

ARTYKUŁY

*Lesław Pietrewicz**

KONCEPCJA ETAPÓW ROZWOJU GOSPODARCZEGO W CZORAJ I DZIŚ¹

(Artykuł nadesłany: 07.09.2015 r. Zaakceptowany: 04.02.2016 r.)

WPROWADZENIE

Idea wyróżniania w procesie rozwoju gospodarczego etapów rozwoju ma długą historię. U źródeł tej idei umieścić można rozróżnienie między wzrostem gospodarczym (*economic growth*) a rozwojem gospodarczym (*economic development*), co oznacza koncepcyjne oddzielenie wzrostu ilościowego od zmiany jakościowej. Najpowszechniej stosowaną miarą ilościową wzrostu jest dynamika PKB, w zestawieniach międzynarodowych ujmowana często w kategoriach *per capita* (na mieszkańca). Stosowanie tej miary jako obiektywnego sumarycznego miernika efektywności gospodarowania wzbudza wiele wątpliwości (np. Stiglitz, Sen, Fitoussi, 2013), wyrażanych również w literaturze polskiej (np. Drozdowicz-Bieć, 2013; Mączyńska, 2013). Nawet jednak zwolennicy tej miary w odniesieniu do konkretnych wartości dynamiki PKB mówią o „jakości wzrostu”, odnosząc się do źródła owego wzrostu, to jest, na ile jest on napędzany przez różne „silniki” i dzięki temu jest zrównoważony oraz na ile pozwala oczekiwać utrwalenia, a na ile jest ciągnięty głównie przez jeden „silnik”, co oznacza większą podatność na odwrócenie korzystnych wyników, na przykład w przypadku wystąpienia szoków zewnętrznych. Można więc stwierdzić, że z punktu widzenia procesów gospodarczych, ich oceny i trwałości, wzrost wzrostowi nie jest równy, a tym samym miara

* Instytut Nauk Ekonomicznych PAN.

¹ Artykuł powstał w ramach projektu „Paradygmat rozwoju a efektywność proinnowacyjnej pomocy strukturalnej z UE”, sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauk, przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/11/B/NS4/01594, realizowanego w Instytucie Nauk Ekonomicznych PAN pod kierunkiem prof. dr hab. Joanny Kotowicz-Jawor.

ilościowa nie może być traktowana jako kompletna (jej wartość użytkowa jest ograniczona).

Wzrost gospodarczy, według laureata nagrody Nobla Amartya Sena (1983), jest jednym z aspektów procesu rozwoju gospodarczego. Rozwój gospodarczy jest miarą postępu, obejmującą poprawę standardu życia i „zdrowia” gospodarki. Niektórzy autorzy traktują rozwój gospodarczy jako miarę wyłącznie jakościową, gdy inni, jak profesor A. Sen, jako obejmującą aspekty jakościowe i ilościowe. Niezależnie od przyjętej definicji, nieodłączną cechą koncepcji rozwoju gospodarczego jest wielowymiarowość. Najpełniejszy wyraz owa wielowymiarowość znajduje właśnie w teorii etapów rozwoju gospodarczego.

Za twórców teorii etapów rozwoju gospodarczego uważa się zwykle Alexandra Gerschenkrona i Walta Rostowa. Pierwszy z nich był twórcą koncepcji zacofania gospodarczego i modelu spóźnionego wzrostu gospodarczego (Gerschenkron, 1962). Wskazywał on, że kraje można uszeregować pod względem stopnia zacofania gospodarczego i w zależności od owej pozycji ich rozwój ma inny przebieg. Im słabiej rozwinięty gospodarczo dany kraj, tym bardziej jego rozwój jest oparty na wzroście inwestycji (i w mniejszym na wzroście konsumpcji) i zależy od inwestycji bezpośrednich (w tym publicznych). Dzięki możliwości skorzystania z nowych technologii, już wynalezionych w państwach lepiej rozwiniętych, państwa zacofane mogą dokonać skoku gospodarczego, przynajmniej częściowo nadrabiając zaległości.

Walt Rostow w artykule z 1960 r. i opartej na nim książce *The Stages of Economic Growth* (1962) przedstawił pięcioetapowy model rozwoju gospodarczego, wyróżniając: (1) społeczeństwo tradycyjne, (2) tworzenie warunków do startu, (3) start, (4) dojrzewanie, (5) okres wysokiej konsumpcji masowej. Jakkolwiek w porównaniu z modelem Gerschenkrona koncepcja Rostowa była bardziej złożona, w późniejszych latach została poddana silnej krytyce. Modelowi zarzucano m. in. mechanistyczny charakter, wskazując, że kolejne etapy automatycznie następują w nim po sobie, przy czym nie rozróżnia się tu zmian nośników postępu, w związku z czym poszczególne fazy stanowią w istocie system klasyfikacji *ex post*. Co więcej, model ten był oparty na historycznych doświadczeniach Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych i nie był w stanie wyjaśnić alternatywnych ścieżek rozwoju, typowych np. dla państw azjatyckich (Itagaki, 1963).

Ogromny krok naprzód w rozumieniu jakościowych różnic źródeł wzrostu poczynił Michael Porter, przedstawiając w książce *The Competitive Advantage of Nations* (1990) model mikroekonomicznych podstaw wzrostu gospodarczego. Książka ta i model, mimo upływu ćwierćwiecza, nadal stanowią podstawowy punkt odniesienia do dyskusji o etapach rozwoju gospodarczego, a także leżą u podstaw najbardziej obecnie popularnego modelu wykorzystywanego w corocznych zestawieniach raportu o konkurencyjności krajów, opracowywanego przez World Economic Forum.

Celem artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie o aktualność i przydatność koncepcji etapów rozwoju gospodarczego w obecnych realiach gospodarczych i przy obecnym poziomie wiedzy ekonomicznej. Punktem wyjścia jest

przedstawienie zarysu koncepcji etapów rozwoju gospodarczego w najbardziej rozwiniętej formie, czyli modelu Portera (1990) – w pierwszej kolejności wyjaśnienie determinant rozwoju gospodarczego, a następnie identyfikacja wyznaczników poszczególnych etapów rozwoju. Przedmiotem dalszej części artykułu jest prezentacja współczesnych zastosowań myśli Portera, zakończona wskazaniem zasadniczych rozbieżności między oryginalnym modelem a współcześnie używaną jego odmianą, a także postawieniem pytania o ponadczasowość i uniwersalność modelu i – szerzej – o przydatność koncepcji etapów rozwoju gospodarczego we współczesnym świecie. Pracę zakończą wnioski zawierające propozycję rozwinięcia i uzupełnienia koncepcji etapów rozwoju gospodarczego o koncepcję złożoności gospodarczej (*economic complexity*) i zrównoważonego rozwoju (*sustainability*).

