

Bartosz Michalski
Uniwersytet Wrocławski

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek Brazylii i Meksyku. Analiza porównawcza

The issue of international competitiveness of economies is one of the priorities within the contemporary economic policy. From the perspective of processes shaping the world economy as well as the position of particular countries in the global and regional system of powers this is a crucial challenge. The article addresses the analysis of competitive potential of Brazil and Mexico – the biggest Latin American economies, which aspire to be named as regional leaders. Having made advantage of the most popular reports issued by international organisations and referring to statistical data on the Brazilian and Mexican foreign trade the author identified a great deal of the most important weaknesses and strengths of their economic systems.

Key words: Brazil, Mexico, competitiveness of an economy, economic freedom, international trade.

Wprowadzenie

Pierwsza dekada XXI wieku była okresem, w którym stopniowo zarysowało się rosnące polityczno-gospodarcze znaczenie państw tzw. Południa¹. To przesunięcie w globalnym układzie sił sprawia, że warto przy tej okazji przyjrzeć się stricte ekonomicznym uwarunkowaniom tych procesów, uwzględniając w szczególności problematykę międzynarodowej konkurencyjności gospodarek latynoamerykańskich regionalnych liderów – Brazylii i Meksyku – by w ten sposób umożliwić kompleksową ocenę perspektyw dalszego rozwoju wspomnianych trendów.

Celem artykułu jest zatem przeprowadzenie analizy porównawczej potencjału konkurencyjnego tych dwóch wspomnianych krajów. Autor wykorzystał w pracy schemat analityczny stosowany w raportach wybranych organizacji międzynarodowych, które zajmują się zarówno zagadnieniem konkurencyjności gospodarek, jak i zjawiskami (procesami) z nimi powiązanimi². Ostatnia część to z kolei obliczenia własne na podstawie danych Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz Organizacji Narodów Zjednoczonych.

Posiadanie konkurencyjnej gospodarki jest współcześnie niezwykle istotną kwestią. Warunkiem koniecznym jest tutaj określenie, co konkurencyjność determinuje (w znaczeniu konkurencyjności czynnikowej oraz systemowej³) oraz jak te atuty oceniane są z perspektywy środowisk biznesowych i świata nauki. Konfrontacja strategicznej wizji politycznej z interesami zarówno krajowych, jak i międzynarodowych przedsiębiorstw pozwala z jednej strony odpowiednio wcześniej skorygować przyjęty kierunek reform, z drugiej zaś utrwaląc silne strony i identyfikować słabe.

¹ W tym kontekście można użyć zyskującego międzynarodową popularność akronimu BRIC.

² Autor ma tutaj na myśli kwestię swobody prowadzenia działalności gospodarczej, zakres wolności inwestycyjnej, atrakcyjność inwestycyjną, poziom korupcji itp.

³ Zob. m.in. J. Misala, *Istota i znaczenie wykorzystania przewag komparatywnych w rozwoju gospodarczym oraz metody ich analizy*, [w:] *Teoria i polityka wzrostu gospodarczego – osiągnięcia i doświadczenia*, red. J. Misala, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 17 i nast. Warto ponadto sięgnąć do A. Wziątek-Kubiak, *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, „*Ekonomista*” nr 4/2001, E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku Unii Europejskiej*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005, s. 28 i nast., W. Bieńkowski, *Studies on national competitiveness at the time of globalization and economic integration; some critical remarks on the issues*, „*Optimum – Studia Ekonomiczne*” nr 1(33)/2007, A. Lipowski, *Some fallacies in the interpretation of competitiveness*, „*Optimum – Studia Ekonomiczne*” nr 3(35)/2007, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, red. M. Gorynia, E. Łażniewska, PWN, Warszawa 2009, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.

Kształtowanie międzynarodowej konkurencyjności⁴ gospodarki stanowi w większości krajów jeden z priorytetowych celów narodowej polityki gospodarczej, stąd zasadnym jest wskazać określone czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne, które w największym stopniu determinują sytuację w wybranych do analizy krajach. Zastrzec jednocześnie należy, że zawarte w tym opracowaniu rozważania stanowią jedynie pewien syntetyczny wycinek wiedzy.

Uwagi metodologiczne

Ocena międzynarodowej konkurencyjności gospodarki wymaga zastosowania ścisłego aparatu pojęciowego⁵. Kluczowym elementem jest tutaj zdefiniowanie samego pojęcia konkurencyjności. Powszechnie przyjmuje się dwa sposoby jej rozumienia – jako zdolności konkurencyjnej (tzw. konkurencyjności czynnikowej) oraz pozycji konkurencyjnej (tzw. konkurencyjności wynikowej). Zaprezentowane w toku poniższych rozważań rankingi odwołują się bezpośrednio lub pośrednio do tych dwóch kategorii (choć większy nacisk kładzie się zwykle na tę pierwszą).

Zasadniczo można przyjąć, że międzynarodowa konkurencyjność gospodarki jest wielowymiarową cechą, na którą składają się określone zdolności. Są nimi:

- zdolność do przyciągania mobilnych czynników produkcji (ang. *ability to attract*; chodzi tu o przyciąganie kapitału, który wspiera dynamikę wzrostu i rozwoju gospodarczego, m.in. poprzez zaawansowane technologie, oraz przyciąganie do kraju lub zatrzymywanie w kraju wysoko wykwalifikowanych specjalistów),
- zdolność do sprzedawania (ang. *ability to sell*; rozumiana jest ona zarówno w kategoriach ilościowych, jak i jakościowych tj. struktury przedmiotowej oraz zaawansowania technologicznego produkowanych na eksport dóbr),
- zdolność elastycznego dostosowania do zmiennych warunków zewnętrznych (ang. *ability to adjust*; chodzi tu np. o odporność krajowego systemu gospodarczego, czy szerzej instytucjonalnego, na zjawiska kryzysowe lub szybką reakcję na zmiany w szeroko definiowanym makrootoczeniu),

⁴ Samą konkurencyjność należy traktować jako kategorię dynamiczną, podlegającą ciągłej ewolucji.

⁵ „Nie ma sensu wyruszać w podróż, której celem jest zrozumienie zjawisk, jeśli nie zapytamy o metodologiczne drogi, które mogą nas tam doprowadzić. Zanim wyruszymy, musimy się zastanowić, co możemy zobaczyć na różnych mapach teoretycznych dotyczących danego tematu. Jeśli nie chcemy marnować czasu na bezowocną pracę, przystępując do badania musimy postawić pytania teoretyczne”. Zob. K. Waltz, *Struktura teorii stosunków międzynarodowych*, Scholar, Warszawa 2010, s. 20.

- zdolność osiągnięcia zakładanych rezultatów (ang. ability to achieve; takim celem może być np. poprawa poziomu/jakości życia).

Podsumowując, zasadnym jest zatem ujmować gospodarkę jako konkurencyjną, jeśli w jej instytucjonalno-systemowych ramach działalność biznesowa jest zyskowna (ujęcie mikroekonomiczne), a jednocześnie ten zestaw zmiennych wewnętrznych, kształtowanych świadomymi wyborami politycznymi przyczynia się do określenia pozytywnego wizerunku danej gospodarki w oczach zagranicznych inwestorów (można to także ująć w kategoriach tzw. miękkiej siły, ang. soft power). Następnie, teoretycznie rzecz ujmując, w długim okresie konkurencyjna gospodarka staje się instrumentem rozwiązującym lub minimalizującym intensywność problemów społecznych poprzez generowanie większego bogactwa i przyjęty w oparciu o polityczny konsensus mechanizm jego redystrybucji. Wobec tego kształtowanie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki nie jest nigdy celem samym w sobie, lecz służy wzmocnieniu danego kraju zarówno w wymiarze zewnętrznym (relacje z innymi podmiotami stosunków międzynarodowych), jak i wewnętrznym.

Ocena międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Brazylii i Meksyku w świetle rankingu Instytutu Rozwoju Zarządzania

Jednym z najbardziej znanych i opiniotwórczych rankingów międzynarodowej konkurencyjności jest corocznie publikowane zestawienie autorstwa szwajcarskiego Instytutu Rozwoju Zarządzania (ang. Institute for Management Development, IMD). Jego metodologiczna konstrukcja opiera się na konstrukcji wskaźnika, który jest oceną wypadkową oceny w czterech obszarach:

- (1) gospodarka krajowa (ang. domestic economy; ocena stopy wzrostu, atrakcyjności w oparciu o wskaźniki makroekonomiczne, odnoszące się do handlu i inwestycji, zatrudnienia i poziomu cen),
- (2) efektywność rządu (ang. government efficiency; ocena transparentności, potencjału adaptacyjnego, równowagi w oparciu o przegląd finansów publicznych, polityki fiskalnej, instytucji, prawa gospodarczego, otoczenia społecznego),
- (3) efektywność biznesu (ang. business efficiency; ocena produktywności i kompetencji w oparciu o wskaźniki efektywności, rynek pracy, praktyki zarządzania, postawy i wartości),

- (4) infrastruktura (ang. infrastructure; ocena poziomu jej rozwoju i zrównoważoności w oparciu o analizę infrastruktury podstawowej, technologicznej, naukowej, zdrowotnej, środowiskowej i naukowej/edukacyjnej).

