

Tomasz Dołęgowski

Ekonomiczne i instytucjonalne uwarunkowania konkurencyjności międzynarodowej

International Journal of Management and Economics 5, 119-134

1998

Artykuł został zdigitalizowany i 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.

Tomasz Dołęgowski

Instytut Polityki Handlu Zagranicznego i Studiów Europejskich

EKONOMICZNE I INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ

Pojęcie konkurencyjności

Pojęcia konkurencji i konkurencyjności należą do ważniejszych i zagadnień analizowanych we współczesnych naukach ekonomicznych i zarządzaniu. Tradycyjnie utożsamiano konkurencyjność z taniością (niskimi kosztami produkcji). Dzisiaj pojmuje się ją dużo szerzej. Różni też autorzy odmiennie pojęcie to definiują.

Zdaniem autorów „The World Competitiveness Report 1995”¹ konkurencyjność międzynarodowa to zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia (proporcjonalnie) większego bogactwa od tworzonych przez konkurentów na rynkach światowych. Konkurencyjność jest kombinacją zasobów (naturalnych lub stworzonych przez człowieka), procesów (polegających na przetworzeniu zasobów w ekonomiczne efekty) oraz umiędzynarodowienia działalności gospodarczej.

Definicja przyjęta przez OECD głosi, że konkurencyjność jest to zdolność danego kraju do produkowania w warunkach wolnego rynku towarów i usług spełniających wymogi międzynarodowego rynku oraz równocześnie do utrzymania i zwiększenia realnych dochodów ludności w długim czasie.²

Najnowsza wersja „The World Competitiveness Yearbook 1997” definiuje konkurencyjność międzynarodową jako zdolność kraju do tworzenia wartości dodanej i w ten sposób podnoszenia bogactwa narodowego poprzez odpowiedzialne zarządzanie zasobami i procesami, atrakcyjnością i agresywnością, uwzględniające wymiar globalny i lokalny i integrowanie tego wszystkiego w jednolity, spójny model ekonomiczny i społeczny³. Konkurencyjność uznawana jest dzisiaj jako jeden z najistotniejszych przedmiotów refleksji w naukach ekonomicznych, politycznych oraz w zakresie zarządzania. Jest charakterystyczne, że eksperci współcześni poza tradycyjnymi (związanymi generalnie z wielkością zasobów) czynnikami międzynarodowej konkurencyjności krajów i przedsiębiorstw coraz częściej interesują się tzw. czynnikami „miękkimi”, związanymi właśnie z otoczeniem instytucjonalno-kulturowym i etyczno-religijnym.

Jest przy tym znamienne, że o ile ~~o~~ niedawna dominowało przekonanie o związku konkurencyjności z wyposażeniem w czynniki produkcji, to obecnie coraz wyraźniej dostrzega się również bardzo szeroko rozumiane instytucjonal-

ne jej uwarunkowania oraz silnie akcentuje się rolę czynnika ludzkiego, w tym sfery kulturowo-etycznej.

Wspomnieć należy w tym miejscu o jeszcze jednej kwestii: o konkurencyjności międzynarodowej mówić można w wymiarze mikro- i makroekonomicznym jako o konkurencyjności przedsiębiorstwa bądź danego kraju (gospodarki narodowej). Dodać należy, że współcześnie coraz wyraźniej dostrzega się wzajemny związek obu wymiarów konkurencyjności. Konkurencyjność przedsiębiorstw zależy od ich otoczenia, zaś na konkurencyjność krajów wpływa konkurencyjność działających na ich terytorium podmiotów gospodarujących. Niniejszy tekst koncentruje się przede wszystkim na wymiarze makroekonomicznym zagadnienia, nie pomija jednak niektórych aspektów mikroekonomicznych – zwłaszcza w kontekście postępującego umiędzynarodowienia wielu przedsiębiorstw.

W teorii konkurencyjności uwzględnia się możliwie najszerszą paletę czynników warunkujących sukces danego kraju. Studia nad konkurencyjnością pojmowaną w myśl „The World Competitiveness Yearbook” z 1996 i 1997 roku skłaniają autorów do koncentracji na 8 grupach czynników warunkujących konkurencyjność:

- stan gospodarki
- infrastruktura
- poziom umiędzynarodowienia
- jakość rządów
- zarządzanie
- stan finansów
- nauka i technika
- czynnik ludzki.

W raportach o konkurencyjności międzynarodowej wiele miejsca zajmuje analiza czynników determinujących miejsce zajmowane na liście rankingowej z uwzględnieniem kwestii bardzo szczegółowych.

Według „The World Competitiveness Yearbook 1997” kolejność krajów pod względem ich międzynarodowej konkurencyjności kształtuje się w sposób następujący: USA, Singapur, Hong Kong, Finlandia, Norwegia, Holandia, Szwajcaria, Dania, Japonia, Kanada, Wielka Brytania, Luksemburg, Nowa Zelandia, Niemcy, Irlandia, Grecja, Malezja, Australia, Francja, Austria, Irlandia, Belgia, Tajwan, Chile, Hiszpania, Izrael, Chiny, Argentyna, Tajlandia, Korea, Filipiny, Portugalia, Brazylia, Włochy, Czechy, Węgry, Grecja, Turcja, Indonezja, Meksyk, India, Kolumbia, Polska, RPA, Wenezuela, Rosja.⁴

Ze względu na konkretne czynniki determinujące międzynarodową konkurencyjność kolejność krajów w rankingu kształtuje się jak w tab. 1 (kraje wymienione są w kolejności alfabetycznej w języku angielskim):

Tablica 1. Ranking krajów według czynników determinujących międzynarodową konkurencyjność