1. MODEL DIAMENTU, CZYLI DETERMINANTY ROZWOJU GOSPODARCZEGO

M. Porter (1990) upatruje mikroekonomicznych podstaw wzrostu gospodarczego w źródłach międzynarodowej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Osią jego analizy jest teza, że wiele tych źródeł znajduje się poza przedsiębiorstwem i ma związek z lokalizacją, a więc dotyczy warunków krajowych. Warunki krajowe tworzą kontekst, w którym przedsiębiorstwa danego kraju konkurują i który wpływa na możliwość realizacji poszczególnych strategii przez przedsiębiorstwa oraz na perspektywy ich sukcesu. Z kolei międzynarodowy sukces krajowych przedsiębiorstw przekłada się na sukces gospodarki i jej wzrost.

Aspekty warunków krajowych istotne z punktu widzenia budowy międzynarodowej przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa, a więc i gospodarczego rozwoju państwa, Porter nazywa determinantami przewagi narodowej i ujmuje w model diamentu, obejmujący cztery atrybuty:

- 1) czynniki produkcji,
- 2) warunki popytowe,
- 3) branże pokrewne, wspierające,
- 4) strategie, struktury i rywalizacja między przedsiębiorstwami.

Ponieważ międzynarodowej konkurencyjności poszczególnych branż i ich segmentów sprzyjać mogą różne czynniki, źródła konkurencyjności należy analizować nie na poziomie państw, ale właśnie na poziomie branż. Państwa odnoszą sukces, kiedy warunki krajowe wspierają rozwój strategii odpowiednich dla poszczególnych branż i segmentów. Państwa odnoszą sukcesy w branżach, w których warunki krajowe sprzyjają budowie przewag konkurencyjnych, które są wartościowe w innych krajach, a więc można je wykorzystać globalnie. Państwa odnoszą sukcesy w branżach, w których warunki lokalne wymuszają poszukiwanie

nowych i lepszych sposobów konkurencji, wytwarzają impulsy do podejmowania takich działań szybko i agresywnie. Państwa odnoszą porażki w branżach, w których przedsiębiorstwa nie otrzymują właściwych sygnałów czy odpowiednio ukierunkowanej presji, ani nie posiadają odpowiednich umiejętności potrzebnych do ulepszania i modyfikacji strategii. Państwa mają największe szanse odnieść sukces w branżach i segmentach, w których „diameter” (determinanty przewagi narodowej ujęte jako system) jest najbardziej korzystny.

Co ważne, poszczególne składowe nie są od siebie niezależne, lecz stan każdej z nich zależy od warunków panujących w pozostałych. Tym samym przewagi uzyskane w jednym aspekcie otoczenia mogą tworzyć lub wspierać przewagi w innych. Jakkolwiek w branżach niskich technologii i związanych z wydobywaniem surowców wystarczy, że przewagę zapewniają jeden lub dwa aspekty otoczenia, w branżach zaawansowanych technologicznie konieczne są przewagi obejmujące wiele obszarów, choć nie muszą dotyczyć wszystkich. Wzajemne powiązania między przewagami w różnych obszarach otoczenia mają charakter samowzmacniającego się – tym samym są bardzo trudne do skopiowania dla zagranicznych konkurentów.

1.1. CZYNNIKI PRODUKCJI

Porter uważa, że tradycyjna klasyfikacja zasobów (praca, ziemia i kapitał) nie odpowiada współczesnym wymogom poszukiwania źródeł przewagi konkurencyjnej, a w konsekwencji także wzrostu gospodarczego. Dlatego też proponuje wyróżnienie następujących klas zasobów: zasoby ludzkie, zasoby naturalne (obejmujące lokalizację geograficzną), zasoby wiedzy (naukowej, technicznej i rynkowej), kapitał (dostępność i koszt) i infrastruktura (jakość i koszt). Jako zasadnicze traktuje przy tym rozróżnienie między czynnikami produkcji podstawowymi (zasoby naturalne, klimat lokalizacja geograficzna, nisko i średnio wykształcone zasoby siły roboczej i kapitał dłużny) i zaawansowanymi (infrastruktura telekomunikacyjna, wysoko wykwalifikowany kapitał ludzki i instytucje badawcze w zaawansowanych technologicznie dyscyplinach).

Jakkolwiek zasoby czynników produkcji mają wpływ na przewagę konkurencyjną firm danego państwa, czynniki produkcji najważniejsze dla wzrostu produktywności w gospodarkach rozwiniętych (będącej, według Portera, jedyną użyteczną miarą konkurencyjności) są nie tyle dziedziczone, co wytwarzane. Stąd też zasób czynników zastany na dany moment jest mniej istotny niż skala i tempo ich tworzenia, ulepszania i specjalizacji do potrzeb konkretnych branż. Podstawowe czynniki produkcji są pasywnie dziedziczone lub ich wytworzenie wymaga niewielkich i prostych inwestycji. Czynniki takie stopniowo tracą na znaczeniu jako źródła przewagi kraju lub też przewagi, jakie przedsiębiorstwa danego państwa dzięki nim uzyskują, są nie do utrzymania (pozostają jednak kluczowe w przemyśle wydobywczym i rolnictwie). Znaczenie konkurencyjne tych czynników maleje w skali świata ze względu na względnie malejące zapotrzebowanie na nie i rosnącą dostępność lub łatwość pozyskania ich z zagranicznych źródeł. Te same przyczyny

odpowiadają za niską stopę zwrotu uzyskiwaną na tych czynnikach niezależnie od ich lokalizacji na skutek niezróżnicowania i wysokiej presji cenowej dostawców z tańszych krajów.

We współczesnych gospodarkach największe znaczenie dla przewagi konkurencyjnej wśród czynników produkcji mają czynniki zaawansowane. Są one niezbędne do uzyskania przewagi konkurencyjnej wyższego rzędu, jak zróżnicowanie produktu czy własna technologia. Czynniki te są rzadsze niż czynniki podstawowe, gdyż ich rozwój wymaga dużych i nieustających inwestycji w kapitał ludzki i fizyczny, co dotyczy też wielu instytucji potrzebnych do ich ciągłego rozwoju (jak instytucje edukacyjne i badawcze). Czynniki te także trudniej nabyć na światowych rynkach lub zdobyć przez ustanowienie zagranicznego oddziału.

Czynniki produkcji stopniowo tracą na znaczeniu jako podstawa trwałej przewagi konkurencyjnej, o ile nie następuje przechodzenie do bardziej zaawansowanych czynników i nie są poddawane nieustannej specjalizacji. Zasoby wiedzy i wykształconej siły roboczej, czyli dwie kategorie czynników kluczowe dla budowy bardziej wyrafinowanych przewag konkurencyjnych, ulegają szczególnie szybkiej deprecjacji i wymagają ciągłych inwestycji, ciągłej budowy.

Przewagę konkurencyjną zapewnia niski koszt lub unikalna wysoka jakość czynników znaczących dla konkurencji w danej branży. Państwa odnoszą sukcesy w branżach, w których wyjątkowo sprawnie tworzą i ulepszają potrzebne czynniki produkcji (Porter, 1990, s. 80). Ich rola w budowaniu przewagi konkurencyjnej jest jednak bardziej złożona, gdyż to inne czynniki w modelu diamentu decydują o tym, gdzie przewagi dotyczące czynników produkcji mogą przynieść międzynarodowy sukces, gdyż to one określają sposoby wykorzystania owych czynników (Porter, 1990, s. 76). W końcu należy podkreślić, że obecność w kraju zaawansowanych i wyspecjalizowanych czynników produkcji jest często nie tylko źródłem przewagi konkurencyjnej, ale także, przynajmniej częściowo, jej skutkiem.

