

Mańkowska, Natalia

Konkurencyjność instytucjonalna a kapitał ludzki : wybrane aspekty

Zeszyty Naukowe Ostroleckiego Towarzystwa Naukowego 25, 475-486

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

KONKURENCYJNOŚĆ INSTYTUCJONALNA A KAPITAŁ LUDZKI – WYBRANE ASPEKTY

INSTITUTIONAL COMPETITIVENESS AND HUMAN CAPITAL – SOME ASPECTS

Jedną z współczesnych koncepcji konkurencyjności międzynarodowej gospodarki wskazuje, że konkurencyjność kraju to swego rodzaju średnia konkurencyjności działających w nim przedsiębiorstw oraz rozwiązania instytucjonalne, które wpływają istotnie na oferowane na danym terytorium dobra i usługi¹. Od wielu lat badania ekonomistów na całym świecie skupiają się wokół problematyki wpływu instytucji tworzonych w gospodarce na zarządzanie posiadanymi przez nią zasobami. Ważnym aspektem w tym kontekście jest zdolność gospodarki do konkurowania na międzynarodowych rynkach czynników produkcji (szczególnie tych mobilnych – pracy, kapitału) z uwzględnieniem szeroko rozumianych narodowych uwarunkowań kształtowania się tej zdolności (środowiska naturalnego, rozwoju infrastruktury, specyfiki systemu gospodarczego)². Na ten ostatni wskazany obszar za pośrednictwem instytucji oddziałuje szeroko rozumiana działalność organizacji sektora publicznego. Ich rolą jest zapewnianie odpowiedniego funkcjonowania reguł zawartych w instytucjach o omawianym charakterze. Elementem kluczowym z tego punktu widzenia są relacje, które tworzą się w danej gospodarce między organizacjami sektora publicznego a przedsiębiorstwami, czyli w efekcie uwarunkowania konkurencyjności instytucjonalnej państwa.

Celem niniejszego opracowania jest analiza zależności między mikroekonomicznym i makroekonomicznym wymiarem konkurencyjności instytucjonalnej a rozwojem jednego z kardynalnych zasobów przedsiębiorstw i całej gospodarki – kapitału ludzkiego. W wyniku przeprowadzonej analizy została również podjęta próba wykazania wpływu organizacji tworzących sektor publiczny na wybrane aspekty rozwoju omawianego czynnika wytwórczego.

* mgr, Akademia Morska w Gdyni

¹ L.J. Jasiński, *Problemy konkurencyjności międzynarodowej gospodarek państw Unii Europejskiej w perspektywie jej rozszerzenia*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003, s. 5.

² J. Misala, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom 2007, s. 26.

Definicja i klasyfikacja instytucji

Współcześnie w literaturze przedmiotu z zakresu nauk ekonomicznych coraz częściej kładzie się nacisk na rozgraniczenie terminu instytucja od terminu organizacja. Wynika on przede wszystkim z definicji przyjętych przez badaczy reprezentujących szkołę myśli ekonomicznej, jaką stanowi ekonomia instytucjonalna. Dodatkowo ważną częścią analiz odnoszących się do funkcjonowania w państwie organizacji publicznych jest subdyscyplina zarządzania określaną modelem nowego zarządzania publicznego (ang. *New Public Management*). Podstawy teoretyczne tej subdyscypliny nawiązują również do teorii ekonomii instytucjonalnej.

Ekonomia instytucjonalna jest częścią nauk ekonomicznych, której punktem odniesienia w poznawaniu i wyjaśnianiu procesów gospodarczych są instytucje rozpatrywane jako wzorzec wytworzony przez społeczeństwo³. Z tego tytułu ważnym aspektem prowadzenia wszelkich rozważań jest odpowiednie objaśnienie pojęcia *instytucja*⁴. Obecnie nie wyróżnia się jednoznacznej definicji tego terminu. Według przedstawicieli nurtu ekonomii instytucjonalnej instytucje to reguły gry społecznej lub inaczej stworzone przez człowieka ograniczenia, które mogą kształtować ludzkie interakcje⁵. Organizacje to z kolei gracze, powołani do realizacji zadań określonych przez instytucje. Oddziaływanie instytucji na organizacje (i odwrotnie) wpływa na charakter instytucjonalnej zmiany. Instytucje jako twory życia społecznego mogą regulować zachowanie ludzi w sposób trwały i systematyczny⁶. Konstatując, można przyjąć następujące założenia odnoszące się do definicji instytucji. Po pierwsze są one trwałymi i uporządkowanymi tworam. Po drugie stanowią normy działań wszystkich podmiotów (w szerokim ujęciu odnoszą się do działalności każdej jednostki na terytorium danego państwa). I ostatecznie, ze względu na ich status, należy je oddzielić od pojęcia organizacji.