Kraj	Wskaźniki ekonomiczne	Infrastruktura	Umiejętności	Jakość rządów	Zarządzanie	Finanse	Nauka i technika	Czynnik ludzki
Argentyna	37	20	17	31	30	35	37	28
Australia	22	28	14	18	8	19	24	14
Austria	27	18	26	21	18	22	15	15
Belgia	28	8	43	17	18	22	15	15
Brazylia	25	41	16	41	41	29	36	36
Kanada	21	19	9	10	6	10	9	2
Chile	10	16	10	24	25	15	33	34
Chiny	14	29	6	40	40	34	20	31
Kolumbia	43	40	37	44	43	33	39	43
Czechy	36	24	41	35	29	42	44	24
Dania	18	9	23	4	5	5	23	3
Finlandia	23	13	15	13	3	8	6	1
Francja	29	10	35	16	15	20	4	25
Niemcy	26	7	25	9	7	25	3	19
Grecja	38	33	40	33	37	32	34	30
Hong Kong	9	3	2	12	19	2	18	13
Węgry	44	21	39	38	23	40	28	29
Islandia	7	39	19	26	10	23	31	7
India	24	43	31	37	45	39	30	45
Indonezja	11	35	27	39	39	41	41	44
Irlandia	5	12	12	20	22	12	7	20
Izrael	15	34	36	30	24	24	13	16
Włochy	30	27	44	34	32	27	35	27
Japonia	6	32	28	5	20	7	2	11
Korea	13	45	32	43	34	26	22	22
Luksemburg	4	5	24	7	17	16	17	18
Malezja	2	17	4	19	27	17	25	33
Meksyk	41	38	29	42	26	38	46	40
Holandia	16	6	22	2	12	4	12	10
Nowa Zelandia	34	22	3	15	13	11	16	8
Norwegia	8	23	13	11	2	13	11	4
Filipiny	20	31	11	28	44	30	29	38
Polska	39	44	45	45	36	44	42	35

cd. na następnej stronie

Tab. 1 dokończenie

Kraj	Wskaźniki ekonomiczne	Infrastruktura	Umiejętności narodowe	Jakość rządów	Zarządzanie	Finanse	Nauka i technika	Czynnik ludzki
Portugalia	40	15	30	27	35	43	43	32
Rosja	45	37	46	46	46	46	26	41
Singapur	3	2	1	6	11	1	8	5
RPA	42	46	34	36	33	37	40	46
Hiszpania	33	14	21	22	21	28	27	26
Szwecja	31	11	38	14	4	6	21	17
Szwajcaria	32	26	5	3	9	9	5	6
Tajwan	17	30	20	23	28	18	10	21
Tajlandia	12	25	18	29	42	31	32	40
Turcja	35	36	33	25	38	36	38	39
Wielka Brytania	19	4	8	8	16	14	14	23
Wenezuela	46	42	42	32	31	45	45	42
USA	1	1	7	1	1	3	1	12

Źródło: The World Competitiveness Yearbook 1997, IMD, Lausanne 1997.

W opracowaniach dotyczących wydawanych w ramach serii „The World Competitiveness Yearbook” przedstawiono dużo bardziej szczegółowo rozpisane czynniki determinujące konkurencyjność międzynarodową danego kraju. Wśród nich są wskaźniki prezentujące dochód narodowy, poziom inflacji i bezrobocia, stan bilansu płatniczego, handel zagraniczny, kierunki rozwoju i politykę wobec zagranicznych inwestycji bezpośrednich, politykę gospodarczą rządu, zakres regulacji i deregulacji, politykę podatkową, stan systemu bankowego i ubezpieczeń społecznych, rozwój transportu i telekomunikacji, politykę rządu wobec nauki, techniki i edukacji, dominujący model zarządzania przedsiębiorstwami, wreszcie postawy społeczne odnośnie do pracy i życia gospodarczego.

„The World Competitiveness Report 1995” prezentuje „10 złotych zasad” międzynarodowej konkurencyjności. Sprowadzają się one do stwierdzeń, że:

- a) zasoby i procesy mają decydujące znaczenie dla konkurencyjności,
- b) udane procesy transformacyjne powiększają bogactwo, a zatem tworzą nowe zasoby dla przyszłych pokoleń,
- c) można być „bogatym” a niekonkurencyjnym (np. poprzez bazowanie jedynie na istniejących zasobach i gałęziach gospodarki),
- d) nawet kraj stosunkowo „ubogi”, dysponujący skromnymi zasobami, może stać się krajem konkurencyjnym, warunkiem tego jest jednak efektywny i dynamiczny proces transformacyjny,

e) kraje ubogie mają więc szansę stać się krajami bardziej konkurencyjnymi, aniżeli bogate,

f) umiędzynarodowienie może bazować na „atrakcyjności”, bądź „agresywności”, względnie na obu czynnikach; dla przykładu Irlandia jest atrakcyjna (np. dla zagranicznych inwestycji), ale nie jest „agresywna”, Korea jest „agresywna” na rynkach światowych, natomiast niezbyt „atrakcyjna”, wreszcie USA są „atrakcyjne” i „agresywne”,

g) konkurencyjność może być analizowana pod kątem różnych kryteriów, o różnym stopniu „mierzalności”: kryteria twarde to np. produkcja, produktywność, wzrost gospodarczy, a miękkie (trudniej mieralne) – edukacja i postawy ludzkie,

h) zaznaczyć należy przy tym, że kryteria „twarde” poddają się analizie w krótkim cyklu czasowym, zaś w przypadku kryteriów „miękkich” mamy na ogół do czynienia z cyklami dłuższymi,

i) im bardziej dany kraj jest rozwinięty ekonomicznie, w tym większym zakresie jego rozwój i konkurencyjność zależą od kryteriów „miękkich”,

j) konkurencyjność analizowana powinna być przede wszystkim w długim okresie⁵.

Opracowanie budzi co prawda w niektórych punktach wątpliwości i dyskusje. Nie zawsze jasne jest kryterium i zasadność umieszczenia danego kraju na określonym miejscu listy rankingowej. Pomimo to mówi jednak dużo na temat międzynarodowej konkurencyjności poszczególnych państw i o czynnikach ją determinujących. Zaznaczyć przy tym należy, że umiejscowienie na określonym miejscu listy wskazuje nie tyle na poziom rozwoju gospodarczego, ile na perspektywy dalszego rozwoju. Miejsce poszczególnych krajów na tej liście zmienia się niekiedy dość znacznie w krótkich nawet odstępach czasu.