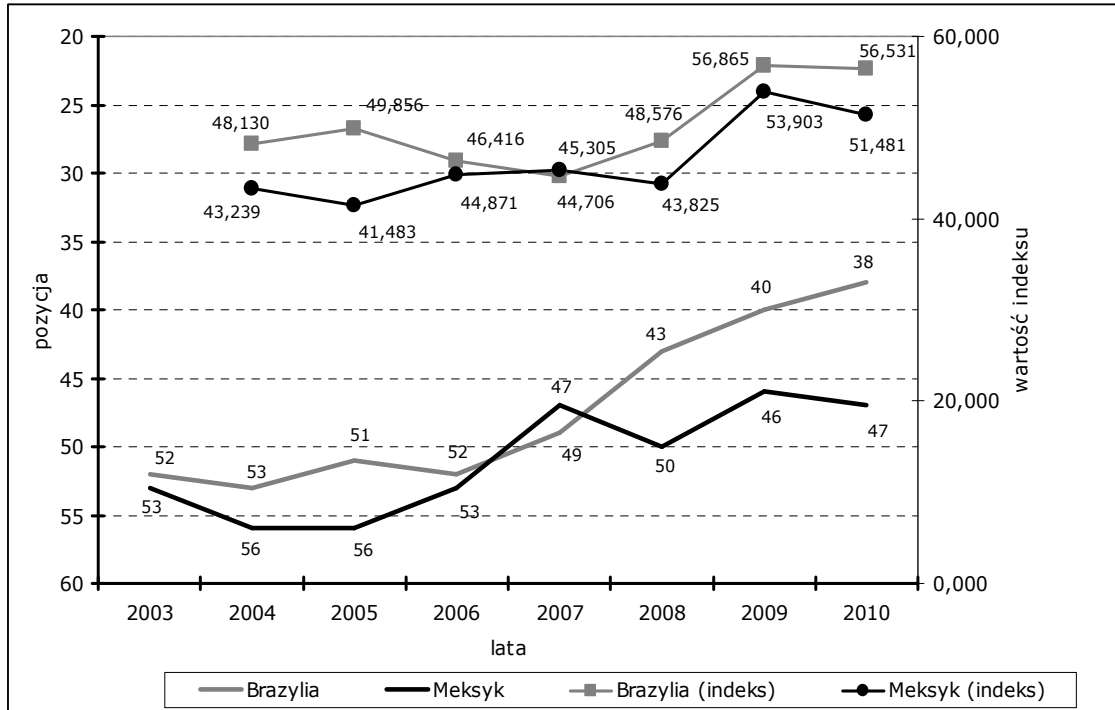
Łącznie rozpatrywanych jest każdorazowo ponad 300 wskaźników (ilościowych i jakościowych). Kontrowersje budzi, co nietrudno przewidzieć, ich dobór oraz pewien brak konsekwencji, bowiem zmienne te odnoszą się zarówno do wyników osiągniętych w przeszłości (a zatem do kategorii konkurencyjności wynikowej), jak i determinant konkurencyjności czynnikowej i systemowej. Jeszcze innym zarzutem jest fakt, że cały ranking ograniczony jest do grona zaledwie (w zależności od roku) 55–60⁶ największych gospodarek.

Poniższy wykres 1 stanowi syntetyczne porównanie dynamiki zmian w okresie 2003–2010 w przypadku gospodarek Brazylii i Meksyku. Analiza danych wskazuje, że ocena ich międzynarodowej konkurencyjności była w zasadzie na bardzo zbliżonym poziomie. Ponadto każda z nich zanotowała na przestrzeni lat 2003–2010 systematyczną poprawę pozycji w rankingu. Większa dynamika w przypadku Brazylii (awans z miejsca 52. na 38.) równoważona jest wyższym wzrostem wartości indeksu (lata 2004–2010) w przypadku Meksyku (wzrost o 19,06%; w przypadku Brazylii było to 17,45%).

⁶ Zob. szerzej <http://www.imd.org/research/publications/wcy/index.cfm> (IMD World Competitiveness Yearbook) [dostęp 22.02.2011].

Wykres 1.

**Pozycja Brazylii i Meksyku oraz wartość indeksu
w rankingu Instytutu Rozwoju Zarządzania w latach 2003–2010**

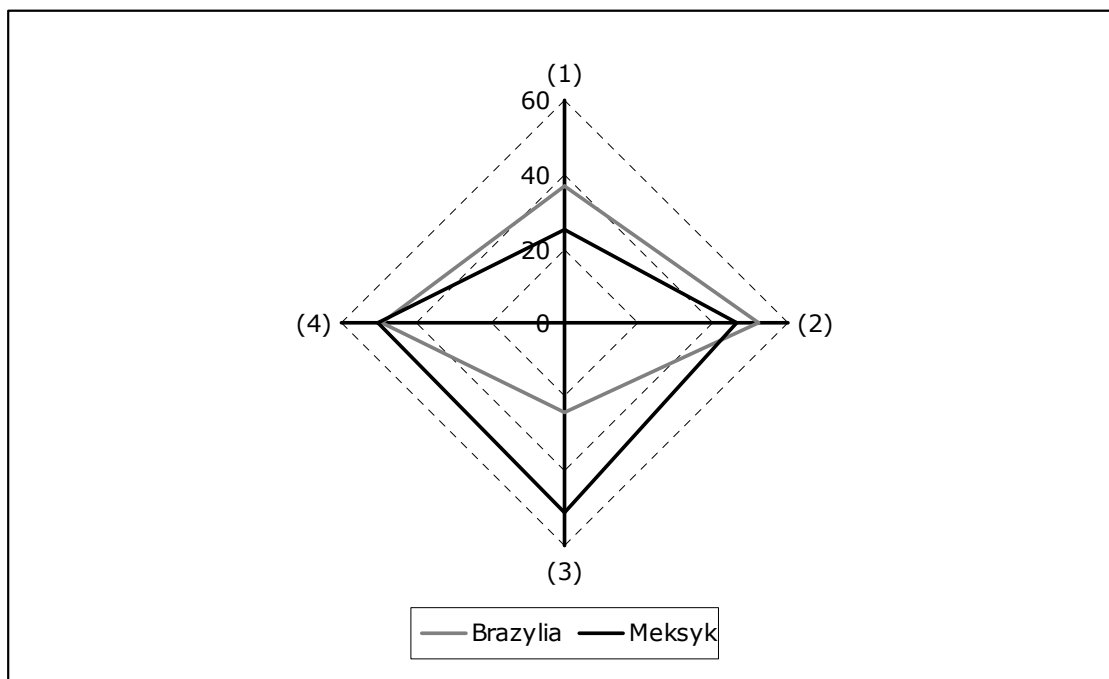


UWAGA: lewa skala – pozycja w rankingu, prawa skala – wartość indeksu (benchmark = 100,000 to gospodarka uznana w danym roku za najbardziej konkurencyjną; w okresie 2003–2009 była to gospodarka Stanów Zjednoczonych, natomiast w roku 2010 Singapur).

Źródło: opracowanie własne na podst. IMD, *The World Competitiveness Scoreboard* za lata 2004–2010.

Dokładna analiza składowych indeksu IMD w przypadku obu analizowanych krajów dostarcza wielu cennych informacji na temat konkretnych zmiennych determinujących pozycję w rankingu. Wykres 2 w syntetyczny sposób przedstawia pozycję Brazylii i Meksyku w poszczególnych obszarach. Wynika z niego, że wyższa pozycja gospodarki brazylijskiej w rankingu za rok 2010 (zob. wykres 1) jest głównie zasługą zdecydowanie lepszej oceny efektywności biznesu (pozycja 24, Meksyk – 51). Na zbliżonym poziomie w obu krajach oceniania jest efektywność rządu i infrastruktura, natomiast Meksyk notuje lepsze wyniki makroekonomiczne.

**Pozycja Brazylii i Meksyku w subrankingach
konkurencyjności Instytutu Rozwoju Zarządzania (rok 2010)**



zastosowane oznaczenia (X) zostały wyjaśnione powyżej.

Źródło: opracowanie własne na podst. kwerendy w bazie IMD <https://www.worldcompetitiveness.com/online> [dostęp 23.02.2011].

Z kolei tabela 1 zawiera wykaz wybranych (najistotniejszych) silnych i słabych stron⁷ obu krajów zidentyfikowanych przez IMD w roku 2010. Ponadto IMD dla każdego badanego kraju przygotowuje symulację osiągnięcia lepszej pozycji wskazując na kwestie których poprawa mogłaby przynieść awans w rankingu. I tak w przypadku Brazylii zidentyfikowano m.in. następujące priorytety (5 pozycji/jednostkowych czynników): zmniejszenie dysproporcji między oprocentowaniem kredytów i depozytów, zwiększenie wolumenu krajowych inwestycji zagranicznych, zmniejszenie krótkookresowych stóp procentowych, ograniczenie liczby procedur administracyjnych w przypadku zakładania firmy oraz poprawę opieki zdrowotnej (liczba mieszk. na 1 lekarza lub pielęgniarkę).

Z kolei dla Meksyku określono, iż pożądane byłoby skupić się w pierwszej kolejności na: zmniejszeniu barier celnych w imporcie, poprawie wskaźnika liczba uczniów przypadających na 1 nauczyciela, zwiększeniu populacji korzystającej z pełnej edukacji na

⁷ Należy je zawsze rozpatrywać w powiązaniu z problematyką konkurencyjności gospodarki.

poziomie ponadpodstawowym, eksporcie usług, zwiększeniu gęstości sieci telekomunikacyjnej i internetowej oraz poprawie prędkości szerokopasmowego internetu.

Tabela 1.