Traktując jako kluczowy proces powstawania instytucji można mówić przede wszystkim o instytucjach formalnych i nieformalnych⁷. Do pierwszych zaliczane są te wszystkie normy i reguły, które mają postać pisemną. Są one kreowane przez specjalnie do tego upoważnionych urzędników⁸. W szerokim rozumieniu instytucją formalną jest każda umowa sporządzona na piśmie. Pozostałe reguły i normy obowiązujące w społeczeństwie, nie mające postaci pisemnej stanowią grupę instytucji nieformal-

³ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu, Administracji i Technik Komputerowych w Warszawie, Warszawa 2007, s. 9.

⁴ Według definicji zawartej w *Podręcznym słowniku języka polskiego* opracowanym przez E. Sobol, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 280, termin *instytucja* może być traktowany dwojako. Pierwsze znaczenie: instytucja to zakład o charakterze publicznym zajmujący się określonym zakresem spraw w konkretnej dziedzinie. Drugie: instytucja to zespół norm prawnych lub obyczajowych dotyczących organizacji jakiejś dziedziny życia; organizacja oparta na tych normach.

⁵ D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, s. 3.

⁶ J. Wilkin, *Instytucjonalne teorie państwa – przegląd wybranych koncepcji*, w: B. Klimczak (red.), *Ekonomia. Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 78.

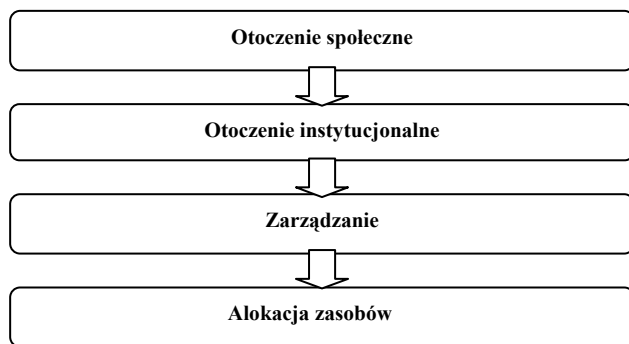
⁷ D.C. North, *Institutions...* op. cit., s. 3.

⁸ W. Stankiewicz, *Ekonomika...* op. cit., s. 286.

nych. Składają się na nią powszechnie przyjęte zachowania, obyczaje oraz zasady o charakterze normatywnym⁹.

Według innej klasyfikacji instytucje można podzielić według sfery państwa w jakiej są tworzone. Na płaszczyźnie społecznej budowane są instytucje o charakterze prywatnym, które mogą przyjmować postać formalną lub nieformalną. Równocześnie lub w wyniku powstania tych instytucji w sferze politycznej państwa powstają instytucje publiczne¹⁰. Zgodnie z omawianą klasyfikacją każda instytucja publiczna jest instytucją formalną, natomiast instytucje prywatne mogą być albo formalne albo nie. Zakres funkcjonowania instytucji wynika z hierarchii instytucji przyjętej przez przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej. Wyróżnili oni czteropoziomową klasyfikację analizy zjawisk społeczno-ekonomicznych (rysunek 1).

Rysunek 1. Cztery poziomy analizy zjawisk społeczno-ekonomicznych



Źródło: O. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „*Journal of Economic Perspectives*” 2000, Vol. XXXVIII.

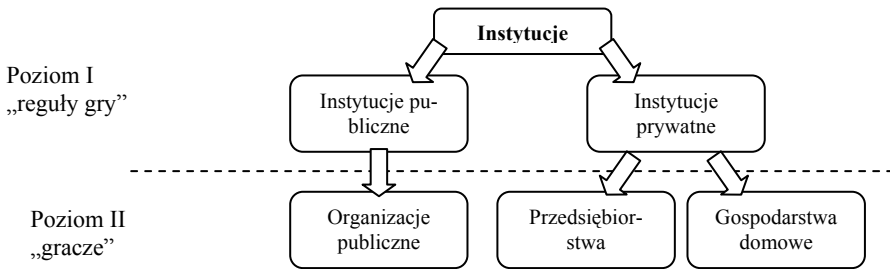
Poziom 1, tworzony przez otoczenie społeczne, stanowią instytucje nieformalne, które bezpośrednio oddziałują na tworzone w danym państwie formalne reguły postępowania (poziom 2). Te z kolei warunkują sposoby realizacji zadań gospodarczych, czyli determinują procesy zarządzania podejmowane przez wszystkich uczestników rynku (poziom 3). Ostatnim elementem przyjętej hierarchii jest odniesienie jej do czynników wytwórczych i wpływu instytucji na alokację posiadanych przez dane państwo zasobów (poziom 4).