1.2. WARUNKI POPYTOWE

U podstaw przewagi krajowej leży, zdaniem Portera, struktura krajowego popytu. Z kolei jego wielkość i charakterystyka wzrostu mogą wpływać pozytywnie lub negatywnie na tę przewagę przez oddziaływanie na zachowania inwestycyjne przedsiębiorstw, ich czas i motywacje do ich podejmowania. Państwa zyskują przewagę konkurencyjną w branżach lub segmentach, w których krajowy popyt daje przedsiębiorstwom wcześniejsze lub jaśniejsze informacje dotyczące zmian ich potrzeb niż mogą uzyskać zagraniczni rywale. Państwa zyskują przewagę konkurencyjną, gdy krajowi odbiorcy wywierają skuteczną presję na krajowych producentów, aby wprowadzały innowacje szybciej i budowały bardziej zaawansowane przewagi konkurencyjne niż ich zagraniczni konkurenci.

Największe znaczenie w tej grupie czynników ma kwestia zapewnienia lepszej znajomości zmieniających się potrzeb klientów, czyli lepszej informacji. Służyć temu ma, przede wszystkim, dostęp do nich, otwarta komunikacja i głębokie zrozumienie ich uwarunkowań. Odpowiednia struktura segmentów popytu sprzyja

perspektywicznemu kierowaniu uwagi i kształtowaniu priorytetów przez krajowych wytwórców. Relatywnie większe segmenty przyciągają najszybciej i największą uwagę. Jeśli obejmują one większą część popytu w kraju niż na rynkach zagranicznych, zwiększa to szanse uzyskania przez krajowe firmy międzynarodowej przewagi konkurencyjnej w tych segmentach. Bezwzględna wielkość krajowego segmentu ma tu mniejsze znaczenie.

W zdobyciu międzynarodowej przewagi konkurencyjnej pomagają firmom zaawansowana wiedza i wymagania klientów. Bliskość klientów, zarówno fizyczna jak i kulturowa, pomaga krajowym firmom dostrzec ich potrzeby, zanim zdołają uczynić to zagraniczni konkurenci. Ułatwia także współpracę przy rozwoju nowych produktów. Ważne przy tym, by potrzeby krajowych konsumentów antycypowały potrzeby klientów zagranicznych. Jeśli krajowi klienci mają wysokie wymagania, ale specyficzne dla danego kraju, ich obecność będzie osłabiała międzynarodową pozycję konkurencyjną krajowych przedsiębiorstw. Jeśli rozwój potrzeb krajowych klientów pozostaje w tyle za zmianami zachodzącymi na rynkach zagranicznych, będzie to szkodziło międzynarodowej pozycji konkurencyjnej krajowych firm.

Wśród czynników popytowych wpływających na międzynarodową konkurencyjność krajowych przedsiębiorstw Porter wymienia także wielkość popytu (istotna w branżach o wysokich korzyściach skali lub stromej krzywej uczenia się), liczbę niezależnych klientów (zwiększa pulę informacji rynkowych, stymuluje postęp i obniża bariery wejścia), dynamikę rynku (wpływa na stopę inwestycji w branży i tempo wdrażania nowych technologii), nasycenie rynku (wcześniejsze niż na rynkach zagranicznych wymusza innowacje), umiędzynarodowienie popytu (naśladowanie przez zagraniczny popyt potrzeb krajowych klientów sprzyja krajowym wytwórcom, co jest szczególnie wyraźne w przypadku rozpowszechniania kultury danego kraju).

Z punktu widzenia wpływu na międzynarodową konkurencyjność najważniejsze atrybuty popytu to te, które wymuszają inwestycje i innowacje, a także przechodzenie do coraz bardziej zaawansowanych segmentów rynkowych. Podobnie jak w przypadku czynników produkcji różne aspekty popytu mogą wzajemnie się wzmacniać. Ponownie też ich wpływ na międzynarodową konkurencyjność krajowych firm zależy od pozostałych elementów „diamentu”.

1.3. BRANŻE POKREWNE I WSPIERAJĄCE

Kolejną grupą determinant przewagi narodowej jest obecność w kraju branż dostawców i branż powiązanych, które są konkurencyjne na świecie. Przewagi konkurencyjne w branżach powiązanych i dostawców wpływają korzystnie na inne branże za pomocą analogicznych mechanizmów.

Pierwszy mechanizm wpływu obecności konkurencyjnych w skali międzynarodowej dostawców polega na efektywnym, wczesnym, szybkim i czasami preferencyjnym dostępie do najbardziej efektywnych kosztowo wkładów (*inputs*). Sam dostęp do maszyn czy podzespołów nie jest najważniejszą zaletą dostawców

odnoszących sukcesy w konkurencji międzynarodowej. Bardziej znacząca jest przewaga, którą tacy dostawcy zapewniają w postaci nieustannej koordynacji. Porter zaznacza, że zagraniczni dostawcy rzadko pełnią tę funkcję równie dobrze, nawet jeśli mają oddziały w danym kraju. Najważniejszą korzyścią z posiadania krajowych dostawców na światowym poziomie jest jednak proces innowacji i ulepszania. Dostawcy pomagają firmom dostrzec nowe metody produkcji, zapewniają szybki dostęp do informacji i pomysłów, firmy dostają też szansę wpływu na wysiłki innowacyjne dostawców i współpracy przy opracowywaniu i testowaniu ich innowacji. Współpraca przy B+R i wspólne rozwiązywanie problemów zapewniają szybsze i bardziej skuteczne efekty. Dzięki temu rośnie tempo i trafność innowacji.

Obecność w kraju konkurencyjnych międzynarodowo branż powiązanych sprzyja rozwojowi nowych międzynarodowo konkurencyjnych branż. Branże powiązane to takie, w których przedsiębiorstwa mogą wzajemnie koordynować działania lub dzielić je w łańcuchu wartości, lub też te, które wytwarzają produkty komplementarne. Obecność takich odnoszących sukcesy branż powiązanych tworzy okazje do przepływu informacji, bliskość geograficzna i kulturowa czyni taką wymianę łatwiejszą niż w przypadku firm z różnych krajów. Obecność zaawansowanej branży pokrewnej powiększa też szanse na dostrzeżenie szansy rynkowej, a także ułatwia nowe wejścia, zwiększając różnorodność strategii konkurencyjnych. Międzynarodowy sukces branży może jednak wywołać popyt na produkty (i usługi) dziedzin powiązanych. Bliska współpraca między takimi firmami może zaowocować poprawą wartości użytkowej ich produktów.