Studia nad problemem konkurencyjności międzynarodowej i jej instytucjonalnego wymiaru podjęte zostały nie bez istotnego powodu. Liczni autorzy patrzą bowiem dzisiaj na gospodarkę, perspektywy rozwoju społeczno-gospodarczego a nawet problem bezpieczeństwa narodowego właśnie uwzględniając kwestie związane z międzynarodową konkurencyjnością oraz otoczeniem instytucjonalnym.

Instytucje a rozwój gospodarczy

Wielu uczonych podejmowało w przeszłości i podejmuje nadal próbę odpowiedzi na pytanie, dlaczego jedne społeczeństwa osiągają sukcesy w sferze życia gospodarczego, inne zaś borykają się z permanentnymi trudnościami i kryzysami. Przez długie lata wysiłki interpretacyjne koncentrowały się na szeroko rozumianej sferze zasobów, w dodatku rozumianej przede wszystkim w wymiarze ilościowym. A więc za źródło sukcesu (bądź jego braku) uznawano przede wszyst-

kim wyposażenie danego kraju w czynniki produkcji (kapitał, siła robocza, bogactwa naturalne) oraz rozmiary rynków zbytu. Znaczenie wyposażenia w czynniki produkcji jest oczywiste, wątpliwości budzi jednak kwestia, czy interpretacja taka jest w pełni wystarczająca.

W naukach ekonomicznych zwraca się uwagę na konieczność uwzględniania przynajmniej dwóch dodatkowych wymiarów zagadnienia: jakości czynników produkcji (zwłaszcza kapitału ludzkiego, interpretowanego przede wszystkim przez pryzmat kwalifikacji kadr) oraz charakteru otoczenia instytucjonalnego.

Pojęcie „instytucja” jest w języku teorii instytucji rozumiane trochę inaczej (szerzej) niż pojmuje się je tradycyjnie. Instytucje są to – według tej szkoły – trwałe, prawne, organizacyjne i zwyczajowe uwarunkowania dla powtarzalnych ludzkich zachowań i międzyludzkich interakcji.⁶ Główną ich funkcją staje się zapewnienie przewidywalności ludzkich zachowań. Tak pojmowane instytucje to między innymi konstytucja, ustroj polityczno-gospodarczy, prawo (w tym zwłaszcza prawa własności i związane z własnością), tradycje i zwyczaje nieformalne, kultura, religia, moralność społeczna. Charakter instytucji (często, zdaniem licznych autorów, współkształtowanych pod wpływem uwarunkowań o charakterze ekonomicznym) sprzyja bądź nie sprzyja prawidłowemu, stabilnemu i zrównoważonemu rozwojowi gospodarstwu. Mechanizmem, za którego pośrednictwem instytucje wpływają pośrednio lub bezpośrednio na rozwój gospodarczy, staje się koszt transakcyjny. Koszt transakcyjny jest to koszt związany z funkcjonowaniem na rynku, brakiem informacji, koniecznością negocjowania i zawierania transakcji. Koszt transakcyjny to również koszt związany z zapewnieniem funkcjonowania instytucji rynkowych gwarantujących transakcjom odpowiedni poziom bezpieczeństwa (prawo, policja, wojsko).⁷ Im niższy poziom kosztu transakcyjnego (a więc im lepsze instytucje) – tym większe szanse danego kraju na osiągnięcie sukcesu gospodarczego w długim okresie.

Doświadczenie pokazuje, że znaczenie norm – tak formalnych, jak i nieformalnych – jest bardzo duże. Podobne przepisy formalne wprowadzone w różnych (odmiennych społeczeństwach) mogą pociągnąć za sobą odmienne efekty. Niejednokrotnie okazuje się, że zasady nieformalne mają nie mniejsze znaczenie. Przepisy i normy formalne (konstytucje, statusy, prawo) określają zręby systemu politycznego i gospodarczego. Przepisy nieformalne mają natomiast swoje źródło w doświadczeniu, wartościach tradycyjnych, etosie, religii, tradycji etnicznej itp.

Dobrym przykładem problemu charakteru i ewolucji instytucji, wzajemnego związku norm formalnych i nieformalnych, jest kwestia możliwości ich przeniesienia (względnie częściowej możliwości przenoszenia) pomiędzy krajami. Konstytucja amerykańska została na przykład zaadoptowana (przy pewnych modyfikacjach) w XIX wieku przez wiele krajów południowoamerykańskich. Nie znaczy to jednak, że efekty są zawsze podobne. Zróżnicowane były bowiem

uwarunkowania zewnętrzne, mechanizmy wprowadzania systemu w życie, normy zachowań itp.

Instytucje a historyczny proces rozwoju

O szansach danego kraju decydują w tym ujęciu w pierwszym rzędzie instytucje gospodarczo-ustrojowe, zwłaszcza zaś prawidłowa (tzn. ekonomicznie efektywna) konstytucja i system prawny, zapewniające przestrzeganie praw własności. Nie bez znaczenia jest jednak również sfera związana z otoczeniem kulturowym, etyczno-moralnym i religijnym. Na szczególną uwagę zasługuje przy tym fakt, że warunkiem zaistnienia porządku jest, by na zachowania jednostek gospodarujących nałożone były określone ograniczenia, inaczej mówiąc, by obowiązywały jasne reguły zachowań. Można powiedzieć, iż precyzyjnie określone prawa własności stanowią zasadniczą część reguł „gry ekonomicznej”.