Przyjmując jako kluczowe założenie neoinstytucjonalistów, że pojęcie instytucji należy oddzielić od organizacji, można zaobserwować następujące zależności między omawianymi podmiotami analizy (rys. 2).

⁹ Ibidem, s. 286–287.

¹⁰ B. Klimczak, *Instytucje publiczne i prywatne w procesie transformacji polskiej gospodarki*, w: A. Noga (red.), *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, PTE, Warszawa 2004, s. 57.

Rysunek 2. Zależność między instytucjami a podmiotami rynkowymi



Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Klimczak, *Instytucje publiczne i prywatne w procesie transformacji polskiej gospodarki*, w: A. Noga (red.), *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, PTE, Warszawa 2004, s. 57 oraz J. Kleer, *Globalizacja a państwo narodowe i usługi publiczne*, Wyd. PAN, Warszawa 2006, s. 164.

Instytucje stanowiąc reguły gry rynkowej wpływają na powołanych do niej graczy. I tak normy formalne ustalone przez instytucje natury publicznej wypełniają swoją działalnością odpowiednio do tego powołane organizacje sektora publicznego. Natomiast reguły formalne i nieformalne o charakterze prywatnym realizują przedsiębiorstwa oraz pozostali uczestnicy rynku, czyli gospodarstwa domowe.

Organizacje publiczne w kontekście teorii instytucji

W kontekście realizacji celu niniejszego opracowania kardynalne znaczenie mają organizacje publiczne i ich wpływ na wykorzystywanie zasobów przez przedsiębiorstwa oraz w odniesieniu do całej gospodarki. Organizacje sektora publicznego ze wszystkich organizacji wyróżniają się przede wszystkim specyfiką przyjętych celów, wartości i relacjami tworzonymi z otoczeniem. Jak bowiem wynika z hierarchii instytucji, cele realizowane w ramach działalności organizacji o charakterze publicznym wpływają na wszystkie podmioty funkcjonujące w sferze społeczno-gospodarczej. Do podstawowych, a zarazem najważniejszych celów działalności tych organizacji zaliczane są: skuteczność, etyczność, patriotyzm, sprawiedliwość i odpowiedzialność¹¹. Relacje organizacji o charakterze publicznym, tworzone z ich otoczeniem, są nacechowane otwartością na wszelkie wpływy z otoczenia. Zależność ta jest efektem istnienia nieformalnych reguł gry społecznej. Natomiast wartości preferowane w omawianych organizacjach wiążą się z podejmowaną przez nie działalnością ukierunkowaną na dobrobyt społeczeństwa.

W teorii nowego zarządzania publicznego wyróżnia się następujące rodzaje organizacji publicznych według przedmiotu ich działalności¹²: państwowe jednostki budżetowe, państwowe fundusze celowe, agencje rządowe, państwowe szkoły wyższe, państwowe instytucje kultury, inne państwowe jednostki sektora publicznego oraz komu-

¹¹ A. Wiatrak, *Sektor publiczny jako system*, w: B. Kozuch (red.), *Problemy zarządzania organizacjami publicznymi*, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Kraków 2006, s. 46.

¹² E. Malinowska, W. Misiąg, A. Poniedziałki, J. Panczewicz, *Zakres sektora publicznego w Polsce*, Wydawnictwo Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 1999, s. 14.

nalny sektor publiczny. Druga klasyfikacja organizacji publicznych dzieli je na trzy podstawowe grupy, które stanowią¹³:

- centralne organy władzy nad gospodarką,
- terenowe organy administracji publicznej,
- inne organizacje działające dla dobra publicznego.

Przedmiotem relacji organizacji publicznych tworzonych z ich otoczeniem są dobra i usługi publiczne przez nie oferowane. Dobra publiczne ze swojej natury powinny być dostarczane w tej samej ilości wszystkim członkom społeczeństwa¹⁴. Niezależnie od osiąganych dochodów każdy powinien mieć do nich jednakowy dostęp w równej mierze. Ta prawidłowość odróżnia dobra publiczne od prywatnych, które z kolei charakteryzuje zasada rywalizacji w konsumpcji¹⁵. Konsumpcja niekonkurencyjna wskazuje na brak zmniejszania możliwości korzystania z tego dobra przez innych¹⁶. Dobra publiczne mają więc dwie szczególne dla nich właściwości – ich konsumpcja jest całkowicie niekonkurencyjna i nie można nikogo pozbawić dostępu do tych dóbr.