**Silne i słabe strony Brazylii i Meksyku
w rankingu konkurencyjności Instytutu Rozwoju Zarządzania (rok 2010)**

		Silne strony	Słabe strony
(1)	BRA	Długookresowe bezrobocie, niskie ryzyko relokalizacji usług oraz produkcji, wielkość napływu BIZ, realny wzrost PKB per capita,	Otwartość gospodarki, krajowe inwestycje zagraniczne, eksport towarów i usług, dochody z turystyki, kurs walutowy
	MEX	Indeks kosztów utrzymania, długookresowe bezrobocie, niskie ryzyko relokalizacji usług oraz B+R, wielkość napływu BIZ	Eksport usług, wzrost PKB, krajowe inwestycje, zagraniczne, odporność na kryzys, inflacja, poziom zatrudnienia
(2)	BRA	Niski poziom subsydiów rządowych, rezerwy walutowe, korzystna struktura demograficzna, niski deficyt budżetowy, efektywna stawka PIT	Bariery celne, spread oprocentowania kredytów i depozytów, liczba procedur i dni potrzebnych na uruchomienie firmy, prawo utrudniające założenie firmy, regulacje prawa pracy
	MEX	Równowaga budżetowa, składka na zabezpieczenie społeczne, korzystna struktura demograficzna, zadłużenie sektora rządowego, poziom rezerw walutowe, dochody podatkowe	Podatki korporacyjne, unikanie opodatkowania, ochrona bezpieczeństwa i własności prywatnej, szara strefa, wymiar sprawiedliwości, bariery celne
(3)	BRA	Potencjał adaptacyjny i elastyczność społeczeństwa, wzrost indeksu giełdowego, niskie ryzyko systemu finansowego, potencjał adaptacyjny przedsiębiorstw	Dostępność wykwalifikowanych umiejętności, dostępność umiejętności w zakresie finansów, ogólna produktywność, produktywność pracy, dostępność kompetentnej kadry menedżerskiej
	MEX	Roczna liczba godzin pracy, godzinowa stawka pracownika przemysłowego, wynagrodzenie w zawodach usługowych, jednostkowe koszty pracy w sektorze przemysłowym	Zrozumienie potrzeby reform gospodarczych i społecznych, troska rządów o kwestie zdrowotne, środowiskowe i bezpieczeństwo, efektywność sektora MSP, aktywa sektora bankowego, dostępność kredytu dla firm
(4)	BRA	Ogólne wydatki na zdrowie, relacja PKB w USD/zużycie energii, inwestycje w telekomunikację	Transport wodny, koszty połączeń komórkowych, opieka zdrowotna, ludność w wieku 25–34 lata z wyższym wykształceniem
	MEX	Wydatki publiczne na edukację, miesięczna opłata za dostęp do sieci szerokopasmowych, koszt energii elektrycznej dla sektora przemysłowego, eksport high-tech, stawki za telefoniczne połączenie lokalne	Gęstość sieci telefonicznych, internetowych, szybkość łączny internetowych, zgodność technologii komunikacyjnych z wymaganiami przedsiębiorstw, dostępność kwalifikacji w sektorze IT, abonenci telefonii mobilnej

zastosowane oznaczenia (X) zostały wyjaśnione powyżej.

Źródło: opracowanie własne na podst. kwerendy w bazie IMD <https://www.worldcompetitiveness.com/> online [dostęp 23.02.2011].

Konkurencyjność Brazylii i Meksyku w ocenie Światowego Forum Ekonomicznego

Zestawieniem obejmującym zdecydowanie większą liczbę gospodarek (obecnie już ponad 140) oraz stawiającym akcent na czynnikowy i systemowy wymiar konkurencyjności jest coroczny raport Światowego Forum Ekonomicznego (ang. World Economic Forum, WEF), w ramach którego ocena badanego problemu przedstawiana jest w postaci Indeksu Globalnej Konkurencyjności (ang. Global Competitiveness Index, GCI)⁸. Zgodnie z przyjętą przez WEF metodą indeks GCI opiera się na tzw. 12 filarach konkurencyjności, którymi są:

- wymagania podstawowe (ang. basic requirements):
 - (1) instytucje publiczne (ang. public institutions),
 - (2) infrastruktura (ang. infrastructure),
 - (3) makroekonomiczna stabilność (ang. macroeconomic stability),
 - (4) zdrowie i edukacja podstawowa (ang. health and primary education),
- czynniki podnoszące efektywność (ang. efficiency enhancers):
 - (5) edukacja wyższa i szkolenia (ang. higher education and training),
 - (6) efektywność rynku dóbr (ang. goods market efficiency),
 - (7) efektywność rynku pracy (ang. labour market efficiency),
 - (8) wyrafinowanie rynku finansowego (ang. financial market sophistication),
 - (9) gotowość technologiczna (ang. technological readiness),
 - (10) wielkość rynku (ang. market size),
- czynniki determinujące innowacyjność (ang. innovation and sophistication factors):
 - (11) wyrafinowanie biznesu (ang. business sophistication),
 - (12) innowacje (ang. innovations).

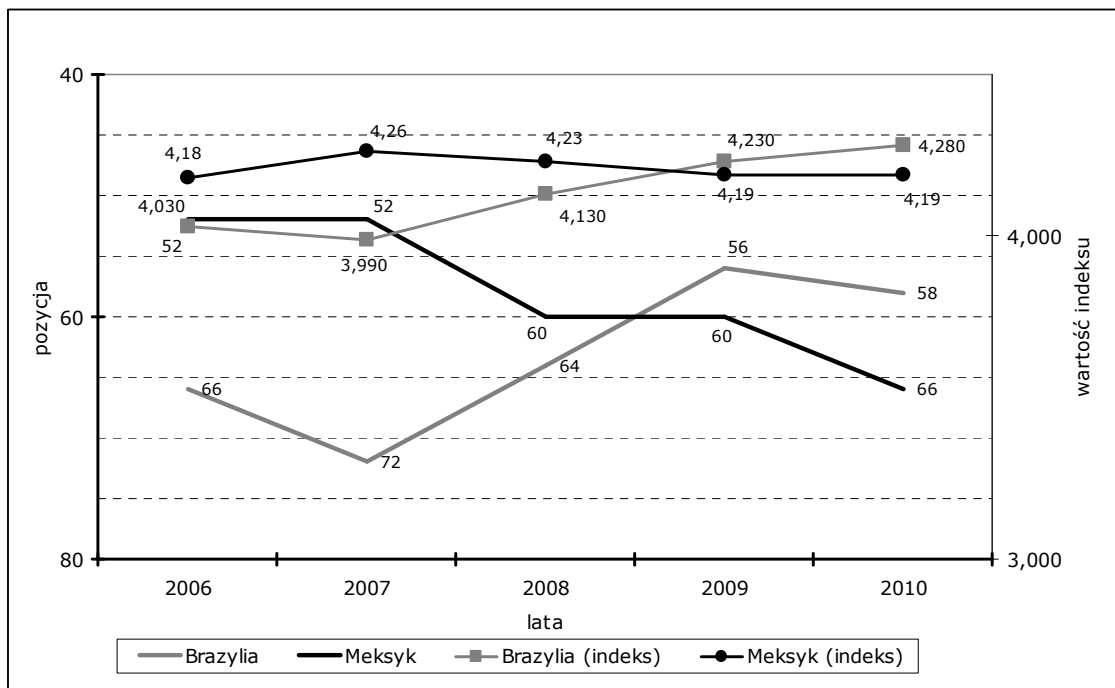
Jak wynika z wykresu 3, w przypadku Brazylii na przestrzeni analizowanych lat kraj ten systematycznie poprawiał swoją pozycję oraz wartość indeksu GCI, natomiast Meksyk

⁸ Zob. <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2010-2011-0?ol=1> [dostęp 23.02.2011]. Wartość indeksu GCI zależy od tego, na jakim etapie rozwoju znajduje się analizowana gospodarka (są trzy możliwości – faza wzrostu gospodarczego napędzanego posiadanymi czynnikami produkcji, ang. factor-driven stage, faza wzrostu gospodarczego napędzanego wzrostem efektywności, ang. efficiency-driven stage, faza wzrostu gospodarczego napędzanego innowacjami, ang. innovation-driven stage). Zob. szerzej WEF, *The Global Competitiveness Index 2009–2010*, Appendix A: *Structure of the Global Competitiveness Index 2009–2010*, s. 45–47. Obie gospodarki zalicza się w raporcie WEF do tej drugiej grupy.

stabilizując wartość swojego indeksu GCI na poziomie ok. 4,18–4,20 systematycznie notował spadek w rankingu.

Wykres 3.

**Pozycja Brazylii i Meksyku oraz wartość indeksu
w rankingu Światowego Forum Ekonomicznego w latach 2006–2010**



UWAGA: lewa skala – pozycja w rankingu, prawa skala – wartość indeksu

Źródło: opracowanie własne na podst. WEF, *The Global Competitiveness Index* za lata 2006–2010.

Lektura profili opracowanych dla każdego z ocenionych krajów z osobna pozwala głębiej wnikać w przyczyny stanu rzeczy⁹. Poniższe zestawienie (wykres 4) przedstawia porównanie wartości poszczególnych subindeksów obu analizowanych krajów w roku 2010. Wynika z nich, że Meksyk uzyskiwał nieznacznie lepsze oceny w grupie czynników podstawowych, natomiast Brazylia w grupie czynników determinujących efektywność i innowacyjność, co w końcowym efekcie znajduje swoje przełożenie w postaci wyższej lokaty tego kraju w ogólnym rankingu.