Ponownie, także w odniesieniu do branż pokrewnych i wspierających (dostawców), skala korzyści wynikająca z potencjalnych efektów omawianych czynników zależy od pozostałych składowych diamentu. Korzyści płynące z bliskości światowej klasy dostawców i producentów dóbr komplementarnych mogą osłabiać wpływ niedoborów zaawansowanych czynników produkcji (i ich nikłego rozwoju) czy też pozostających w tyle za światowymi wymaganiami krajowych konsumentów.

1.4. STRATEGIE, STRUKTURY I RYWALIZACJA MIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI

Ostatnią składową modelu przewagi krajowej branży jest „kontekst, w którym firmy są tworzone, organizowane i zarządzane, a także natura krajowej konkurencji” (Porter, 1990, s. 107). Porter wskazuje, że cele, strategie, sposoby organizacji firm w poszczególnych dziedzinach mogą się wyraźnie różnić w zależności od kraju. Przewaga krajowa wyrasta z dobrego dopasowania między takimi wyborami a źródłami przewagi konkurencyjnej w branżach. Z kolei natura rywalizacji w kraju ma przełożenie na procesy innowacyjne i, w konsekwencji, na szanse sukcesu w konkurencji międzynarodowej.

Żaden system menedżerski nie jest uniwersalnie najlepszy. Państwa osiągają przewagę konkurencyjną w branżach, w których praktyki menedżerskie i sposoby

organizacji promowane przez otoczenie dobrze pasują do branżowych źródeł przewag konkurencyjnych. Różnice w zakresie wykształcenia menedżerów, stylów menedżerskich, struktur organizacyjnych, narzędzi stosowanych przy podejmowaniu decyzji, natury relacji z klientami, umiejętności koordynacji między funkcjami, stosunku do umiędzynarodowienia działalności czy w relacjach między zarządami przedsiębiorstwa a ich pracownikami stanowią źródła przewag lub słabości konkurencyjnych w zależności od branży. Wpływ na powyższe czynniki, a w konsekwencji na organizację i zarządzanie przedsiębiorstwami, wywiera ogromna liczba cech kraju, takich jak: stosunek do władzy, normy zachowań interpersonalnych, normy społeczne dotyczące indywidualizmu i wspólnoty, i wiele innych. U ich podstaw z kolei leżą: system edukacyjny, zmiany społeczne, tradycje religijne, model rodziny i wiele innych, często niewymiernych czynników. Państwa osiągają sukcesy w branżach, gdzie powyższe elementy są korzystne dla budowy międzynarodowej przewagi konkurencyjnej i wspierającej jej osiągnięcie.

Podsumowując tę część analizy, należy podkreślić, że najważniejszym mechanizmem, za pomocą którego składowe diamentu wpływają na powodzenie poszczególnych branż, jest wywieranie presji konkurencyjnej na firmy i zmuszanie ich do innowacji. Porter wskazuje, że przedsiębiorstwa osiągają przewagę konkurencyjną w branżach, w których warunki krajowe, opisane za pomocą czterech powyższych grup czynników, umożliwiają i wspierają szybką akumulację specjalistycznych umiejętności i aktywów. Ma to miejsce w tych branżach, w których przedsiębiorstwa uzyskują w kraju przewagę informacyjną w zakresie wymogów dotyczących produktów i procesów, gdzie otoczenie jest najbardziej dynamiczne i wymagające.

2. ETAPY ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Ponieważ postęp gospodarczy nierozzerwalnie wiąże się ze zdolnością firm do rozwoju i osiągania konkurencyjności w coraz bardziej zaawansowanych segmentach i branżach, jego warunkiem jest rozwijanie i wykorzystywanie przez przedsiębiorstwa coraz bardziej wyrafinowanych źródeł przewagi konkurencyjnej. W miarę owego awansu jedne ze źródeł zyskują na znaczeniu, inne tracą. Przechodzenie do bardziej zaawansowanych źródeł przewagi konkurencyjnej Porter nazywa rozwojem konkurencyjnym i wyróżnia 4 etapy takiego rozwoju będącego, jak wspomniano, podstawą rozwoju gospodarczego:

1. oparty na podstawowych czynnikach produkcji,
2. inwestycyjny,
3. innowacyjny,
4. oparty na zakumulowanym bogactwie.

Celem rozwoju gospodarczego powinno być zapewnienie i podtrzymywanie wysokich płac i zysków w gospodarce. Trzy pierwsze etapy obejmują przecho-

dzenie państw do bardziej wyrafinowanych źródeł konkurencyjności i wiążą się ze wzrostem zamożności społeczeństwa, zaś ostatni prowadzi do stagnacji i ostatecznie pogorszenia pozycji konkurencyjnej państwa. Jakkolwiek konkurencyjność wyznacza się, jak wielokrotnie wspomiano, na poziomie branż, to zdolność do konkurencji międzynarodowej firm z określonych branż wyznacza etap gospodarczego rozwoju państwa, zaś wiele branż i segmentów łączą te same podstawy międzynarodowej konkurencyjności (ich źródła sukcesu są powiązane).

W miarę przechodzenia od gospodarek opartych na podstawowych zasobach do opartych na wiedzy państwa stają wobec zasadniczo odmiennego zestawu wyzwań i priorytetów rozwojowych. Stąd zasadniczym wyzwaniem gospodarczym jest zapewnienie, by priorytety gospodarcze państwa odpowiadały osiągniętemu poziomowi rozwoju. Szczególną trudność sprawiają przejścia między poszczególnymi etapami rozwoju (Porter, Sachs, McArthur, 2002).

2.1. KONKURENCYJNOŚĆ OPARTA NA PODSTAWOWYCH CZYNNIKACH PRODUKCJI

Na początkowym etapie rozwoju wzrost gospodarczy odzwierciedla przede wszystkim zdolność gospodarki do mobilizacji podstawowych czynników wytwórczych. Konkurencyjność międzynarodową osiągają tu niemal wyłącznie branże wykorzystujące dostępność i niski koszt podstawowych czynników produkcji. Krajowi producenci konkurują ceną (stosują strategię niskich kosztów – „przywództwa kosztowego”), pozyskując standardowe technologie z zagranicy, zaś wytwarzanie bardziej wyrafinowanych produktów za pomocą bardziej zaawansowanych technologii ogranicza się do montażu w fabrykach wybudowanych przez zagranicznych producentów lub do produkcji na zlecenie zagranicznych kontrahentów. Znaczącą barierą rozwoju jest popyt krajowy silnie ograniczony przez niską siłę nabywczą i słabo wykształcone kompetencje konsumentów. Bardziej zaawansowane przedsiębiorstwa próbują ratować się eksportem, jednak dostęp bardziej zaawansowanej produkcji do zagranicznych rynków kontrolują firmy zagraniczne. Jednocześnie krajowy popyt na eksportowane produkty jest znikomy.

Na tym etapie rozwoju głównym wyzwaniem jest zapewnienie, by rynki podstawowych czynników funkcjonowały prawidłowo. Służyć temu ma budowa warunków politycznej i makroekonomicznej stabilności oraz dbałość o funkcjonowanie wystarczająco wolnych rynków czynników produkcji.

