ponieważ konkurencyjne może okazać się to, co jeszcze nie istnieje. Oczywiście nie dotyczy to wyłącznie produktów konsumenckich, ale również warunków stwarzanych przedsiębiorcom. Dodatkowo pojawia się pytanie, czy zasadna jest ocena konkurencyjności (bezwzględnie związanej z przyszłością) na podstawie przeszłości. Nowy GCI zakłada usztywnienie wystymowanych wag, które ma na celu zachowanie ciągłości i porównywalności. Założenie to jest z pewnością błędne, ponieważ zarówno źródła konkurencyjności, jak i wysokiego GDP ulegają ciągłym przemianom. Wystarczającym dowodem tej tezy jest fakt, iż piętnaście lat temu nie istniało pojęcie gospodarki opartej na wiedzy. Dynamika tych zmian nie jest, co prawda bardzo duża, ale błąd powodowany sztywnymi wagami będzie z czasem narastał, co z czasem zmusi autorów raportu do przerwania ciągłości, zaktualizowania wag i wydania nowego indeksu globalnej konkurencyjności.

Dodatkowo prawidłowa ocena konkurencyjności gospodarki danego kraju powinna zależeć od takiego doboru zbioru cech, które najlepiej opisują dynamikę, skalę i warunki udziału tego kraju w handlu światowym oraz poziom i tempo zmian popytu wewnętrznego. Proces weryfikacji i doboru możliwie najbardziej efektywnych narzędzi wpływających na wzrost konkurencyjności powinien być rozpatrywany przy uwzględnieniu kilku uwarunkowań. Po pierwsze, te same instrumenty mogą inaczej oddziaływać na sferę realną w krajach o ukształtowanej gospodarce rynkowej, a inaczej w krajach, w których ten system jest w trakcie powstawania. Po drugie, skuteczność poszczególnych instrumentów zależy od różnic kulturowych, instytucjonalnych, religijnych, istniejących pomiędzy krajami. Po trzecie, skutkiem zachodzących w gospodarce światowej procesów globalizacji jest utrata części suwerenności ekonomicznej na rzecz transnarodowych korporacji. Po czwarte, kraje

należące do ugrupowań ekonomicznych muszą stosować się do pewnych ograniczeń, np. kraje aspirujące do UE muszą spełniać kryteria z Maastricht.

Dobór odpowiednich instrumentów, oceniających międzynarodową konkurencyjność, nie może polegać na kopiowaniu rozwiązań stosowanych w innych krajach i nie może uwzględniać jedynie interesów danego kraju, ale musi uwzględniać uwarunkowania wewnętrzne oraz miejsce danego kraju w gospodarce światowej i wynikające stąd procesy globalizacyjne [Maślak, 2000, s. 186–187].

5. Praktyczne znaczenie raportów

Za istotę międzynarodowej konkurencyjności gospodarki można uznać jej zdolność do wzrostu i tworzenia takiej struktury eksportu, która będzie dostosowywać się do zmieniających się struktur gospodarki światowej i światowego popytu. To właśnie światowy rynek jest swoistym miernikiem atrakcyjności oferowanych przez poszczególne kraje towarów i usług. Według Aiginera kraj jest konkurencyjny, gdy:

- sprzedaż produktów i usług jest wystarczająca,
- zyski z czynników produkcji korespondują z ich wysiłkiem lub są porównywalne z innymi krajami o podobnych aspiracjach,
- społeczeństwo jest zadowolone z warunków makroekonomicznych.

W związku z powyższym rankingi konkurencyjności mogą być wsparciem dla zagranicznych inwestorów przy planowaniu strategii zagranicznej ekspansji i wyborze docelowego miejsca ulokowania przyszłych inwestycji. Niemniej jednak sposób tworzenia raportów sprawia, że nie powinny być one jedyną i decydującą determinantą wyboru.

Tworzenie rankingów (porównywanie) jest naturalnym dla człowieka procesem i może być kluczem do postępu w niemal każdej dziedzinie [Dong-Sung, Hwuy-Chang, Min-Young, 2008, s. 175–192], dlatego od polityków oraz mediów, które używają corocznych rankingów jako narzędzia pracy do wyboru adekwatnej polityki oraz komunikacji z firmami krajowymi i inwestorami zagranicznymi, powinno oczekiwać się rozumienia metodologii ich tworzenia oraz precyzyjnego, przemyślanego posługiwania się danymi rankingowymi [Oral, Habchoub, 1997, s. 527–537].

Warto zwrócić uwagę na potencjalny problem wiarygodności — na rankingi należy patrzeć przez pryzmat tego, kim są ich twórcy. Nie można zapomnieć, że pełne intencje osób je sporządzających i przesłanki, którymi się kierują, nie są znane. Sam fakt opracowania rankingów może być narzędziem do realizacji osobistych celów ich autorów. Co więcej, zmienność w czasie i ewolucja metodologii sporządzania raportów, następująca momentami rok po roku, sprawia, że nie należy w zbyt drastyczny sposób interpretować spadków bądź awansów o kilka pozycji. Niekoniecznie wina musi spoczywać po stronie recesji w danym kraju (bądź boomu gospodarczego), może to być spowodowane zmianą mechanizmu sporządzania rankingów.