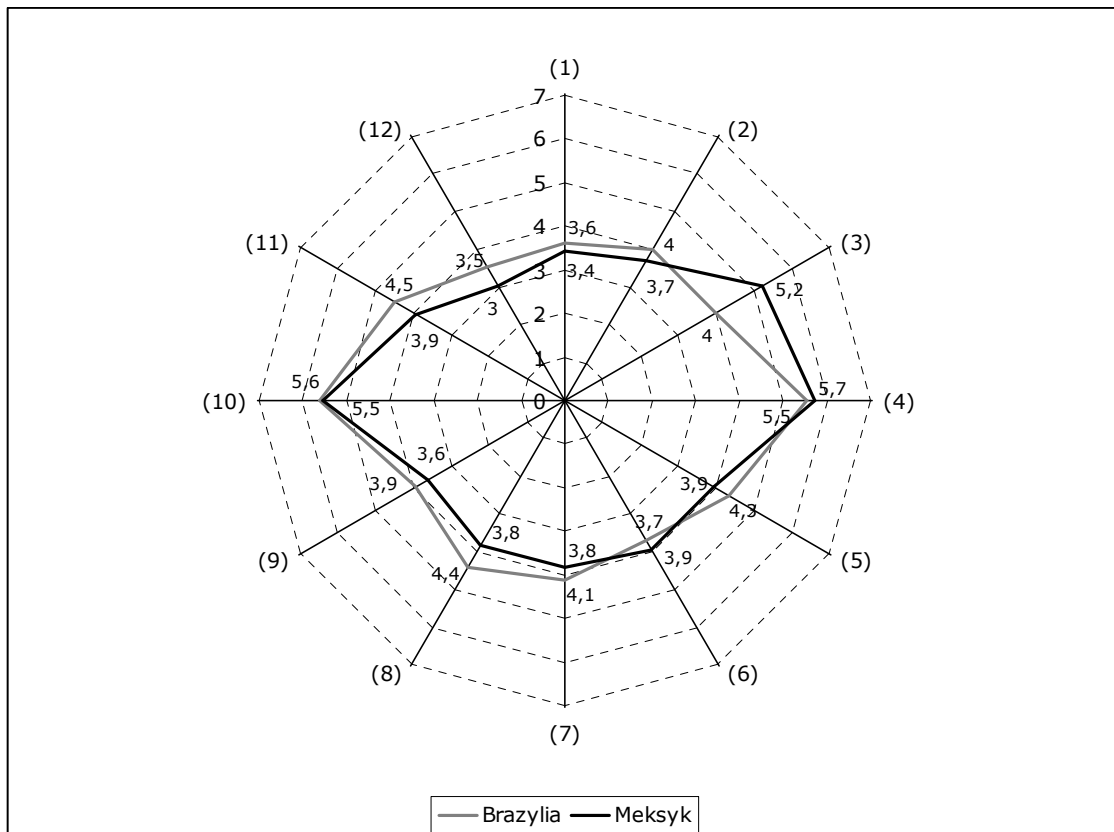
Tabela 2 zawiera z kolei najczęstsze (pow. 10%) wskazania problemów istotnych z perspektywy prowadzenia działalności gospodarczej w obu krajach. Biorąc pod uwagę

⁹ Ta część została wykonana na podst. WEF, *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, s. 96–97 i 222–223 oraz WEF, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, s. 106–107 i 238–239.

oczekiwania odnośnie przyjaznych warunków dla inwestycji, trudno uznać, że wymienione elementy mają pozytywny wpływ na atrakcyjność inwestycyjną tych krajów.

Wykres 4.

**Wartości subindeksów Brazylii i Meksyku
 w rankingu konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego (rok 2010)**



zastosowane oznaczenia (X) zostały wyjaśnione powyżej.

Źródło: opracowanie własne na podst. WEF, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, s. 106–107 i 238–239.

Tabela 2.

**Największe przeszkody dla prowadzeniu biznesu w Brazylii i Meksyku
wg rankingu konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego (rok 2010)**

Brazylia	Meksyk
<ul style="list-style-type: none"> • Regulacje podatkowe (19,3%) • Stawki podatkowe (17,7%) • Nieadekwatna podaż infrastruktury (13,8%) • Restrykcje regulacje prawa pracy (12,9%) • Niefektywna biurokracja rządowa (11,3%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Niefektywna biurokracja rządowa (16%) • Korupcja (14,2%) • Dostęp do finansowania (13%) • Przesłępstwa i kradzieże (12,7%)

Zródło: opracowanie własne na podst. WEF, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, s. 106–107 i 238–239.

Z kolei największe atuty obu krajów (pozycja rankingowa w ramach składowych poszczęólnych subindeksów nie niższa niż 30) zostały z kolei przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3.

**Największe atuty Brazylii i Meksyku
wg rankingu konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego (rok 2010)**

Brazylia	Meksyk
<ul style="list-style-type: none"> • Koszty ponoszone przez firmy w związku z ochroną przed terroryzmem • Dostępność miejsc w samolotach/km • Wskaźnik scholaryzacji na poziomie ponadpodstawowym • Koszty polityki rolnej • Dostępność usług finansowych • Kondycja banków • Regulacje w zakresie wymiany instrumentów pochodnych • BIZ i transfer technologii • Rozmiary rynku krajowego • Ilość i jakość lokalnych dostawców • Stan rozwoju powiązań klastrowych • Nadzór nad międzynarodowymi sieciami dystrybucji • Wyrafinowanie produkcji • Zaawansowanie marketingu • Zdolności innowacyjne • Wydatki biznesu na działalność B+R 	<ul style="list-style-type: none"> • Dostępność miejsc w samolotach/km • Równowaga budżetowa • Wskaźnik scholaryzacji na poziomie podstawowym • Powszechność własności zagranicznej • Rozmiary rynku krajowego

Zródło: opracowanie własne na podst. WEF, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, s. 106–107 i 238–239.

Z powyższych zestawień wynika, że jakość funkcjonowania państwa i jego agend stanowi najpoważniejszą przeszkodę na drodze do budowy konkurencyjnej gospodarki, natomiast ich obecna siła tkwi w uwarunkowaniach makroekonomicznych (wielkość rynku krajowego), odpowiedzialnej polityce finansowej i budżetowej (odporność na kryzys finansowy) oraz dynamice rozwoju (zarówno w ujęciu ilościowym, jak i jakościowym).

Wolność ekonomiczna w Brazylii i Meksyku w ocenie Heritage Foundation oraz Instytutu Frasera

Kategoria wolności ekonomicznej, nawiązując do liberalnych koncepcji filozoficznych (w rozumieniu „wolności od/do”), jest kluczową cechą gospodarki z perspektywy tworzących gospodarkę przedsiębiorstw¹⁰. Generalnie koncepcja ta stanowi asumpt do określenia stopnia przyjazności określonego systemu prawnego widzianego z perspektywy prowadzenia działalności gospodarczej w danym kraju. Stosowny raport Heritage Foundation (HF) publikowany jest każdego roku. Sama wolność ekonomiczna jest z kolei abstrakcyjną kategorią myślową, opartą na 3 filarach – uprawomocnieniu indywidualizmu (ang. empowerment of individuals), niedyskryminacji (ang. non-discrimination) oraz konkurencji (ang. open competition) – które to zostały zdezagregowane na 10 cząstkowych wolności:

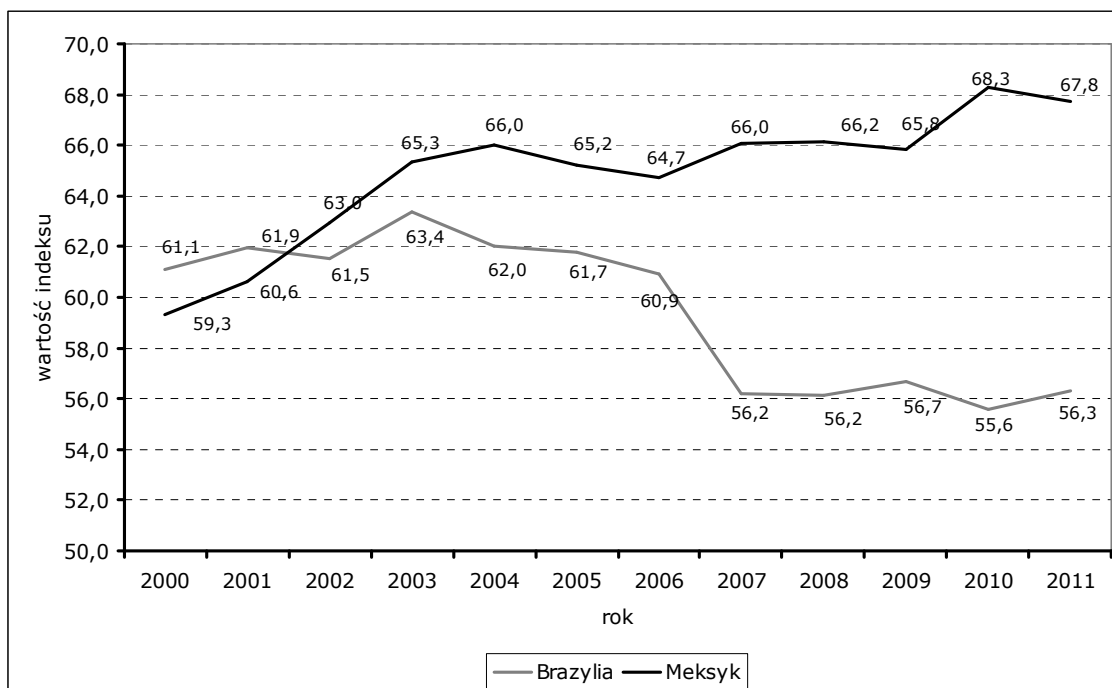
- (1) swobodę przedsiębiorczości (ang. business freedom),
- (2) swobodę handlu (ang. trade freedom),
- (3) wolność podatkową (ang. fiscal freedom),
- (4) wydatki (wcześniej rozmiary) rządu (ang. government spending/size),
- (5) wolność monetarną (ang. monetary freedom),
- (6) wolność inwestycyjną (ang. investment freedom),
- (7) wolność finansową (ang. financial freedom),
- (8) prawa własności (ang. property rights),
- (9) wolność od korupcji (ang. freedom from corruption),
- (10) swobodę rynku pracy (ang. labor freedom).

¹⁰ Można odnieść się w tym miejscu do obrazowej metafory, zgodnie z którą gospodarka to ogon węża, podczas gdy wąż to głównie ogon. Zob. A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2008, s. 42. Swoboda działania wynika zatem z dobrze zaprojektowanych i realizowanych działań regulacyjno-ingerencyjnych ze strony państwa (głowy).

Każdy z ww. wymienionych elementów oceniany jest w skali 0–100, a końcowy wynik jest średnią arytmetyczną rezultatów cząstkowych. Ewolucję wyników za lata 2000–2011 przedstawia poniższy wykres

Wykres 5.

**Indeks wolności ekonomicznej Heritage Foundation
dla Brazylii i Meksyku w latach 2000–2011**



źródło: opracowanie własne na podst. danych HF, http://www.heritage.org/index/excel/2011/Index2011_Data.xls [dostęp 07.03.2011] oraz wcześniejszych rankingów <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp 07.03.2011].