Neoinstytucjonalisci są przy tym zdania, że realne możliwości produkcyjne gospodarki są wyznaczone bardziej przez jej kształt instytucjonalny aniżeli przez techniczne możliwości. Mówiąc o kształcie instytucjonalnym mają przy tym z reguły (choć nie wyłącznie) na myśli m.in. prawa własności, wolność działania gospodarczego, prawną ochronę swobody umów, porządek monetarny, twarde ograniczenia budżetowe, politykę antymonopolową. Brak jasnych reguł w każdej z tych dziedzin, znacznie zwiększa niepewność stron, przyczyniając się również do wzrostu kosztów transakcji. Te zaś bezpośrednio wpływają na wydolność gospodarki.⁸ Nie wszyscy jednak autorzy ograniczają się tylko do tych (aczkolwiek ważnych) czynników o charakterze wyraźnie ekonomicznym; dostrzega się też towarzyszące im uwarunkowania kulturowe.

Niektórzy przedstawiciele tradycji neoinstytucjonalnej (zwłaszcza Douglas North – laureat nagrody Nobla z 1993 roku) podejmują bardzo interesującą skądinąd debatę na temat przyczyn tzw. „cudu europejskiego” – dlaczego w pewnym momencie dziejów to właśnie Europa (a zwłaszcza Europa Zachodnia) stała się motorem dynamicznego rozwoju o charakterze kapitalistycznym. Stawiane jest przy tym pytanie, czy kapitalizm w naszym tego słowa znaczeniu mógł powstać samodzielnie w innym otoczeniu prawnym, kulturowym, politycznym i religijnym i w jakim kierunku ewoluować by mogły społeczeństwa Ameryki Łacińskiej, Afryki i Azji, gdyby nie spotkanie i zdominowanie przez krąg europejsko-amerykański.

Wielu specjalistów uważa, że wśród wielu źródeł sukcesu Europy wymienić należy między innymi właśnie charakter instytucji politycznych, prawnych, kulturowych, etycznych i religijnych. Wśród nich wymienia się sprzyjający rozwojowi system prawny, ograniczenia władzy politycznej, mniejsze niż w wielu innych kulturach przenikanie się władzy politycznej i religijnej, bardziej rozwojowe niż w przypadku innych systemów religijnych podejście chrześcijańskie

wa, pojawienie się samorządu terytorialnego i zawodowego, wyłonienie mieszczafstwa, wolność nauki, ukształtowanie się etyki kupieckiej. Zwolennicy tezy o „cudzie europejskim” zachowują przy tym dużą ostrożność i sceptycyzm wobec możliwości samodzielnego dojścia do nowoczesnej gospodarki rynkowej przez społeczeństwa z innych kręgów cywilizacyjnych. Dają do zrozumienia, że charakter instytucji politycznych, prawnych, kulturowych, moralnych i religijnych nie sprzyjał tam samodzielnemu powtórzeniu lub dojściu do osiągnięć społeczeństw zachodniej części naszego kontynentu. Nie jest to jednak wyrazem skrajnego europocentryzmu. Przyjęcie takiej postawy uniemożliwiłoby wyjaśnienie i zinterpretowanie dynamicznego współczesnego rozwoju państw Dalekiego Wschodu. Źródeł obecnego sukcesu społeczeństw Dalekiego Wschodu wielu doszukuje się wobec tego (przede wszystkim, a w każdym razie między innymi), w twórczym spotkaniu i przenikaniu instytucji prawno-politycznych i kulturowych charakterystycznych dla kręgu europejskiego i lokalnego.

Wśród czynników instytucjonalnych determinujących sukces gospodarczy na jednym z czołowych miejsc znajduje się więc system polityczny i prawny. Nie bez powodu uważa się wobec tego konstytucję kraju oraz wynikające z niej jasne, czytelne i prawidłowo określone prawa własności za podstawowe warunki zdrowego porządku ekonomicznego i uwarunkowania rozwoju. Powstała nawet w związku z tym specyficzna dyscyplina mieszcząca się na pograniczu ekonomii i nauk politycznych – konstytucyjna ekonomia polityczna, zajmująca się ekonomiczną analizą zjawisk politycznych oraz badająca efektywność konstytucji z punktu widzenia pojęć charakterystycznych dla języka ekonomii. Postuluje ona między innymi ograniczony charakter władzy, podział i równoważenie się władzy ustawodawczej, wykonawczej i sądowniczej przy zachowaniu bardzo silnej pozycji tej ostatniej, decentralizację, niezależność banku centralnego, wolność gospodarczą, istnienie korpusu urzędników publicznych, wzajemne równoważenie się i kontrolę władz, wolność mediów. Sprawą o zasadniczym znaczeniu staje się tutaj też, zdaniem wielu autorów, silne, racjonalne i politycznie niezależne prawo (z elementami prawa zwyczajowego) oraz uwzględnienie tradycji i systemu wartości. Bliska temu nurtowi jest zasada pomocniczości państwa (której na gruncie północnoamerykańskim odpowiada w przybliżeniu zasada federalizmu).

Bardzo kontrowersyjna i interesująca była i jest debata na temat religijnych źródeł kapitalizmu i szerzej – religijnych uwarunkowań rozwoju i religijnych aspektów otoczenia biznesu międzynarodowego. Powszechnie znane są poglądy Maxa Webera na ten temat – w szczególności w kontekście debaty o kluczowej roli etyki i doktryny protestanckiej w procesie przyspieszonego rozwoju niektórych krajów. Przypomnijmy, że Max Weber wyróżnił wśród przyczyn dynamicznego rozwoju krajów protestanckich daleko posunięty indywidualizm, wpływ doktryny o predystynacji, przekonanie o znaczeniu cnót takich jak oszczędność i

pracowitość, wreszcie potępienie beczynności i traktowanie pracy zawodowej jako swego rodzaju powołania.⁹