Dobra i usługi oferowane przez organizacje publiczne można podzielić na dwie grupy: czyste dobra publiczne oraz mieszane dobra publiczne¹⁷. Podaż czystych dóbr publicznych wynika z potrzeb ogólnoludzkich i nie różni się znacząco w państwach (np. bezpieczeństwo narodowe). Mieszane dobra publiczne odzwierciedlają potrzeby makroekonomiczne i mogą mieć charakter uniwersalny lub są uznawane za specyficzne. Na podaż uniwersalnych dóbr mieszanych wpływają rozwiązania instytucjonalne specyficzne dla danego systemu społeczno-politycznego. Przesądząją tym samym o jego konfiguracji publiczno-prywatnej¹⁸. Podaż specyficznych dóbr mieszanych jest wypadkową uwarunkowań narodowo-państwowych. Procesy wytwarzania mieszanych dóbr publicznych mogą być zlecane sektorowi prywatnemu¹⁹.

Dobra i usługi publiczne zostały także sklasyfikowane rodzajowo, według źródła ich finansowania²⁰. I tak można mówić o dobrach publicznych *sensu stricto*. Grupę tę stanowią dobra, które z przyczyn naturalnych służą całemu społeczeństwu (m.in. powietrze, autostrady, jeziora, rzeki). Są zwykle finansowane ze środków publicznych. Drugą zbiorowość tworzą dobra *sensu largo* – kreowane na potrzeby społeczeństwa i w efekcie prowadzonej przez władze państwa polityki społecznej. Ich zadaniem jest służyć całej zbiorowości lokalnej lub całemu społeczeństwu (należą do nich m.in. świadczenia w zakresie opieki zdrowotnej, kultury, edukacji). Relacje budowane przez

¹³ J. Beksiak, *Państwo w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 61.

¹⁴ H.R. Varian, *Mikroekonomia*, wydanie II, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 599.

¹⁵ M. Janoś-Kresło, *Usługi społeczne w procesie przemian systemowych w Polsce*, SGH, Warszawa 2002, s. 31–32.

¹⁶ J. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 150.

¹⁷ J. Kleer, *Identyfikacja rodzajów dóbr wytwarzanych przez sektor publiczny*, w: idem (red.), *Sektor publiczny w Polsce i na świecie. Między upadkiem a rozkwitem*, CeDeWu, Warszawa 2005, s. 10.

¹⁸ J. Kleer, *Globalne dobra publiczne a państwo narodowe*, Instytut Gospodarki Światowej, nr 267, Warszawa 2005, s. 9.

¹⁹ J. Kleer, *Identyfikacja ...*, op. cit., s. 15.

²⁰ M. Janoś-Kresło, *Usługi ...*, op. cit., s. 32.

organizacje sektora publicznego z otoczeniem, które umożliwiają zachowania konkurencyjne organizacjom publicznym, dotyczą dóbr publicznych *sensu largo*²¹.

Wszystkie organizacje publiczne funkcjonują w jednym, wspólnym celu – są powołane do działania w interesie publicznym. Tym samym organizacje o charakterze publicznym mogą bezpośrednio determinować jakość zasobów wykorzystywanych w procesach produkcyjnych przez przedsiębiorstwa oraz oddziaływać na ich alokację w całej gospodarce.