Analiza rezultatów jest w pewien sposób zaskakująca, zwłaszcza z uwagi na fakt, że tendencje zmian w ocenie międzynarodowej konkurencyjności Brazylii i Meksyku w rankingach IMD i WEF były odmienne. W przypadku oceny sporządzonej przez HF widać wyraźnie, że ocena wolności ekonomicznej w Meksyku w analizowanym okresie stale się poprawiała, natomiast Brazylia po krótkim wzroście (lata 2000–2003) zanotowała silne pogorszenie wyników. Znaczącym jest, że te gorsze wyniki przypadają na okres prezydentury Luiza Inácio Luli da Silvy, co mogłoby sugerować, iż polityk ten i jego pomysły nie spotykały się z pozytywną oceną kręgów (neo)liberalnych (autorzy raportu przyznają jednak, że jako prezydent umiejętnie godził socjalistyczną retorykę z pragmatyzmem politycznym). Według przyjętej konstrukcji wskaźnika Brazylia oceniana jest jako kraj

„znacząco niewolny” (ang. mostly unfree), podczas gdy Meksyk jako „umiarkowanie wolny” (ang. moderately free), choć coraz bliżej mu do awansu do grona krajów „znacząco wolnych” (ang. mostly free).

Analiza wyników cząstkowych, ograniczona do lat 2006–2011 (zob. tab. 4) wskazuje, że w przypadku Brazylii spadek spowodowany został ograniczeniem wolności fiskalnej, wzrostem rozmiarów/wydatków rządu¹¹ (w ocenie HF udział państwa systematycznie się zwiększa, lecz nie towarzyszy mu poprawa jakości funkcjonowania; ponadto brak transparentności przekłada się na poważną korupcję¹²) oraz ograniczeniem wolności pracy (sztywne i przestarzałe prawo pracy, wysokie koszty pozapłacowe, szara strefa). Ponadto istnieją sektory, w których działalność podmiotów zagranicznych jest wyłączona (np. energia jądrowa, usługi zdrowotne, media, lotnictwo) a system sądowniczy jest nieefektywny i podatny na naciski polityczne. Z kolei ostrożna polityka fiskalna i monetarna oraz stabilny sektor bankowy pozwoliły uniknąć poważnych konsekwencji światowego kryzysu finansowego.

W przypadku Meksyku najsilniejszą poprawę zauważyć można w obszarach swobody przedsiębiorczości (skrócenie czasu potrzebnego do otwarcia przedsiębiorstwa i otrzymania licencji), swobody handlu (członkostwo w NAFTA¹³ oraz ponad 40 umów dwustronnych o wolnym handlu) oraz wolności inwestycyjnej (równe traktowanie krajowych i zagranicznych inwestorów) – cech kluczowych z (neo)liberalnego punktu widzenia. W raporcie wskazuje się także na postępy w prywatyzacji, stabilny sektor finansowy oraz podjęcie walki z korupcją przez administrację prezydenta Felipe Calderona (program pod nazwą Operación Limpieza)¹⁴.

¹¹ Udział dochodów podatkowych w relacji do PKB to ok. 35%, natomiast wydatki rządowe/PKB to ok. 40%. Dane za: The Heritage Foundation, *The Wall Street Journal*, 2010 *Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation and Dow Jones & Company Inc., Washington, New York 2010, s. 125–126.

¹² Wydawałoby się to zgodne z brazylijskim powiedzeniem: „Dla przyjaciół – wszystko, dla wrogów – prawo”.

¹³ Godnym polecenia jest artykuł M. Fairbrother, *Trade policymaking in the real world: Elites' conflicting worldviews and North American integration*, „Review of International Political Economy”, Vol. 17/2010, Nr 2, s. 319–347.

¹⁴ Zob. szerzej The Heritage Foundation, *The Wall Street Journal*, 2010 *Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation and Dow Jones & Company Inc., Washington, New York 2010, s. 301–302.

Tabela 4.
Składowe indeksu wolności ekonomicznej Brazylii i Meksyku w latach 2006–2011

rok	kraj	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
2011	B	54,3	69,8	69,0	49,6	75,9	50,0	50,0	50,0	37,0	57,8
	M	87,3	81,2	81,3	83,1	75,7	65,0	60,0	50,0	33,0	60,9
2010	B	54,5	69,16	68,4	50,3	75,8	45,0	50,0	50,0	35,0	57,5
	M	83,0	82,04	83,5	85,2	76,3	65,0	60,0	50,0	36,0	61,9
2009	B	54,4	71,6	65,8	50,3	77,2	50,0	50,0	50,0	35,0	62,7
	M	80,3	80,2	83,4	81,8	77,5	50,0	60,0	50,0	35,0	59,8
2008	B	54,0	70,8	68,6	55,5	75,7	50,0	40,0	50,0	33,0	63,9
	M	82,9	79,0	83,4	83,7	77,7	50,0	60,0	50,0	33,0	61,9
2007	B	54,2	69,8	68,6	55,5	72,6	50,0	40,0	50,0	37,0	64,1
	M	83,5	77,6	82,2	83,4	77,0	50,0	60,0	50,0	35,0	61,7
2006	B	53,5	69,0	83,8	71,7	76,3	50,0	50,0	50,0	39,0	66,1
	M	79,7	57,4	78,4	82,1	81,3	50,0	70,0	50,0	36,0	62,0

(B) Brazylia, (M) Meksyk, oznaczenia (X) wyjaśnione powyżej.

źródło: opracowanie własne na podst. danych HF, http://www.heritage.org/index/excel/2011/Index2011_Data.xls [dostęp 07.03.2011] oraz wcześniejszych rankingów <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp 07.03.2011].

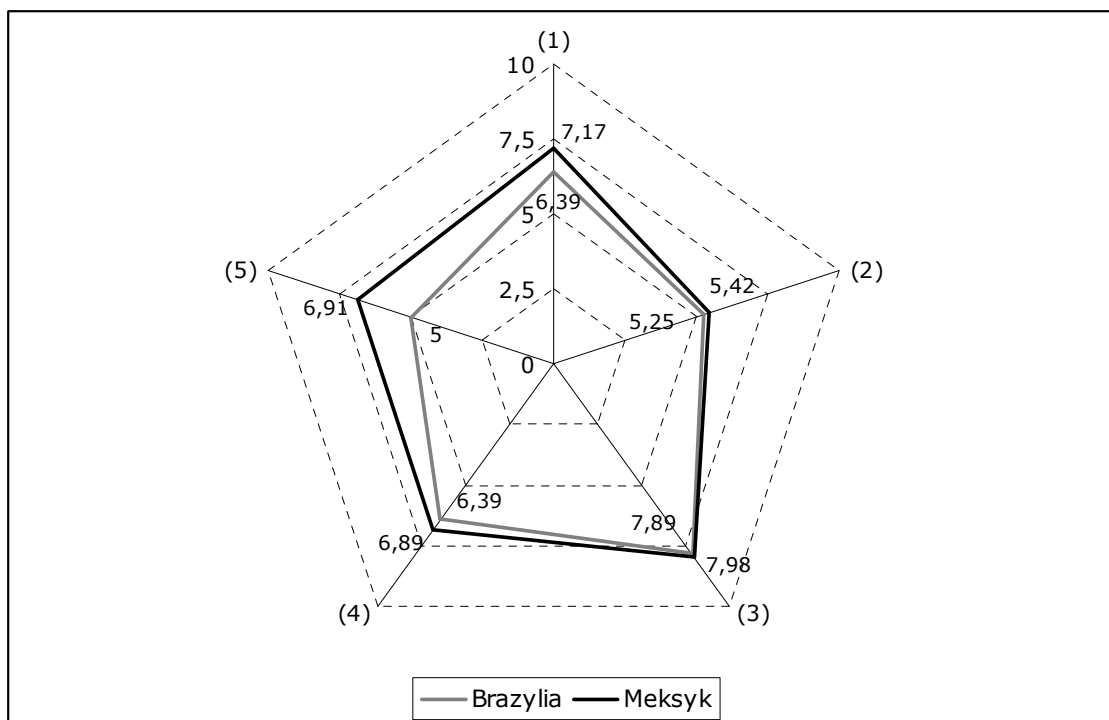
Z kolei koncepcja wolności ekonomicznej Instytutu Frasera (ang. Fraser Institute) opiera się z kolei na takich filarach jak: wolność dokonywania osobistych wyborów, swobodna wymiana, wolna konkurencja oraz bezpieczeństwo prywatnej własności. Ocena przebiega wg pięciu szeroko zdefiniowanych obszarów¹⁵:

- (1) rozmiarów rządu (wydatki, podatki, przedsiębiorstwa),
- (2) struktury prawnej oraz bezpieczeństwa praw własności,
- (3) dostępu do zdrowego pieniądza,
- (4) wolności/swobody handlu międzynarodowego,
- (5) regulacji w zakresie kredytu, stosunków pracy oraz biznesu.

Brazylia oraz Meksyk wg ostatnich danych (za rok 2008) zajmują w nim odpowiednio 89. (wartość indeksu 6,18) oraz 60. pozycję (wartość indeksu 6,88) na 141 objętych oceną krajów. Poniższy wykres stanowi porównanie wyników częściowych analizowanych krajów tj. w przekroju ww. obszarów składających na całościową ocenę ich wolności ekonomicznej. Najbardziej wyraźna różnica zauważalna jest w obszarze regulacji kredytu, stosunków pracy oraz biznesu.

¹⁵ J. Gwartney, J. Hall, R. Lawson, *Economic Freedom of the World. 2010 Annual Report*, the Fraser Institute, Vancouver 2010, s. v. zob. także <http://www.freetheworld.com> [dostęp 07.03.2011].

Ocena wolności ekonomicznej Brazylii i Meksyku wg Instytutu Frasera (rok 2008)



Oznaczenia (X) wyjaśnione powyżej.

Źródło: opracowanie własne na podst. J. Gwartney, J. Hall, R. Lawson, *Economic Freedom of the World. 2010 Annual Report*, the Fraser Institute, Vancouver 2010, s. 40 i 107.