Wydaje się, że w poglądach Maxa Webera obecny był spory pierwiastek słuszności. Z drugiej strony jednak nie należy wyciągać tutaj przesadnie jednostronnych i daleko idących wniosków. Wielu współczesnych autorów (m.in. Michael Novak) dostrzega istotne walory współczesnej myśli katolickiej jako ważnego źródła inspiracji integralnego (całościowego i zrównoważonego) rozwoju dla wielu krajów.¹⁰ Jednocześnie złożoną kwestią są implikacje instytucji pozaeuropejskich i religii niechrześcijańskich dla procesu rozwojowego i biznesu międzynarodowego. Liczni autorzy twierdzą, że aczkolwiek przypadki sukcesu ekonomicznego (np. powstawania silnych środowisk kupieckich) można było obserwować wśród wielu społeczności (wczesnośredniowieczny świat arabski, Chiny itp.), to jednak większość społeczności niechrześcijańskich i pozaeuropejskich nie umiała wytworzyć w swoim łonie nowoczesnej gospodarki rynkowej. Trudno jest przy tym jednoznacznie przesądzać, czy winę ponosi tu sama religia, czy raczej inne aspekty otoczenia instytucjonalnego: brak wolności politycznych, samorządu, niezależnych instytucji edukacyjnych, nieczytelność praw własności itp. Prawdopodobnie czynniki te wzajemnie na siebie oddziaływały i wzajemnie warunkowały.

Szczególnie interesujące wydają się dawniejsze i współczesne poglądy niektórych autorów akcentujące wzajemną współzależność instytucji wolnościowych, zdrowych struktur gospodarczych, etyki i religii. Aczkolwiek relacje pomiędzy tymi wartościami nie zawsze były w przeszłości i są w dniu dzisiejszym proste i bezkonfliktowe, to jednak podkreślenie i zaakcentowanie istnienia (względnie potrzeby istnienia) wzajemnego związku pomiędzy tymi sferami wydaje się słuszne i uzasadnione. W tym kierunku szła w XIX wieku refleksja wybitnych myślicieli inspirowanych przez tradycję katolicką: Alexisa de Tocqueville'a, Charlesa de Montalemberta, czy lorda Actona. Ten też nurt reprezentowali w większości w XX stuleciu prekursorzy i działacze chrześcijańskiej demokracji. Dzisiaj ze szczególną mocą piszą o tym również liczni myśliciele amerykańscy, zwłaszcza bliscy koncepcjom Michaela Novaka oraz autorzy niemieccy (zwłaszcza katolicy) z kręgu koncepcji społecznej gospodarki rynkowej¹¹.

Wymiar makroekonomiczny

(kapitał ludzki i konkurencyjność instytucjonalna)

Rola instytucji – w tym kultury, religii i etyki – jest dzisiaj istotna z punktu widzenia koncepcji kapitału ludzkiego stającego się obecnie głównym warunkiem i motorem rozwoju. Jest on z reguły identyfikowany przede wszystkim z wiedzą, wykształceniem i umiejętnościami, niemniej jednak nie bez znaczenia jest tutaj również wyniesiony z domu i innych środowisk opiniotwórczych sys-

tem wartości. Charakter, poziom i wartość kapitału ludzkiego wpływa na postawy społeczeństwa wobec przedsiębiorczości i zdolności do innowacji.

W ostatnim okresie coraz więcej mówi się o konkurencji w zakresie jakości instytucji. Okazuje się bowiem, że im wyższa jakość instytucji i niższe koszty transakcyjne, tym chętniej kapitał (i szerzej – mobilne czynniki produkcji) lokują się w danym kraju bądź regionie. Pojęcie to staje się szczególnie istotne w kontekście debaty dotyczącej optymalnego kształtu ugrupowań integracyjnych (zakres centralizacji decyzji) oraz charakteru polityki zagranicznej i wewnętrznej polityki gospodarczej poszczególnych grup państw (zwłaszcza w kontekście debaty nad znaczeniem układu sił w ramach triady Ameryka Północna – Europa – Daleki Wschód).¹²

Wymiar mikroekonomiczny

Konkurencyjność międzynarodowa przedsiębiorstwa zależy może od czynników cenowo-kosztowych lub też od konkurencyjności pod względem jakości. To właśnie orientacja na jakość i obniżkę kosztów globalnych spowodowała w nowoczesnym zarządzaniu zainteresowanie sferą marketingu, logistyki, *human resource management*. Ostatnimi czasy wielką wagę przykładają się zwłaszcza do konkurencji w zakresie czynnika czasu (*Time-Based Management*) i zarządzania jakością (*Total Quality Management*). Nie można jednak i tu pomijać wpływu szeroko pojmowanego otoczenia instytucjonalnego na konkurencyjność przedsiębiorstwa..

Wymiar mikroekonomiczny zagadnienia sprowadza się przede wszystkim do wpływu otoczenia instytucjonalnego na działalność przedsiębiorstwa (poprzez mechanizm kosztu transakcyjnego) oraz do wewnętrznych instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju. Wspomnieć tu należy zwłaszcza o problemie etyki biznesu i etycznych uwarunkowań działalności gospodarczej, kultury organizacyjnej i kultury przedsiębiorczości (*corporate culture*), wreszcie o instytucjonalnych uwarunkowaniach troski o promowanie jakości i zarządzania jakością.

Poszczególne kultury lokalne współtworzyły i nadal współtworzą zróżnicowane modele kultury biznesu i działalności gospodarczej (tzw. *corporate culture*). Elementy kultury, tradycji, dziedzictwa mają całkiem istotny wpływ na model działalności gospodarczej, tak w wymiarze wewnętrznym, jak i międzynarodowym. Wpływ kultury lokalnej jest widoczny w stylach zarządzania dominujących i typowych dla lokalnego rynku. Uważa się, że kultura ma zasadniczy wpływ na wybór rozwiązań organizacyjnych w międzynarodowym biznesie.