2.2. KONKURENCYJNOŚĆ OPARTA NA INWESTYCJACH

Na inwestycyjnym etapie rozwoju przedsiębiorstwa inwestują w wydajne fabryki produkujące na dużą skalę przy wykorzystaniu najlepszych technologii dostępnych na międzynarodowym rynku. Jakkolwiek technologie i wzornictwo, podobnie jak na wcześniejszym etapie rozwoju, nadal pochodzą głównie z zagranicy, obecnie technologie są nie tylko asymilowane przez import, inwestycje zagra-

niczne i imitacje, licencjonowanie i *joint ventures*, ale w rosnącym stopniu zagraniczne technologie są modyfikowane i dostosowywane do lokalnych wymogów, zaś przedsiębiorstwa rozwijają kompetencje do ich ulepszania. Rozwój gospodarczy na tym etapie związany jest ze zdolnością absorpcji i poprawy lub modyfikacji zagranicznych technologii (te zaś są najczęściej jedną generacją w tyle za światowymi liderami technologicznymi, którzy zwykle nie sprzedają najnowocześniejszych rozwiązań na wolnym rynku). Cechą typową dla tego etapu rozwoju jest silne uzależnienie krajowych wytwórców nie tylko od zagranicznych technologii i maszyn, ale także od zagranicznych komponentów do produkcji. Efektem tego jest wysoka kapitałochłonność produkcji. Dynamicznego rozwoju inwestycyjnego doświadczają przede wszystkim branże cechujące się standardowymi produktami, wyraźnymi korzyściami skali, wysoką dostępnością technologii, znacznymi wymaganiami kapitałowymi, lecz nadal dużym udziałem kosztów pracy w całkowitych kosztach produkcji. Ponieważ standard życia pozostaje względnie niski, toteż popyt jest nadal względnie nie wyrafinowany. W związku z tym firmy wciąż w dużym stopniu konkurują ceną, zaś nowocześniejsze produkty nadal w dużym stopniu odzwierciedlają potrzeby konsumentów zagranicznych. Krajowe produkty pozostają przy tym przynajmniej jedną generacją w tyle za najlepszymi na świecie. Jakkolwiek krajowe przedsiębiorstwa często wytwarzają produkty na zlecenie (i według specyfikacji) zagranicznych odbiorców, stopniowo rozszerzają zakres kompetencji w łańcuchu wartości. Między innymi rozwijają krajowe sieci sprzedaży i zaczynają rozwijać zagraniczne. Cechą charakterystyczną dla tej fazy jest wysoka podatność na kryzysy finansowe, co jest związane z zależnością od zagranicznych źródeł finansowania i zewnętrznych szoków popytowych w najbardziej wyrafinowanych branżach – tych nastawionych na eksport (Porter, Sachs, McArthur, 2002).

Fazę tę cechuje zależność wzrostu od ciągłych inwestycji infrastrukturalnych. Priorytety rządu powinny więc koncentrować się, obok usprawnień regulacyjnych, na rozbudowie i ulepszeniu infrastruktury fizycznej. Znacząca poprawa w tych aspektach umożliwi gospodarce pełniejszą integrację z gospodarką światową, stanowiącą główną ścieżkę rozwoju na tym etapie.

2.3. KONKURENCYJNOŚĆ OPARTA NA INNOWACJACH

Cechą wyróżniającą innowacyjny etap rozwoju jest rozwijanie własnych technologii przez przedsiębiorstwa krajowe. Przynajmniej w niektórych branżach przedsiębiorstwa te znajdują się na światowej granicy technologicznej. Rozwój branży maszynowej, początkowo na skalę krajową, później światową, jest wiarygodnym znakiem osiągnięcia fazy innowacyjnej, gdyż sygnalizuje zdolność rozwijania innowacji procesowych (Porter, 1990, s. 563). Cechą charakterystyczną tej fazy jest rozwój klastrów przemysłowych. Firmy nieustannie inwestują w szkolenia i rozwój kadr, nawiązują i intensyfikują relacje z innymi firmami z branży, pogłębiając specjalizację i podział pracy, zwiększa się przepływ siły roboczej i kompe-

tencji między przedsiębiorstwami, zaś relacje między nimi nabierają cech zarówno intensywnej rywalizacji jak i współpracy.

Firmy osiągają światowy poziom w zakresie rozwiązań z obszarów produktu, procesów produkcyjnych, marketingu i innych aspektów konkutowania. Rosnący poziom dochodów i zamożności krajowych klientów, wyższy poziom wykształcenia i rosnące wymagania przekładają się na opłacalność rozwijania przez przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym strategii zróżnicowania i narastanie na nim konkurencji. Jednocześnie przedsiębiorstwa rozwijają strategie zróżnicowania na rynkach zagranicznych i intensywnie rozwijają sieci sprzedaży za granicą oraz inwestują w markę. Rozwój wielu bardziej zaawansowanych branż przekłada się na rosnące koszty pracy i notowania waluty, co z kolei powoduje, że przewaga konkurencyjna zbudowana w oparciu o czynniki produkcji i – szerzej – przewaga kosztowa staje się coraz trudniejsza do utrzymania. Prowadzi to do utraty pozycji konkurencyjnej w branżach i sektorach wrażliwych na cenę i przy wytwarzaniu produktów wymagających słabiej wykwalifikowanej siły roboczej i niższej technologii.

Przejęcie z inwestycyjnej fazy rozwoju, napędzanej przez ulepszanie importowanych technologii i wzrost wydajności, do fazy napędzanej przez innowacje jest bodaj najtrudniejsze z wszystkich przejść między etapami rozwoju (Porter, Sachs, McArthur, 2002). Osiągnięcie tej fazy wymaga bezpośredniego zaangażowania rządu we wspieranie wysokiej stopy innowacji poprzez zarówno publiczne, jak i prywatne inwestycje w badania i rozwój, edukację na poziomie wyższym, a także zapewnienie sprawnego funkcjonowania rynku kapitałowego i systemu regulacyjnego wspierającego zakładanie i rozwój start-upów technologicznych. Zaangażowanie w alokację kapitału, ochronę rynku, licencje, subsydia eksportowe i inne formy bezpośredniej interwencji stają się nieefektywne i tracą na znaczeniu. Wysiłki rządu powinny być ukierunkowane na stymulowanie rozwoju coraz bardziej wyrafinowanych zasobów, przesuwanie popytu w kierunku bardziej zaawansowanych rozwiązań, wspieranie tworzenia nowych przedsiębiorstw, dbałość o konkurencję w kraju, czyli metody pośrednie.

2.4. KONKURENCYJNOŚĆ OPARTA NA ZAKUMULOWANYM BOGACTWIE

Rosnąca zamożność stwarza korzystne warunki popytowe w kraju. Jednocześnie rosnące koszty pracy utrudniają konkutowanie w wielu branżach wytwórczych. Na etapie rozwoju opartym na zakumulowanym bogactwie ciężar gospodarki silnie przesuwają się więc w kierunku usług, ponieważ konkurencja w wielu branżach usługowych ma charakter wielonarodowy, w związku z czym usługi są mniej narażone na konkurencję zagraniczną niż produkcja przemysłowa. W branżach wytwórczych wystawionych na konkurencję międzynarodową przedsiębiorstwa tracą dotychczasową pozycję.