Swoboda działalności gospodarczej. Raport Banku Światowego

Opracowanie publikowane corocznie przez Bank Światowy odnosi się do łatwości otwierania i prowadzenia działalności gospodarczej w badanych krajach. Można tym samym uznać, nawiązując do definicji konkurencyjności gospodarki, że otoczenie prawne i instytucjonalne stanowi zespół czynników kreujących zdolność kraju do przyciągania mobilnych zasobów. Bank Światowy podejmuje się więc oceny jakości poszczególnych elementów składowych, na którą składają się regulacje w 9 sferach¹⁶:

- (1) rozpoczynania działalności gospodarczej (ang. starting a business),
- (2) ubiegania się o pozwolenia budowlane (ang. dealing with construction permits),
- (3) rejestrowania własności (ang. registering property),
- (4) ubiegania się o kredyt (ang. getting credit),

¹⁶ Na temat metodologii rankingu Doing Business zob. szerzej <http://www.doingbusiness.org/methodology> [dostęp 08.03.2011].

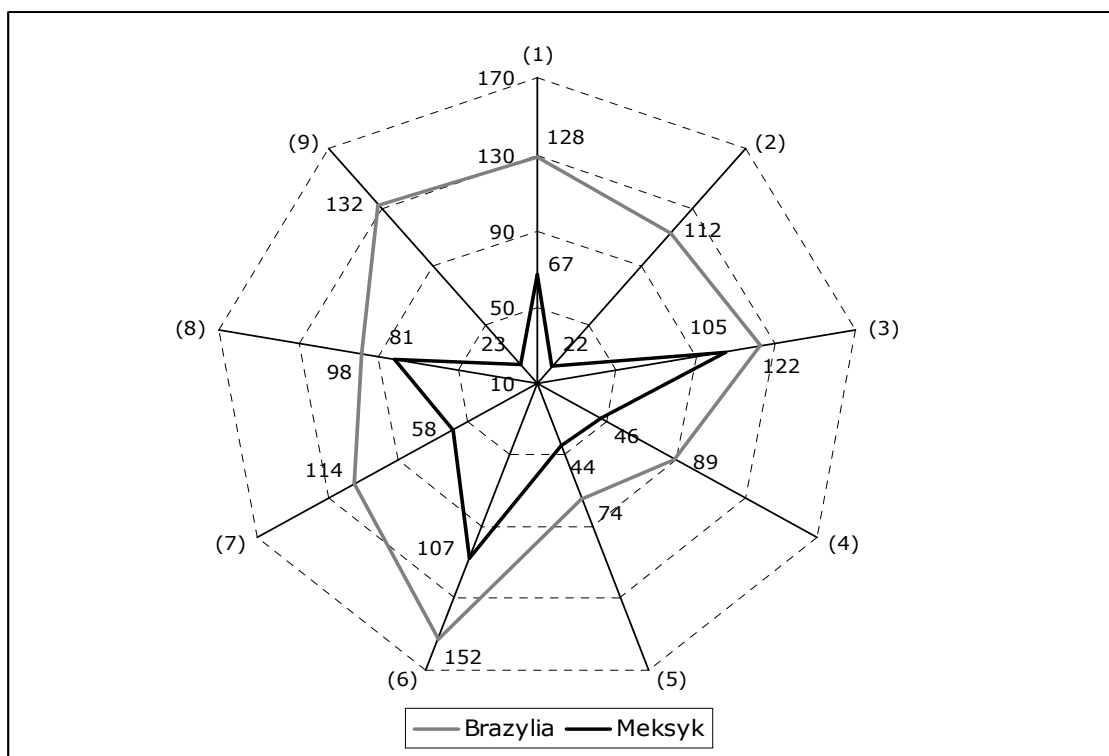
- (5) ochrony inwestorów (ang. protecting investors),
- (6) podatków (ang. paying taxes),
- (7) handlu zagranicznego (ang. trading across borders),
- (8) realizacji/egzekwowania kontraktów (ang. enforcing contracts),
- (9) likwidacji działalności gospodarczej (ang. closing a business).

Dwoma dodatkowymi kryteriami są: (10) zatrudnianie pracowników oraz (11) uzyskanie dostępu do elektryczności.

W ogólnym rankingu Meksyk jest oceniany zdecydowanie lepiej (w raporcie za rok 2011 na miejscu 35. wobec 127. Brazylii, za rok 2010 odpowiednio było to 41. i 127. miejsce). Miejsca osiągnięte w poszczególnych kategoriach obrazuje poniższy wykres. Na jego podstawie widać, że Meksyk jest lepszy w każdej z analizowanych kategorii.

Wykres 7.

Miejsca Brazylii i Meksyku w subindeksach oceny swobody prowadzenia działalności gospodarczej wg raportu Banku Światowego (rok 2011)



źródło: opracowanie własne na podst. kwerendy w bazie on-line <http://www.doingbusiness.org/custom-query> [dostęp 08.03.2011].

Taki stan rzeczy jest spowodowany przykładowo faktem, iż w Meksyku należy zrealizować 6 procedur i poświęcić na nie 9 dni, by założyć przedsiębiorstwo, podczas gdy w Brazylii potrzeba na to odpowiednio 15 procedur i 120 (!) dni. Uzyskanie pozwoleń na budowę wymaga odpowiednio realizacji 11 procedur i 105 dni w Meksyku oraz 18/411 w Brazylii. W kwestii obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa funkcjonujące w Meksyku muszą ogółem odprowadzić 50,5% zysku (podatki, składki społeczne, pracownicze, inne), podczas gdy w Brazylii jest to 69%.

Spśród najważniejszych reform (między czerwcem 2009 a majem 2010), które zostały wskazane w raporcie za rok 2011¹⁷, w przypadku Brazylii wskazano, iż zakładanie firm stało się prostsze dzięki synchronizacji elektronicznych systemów podatkowych na poziomie federalnym i stanowym¹⁸. W Meksyku uruchomiono natomiast za pośrednictwem sieci internetowej koncepcję tzw. jednego okienka, połączono i udrożniono procedury związane z pozwoleniami na budowę, uruchomiono możliwość realizowania płatności podatkowych on-line, lecz z drugiej strony podniesiono (wg zapewnień jedynie przejściowo) podatek CIT oraz podatek od depozytów pieniężnych¹⁹.

Problem korupcji w świetle raportów Transparency International

Jednym z elementów generujących dla każdej gospodarki zbędne koszty transakcyjne pozostaje niezmiennie korupcja z całym bogactwem jej form. Zjawisko to uznaje się także za jeden z istotniejszych czynników wybuchu kryzysu finansowego, bowiem nieodpowiednie prawo pozwalało podejmować działania, których rozliczalność (ang. accountability) pozostawała mocno ograniczona. Dlatego uznaje się, że to właśnie sektor biznesowy odgrywa najbardziej eksponowaną rolę jako „dostawca korupcji”, bowiem zwraca się z nią do urzędników służby cywilnej, członków rządów oraz działaczy politycznych²⁰. Należy także pamiętać, iż za zachowania korupcyjne uznaje się także działania podejmowane przez menedżerów przedsiębiorstw wynikające z cichej („dżentelmeńskiej”) umowy w zakresie

¹⁷ The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, *Doing Business 2011, Making a Difference for Entrepreneurs*, Washington 2010, s. 142 i nast.

¹⁸ Kompleksowy raport na temat Brazylii został przygotowany przez Bank Światowy w roku 2006. Zob. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, *Doing Business in Brazil*, Washington 2006.

¹⁹ Kompleksowy raport na temat Meksyku powstał w roku 2009, lecz jest dostępny wyłącznie w jęz. hiszpańskim. Zob. <http://www.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/mexico> [dostęp 08.03.2011].

²⁰ Transparency International, *Global Corruption Report 2009. Corruption and the Private Sector*, Cambridge University Press, New York 2009, s. xxv.

łamania ustalonych reguł prawnych, co ma negatywny wpływ na równą, uczciwą konkurencję oraz dobrobyt samego konsumenta. Wszystkie te kwestie uzasadniają konieczność podjęcia wysiłku w zakresie rozwiązań składających się na kształt systemu nadzoru korporacyjnego (ang. corporate governance), jako jednego z fundamentów otoczenia prawnego sektora biznesowego, który funkcjonuje w danym kraju lub rozważa decyzję o podjęciu działalności w nowym miejscu²¹.

Analizowane kraje – Brazylia oraz Meksyk – w raporcie za rok 2010²² wśród 178 ocenionych krajów znalazły się odpowiednio na miejscu 69. (wynik 3,7) oraz 98. (wynik 3,1)²³. W porównaniu z rokiem 2009 Meksyk zanotował pogorszenie oceny o 0,2 punktu. Tendencja spadkowa tego kraju trwa od roku 2008, kiedy to zanotował wynik 3,6. Z kolei Brazylia – analizując jej rezultaty za ostatnie lata – wykazuje systematyczny, choć powolny postęp w tej materii.

Należy zatem uznać, że wyniki te są raczej słabe i pokazują, że kwestia korupcji pozostaje wciąż nierozwiązanym problemem. Globalny Barometr Korupcji autorstwa tej samej organizacji²⁴ wskazuje, że w Brazylii zachowania korupcyjne kojarzone są najczęściej z partiami politycznymi oraz władzą ustawodawczą (parlamentem), natomiast w Meksyku są to partie polityczne, policja, parlament, urzędnicy oraz system sprawiedliwości (zob. tab. 5).

²¹ Autorzy raportu akcentują ponadto istnienie korelacji oraz związku przyczynowo-skutkowego między poziomem korupcji a poziomem biedy w kraju. Zob. Transparency International, *Global Corruption Report 2009. Corruption and the Private Sector*, Cambridge University Press, New York 2009, s. 396.

²² Zob. szerzej http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/in_detail#4 [dostęp 08.03.2011].

²³ Im wynik jest bliższy 10, tym mniejszy poziom korupcji jest postrzegany w danym kraju.

²⁴ Zob. Transparency International, *Global Corruption Barometer 2010*.