Lokalne tradycje i uwarunkowania kulturowe mogą być zwłaszcza zauważane w przypadku analizy:

– charakteru i zasięgu władzy

- skali centralizacji i decentralizacji
- zakresu dominacji indywidualizmu bądź kolektywizmu
- dominujących postaw wobec niepewności i ryzyka.¹³

Dość istotna wydaje się również rola pierwiastka męskiego i żeńskiego – pozycja mężczyzny i kobiety w społeczeństwie i kulturze, rola czynnika czasu i postaw wobec czynnika czasu, model i rola rodziny, plemienia, narodu czy innej grupy odniesienia (przyjaźń), postawa wobec podstawowych wartości, symboli itp.

Zdaniem licznych specjalistów sukces konkretnego przedsiębiorstwa zależy od wielu czynników. Wśród nich na podkreślenie zasługują: struktura organizacyjna, strategia, zasoby ludzkie, styl przywództwa i zarządzania, dzielone wspólnie wartości, systemy i procesy produkcyjne, wreszcie szczególnie *know how*. Do takich wniosków doszli między innymi T.J. Peters i R.H. Waterman, autorzy best-sellera „In Search of Excellence”. Zaznaczyć należy przy tym, że przedstawili to w schemacie, w którego środku znajdują się *shared values* (wspólnie dzielone wartości). Nie jest to nic innego jak właśnie rdzeń kultury przedsiębiorstwa.¹⁴

Analizując mikroekonomiczny wymiar konkurencyjności nie można przy tym nie zauważyć uwarunkowań związanych z globalizacją biznesu. Chodzi tu zwłaszcza o obecność korporacji transnarodowych we współczesnej gospodarce i wpływ zróżnicowanego otoczenia kulturowego na działalność biznesu międzynarodowego.

Zdaniem niektórych autorów wiele faktów zdaje się wskazywać, że:

- wpływ zróżnicowania kultur lokalnych na warunki funkcjonowania biznesu międzynarodowego jest niezwykle ważny
- zorientowane międzynarodowo i globalnie przedsiębiorstwa stosowały dotąd i stosują zróżnicowane strategie zarządzania różnicami kulturowymi
- nie wszystkie spośród tych strategii okazały się z perspektywy czasu udane
- stwierdzić można, że dużo więcej jest przedsiębiorstw deklarujących przywiązywanie dużego znaczenia do strategii zarządzania w warunkach wielokulturowości i zarządzania różnicami kulturowymi, aniżeli udanych przykładów aplikowania tego rodzaju rozwiązań na poziomie operacyjnym.¹⁵

Instytucje i konkurencyjność międzynarodowa a refleksja etyczna

Jak już wspomniano, we współczesnej refleksji naukowej nad sferą instytucji oraz jakości czynników produkcji oraz w edukacji menedżerskiej coraz większą uwagę zwraca się, w ostatnim zwłaszcza okresie, na problematykę etyki biznesu i etyki działalności gospodarczej. Nie sprowadza się jej jednak z reguły do poziomu „moralizatorstwa”. Podejmuje się raczej refleksję nad problemem ekonomicznego uzasadnienia potrzeby refleksji etycznej, kwestią etycznych korzeni kapitalizmu, możliwością potraktowania sfery norm i wartości jako źródeł

przewagi konkurencyjnej, wzajemnej relacji prawo – moralność, głównymi współczesnymi problemami etycznymi w biznesie i sposobami ich rozwiązywania, wreszcie kwestią społecznej funkcji i odpowiedzialności biznesu.

Zdaniem wielu autorów standardy etyczne w biznesie są niezwykle istotne z punktu widzenia możliwości obniżki kosztów transakcyjnych.¹⁶ Charakter otoczenia kulturowego, społecznego i religijnego ma istotny wpływ na poziom i charakter standardów etyczno-moralnych, również w sferze związanej z działalnością gospodarczą i biznesem. Bardzo ważnym bowiem kosztem transakcyjnym negatywnie wpływającym na pozycję konkurencyjną kraju staje się – zwłaszcza w świecie współczesnym – specyficzny koszt braku zaufania.

Inna sprawa, że w warunkach braku zaufania pomiędzy partnerami trudno apelować o wyższy poziom etyczny. Obok wychowania do wyższych norm i standardów istotną kwestią staje się wspieranie moralności przez prawo oraz sprzyjające jej mechanizmy racjonalnej polityki gospodarczej.

Sprawą o podstawowym znaczeniu staje się więc takie konstruowanie instytucji gospodarczych, politycznych i prawnych, aby instytucje owe skłaniały ludzi do właściwego z punktu widzenia dobra wspólnego i zasad etycznych postępowania i funkcjonowania. Potrzebna jest więc swego rodzaju instytucjonalna (przede wszystkim prawna) „warstwa ochronna” dla moralności. Ważnym elementem tworzenia owej infrastruktury instytucjonalnej jest aktywność zintegrowanych grup o wysokim etosie, na przykład stowarzyszeń zawodowych promujących między innymi kodyfikowanie i wprowadzanie w życie norm etyki zawodowej. Ważny moment w debacie nad etyką w biznesie stanowi dzisiaj problematyka społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa oraz relacji biznes – społeczeństwo.

Współcześnie wydaje się narastać przekonanie, że pomimo świadomości oczywistej obecności rozmaitych patologii, społeczeństwa o gospodarce rynkowej potrzebują dla powstania i normalnego funkcjonowania przynajmniej minimalnych przesłanek etycznych i standardów moralnych, potrzebują moralności rynkowej jako podłoża, na którym mogą się rozwijać. Rynek jest też w znacznym stopniu wychowawcą człowieka i społeczeństwa: Z drugiej jednak strony tenże sam rynek niejednokrotnie przyczynia się – co podkreśla m.in. Daniel Bell – do daleko posuniętej erozji norm i struktur społecznych.¹⁷ Równocześnie biznes, rząd i społeczeństwo pozostają we wzajemnej interakcji, gdyż każde z nich ma wpływ na drugie oraz ponieważ żadne z nich nie może istnieć i działać bez pozostałych. Świadomość tego faktu wśród specjalistów narasta.¹⁸

Na podkreślenie zasługuje też fakt, że na problematykę etyczną w biznesie patrzeć można przez pryzmat makroekonomiczny (etyczny wymiar ustroju społeczno-politycznego i jego implikacje dla biznesu), jak również mikroekonomiczny – koncentrując się na etycznych uwarunkowaniach zarządzania jakością

i konkurencyjności przedsiębiorstwa. To pierwsze podejście jest charakterystyczne zwłaszcza dla rozwijanej głównie w kręgu niemieckim koncepcji społecznej gospodarki rynkowej, to drugie zwłaszcza w świecie anglosaskim.