Porter stawia tezę, że gospodarka, której siłą napędową jest zakumulowane bogactwo, nie jest w stanie go utrzymać – przewaga konkurencyjna zanika i gospodarka się cofa. U podstaw tego procesu leżą w pierwszej kolejności zmiany

po stronie motywacji – inwestorów, menedżerów i społeczeństwa, podkopujące skłonność do inwestowania i innowacji, zaś nowe, szczytne cele społeczne zastępują te, które zapewniły gospodarce wcześniejszy rozwój. Rywalizacja między firmami słabnie, gdy stają się one bardziej zainteresowane utrzymaniem zdobytych pozycji niż dalszą walką o ich poprawę. Przejawem tego jest popularność fuzji i przejęć – przedsiębiorstwa dysponują znacznymi nadwyżkami wolnych środków, a nie chcą ryzykować wysoce ryzykownych transakcji na start-upach i zamiast tego wolą dążyć do ograniczenia rywalizacji na rynku i wzrostu jego stabilności. Wysokie koszty pracy i trudności z dostrzeganiem szans rynkowych powodują, że rośnie skłonność przedsiębiorstw do inwestowania w aktywa finansowe kosztem realnych. Jednocześnie niedoinwestowanie może objąć też kapitał ludzki. W efekcie tego zmienia się rynek pracy. Niemożność podnoszenia zarobków w działalności wytwórczej zwiększa zainteresowanie karierą w branżach nieprodukcyjnych, np. w finansach. Branże te wspierane są też przez zmiany po stronie popytu, a mianowicie rosnące zapotrzebowanie na usługi związane z obsługą czasu wolnego i popyt na luksusowe wyroby. Może to doprowadzić do rozwoju nowych branż działalności, jednak nie jest w stanie zrekompensować osłabiania i rozpadu wielu rozwiniętych wcześniej klastrów przemysłowych². Przewagę konkurencyjną mogą utrzymać firmy należące do branż, których podstawą rozwoju jest właśnie zamożność (jak te związane z luksusem, rozrywką, sztuką, obroną, ochroną zdrowia, edukacją a także bogactwem podstawowych czynników produkcji, jak zasoby naturalne).

Państwa przechodzą przez trzy powyższe etapy rozwoju konkurencyjnego, jeśli są w stanie podtrzymać dynamiczny proces ulepszania podstaw przewagi krajowej. Obejmuje to przechodzenie do bardziej wyrafinowanych przewag konkurencyjnych i przesuwanie gospodarek w kierunku rozwoju w branżach i segmentach o wyższej produktywności. Jednocześnie w branżach i segmentach mniej zaawansowanych, o niższej produktywności, pozycja konkurencyjna ulega osłabieniu. Co istotne, nie istnieje tu jedna ścieżka rozwoju, gdyż postęp może dokonywać się na różne sposoby. Gospodarki krajowe mogą przemieszczać się bezpośrednio z etapu opartego na podstawowych czynnikach produkcji do etapu innowacyjnego, pomijając oznaki przejścia przez etap inwestycyjny. Wymaga to jednak długiej historii działalności wytwórczej, która zaowocowała znaczącym rozwojem zasobów ludzkich, instytucji edukacyjnych itp. W przypadku państw o wyjątkowym bogactwie zasobów naturalnych możliwe jest bezpośrednie przejście od fazy opartej na podstawowych czynnikach produkcji do fazy opartej na bogactwie. Porter zaznacza, że możliwe jest też cofnięcie się do wcześniejszych faz. „Państwo, które ugrzęzło w fazie rozwoju opartej na zakumulowanym bogactwie, może cofnąć się aż do etapu opartego na podstawowych czynnikach produkcji. Utrata pozycji w branżach o wyższej produktywności w gospodarce może pociągnąć za sobą obniżkę kosztów płac i innych czynników w takim stopniu, że państwo to powraca do konkurencyjności kosztami czynników produkcji” (Porter, 1990, s. 565). Regres taki

² Porter (1990, s. 557) używa terminu *declustering*.

można powstrzymać, zdaniem Portera, za pomocą zmian polityki gospodarczej, silnych szoków zewnętrznych lub zmian systemów wartości w społeczeństwie.

3. INDEKS KONKURENCYJNOŚCI I KWALIFIKACJA PAŃSTW DO POSZCZEGÓLNYCH ETAPÓW ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Idea etapów rozwoju gospodarczego okazała się bardzo nośna. Legła ona u podstaw konstrukcji indeksów będących od lat najczęściej stosowanymi sumarycznymi miarami konkurencyjności państw, publikowanych corocznie na łamach *Global Competitiveness Report* wydawanych przez World Economic Forum. Indeksy te mierzyć mają postępy czynione przez poszczególne kraje na ścieżce rozwoju gospodarczego. Pierwszy z nich, opracowany w 2000 r. przez M. Portera Indeks Konkurencyjności Biznesu (*Business Competitiveness Index* – BCI), dotyczył mikroekonomicznych nośników postępu, zaś kolejny (od 2004 r.), Globalny Indeks Innowacyjności (*Global Competitiveness Index* – GCI), łączył mikroekonomiczne i makroekonomiczne czynniki konkurencyjności. Ten ostatni został w roku 2008 ulepszony tak, by uwzględnić najbardziej aktualny stan wiedzy naukowej, co było o tyle trudne, że nie istniał (i nadal nie istnieje) konsens odnośnie do przyczyn konkurencyjności. Wyniki badań empirycznych znacząco się różnią i silnie zależą od doboru próby krajów, konkretnych miar uwzględnianych w modelu (Porter, Delgado, Ketels, Stern, 2008) i okresów objętych badaniami. Twórcy nowego indeksu (profesorowie Michael Porter, Scott Stern, Antonio Ciccone, Mercedes Delgado i dr Christian Ketels) starali się połączyć różne perspektywy, czego efektem był jednak eklektyzm. Podstawową zaletą nowego modelu jest kompleksowość i lepsze uwzględnienie czynnika makroekonomicznego i otoczenia międzynarodowego. Można mu jednak zarzucić brak przejrzystości, spójności merytorycznej i przenikanie się poszczególnych składowych indeksu, nazwanych filarami konkurencyjności. Co więcej, nie wyodrębnia się tu jasno powiązań między poszczególnymi czynnikami (filarami), co wyraźnie zmniejsza użyteczność tego podejścia.