**Indeks postrzegania korupcji w Brazylii i Meksyku w przekroju instytucji
(dane za rok 2010)**

	Brazylia	Meksyk
partie polityczne	4,1	4,4
parlament	4,1	4,2
policja	3,8	4,4
biznes, sektor prywatny	3,0	3,3
Media	2,7	3,2
osoby publiczne, urzędnicy	3,1	4,2
sądowictwo	3,2	4,3
NGOs	2,5	3,0
organizacje religijne	2,5	3,0
wojsko	2,4	2,9
edukacja	2,5	2,9

1 = brak korupcji, 5 = ekstremalna korupcja

źródło: Transparency International, *Global Corruption Barometer 2010*, s. 43.

Wobec takich wyników można zaryzykować tezę, że korupcja w Meksyku jest bardziej uciążliwa, bowiem dotyczy sfery związanej z codziennym funkcjonowaniem społeczeństwa oraz przedsiębiorstw. Warto dodać, że 64% respondentów w Brazylii oraz aż 75% w Meksyku uznało, że w roku 2010 korupcja wzrosła, podczas gdy tylko odpowiednio 9% oraz 7% stwierdziło, że zmalała.²⁵ Jednocześnie 54% pytanych w Brazylii i 52% w Meksyku oceniło, że działania podejmowane przez rząd w walce z korupcją są nieskuteczne.

TI wspólnie z Gallup International podjęła się także badania problemu przekupstwa przeprowadzając wywiady (min. 100 w każdym z krajów) z menedżerami wyższego szczebla (ostatnie dostępne dane pochodzą z roku 2008)²⁶. Na 22 kraje objęte oceną Brazylia oraz Meksyk wypadły słabo, będąc sklasyfikowane odpowiednio na 17. i 20. pozycji. W Brazylii uznano, że najczęstszym typem korupcji (ok. 21% wskazań) jest przekupywanie urzędników niższego szczebla celem przyspieszenia procesu decyzyjnego, natomiast w Meksyku wykorzystywanie relacji rodzinnych i osobistych w kontraktach publicznych (ok. 38% wskazań)²⁷.

²⁵ Dane za: Transparency International, *Global Corruption Barometer 2010*, s. 42.

²⁶ Transparency International, *Bribe Payers Index 2008*.

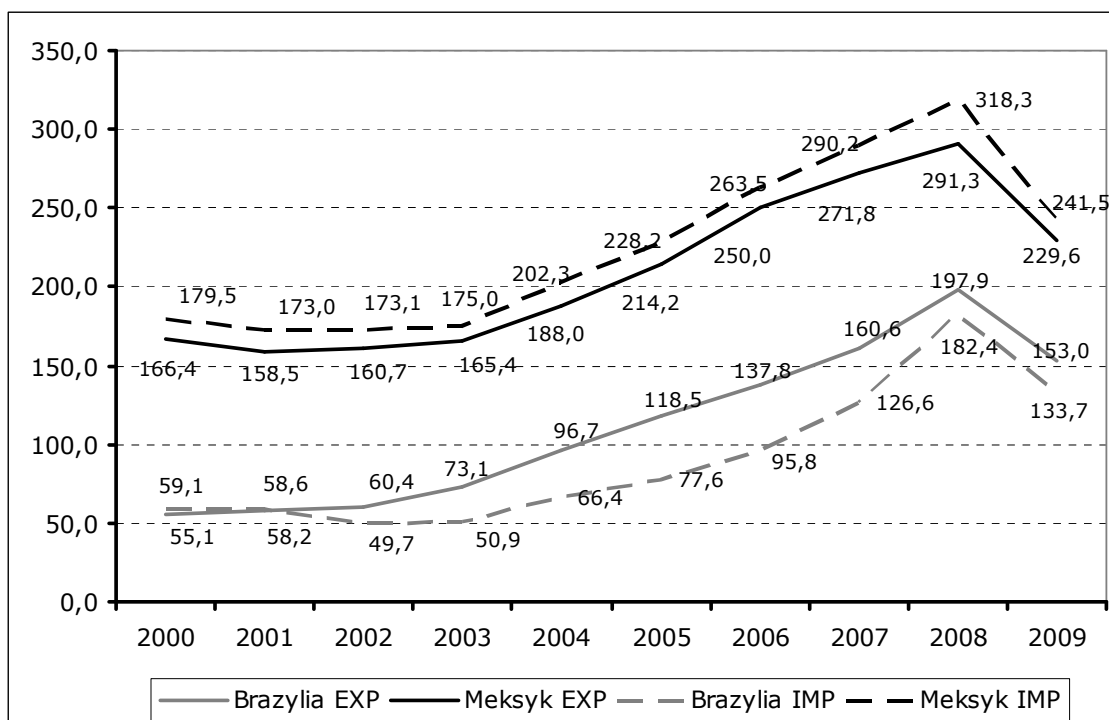
²⁷ Przekupstwo prominentnych polityków i działaczy politycznych oraz wykorzystywanie powiązań osobistych i rodzinnych w Brazylii odnotowano w 17–18% wskazań. W Meksyku korupcja polityczna oraz odnosząca się do urzędników to w każdym z przypadków 32% wskazań. Dane za: Transparency International, *Bribe Payers Index 2008*, s. 8 i 18.

Ujawnione przewagi komparatywne i przewagi relatywne w handlu międzynarodowym Brazylii i Meksyku

Analizując problem konkurencyjności gospodarek przez pryzmat ich potencjału eksportowego (zwłaszcza w odniesieniu do wielkości udziału dóbr technologicznie zaawansowanych) oraz wykorzystując wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych można zidentyfikować, w jakich grupach towarowych Brazylia i Meksyk posiadają stosunkowo silną pozycję. Warto ponadto zauważyć, iż w okresie 2000–2009 (zob. wykres 8) średnioroczne tempo wzrostu eksportu wynosiło odpowiednio 13,2% i 4,3%, z czego wynika, że gospodarka brazylijska stosunkowo szybko nadrabiała istniejący dystans. Wg danych za rok 2009 udział brazylijskiego eksportu w eksporcie światowym wyniósł 1,04%, natomiast Meksyku 1,63%.

Wykres 8.

Wartość eksportu i importu towarowego Brazylii i Meksyku w latach 2000–2009



źródło: opracowanie własne na podst. danych WTO, kwerenda w bazie <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E> [dostęp 12.03.2011].

Największy udział w eksporcie Brazylii miały następujące grupy towarowe (udział pow. 10%)²⁸:

- paliwa i surowce kopalne (17,53%, z czego same paliwa 14,59%),
- wyroby chemiczne (17,59%),
- maszyny i sprzęt transportowy (42,36%, z czego środki transportu 17,14% ,inne maszyny 16,08%).

W przypadku Meksyku (udział także pow. 10%) były to:

- wyroby chemiczne (12,93%),
- maszyny i sprzęt transportowy (44,15%, z czego sprzęt biurowy i telekomunikacyjny 15,27%, środki transportu 12,04%, inne maszyny 16,84%, inne wyroby przemysłowe 10,35%).

Obliczone na podstawie przyjmowanego przez WTO podziału na grupy towarowe²⁹ ujawnione przewagi komparatywne (ang. revealed comparative advatanges, RCA)³⁰ przynoszą z kolei następujące rezultaty. Brazylia posiada ujawnioną przewagę komparatywną w eksporcie wyrobów chemicznych (1,48), innych chemikaliów (1,68), sprzętu transportowego (1,51), samochodów (1,41), aparatury pomiarowej i kontrolnej (1,39), natomiast Meksyk w eksporcie innych chemikaliów (1,32), sprzętu biurowego i telekomunikacyjnego (1,41), elektronicznego sprzętu przetwarzającego dane (1,51), samochodów (1,40), aparatury pomiarowej i kontrolnej (2,12).

Prawdziwy obraz przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym jest jednak możliwy do zidentyfikowania dopiero po skorygowaniu wskaźnika RCA wskaźnikiem penetracji importowej (IMP)³¹, by w ten sposób uzyskać indeks relatywnej przewagi w handlu (RTA)³². Okazuje się wówczas, że Brazylia dysponuje zdecydowaną przewagą w grupie paliw i surowców kopalnych (2,11), natomiast w innych grupach tj. sprzętu telekomunikacyjnego (1,16), elektronicznego sprzętu przetwarzającego dane (1,15), maszyn i

²⁸ Obliczenia własne na podst. danych WTO, kwerenda w bazie <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E> [dostęp 12.03.2011]. Wszystkie dane i obliczenia z ich wykorzystaniem odnoszą się do roku 2009.

²⁹ Charakteryzują się one wysokim poziomem zagregowania danych Zob. szerzej http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2010_e/its10_merch_trade_product_e.pdf [dostęp 12.03.2011].

³⁰ Obliczone wg formuły udział grupy towarowej „i” kraju „j” w światowym eksporcie grupy towarowej „j” podzielony przez udział grupy towarowej „i” w światowym eksporcie ogółem. Kraj dysponuje przewagą, gdy wskaźnik RCA jest większy od 1.

³¹ Obliczony wg formuły analogicznej jak w przypadku RCA. Możliwe do pozyskania dane z bazy WTO odnoszące się do wielkości importu nie są jednak przedstawiane w przekroju tych samych grup towarowych co w przypadku eksportu. Skutkuje to tym, że obliczenie wskaźnika RTA jest możliwe dla ograniczonej liczby pozycji.

³² $RTA = RCA/IMP$. Jeśli $RTA > 1$, to relatywna przewaga istnieje.

sprzętu transportowego (1,13), samochodów (1,11), tekstyliów (1,10) przewaga jest raczej na stosunkowo niskim poziomie. Gospodarka meksykańska największą przewagę posiada w grupie tekstyliów (1,30) oraz elektronicznego sprzętu przetwarzającego dane (1,27), podczas gdy inne grupy towarowe m.in. produkty rolne (w tym żywność), ubrania, samochody notują wartość wskaźnika RTA na poziomie 1,14–1,19.