Uwarunkowania konkurencyjności instytucjonalnej

Warunkiem pojawienia się w systemach ekonomicznych zjawiska konkurencji jest samodzielność podmiotów w podejmowaniu decyzji rynkowych²². Współcześnie pożądaną właściwością zmienną w czasie charakteryzującą zarówno przedsiębiorstwa, jak i gospodarki narodowe jest konkurencyjność. Jest ona niejako celem działalności wszystkich podmiotów rynkowych oraz państwa jako całości²³. Przedmiotem badań konkurencyjności instytucjonalnej jest jakość i specyfika szeroko rozumianego otoczenia instytucjonalnego. Poszczególne kraje i regiony mogą konkurować pod względem jakości instytucji, które powinny z kolei stymulować produktywność oraz innowacyjność danej gospodarki²⁴. Również definicja przyjęta przez Światowe Forum Ekonomiczne odnosi się do problematyki funkcjonowania w państwach instytucji. Zawarto w niej tezę, że konkurencyjność państwa to zdolność krajowych instytucji gospodarczych do generowania wzrostu w warunkach zmian w gospodarce światowej przez kreowanie możliwości dla działalności podmiotów rynkowych²⁵. Takie podejście do konkurencyjności instytucjonalnej nawiązuje do definicji czynnikowej konkurencyjności gospodarki. Skupia się ona wokół problematyki oceny źródeł konkurencyjności gospodarki, które mogą odzwierciedlać w przyszłości konkretną pozycję konkurencyjną danego kraju. W tym aspekcie bada się czynniki wpływające istotnie na naturę zjawisk ekonomicznych decydujących o sukcesie gospodarczym państwa. Wśród nich wyróżniane są najczęściej takie czynniki jak: zasoby ludzkie, zasoby kapitału, technologie, innowacyjność, a także czynniki decydujące o alokacji tych zasobów, np. jakość instytucji oraz polityka gospodarcza²⁶. Kluczową rolę w istocie badanych zjawisk odgrywiają wielkość i struktura zasobów, a także możliwość ich wykorzystania w sposób efektywny.

Postępujące procesy komercjalizacji dóbr i usług publicznych zapewniły większą swobodę decyzyjną również organizacjom tworzącym sferę publiczną. Elementarnym

²¹ B. Kożuch, *Zarządzanie publiczne. W teorii i praktyce polskich organizacji*, Placet, Warszawa 2004, s. 86.

²² T. Przybyciński, *Konkurencja i ład rynkowy – przyczynek do teorii i polityki konkurencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 79.

²³ H. Adamkiewicz-Drwiłło, *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2010, s. 68–69.

²⁴ T. Dołęgowski, *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, SGH, Warszawa 2002, s. 82.

²⁵ M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, za: A. Lech, *Definicje i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 19.

²⁶ M. Rodło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników, miar*, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2008, s. 6.

zadaniem tych podmiotów jest odgrywanie roli graczy rynkowych według zasad ustalonych przez odpowiednie regulacje – instytucje publiczne. Konstatując, można stwierdzić, że problematyka konkurencyjności instytucjonalnej może być postrzegana przez pryzmat działalności organizacji sektora publicznego.

Konkurencyjność instytucjonalna rozpatrywana jest zwykle w dwóch podstawowych poziomach: mikro- oraz makroekonomicznym²⁷. W zakresie pierwszej omawianej płaszczyzny analizie podlega wpływ instytucji publicznych na działalność przedsiębiorstw głównie poprzez mechanizm kosztu transakcyjnego. Zależność między organizacjami publicznymi a przedsiębiorstwami może mieć swoje odzwierciedlenie w konkurencyjności zarówno jednych, jak i drugich, w bezpośrednich i pośrednich relacjach, które między nimi się tworzą. Płaszczyzna bezpośrednia odnosi się do kształtowania warunków funkcjonowania przedsiębiorstw w systemie społeczno-ekonomicznym państwa i podnoszenia ich zdolności konkurencyjnej. Natomiast pośrednio instytucje publiczne mogą wpływać na przedsiębiorstwa poprzez wpływ na jakość czynników wytwórczych – szczególnie tych, które są mobilne (praca – np. kształcenie i opieka zdrowotna przyszłych pracowników, kapitał – np. zwiększanie atrakcyjności regionów dla nowych inwestycji). Często wymiar mikroekonomiczny omawianego rodzaju konkurencyjności łączony jest również przez różnych autorów z wewnętrznymi instytucjonalnymi czynnikami rozwoju przedsiębiorstw²⁸. Niemniej jednak ta problematyka częściowo poruszana jest także w kontekście teorii konkurencyjności przedsiębiorstw.

Wymiar makroekonomiczny konkurencyjności instytucjonalnej nawiązuje do konkurowania rządów państw o pozyskiwanie czynników wytwórczych oraz inwestycji przedsiębiorstw potrzebnych dla rozwoju całej gospodarki²⁹. Z tej perspektywy współcześnie szczególne znaczenie przypisuje się również mobilnym zasobom. Stąd w centrum zainteresowania badaczy podejmujących problematykę konkurencyjności znalazł się kapitał ludzki. Ważna jest w tym kontekście rola i wpływ instytucji publicznych – a wtórnie organizacji publicznych – na kształtowanie się tego zasobu.