W efekcie przeprowadzonych prac miejsce wyodrębnionych w *The Competitive Advantage of Nations* (1990) czterech determinant przewagi narodowej (składających się na opisany powyżej model diamentu) zajęło 12 filarów konkurencyjności państwa: (1) instytucje, (2) infrastruktura, (3) stabilność makroekonomiczna, (4) ochrona zdrowia i edukacja na poziomie podstawowym, (5) edukacja na poziomie wyższym i szkolenia, (6) efektywność rynków produktów, (7) efektywność rynków pracy, (8) rozwój rynków finansowych, (9) zdolności absorpcyjne przedsiębiorstw w zakresie technologii, określane w raportach jako „gotowość technologiczna”, (10) wielkość rynku, (11) poziom rozwoju biznesu, czyli jakość sieci biznesowych (klastrow) i jakość funkcjonowania i strategii poszczególnych przedsiębiorstw, (12) innowacje. Składowe te mają opisywać okoliczności lokalne na poziomie krajów, znajdujące się pod wpływem polityk rządów i pomagające

im zrozumieć słabości i przewagi konkurencyjne państw i zbudować agendę reform. Tym też owe podejście (i w konsekwencji zestaw aspektów) różni się od typowego podejścia stosowanego przez naukowców, nakierowanego na wyselekcjonowanie wąskiej grupy czynników najsilniej wyjaśniających różnice w zamożności między państwami w analizach statystycznych.

Efektem prac zespołu M. Portera i współpracowników było określenie progów PKB i wag subindeksów służących do klasyfikacji poszczególnych gospodarek do poszczególnych etapów rozwoju. Odpowiednie wielkości zawiera tabela 1.

Tabela 1. Progi PKB *per capita* i wagi subindeksów wykorzystane przy kwalifikacji krajów do etapów rozwoju gospodarczego

Etap rozwoju gospodarczego	Etap 1. oparty na podstawowych czynnikach produkcji	Etap przejściowy (między etapem 1 i 2)	Etap 2. efektywnościowy	Etap przejściowy (między etapem 2 i 3)	Etap 3. innowacyjny
Progi PKB per capita (w USD)	<2000	2000–2999	3000–8999	9000–17000	>17000
Waga subindeksu podstawowych wymogów	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Waga subindeksu wsparcia efektywności	35%	35–50%	50%	50%	50%
Waga subindeksu innowacji i wyrafinowania	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, 2014, s. 10.

Co znamienne, mimo zasadniczych zmian modelu po stronie zmiennych niezależnych, definicje samych etapów rozwoju gospodarczego pozostały w dużym stopniu niezmienione, co sugerować może ich wysoką ponadczasowość. Kolejne etapy są wyznaczone przez zmieniające się sposoby konkurowania i naturę przewag konkurencyjnych. Wzmianki wymaga przemianowanie etapu inwestycyjnego na efektywnościowy, co traktować można w kategoriach ujednolicenia podejścia i zwiększania spójności logicznej modelu. Większe znaczenie ma, jak się wydaje, całkowite pominięcie w raportach *Global Competitiveness Reports* czwartego, ostatniego etapu rozwoju gospodarczego, czyli gospodarek, w których rozwój gospodarczy oparty jest na zakumulowanym bogactwie. Przyczyn pomijania tego

etapu (a także etapu przejściowego między etapem innowacyjnym a opartym na bogactwie) w analizach można jedynie domniemywać. Jego pominięcie zwiększa jednak zasadność postawienia pytania o ponadczasowość modelu opublikowanego przez Portera³ w 1990 roku. Od tamtego czasu kapitalizm przeszedł co najmniej dwa gospodarcze „trzęsienia ziemi” o potencjale transformacji systemów gospodarczych – rewolucję internetową (a właściwie dwie), zmieniającą, zdaniem wielu, same zasady gospodarowania na poziomie mikro, i kryzys gospodarczy zapoczątkowany przez krach finansowy przełomu lat 2008–2009, poddający w wątpliwość wiele z tego, co „wiedzieliśmy” o makroekonomii, finansach i polityce gospodarczej. Dalej w podkreślaniu przełomowości obecnych czasów idą Dobbs, Manyika i Woetzel (2015), którzy wskazują na cztery siły rozrywające długo obowiązujące prawidłowości i zasady w niemal wszystkich obszarach światowej gospodarki: gwałtowną urbanizację, przyspieszający postęp technologiczny, gwałtowne starzenie się społeczeństw i bezprecedensowy dostęp do informacji. Według tych autorów owe siły w okresie ostatnich 15 lat zdążyły zachwiać zasadami, które przez co najmniej dekady rządziły gospodarką, przełamując obowiązujące od dawna trendy, podważając założenia i negując przydatność wielu intuicji i zwyczajów. Autorzy ci szacują, że zmiany te zachodzą 10 razy szybciej w stosunku do procesów rewolucji przemysłowej, ich skala jest 300 razy większa, a w rezultacie siła wpływu na rzeczywistość jest 3000 razy większa. W takich warunkach posługiwanie się „wiedzą” opartą na intuicji i doświadczeniu może, ich zdaniem, stanowić pułapkę.

Kolejne rankingi konkurencyjności publikowane przez World Economic Forum i wyrosłe z modelu etapów rozwoju gospodarczego Portera, wskazują na rosnące znaczenie instytucji i innowacji dla konkurencyjności. Szczególnie podkreślane w towarzyszących im opracowaniach jest rosnące znaczenie innowacji jako nośnika przyszłego wzrostu gospodarczego. Jako jedna z konsekwencji coraz częściej ocenia się, że wyrosłe z koncepcji etapów rozwoju gospodarczego i wprowadzone w latach 80. ubiegłego wieku rozróżnienie między państwami rozwiniętymi (*developed countries*) i rozwijającymi się (*developing countries* i *emerging markets* traktowane równoznacznie) będzie, na skutek zasadniczych zmian w gospodarce światowej stopniowo traciło adekwatność i wychodziło z użycia⁴. Klaus Schwab, założyciel i prezes World Economic Forum, zakłada, że jako podstawowe będzie coraz częściej stosowane rozróżnienie na państwa wysoko innowacyjne (*innovation rich*) i nisko innowacyjne (*innovation poor*) (Cann, 2014). Określenie „rynki wschodzące” wydaje się w tych warunkach coraz mniej adekwatne i przydatne, jako że owe rynki szybko dojrzewają (Marber, 2015). Ponieważ najważniejszym wyznacznikiem przynależności do jednej bądź drugiej grupy jest osiągnięty poziom PKB *per capita*, a niektóre z krajów zaliczanych do

³ W książce *The Competitive Advantage of Nations* Porter przywoływał przykłady państw znajdujących się na czwartym etapie rozwoju, jak Wielka Brytania, lub będących blisko tego etapu, dziś powiedzielibyśmy „w fazie przejściowej” między etapami trzecim i czwartym (Niemcy).

⁴ Co symptomatyczne, dziennik finansowy „Financial Times” rozpoczął w 2015 r. publikację serii artykułów poświęconych „rebrandingowi” *emerging markets*.

rozwijających się, jak Tajwan, Katar i ZEA, osiągnęły wyższy poziom tego wskaźnika niż np. w Wielkiej Brytanii, zarówno określenie „rynki wschodzące”, jak i miara rozwoju służąca przypisaniu krajów do jednej z dwóch grup wymagają pilnego przemyślenia. Konkluzję tę można rozszerzyć na cały model etapów rozwoju opracowany przez M. Portera ćwierć wieku temu i „zoperacjonalizowany”, uszczegółowiony i udoskonalany w kolejnych odsłonach rankingu konkurencyjności World Economic Forum.