Szczegółowe dane w przekroju najważniejszych grup towarowych (tj. takich, których udział w krajowym eksporcie ogółem przekracza 1%) znajdują się w tab. 6 i tab. 7. Wynika z nich jednak, że siła obu analizowanych gospodarek wciąż tkwi w produkcji dóbr surowcochłonnych i pracochłonnych. Oczywistym staje się zatem otwartość tych dwóch krajów na napływ inwestycji zagranicznych, które zwykle wiążą się z importem technologii i mimowolnym transferem związanych z nimi kompetencji, co może przyczynić się do wypracowania scenariusza przyspieszonej i zaawansowanej industrializacji, technologizacji, a może nawet serwicyzacji systemów gospodarczych.

Tabela 6.
**Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA), penetracji importowej (IMP)
oraz relatywnej przewagi handlowej (RTA) Brazylii (dane za rok 2009)**

grupa towarowa wg Systemu Zharmonizowanego (HS)	RCA	IMP	RTA	udział w eksporcie
02 Mięso i podroby jadalne	0,37	0,01	35,76	4,77%
09 Kawa, herbata i przyprawy	1,17	0,02	68,53	2,97%
12 Nasiona i owoce oleiste; ziarna, nasiona i owoce różne, rośliny przemysłowe i lecznicze; słoma i pasza	4,61	0,06	71,37	8,29%
15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski zwierzęce lub roślinne	0,85	0,42	2,03	1,04%
17 Cukry i wyroby cukiernicze	4,94	0,00	1387,62	5,11%
20 Przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub innych części roślin	1,32	0,28	4,75	1,20%
23 Pozostałości i odpady przemysłu spożywczego; gotowa pasza dla zwierząt	3,52	0,18	19,24	2,58%
24 Tytoń i przetworzone substytuty tytoniu	3,21	0,07	43,72	2,26%
26 Rudy metali, żużel i popiół	15,38	0,11	141,34	10,34%
27 Paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji; substancje bitumiczne; woski mineralne	11,58	29,12	0,40	7,73%
28 Chemikalia nieorganiczne, organiczne lub nieorganiczne związki metali szlachetnych, metali ziem rzadkich oraz pierwiastków promieniotwórczych lub izotopów	2,31	1,95	1,18	1,54%
29 Chemikalia organiczne	2,73	9,53	0,29	1,73%
39 Tworzywa sztuczne i wyroby z nich	4,90	9,48	0,52	2,03%
40 Kauczuk i wyroby z kauczuku	3,51	4,59	0,76	1,34%
44 Drewno i wyroby z drewna; węgiel drzewny	3,62	0,31	11,56	1,28%
47 Masa drzewna lub z innego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura z odzysku	7,06	0,67	10,59	2,40%
48 Papier i tektura; wyroby z masy papierniczej, papieru lub tektury	3,73	2,94	1,27	1,25%
64 Obuwie, getry i wyroby podobne; ich części	5,59	1,24	4,53	1,17%
71 Perły, kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne, wyroby z nich, sztuczna biżuteria, monety	10,35	1,98	5,23	1,43%
72 Żelazo i stal	32,91	13,31	2,47	4,44%
73 Wyroby z żeliwa lub stali	8,55	15,92	0,54	1,14%
76 Aluminium i wyroby z aluminium	9,30	4,59	2,03	1,01%
84 Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne	115,21	336,97	0,34	6,05%
85 Maszyny i urządzenia elektryczne	86,05	336,91	0,26	4,11%
87 Pojazdy nieszynowe	157,94	186,18	0,85	6,80%
88 Statki powietrzne, statki kosmiczne i ich części	65,67	43,94	1,49	2,76%

UWAGA: W tabeli wymieniono tylko te grupy towarowe, których udział w eksporcie ogółem Brazylii przekracza 1%.

Źródło: opracowanie własne na podst. kwerendy w United Nations Commodity Trade Statistics Database, <http://comtrade.un.org/db/default.aspx> [dostęp 12.03.2011] oraz Trade Competitiveness Map, http://www.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_TP_CI.aspx [dostęp 12.03.2011].

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Tabela 7.
Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA), penetracji importowej (IMP) oraz relatywnej przewagi handlowej (RTA) Meksyku (dane za rok 2009)

grupa towarowa wg Systemu Zharmonizowanego (HS)	RCA	IMP	RTA	udział w eksporcie
07 Warzywa oraz niektóre korzenie i bulwy jadalne	0,52	0,07	7,97	1,69%
27 Paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji; substancje bitumiczne; woski mineralne	19,12	13,83	1,38	12,77%
39 Tworzywa sztuczne i wyroby z nich	4,89	13,85	0,35	2,03%
62 Odzież i dodatki odzieżowe, nie dziane i szydełkowane	4,86	0,16	30,61	1,13%
71 Perły, kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne, wyroby z nich; sztuczna biżuteria; monety	19,25	3,15	6,11	2,66%
73 Wyroby z żeliwa lub stali	10,24	20,61	0,50	1,37%
84 Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne	244,94	328,77	0,75	12,87%
85 Maszyny i urządzenia elektryczne	569,59	589,46	0,97	27,17%
87 Pojazdy nieszynowe	354,38	171,39	2,07	15,26%
90 Przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne i chirurgiczne	108,43	92,24	1,18	3,81%
94 Meble, lampy, reklamy świetlne, tablice i znaki informacyjne, budynki prefabrykowane	86,44	40,41	2,14	1,89%

UWAGA: W tabeli wymieniono tylko te grupy towarowe, których udział w ogólnym eksporcie Meksyku przekracza 1%.

Źródło: opracowanie własne na podst. kwerendy w United Nations Commodity Trade Statistics Database, <http://comtrade.un.org/db/default.aspx> [dostęp 12.03.2011] oraz Trade Competitiveness Map, http://www.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_TP_CI.aspx [dostęp 12.03.2011].

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza nie pozwala nakreślić jednoznacznie optymistycznego obrazu w odniesieniu do potencjału gospodarczego (konkurencyjnego) Brazylii i Meksyku. Z jednej strony dynamika wzrostu eksportu (przy istniejącym – co warto podkreślić – dodatnim saldzie handlowym Brazylii) predestynuje te kraje do miana rosnących regionalnych potęg ekonomicznych i czyni je atrakcyjnymi dla inwestorów zagranicznych. Z drugiej zaś istnieje ogrom wyzwań w sferze jakości funkcjonowania państwa i jego instytucji, czego dowodem niezmiennie pozostaje poziom korupcji i niedostosowana do oczekiwań podmiotów gospodarczych jakość prawa. Jakkolwiek w krótkim okresie generowane poprzez te elementy dodatkowe (i zarazem zbędne) koszty transakcyjne są zawiązka równoważone osiąganymi wynikami (poprzez wzrost obrotów handlowych, chłonność rynku krajowego, przy

jednocześnie względnej taniości czynników produkcji), lecz w dłuższej perspektywie brak skutecznych rozwiązań w tej sferze może być elementem wyraźnie hamującym poprawę konkurencyjności³³. Co ważne, uwarunkowana historią specyficzna postawa całej Ameryki Łacińskiej wobec (neo)liberalnego modelu rozwoju będzie stanowić ciekawy pozaekonomiczny czynnik wpływający na ewolucję tych systemów gospodarczych.

³³ Zob. L. F. Mesquita, S. G. Lazzarini, P. Conin, *Determinants of firm competitiveness in Latin American emerging economies. Evidence from Brazil's auto-parts industry*, „International Journal of Operations & Production Management”, Vol. 27/2007, Nr 5, s. 501–523.

Literatura

Bieńkowski W., *Studies on national competitiveness at the time of globalization and economic integration; some critical remarks on the issues*, „Optimum – Studia Ekonomiczne” nr 1(33)/2007.

Fairbrother M., *Trade policymaking in the real world: Elites' conflicting worldviews and North American integration*, „Review of International Political Economy”, Vol. 17/2010, Nr 2.

Gwartney J., Hall J., Lawson R., *Economic Freedom of the World. 2010 Annual Report*, the Fraser Institute, Vancouver 2010.

<http://comtrade.un.org>.

<http://www.doingbusiness.org>.

<http://www.freetheworld.com>.

<http://www.heritage.org>.

<http://www.imd.org>.

<http://www.intracen.org>.

<http://www.transparency.org>.

<http://www.weforum.org>.

<http://www.wto.org>.

IMD, *The World Competitiveness Scoreboard*.

Kompendium wiedzy o konkurencyjności, red. M. Gorynia, E. Łązniewska, PWN, Warszawa 2009.

Lipowski A., *Some fallacies in the interpretation of competitiveness*, „Optimum – Studia Ekonomiczne” nr 3(35)/2007.

Mesquita L. F., Lazzarini S. G., Conin P., *Determinants of firm competitiveness in Latin American emerging economies. Evidence from Brazil's auto-parts industry*, „International Journal of Operations & Production Management”, Vol. 27/2007, Nr 5.

Misala J., *Istota i znaczenie wykorzystania przewag komparatywnych w rozwoju gospodarczym oraz metody ich analizy*, [w:] *Teoria i polityka wzrostu gospodarczego – osiągnięcia i doświadczenia*, red. J. Misala, CeDeWu, Warszawa 2010.

Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.

Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2008.

Pluciński E.M., *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku Unii Europejskiej*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.

The Heritage Foundation, The Wall Street Journal, *2010 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation and Dow Jones & Company Inc., Washington, New York 2010.

The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, *Doing Business 2011, Making a Difference for Entrepreneurs*, Washington 2010.

The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, *Doing Business in Brazil*, Washington 2006.

Transparency International, *Bribe Payers Index 2008*.

Transparency International, *Global Corruption Barometer 2010*.

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Transparency International, *Global Corruption Report 2009. Corruption and the Private Sector*, Cambridge University Press, New York 2009.

Waltz K., *Struktura teorii stosunków międzynarodowych*, Scholar, Warszawa 2010.

WEF, *The Global Competitiveness Index*.

WEF, *The Global Competitiveness Report 2009–2010*.

WEF, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*.

Wziątek-Kubiak A., *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, „*Ekonomista*” nr 4/2001.