Potencjalni odbiorcy powinni zajrzeć do zawartości raportów, przeanalizować suche wskaźniki dotyczące aspektów ich działalności, może nawet pokusić się o własne wyważenie wag w zależności od przełożenia istotności wybranych wskaźników na cele konkretnego przedsiębiorstwa. Tezę tę popiera istnienie znacznych różnic w pozycjach poszczególnych krajów w obu opracowaniach, a istnieją przecież inne rankingi jak np. Doroczny Europejski Monitor Wzrostu i Zatrudnienia (przygotowany przez Lisbon Council i Grupę Allianz, obejmujący 14 największych gospodarek UE) wskazuje, że w Europie w najlepszej sytuacji, by pokonać kryzys (po Finlandii) jest właśnie Polska. Jak wiadomo ocena ta znacząco odbiega od innych, m.in. analizowanych tu, rankingów. AT Kearney przyznał nam 38. miejsce w lokowaniu usług. Według IMD jesteśmy na 48. miejscu w odporności na kryzys. Sprawia to, że rankingi powinny być jedynie punktem odniesienia w procesie wyboru i podejmowania decyzji.

Pomimo pewnych uwag na temat twórców rankingów oraz sposobu sporządzania ich samych należy wyraźnie podkreślić, że są one znakomitym źródłem na temat przewag i pozycji konkurencyjnych poszczególnych państw, jak również ich instrumentów i potencjału konkurowania. Raporty w pewnym stopniu odzwierciedlają pozycję państwa czy regionu wobec najbliższego otoczenia geograficznego, punktują jego mocne i słabe strony. To sprawia, że mogą być wsparciem dla prowadzonej polityki gospodarczej, pokazując obszary i dziedziny, które powinny zostać objęte szczególną troską przy planowaniu strategii gospodarczej lub z których można czerpać wymierne korzyści. Podobnie przedsiębiorcy mogą być beneficjentami rankingów, na których podstawie mogą wnioskować w co i gdzie należy inwestować.

Przypadek awansu w rankingu o kilka czy nawet kilkanaście pozycji może być praktycznym narzędziem manipulacji opinią publiczną w rękach polityków i specjalistów od *public relations*, a oba opisywane rankingi są od lat chętnie cytowane przez liderów rządów, polityków i międzynarodowe media [Oral, Habchoub, 1997, s. 527–537]. Rankingi kreują tym samym obraz gospodarczej prosperity, która ma miejsce w czasie sprawowania przez nich rządów, lub — w przeciwnym przypadku — do krytyki partii rządzących przez opozycję. Upodobanie polityków do sięgania po tego typu instrumenty jest tak samo oczywiste jak nonsensowność tych działań. Jest bowiem oczywiste, że gwałtowne zmiany, szczególnie *in plus*, nie mają prawa zająć w krótkim, z punktu widzenia teorii ekonomii, okresie, jakim jest kadencja jednego rządu. Niemniej jednak wyniki mogą być silnym narzędziem PR-owym.

6. Zakończenie

Wobec wysuniętych do konstrukcji obu rankingów zarzutów przyznać należy, że są one tworzone przez znakomite osobistości, których doświadczenie i autorytet pozwala wierzyć w zasadność większości użytych metod. W kontekście postawionej hipotezy przeprowadzona analiza wskazuje niedoskonałości metodologiczne obu analizowanych rankingów. Jednakże, posiadając wie-

dzę na temat metodologii ich tworzenia oraz ewentualnych zniekształceniach powodowanych względami politycznymi, warto przyrzeć się wynikom nieostatecznym, artykułom zawartym w raportach, opiniom autorów i wyciągnąć własne wnioski potrzebne do zdefiniowania poglądu na zagadnienia związane z konkurencyjnością krajów. Jeśli tak zastosować opisane narzędzia, może okazać się, że są one wyjątkowo użyteczne dla umiejętnego użytkownika.

Bibliografia

- Aiginger K., 1998, *A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries*, „Structural Change and Economic Dynamics”, nr 9 (2), June.
- Dong-Sung Ch., Hwuy-Chang M., Min-Young K., 2008, *Characterizing international competitiveness in international business research: A MASI approach to national competitiveness*, „Research in International Business and Finance”, nr 22 (2), June.
- Fagerberg J., 1994, *Technology and international differences in growth rates*, „Journal of Economic Literature”, nr 32(3).
- Fagerberg J., Srholec M., Knell M., 2007, *The Competitiveness of Nations: Why Some Countries Prosper While Others Fall Behind*, „World Development”, nr 35 (10).
- Maślak E., 2000, *Innowacyjność gospodarki jako czynnik warunkujący międzynarodową przewagę konkurencyjną w kontekście integracji Polski z Unią Europejską*, w: Schroeder J. (red. nauk.), *Procesy przystosowawcze w polskim handlu zagranicznym w kontekście członkostwa w Unii Europejskiej*, materiały konferencyjne, 26–27 września 2000 roku, wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań; <http://www.imd.ch> z 2003–06–04.
- OECD, 1992, *Technology and the economy: The key relationships*, Paris.
- Oral M., Habchoub H., 1997, *An estimation model for replicating the rankings of the world competitiveness report*, „International Journal of Forecasting”, nr 13.
- Önsel Sule, Ülengin Füsün, Ulusoy Gündüz, Aktas Emel, Kabak Özgür et. al., 2008, *A new perspective on the competitiveness of nations*, „Socio-Economic Planning Sciences”, tom: 42, wyd. 4, 12.
- Pangsy-Kania S., 2003, *Konkurencyjność polskiej gospodarki przez pryzmat międzynarodowych rankingów*, VIII Konferencja Naukowa Młodych Ekonomistów, Poznań.
- Zielińska-Głębocka A., 2000, *Podstawowe koncepcje i determinanty konkurencyjności*, w: Zielińska-Głębocka A. (red.), *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

A b s t r a c t The rankings of country competitiveness—attempt at assessment



The article investigates the research of two most popular rankings of country competitiveness: The Global Competitiveness Report (published by The World Economic Forum) and The World Competitiveness Yearbook (published by The International Institute for Management Development). The difference in constructing the research was shown and the consequences of conclusions. The recommendations were introduced how to interpret rankings objectively.