4. WNIOSKI

Wiele z tego, co wydawało się, że wiemy o funkcjonowaniu gospodarki kapitalistycznej, już nie obowiązuje. Zmieniła się gospodarka, odpowiednich zmian wymaga też nasze jej rozumienie. Głębokie zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i gospodarek wymagają przeglądu obowiązujących teorii i modeli ekonomicznych.

Jednym z kierunków rozwoju badań poszukujących źródeł sukcesu gospodarek i rozwoju gospodarczego jest koncepcja złożoności gospodarczej państw (*economic complexity*). Badania w tym zakresie można uznać za bardzo przydatne i obiecujące, gdyż wskazują na zdolność gospodarek do dywersyfikacji jako przejaw ich „zdrowia” rozumianego jako odporność na zawirowania (szoki zewnętrzne), zdolność do zrównoważonego i trwałego rozwoju, a pośrednio także osiągania kolejnych etapów rozwoju gospodarczego. Obecne (jesień 2015) załamanie cen ropy naftowej wydatnie wskazuje na ryzyka związane z nadmierną zależnością gospodarek od jednego źródła dochodów. Utrzymująca się wiele lat niezdolność do dywersyfikacji gospodarek, jak w przypadku Rosji, wskazuje na ich głęboką słabość pomimo uzyskiwania okresowo (w przypadku Rosji: w okresie wysokich światowych cen ropy naftowej) wysokich dochodów i wysokich wskaźników wzrostu gospodarczego.

Koncepcja złożoności gospodarczej może stanowić dobre uzupełnienie idei i teorii etapów rozwoju gospodarczego, zwłaszcza w połączeniu z kolejną koncepcją o rosnącej pozycji w literaturze ekonomicznej, a mianowicie *sustainability*, czyli zrównoważonego rozwoju. Rosnąca złożoność jest zarówno efektem jak i warunkiem trwałości postępu gospodarczego (dokładniej: społeczno-gospodarczego), podobnie jak w jeszcze dłuższej perspektywie warunkiem takim test zrównoważenie rozwoju. Zrównoważony rozwój można też interpretować jako jeden z aspektów postępu. Można się spodziewać, że w nadchodzących latach będzie rosło znaczenie zarówno zrozumienia wagi złożoności gospodarczej państw i zrównoważonego rozwoju, a jednocześnie rosnąć będzie faktyczne znaczenie obu tych zmiennych jako podstawy różnicowania się długookresowych perspektyw gospodarczych państw. W miarę rozwoju nauki coraz doskonalsze oparte na nich miary coraz lepiej powinny służyć wyjaśnianiu zmian jakościowych będących podstawą rozwoju gospodarczego i dynamiki wzrostu, będącego jednym z jego przejawów.

Koncepcje złożoności i zrównoważonego rozwoju mogą służyć wzbogaceniu obrazu etapów rozwoju i uwspółcześnieniu modelu Portera. Wykazana potrzeba

uaktualnienia i wzbogacenia modelu Portera w żaden sposób nie wydaje się umniejszać przydatności samej idei etapów rozwoju gospodarczego, sugerując raczej potrzebę dalszych studiów teoretycznych i badań empirycznych.

BIBLIOGRAFIA

- Cann O. (2014), *Institutions and Innovation Increasingly Important for Competitiveness* (<http://www.weforum.org/news/institutions-and-innovation-increasingly-important-competitiveness> – data dostępu: 12.05.2015).
- Dobbs R., Manyika J., Woetzel J. (2015), *No ordinary disruption: the four global forces breaking all the trends*, "PublicAffairs", May 12th.
- Drozdowicz-Bieć M. (2013), *Szara strefa w PKB, czyli liczenie niepoliczalnego*, „Obserwator Finansowy”, 09.10.
- Gerschenkron A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective, A Book of Essays*, Harvard University Press, Mass.
<http://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/szara-strefa-w-pkb-czyli-liczenie-niepoliczalnego/> – data dostępu: 08.05.2015).
- Itagaki Y. (1963), *Criticism of Rostow's stage approach: The concepts of stage, system and type*, "The Developing Economies", No. 1(1), s. 1–17.
- Marber P. (2015), *Redefining EM: Country clusters offer new matrix*, "Financial Times", October 5th.
- Mączyńska E. (2013), *Produkt krajowy brutto – kwestia wiarygodności*, „Gospodarka Polski – Prognozy i Opinie”, nr 23 (listopad), s. 71–76.
- Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Porter M., Delgado M., Ketels C., Stern S. (2008), *Moving to a New Global Competitiveness Index*, w: *The Global Competitiveness Report 2008–2009*, World Economic Forum, Geneva, s. 43–63.
- Rostow W. (1962), *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press, London.
- Sen A. (1983), *Development: Which way now?*, "Economic Journal", No. 93 (372), s. 745–762.
- Stiglitz E., Sen A., Fitoussi J.-P. (2013), *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, PTE, Warszawa.
- The Global Competitiveness Report 2014-2015* (2014), World Economic Forum, Geneva.

STRESZCZENIE

Teoria etapów rozwoju gospodarczego powstała w latach 60. ubiegłego wieku, a najbardziej rozwiniętą postać przybrała w książce *The Competitive Advantage of Nations* M. Portera (1990). Celem artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie o aktualność i przydatność koncepcji etapów rozwoju gospodarczego w obecnych realiach gospodarczych i przy obecnym poziomie wiedzy ekonomicznej. Wykazana w artykule potrzeba uaktualnienia i wzbogacenia modelu Portera nie umniejsza, jak się wydaje, przydatności samej idei etapów rozwoju gospodar-

czego, sugerując raczej potrzebę jej rozwoju drogą dalszych studiów teoretycznych i badań empirycznych. Autor jako kierunek poszukiwań proponuje jej rozwiniecie i uzupełnienie o koncepcję złożoności gospodarczej (*economic complexity*) i zrównoważonego rozwoju (*sustainability*).

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, rozwój gospodarczy, etapy rozwoju gospodarczego, mikroekonomiczne podstawy rozwoju gospodarczego.

THE CONCEPT OF STAGES OF ECONOMIC DEVELOPMENT: PAST AND PRESENT

ABSTRACT

The theory of stages of economic development was conceived and developed in 1960s. Michael Porter's seminal book *The Competitive Advantage of Nations* (1990) was arguably the most advanced contribution to this stream of research. The aim of the paper is to evaluate the validity of the stages of economic development concept in view of the current economic conditions and the current level of advancement of economic thought. It is found that Porter's model of stages of economic development needs to be enhanced and updated. This finding, however, does not seem to put into question the usefulness of the very idea of stages of economic development. Rather than that, it suggests the necessity to advance it in further conceptual and empirical studies. Possible contributions might deploy it in the context of sustainability and economic complexity concepts.

Keywords: economic growth, economic development, stages of economic development.

JEL Classification: O12, L16, O19, O40