W ostatnich zwłaszcza latach pojawia się koncepcja etycznej firmy, która w swoich działaniach na rzecz wyższej konkurencyjności stawia obok ekonomiczności i efektywności – również na etykę. Etyczna firma to organizacja, która już w swej misji zawiera pewien poziom kultury gospodarowania, i która nie będzie kojarzona ze szkodzeniem innym i nieuczciwością. Firma taka wytwarza swoje własne kodeksy, normy wartości, które z kolei z biegiem czasu zakorzeniają się w świadomości pracowników firmy. Koncepcji tej towarzyszy refleksja nad problemem społecznej odpowiedzialności biznesu i przedsiębiorstwa – aczkolwiek opinie na ten temat są podzielone.

W kontekście studiów nad konkurencyjnością międzynarodową analiza etycznych aspektów działalności korporacji transnarodowych jest szczególnie ważna, złożona i interesująca. Wymaga przy tym dobrej znajomości tak biznesu międzynarodowego, jak i etyki biznesu, połączonej z dobrą znajomością różnych aspektów wielonarodowego i międzynarodowego otoczenia kulturowego, w tym również specyficznych postaw i poglądów na temat etyki biznesu charakterystycznych dla określonych społeczeństw, religii itp.

Polityka względem promocji konkurencyjności

Oddzielnym, acz bardzo ważnym, zagadnieniem staje się w dniu dzisiejszym kwestia prawidłowej polityki w zakresie promocji konkurencyjności międzynarodowej państw i ich przedsiębiorstw. Niezwykle interesująco i, co istotne, w dużym stopniu zgodnie z duchem koncepcji neoinstytucjonalnej podejmuje tę problematykę John Dunning. Porusza ją również w swoich wykładach dotyczących interdyscyplinarnych zagadnień leżących na styku sfery konkurencyjności, roli rządów i biznesu międzynarodowego.

Według Dunninga właściwym rozwiązaniem nie jest ani skrajny liberalizm, ani protekcjonizm. Generalnie Dunning jest bliższy umiarkowanemu nurtowi liberalnemu, zwraca jednak równocześnie uwagę na zasadność i celowość podejmowania przez państwo aktywnej polityki w sferze promocji konkurencyjności. Nie ma to jednak być polityka subsydiów, silnie rozbudowanej ochrony celnej i dumpingu. Koncentrować się powinna raczej na kilku sferach zagadnień:

- budowie prawidłowego i zdrowego otoczenia instytucjonalnego
- rozbudowie infrastruktury gospodarczej
- oddziaływaniu na jakość czynników produkcji (np. poprzez rozwój edukacji).

Zadaniem właściwym dla rządu może być zwłaszcza promocja kapitału ludzkiego, promocja badań i rozwoju, wspieranie instytucji rynku kapitałowego i finansowego, oddziaływanie na wzrost zaufania i obniżkę ryzyka, wpływanie

we właściwy sposób na kształtowanie się wielkości i narzędzi makroekonomicznych (polityka stopy procentowej, kursu walutowego, podatkowa, kredytowa). Niezwykle ważne jest też oddziaływanie na promocję handlu zagranicznego. Właściwą rolą dla państwa jest w tym podejściu również budowa prawidłowego systemu prawnego oraz promowanie ideologii gospodarczej sprzyjającej rozwojowi i systemu wartości społecznych mających wpływ na wyniki ekonomiczne.¹⁹

Podsumowanie

Rola otoczenia instytucjonalno-kulturowego jako jednego ze źródeł wzrostu i różnic w poziomie rozwoju gospodarczego może być rozpatrywana w wielu wymiarach i aspektach. Wśród nich na wyróżnienie zasługują:

- a) rola instytucji, kultury i moralności w szeroko rozumianym historycznym procesie rozwoju gospodarczego;
- b) wymiar makroekonomiczny (kapitał ludzki i jego wpływ na poziom międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych);
- c) wymiar mikroekonomiczny (charakter kultury przedsiębiorczości, model zarządzania);
- d) kultura i instytucje a umiędzynarodowienie aktywności gospodarczej;
- e) różne wymiary problemu etyki biznesu i etyki działalności gospodarczej.

Edukacja menedżerska musi w związku z powyższym wyraźniej niż dotąd iść w kierunku promowania wzajemnej znajomości otoczenia kulturowego oraz zarządzania w warunkach międzynarodowych różnic kulturowych, etnicznych, religijnych itp. Procesy rozwoju korporacji transnarodowych zmuszają tak ich pracowników, jak i otoczenie do rozumienia procesów globalizacyjnych, lepszego zrozumienia i otwarcia na własną kulturę lokalną, a także na warunki charakterystyczne dla innego otoczenia kulturowego. Bo mimo wyraźnych procesów umiędzynarodowienia i przekształcania świata w globalną wioskę, wątpliwe jest całkowite zdominowanie gospodarki światowej przez procesy globalizacyjne połączone z eliminacją specyfiki lokalnej. Wydaje się, że tak naprawdę procesy te będą zawsze na swój sposób współistniały i równoważyły się.

Wszystkie to problemy postrzegane być muszą w kontekście szerszej refleksji nad uwarunkowaniami konkurencyjności międzynarodowej, również tymi utożsamianymi ze sferą szeroko rozumianego otoczenia instytucjonalnego.