Konkurencyjność instytucjonalna a rozwój kapitału ludzkiego

Kapitał ludzki to wiedza, umiejętności i zdrowie ucieleśnione w człowieku³⁰. Pozyskiwanie i rozwój poszczególnych sfer tego zasobu warunkuje bezpośrednio produktywność przedsiębiorstw. Z tego punktu widzenia rozwój kapitału ludzkiego związany jest ze zwiększaniem³¹: lojalności i zaangażowania pracowników, ich motywacji, umiejętności oraz wiedzy. Podnoszenie stopy produktywności przedsiębiorstw odzwierciedla się w ich zdolności konkurencyjnej, a także w efekcie wtórnym wpływa na konkurencyjność całej gospodarki. Ważne jest również to, że charakter i struktura tego zasobu kształtuje postawy całego społeczeństwa dotyczące przedsiębiorczości i inno-

²⁷ T. Dołęgowski, *Konkurencyjność instytucjonalna...*, op. cit., s. 92.

²⁸ Ibidem, s. 92–93.

²⁹ T. Dołęgowski, *Konkurencyjność a procesy integracyjne w Europie*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, z. 13, SGH, Warszawa 2000, s. 60.

³⁰ M. Rybak, *Zarządzanie kapitałem ludzkim a kluczowe kompetencje* w: M. Rybak (red.), *Kapitał ludzki a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Poltext, Warszawa 2003, s. 39.

³¹ P. Bochniarz, K. Gugała, *Budowanie i pomiar kapitału ludzkiego w firmie*, Poltext, Warszawa 2005, s. 72.

wacji³². W tym kontekście powstaje sprzężenie zwrotne – kapitał ludzki również wpływa na międzynarodową pozycję konkurencyjną danego państwa w omawianym zakresie.

Organizacje publiczne poprzez realizację przynależnych im zadań publicznych mogą oddziaływać na jakość szeroko rozumianego kapitału ludzkiego. Wśród najczęściej wymienianych działań przez nie wykonywanych znajdują się³³:

- stanowanie prawa i jego ochrona,
- zapewnianie bezpieczeństwa wewnętrznego państwa,
- ochrona zdrowia wszystkich obywateli,
- tworzenie i rozwój publicznych placówek oświaty,
- zapewnianie miejsc pracy i opieka nad jej warunkami,
- rozwój instytucji kultury i sztuki,
- poprawianie ekonomicznych warunków gospodarstw domowych.

Każde z przytoczonych zadań ma na celu osiągnięcie dobrobytu całego społeczeństwa, a tym samym każdej jednostki, która je tworzy. Natomiast w odniesieniu do przedsiębiorstw i całego państwa każdy członek społeczeństwa może stanowić zasób, jakim jest kapitał ludzki. Wynika z tego, że poziom kształcenia, ochrona zdrowia i szeroko rozumiana opieka nad człowiekiem (np. jego bezpieczeństwem) realizowana przez organizacje publiczne wpływa zarówno na konkurencyjność przedsiębiorstwa, jak i konkurencyjność instytucjonalną całego państwa.

Poziom realizacji zadań publicznych przez organizacje sektora publicznego zależy od środków finansowych przyznawanych na oferowane odpowiednio dobra i usługi. Przykładowym, wybranym aspektem prowadzonych rozważań jest finansowanie ze środków publicznych systemu szkolnictwa w krajach Unii Europejskiej³⁴. Wskaźnikiem przyjętym do analizy jest wysokość wydatków publicznych na edukację przypadająca na jednego ucznia/studenta w 2007 r. w euro³⁵. Wartość tego wskaźnika została odniesiona do oceny jakości systemu szkolnictwa³⁶. Oceny dokonało Światowe Forum Ekonomiczne w raporcie na temat konkurencyjności międzynarodowej. Postawione w niej pytanie brzmi: Jak dobrze system edukacji w danym kraju zaspokaja potrzeby konkurencyjnej gospodarki? Odpowiedzi odnoszą się do skali oceny od 1 do 7, w której 1 oznacza – nie jest spójny z potrzebami konkurencyjnej gospodarki, 7 – bardzo dobrze spełnia oczekiwania konkurencyjnej gospodarki. Omawiane wskaźniki zostały zestawione na rysunku 3.

³² T. Dołęgowski, *Konkurencyjność...*, op. cit., s. 82.