Przypisy

- ¹ Por. The World Competitiveness Report 1994, UN Publications, New York 1994, s. 18 oraz późniejszą, zmodyfikowaną edycję z 1995 roku.
- ² Ibidem.
- ³ The World Competitiveness Yearbook 1996, IMD, Lausanne, s. 6.
- ⁴ The World Competitiveness Yearbook 1997, IMD, Lausanne, 1997.
- ⁵ The World Competitiveness Yearbook 1995, op. cit., s. 20.
- ⁶ S. Pejovich, Economic Analysis of Institutions and Systems, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1995, s.30.
- ⁷ Ibidem, s. 84.
- ⁸ M. Budzisz, Przed reformą, „Kwartalnik Konserwatywny” 1997, nr 2, s. 26.
- ⁹ Por. M. Weber, Szkice z socjologii religii, KiW, Warszawa 1984, s. 88 i następne.
- ¹⁰ Warta zauważenia jest tu praca M. Novaka, This Hemisphere of Liberty, The AEI Press, Washington 1992, s. 1-6 oraz encyklika Jana Pawła II „Centessimus annus”, Vatican 1991.
- ¹¹ W. Jung, Social Market Economy, Sankt Augustin 1991 oraz A. Dylus, Gospodarka, moralność, chrześcijaństwo, ATK, Warszawa 1995.
- ¹² Interesująco brzmią formułowane w duchu koncepcji konstytucyjnej ekonomii politycznej refleksje nad aktualnymi i postulowanymi kierunkami ewolucji struktur Unii Europejskiej. Autorzy piszący w tym duchu obawiają się nadmiernej centralizacji i biurokratyzacji jej struktur, postulując dużo bardziej elastyczne rozwiązania, por. V. Vanberg, Constitutionally Constrained and Safeguarded Competition in Markets and Politics with Reference to a European Constitution, „Journal des Économistes et des Études Humaines”, vol IV, No 1, March 1993, s. 3, oraz H. Siebert, M.J. Koop, Institutional Competition versus Centralization: Quo Vadis Europe? „Oxford Review of Economic Policy” Vol. no 1, 1993.
- ¹³ Por. W. Nasierowski, M. Nowakowski, Biznes międzynarodowy, SGH, Warszawa 1994, s. 108-118.
- ¹⁴ Por. P. Werhahn, Przedsiębiorca, ATK, Warszawa 1996, s. 51 oraz T. Gruszecki, Etyka przedsiębiorcy, w: Katolicyzm społeczny a Polska współczesna, pr. zb. Grupa Windsor, Warszawa 1997, s. 116-146.
- ¹⁵ L. Hoecklin, Managing Cultural Differences – Strategies for Competitive Advantage, Addison, Wokingham 1995, s. 1.
- ¹⁶ Por. S. Voigt, Values, Norms Institutions and the Prospects for Economic Growth in Central and Eastern Europe, „Journal des Économistes et des Études Humaines”, s. 495.
- ¹⁷ W kierunku tym idą między innymi rozważania Czesława Porębskiego, autora jednego z najlepszych obecnie na polskim rynku podręczników etyki biznesu: „Czy etyka się opłaca”, Znak, Kraków 1997.
- ¹⁸ J. Post, W. Frederick, A. Lawrence, J. Weber, Business and Society, McGraw-Hill, New York 1996, s. 31.
- ¹⁹ J. Dunning, Governments, Economic Organizations and International Competitiveness, w: L.G. Mattson, R. Stymme, (eds), Corporate and Industrial Strategies for Europe, Lund 1992.

Literatura

- Berger B., *Kultura przedsiębiorczości, Rój*, Warszawa 1994
- Bieńkowski W., *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981-1988*, SGH, Warszawa 1993
- Bovie N., *Corporation as the Moral Community*, w: *Business Ethics*, N. Bovie (ed.) Prentice Hall, New Jersey 1997
- Dołęgowski T., W. Januszkiewicz, *Usługi a konkurencyjność gospodarki*, IRiSS, Warszawa 1995 (maszynopis)
- Donaldson T., *The Ethics of International Business*, Oxford 1991
- Dunning J., *The Globalization of Business*, Routledge, London 1993
- Dylus A., *Gospodarka, moralność, chrześcijaństwo*, ATK, Warszawa 1994
- Etyka w biznesie, pr.zb. pod red. P. Minusa, PWN, Warszawa 1995
- Gruszecki T., *Przedsiębiorca*, Cedoz, Warszawa 1994
- Hall J.A., *Powers and Liberties*, Penguin Books, London 1986
- Hockuba Z., *Droga do spontanicznego porządku*, PWN, Warszawa 1995
- Hoecklin L., *Managing Cultural Differences*, Addison-Wesley, 1995
- Jan Paweł II, *Centessimus annus*, Vatican 1991
- Jung W., *Social Market Economy. An Economic System for Developing Countries*, AVR, Sankt Augustin 1991
- Muller-Groeling H., *Etyka i rynek – etyczne podstawy społeczeństwa w warunkach gospodarki rynkowej*, „Zeszyty Naukowe” Kolegium Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 1996
- North D., *Institutions, Institutional Changes and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990
- Novak M., *This Hemisphere of Liberty*, Washington 1994
- Pejovich S., *Philosophical and Economic Foundations of Capitalism*, Lexington Books, Toronto 1982
- Pejovich S., *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer A.P., Dordrecht 1995
- Post J.E., W.C. Frederick, *Business and Society*, Mc Graw-Hill 1996
- Terpstra V., K. David, *The Cultural Environment of International Business*, South Western Publ., Cincinnati 1991
- The World Competitiveness Report 1994, 1995, 1996*, IMD, Lausanne
- Weber M., *Szkice z socjologii religii*, PWN, Warszawa 1986
- Werhahn P., *Przedsiębiorca*, ATK, Warszawa 1995
- Wilkin J., *Jaki kapitalizm, jaka Polska?* PWN, Warszawa 1995