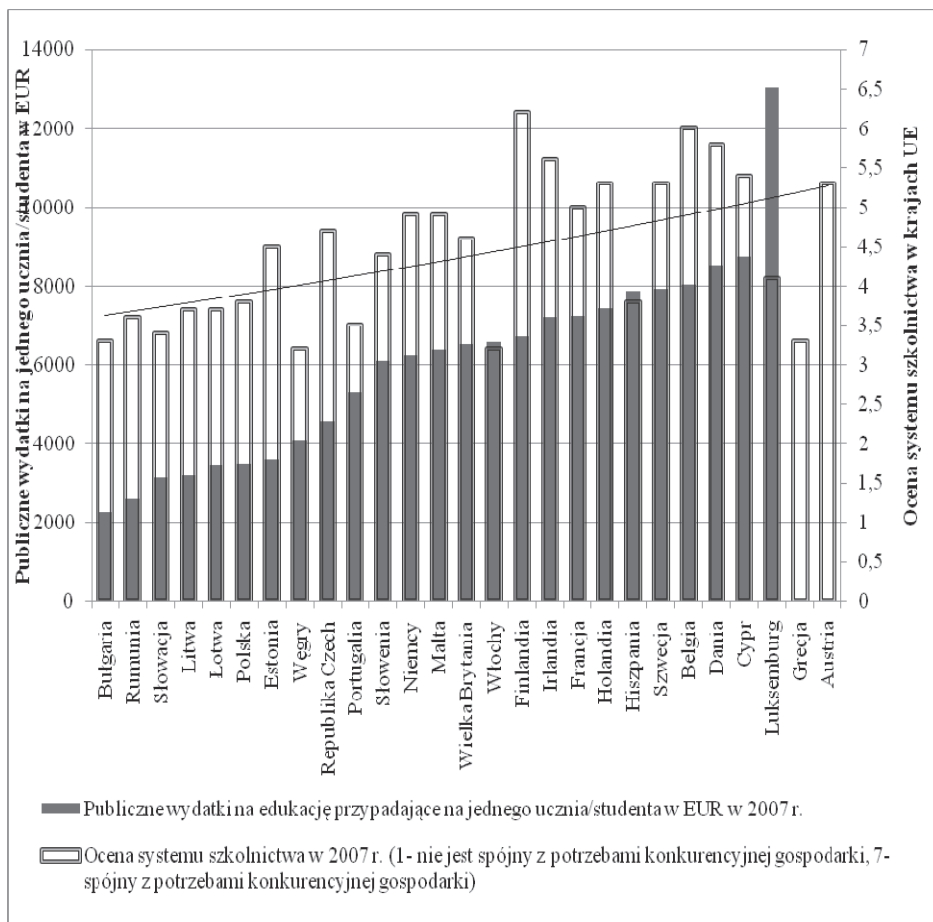
³³ Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, rozdział 2; Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, rozdział 2; Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, rozdział 2; Ustawa z dnia 8 sierpnia 1996 r. o Radzie Ministrów, rozdział 6.

³⁴ Brak odpowiednich danych dotyczących Grecji oraz Austrii.

³⁵ Źródło danych – Eurostat.

³⁶ M. Porter, K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2008–2009*, World Economic Forum, Geneva 2008, s. 414.

Rysunek 3. Publiczne wydatki na edukację przypadające na jednego ucznia/studenta a ocena systemu szkolnictwa w krajach UE w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu oraz: M. Porter, K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2008–2009*, World Economic Forum, Geneva 2008, s. 414.

Z przedstawionego wykresu wynika, że wydatki publiczne w 2007 r. wpływały na ocenę jakości systemu edukacji w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Tylko w przypadku trzech państw (Włochy, Hiszpania, Luksemburg) poziom wydatków nie dał (być może) oczekiwanego w stosunku do nakładów finansowych odzwierciedlenia w poziomie otrzymanej oceny. Funkcja liniowa ukazana na wykresie wskazuje na trend, a raczej tendencję dotyczącą poziomu ocen. Fakt, że przyjmuje charakter funkcji rosnącej, wyraźnie uwypukla zależność – im wyższa wysokość wydatków publicznych na edukację przypadająca na jednego ucznia/studenta, tym wyższy poziom oceny jakości systemu edukacji.

Podsumowanie

Problematyka, jaką stanowi wpływ instytucji tworzonych w gospodarce na zarządzanie posiadanymi przez nią zasobami, jest współcześnie istotnym tematem analiz podejmowanych przez wielu badaczy. Regulacje i normy formalnie funkcjonujące w danym państwie wpływają na kreację i działalność organizacji o charakterze publicznym. Z kolei efektem podejmowanych przez nie zadań powinna być zdolność konkurencyjna przedsiębiorstw i całej gospodarki. Ostatecznie odzwierciedlenie tych zależności stanowić może pozycja konkurencyjna państw na arenie międzynarodowej. Działalność organizacji sektora publicznego, jako jeden z czynników, może wpływać na poziom konkurencyjności instytucjonalnej danej gospodarki. Organizacje te, determinując jakość jednego z najważniejszych czynników wytwórczych przedsiębiorstw i całego państwa – kapitału ludzkiego – warunkują ich rozwój i zdolność konkurencyjną.

BIBLIOGRAFIA

- Adamkiewicz-Drwillo H. 2010.** *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń,
- Beksiak J. 2001.** *Państwo w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bochniarz P., Gugala K. 2005.** *Budowanie i pomiar kapitału ludzkiego w firmie*, Wyd. Poltext, Warszawa.
- Dołęgowski T. 2000.** *Konkurencyjność a procesy integracyjne w Europie*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, z. 13, SGH, Warszawa.
- Dołęgowski T. 2002.** *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, SGH, Warszawa.
- Janoś-Kresło M. 2002.** *Usługi społeczne w procesie przemian systemowych w Polsce*, SGH, Warszawa.
- Jasiński L.J. 2003.** *Problemy konkurencyjności międzynarodowej gospodarek państw Unii Europejskiej w perspektywie jej rozszerzenia*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa.
- Kleer J. 2005.** *Globalne dobra publiczne a państwo narodowe*, Instytut Gospodarki Światowej, nr 267, Warszawa.
- Kleer J. (red.) 2005.** *Sektor publiczny w Polsce i na świecie. Między upadkiem a rozkwitem*, CeDeWu, Warszawa.
- Klimczak B. (red.) 2009.** *Ekonomia. Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Koźuch B. 2004.** *Zarządzanie publiczne. W teorii i praktyce polskich organizacji*, Placet, Warszawa.
- Koźuch B. (red.) 2006.** *Problemy zarządzania organizacjami publicznymi*, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Kraków.
- Malinowska E., Misiąg W., Poniedziałki A., Pancewicz J. 1999.** *Zakres sektora publicznego w Polsce*, Wydawnictwo Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.

- Misala J. 2007.** *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom.
- Noga A. (red.) 2004.** *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, PTE, Warszawa.
- North D.C. 1990.** *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Olczyk M. 2008.** *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, za: A. Lech, *Definicje i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, CeDeWu, Warszawa.
- Porter M., Schwab K. 2008.** *Global Competitiveness Report 2008–2009*, World Economic Forum, Geneva.
- Przybyciński T. 2005.** *Konkurencja i ład rynkowy – przyczynek do teorii i polityki konkurencji*, SGH w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
- Rodło M. 2008.** *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników, miar*, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa.
- Rybak M. (red.) 2003.** *Kapitał ludzki a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Poltext, Warszawa.
- Stankiewicz W. 2007.** *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*. Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu, Administracji i Technik Komputerowych w Warszawie, Warszawa.
- Stiglitz J. 2004.** *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Varian H.R. 1997.** *Mikroekonomia*, wydanie II, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

STRESZCZENIE

Współcześnie w przedsiębiorstwach oraz sferze społeczno-ekonomicznej państwa wzrasta znaczenie kapitału ludzkiego. Istotną stała się zdolność danej gospodarki do efektywnego procesu alokacji posiadanych przez nią zasobów. Kształtują go różne czynniki, a wśród nich ważną rolę odgrywa jakość instytucji publicznych, a w odniesieniu do niej działalność organizacji o tym charakterze. Stąd kluczowym elementem dla rozwoju omawianego czynnika wytwórczego jest konkurencyjność instytucjonalna. Niniejszy artykuł zawiera rozważania dotyczące funkcjonowania instytucji i organizacji publicznych, ich celu, jaki stanowić może konkurencyjność instytucjonalna, oraz możliwości rozwoju kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach i całej gospodarce.

SŁOWA KLUCZOWE: organizacje publiczne, konkurencyjność instytucjonalna, zasoby przedsiębiorstwa, kapitał ludzki

SUMMARY

Today, the importance of human capital in business and socio-economic activity of the state is increasing. Human capital has become a significant capacity of the economy to an efficient allocation process at its disposal resources. Shaped by various factors, among them important is the quality of public institutions, in relation to the activities of organizations of this nature. Hence, a key element in the development of this production factor is the institutional competitiveness. This article contains reflections on the

Natalia Mańkowska

functioning of institutions and public organizations, their purpose, which can be competitive and institutional capacity development of human capital in enterprises and the economy.

KEYWORDS: public organization, institutional competitiveness, human capital, enterprise resources