

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

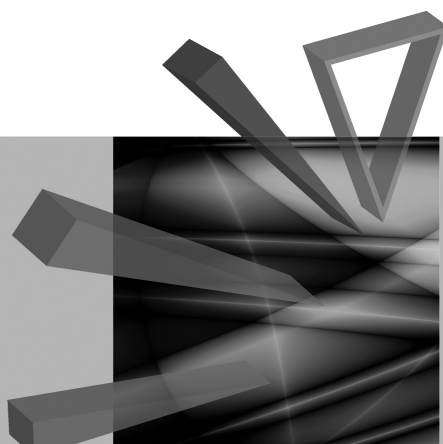
RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

267

Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu

Tom 2



Redaktorzy naukowi

**Jan Rymarczyk, Małgorzata Domiter,
Wawrzyniec Michalczyk**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Recenzenci: Jarosław Kundera, Leon Olszewski, Zdzisław Puślecki,
Kazimierz Starzyk, Krystyna Żołądkiewicz

Redaktorzy Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska, Aleksandra Śliwka

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2012

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-235-2 (całość)

ISBN 978-83-7695-243-7 t. 2

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Piotr Liszek: Polski handel zagraniczny gazem płynnym w latach 2004-2011	9
Marek Maciejewski: Otwartość polskiej gospodarki w warunkach liberalizacji przepływów kapitałowych	19
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Obsługa logistyczna sektora handlu	30
Dominika Malchar-Michalska: Wpływ kryzysu żywnościowego na wykorzystanie ograniczeń eksportowych w handlu międzynarodowym surowcami rolnymi	39
Jakub Marszałek: Związki rynkowej wyceny akcji i obligacji zamiennych na akcje – analiza sektorowa na giełdzie papierów wartościowych w Tel Awiwie	49
Grzegorz Mazur: Powszechny system preferencji celnych UE – w kierunku nowych rozwiązań	60
Jakub Mazurek: Międzynarodowa strategia spekulacyjna Carry Trade. Sprzeczność z teorią nieobciążonego parytetu stóp procentowych i ryzyko kryzysu walutowego jako determinanta ponadprzeciętnej stopy zwrotu ...	72
Bartosz Michalski: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki w perspektywie koncepcji <i>soft power</i>	83
Ewa Mińska-Struzik: Konkurencyjność polskiego eksportu produktów wysokiej techniki	95
Edward Molendowski: Główne tendencje w handlu zagranicznym Nowych Państw Członkowskich (UE-10) wynikające z akcesji do UE	106
Barbara Mróz-Gorgoń: Procesy globalizacji i ich wpływ na zarządzanie marką sieci franczyzowych	122
Wanda Nowara: Cechy filii zagranicznej jako determinanty jej dezinvestycji	132
Anna Odrobina: Korporacje transnarodowe a globalna działalność badawczo-rozwojowa	144
Monika Paradowska: Problemy zrównoważonego rozwoju transportu w kontekście międzynarodowego handlu i inwestycji	155
Paweł Pasierbiak: Powiązania inwestycyjne między Japonią i Koreą Południową	168
Iwona Pawlas: Relacje handlowe Polski z wybranymi krajami Unii Europejskiej w okresie niestabilności gospodarczej	179
Bożena Pera: Wymiana handlowa krajów Unii Europejskiej a globalny kryzys finansowy	191

Katarzyna Puchalska: Korporacje transnarodowe i ich znaczenie we współczesnej gospodarce światowej	203
Łukasz Puślecki: Zarządzanie aliansami na podstawie wyników najnowszych badań	213
Denisa Repková: Financing financial crisis in banking sector	225
Magdalena Rosińska-Bukowska: Korporacje transnarodowe wobec wyzwań semiglobalnego otoczenia	231
Jerzy Rymarczyk: Wpływ globalnego kryzysu finansowego na zadłużenie krajów strefy euro	241
Iwona Sobol: Analiza instrumentów pochodnych z perspektywy finansów islamskich	252
Tadeusz Sporek: Konkurencyjność rozwoju gospodarki w procesie globalnej konkurencji i internacjonalizacji	262
Magdalena Kinga Stawicka: Handel zagraniczny a bezpośrednie inwestycje zagraniczne – zjawiska komplementarne czy substytucyjne w gospodarce polskiej?	269
Krzysztof Szaflarski, Anna Sobczyk-Kolbuch: Wpływ procesów globalizacyjnych na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w aglomeracji górnośląskiej	278
Barbara Szymoniuk: Budowanie kapitału społecznego klastrów w semiglobalnym otoczeniu	289
Alina Szypulewska-Porczyńska: Stan i tendencje rozwoju handlu w ramach rynku wewnętrznego usług Unii Europejskiej	298
Marek Wróblewski: Międzynarodowy Fundusz Walutowy wobec kryzysu finansowego w Europie	307
Waldemar Zadworny: Analiza postaw przedsiębiorczych w sektorze MŚP na Podkarpaciu (w świetle wyników badań ankietowych)	318
Dominika Zenka-Podlaszewska: Zyski jako determinanta inwestycji w teorii ekonomii	331
Wojciech Zysk: Działalność eksportowa spółek z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004-2010	342

Summaries

Piotr Liszek: Polish foreign trade of liquefied petroleum gas in the years 2004-2011	18
Marek Maciejewski: Openness of Polish economy in terms of capital account liberalization	29
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Logistic service for trade sector	38
Dominika Malchar-Michalska: The impact of the food crisis on the implementation of agricultural export restrictions in the world agricultural trade	48

Jakub Marszałek: Shares and convertible bonds market valuation relation – sector analysis on the Tel Aviv Stock Exchange.....	59
Grzegorz Mazur: Generalised system of customs preferences of the European Union – towards new regulations	70
Jakub Mazurek: Carry Trade – international speculative strategy. Contraction with uncovered interest rate parity and currency crash risk as a determinant of excessive rate of returns	82
Bartosz Michalski: International competitiveness of Polish economy in the perspective of the soft-power concept	94
Ewa Mińska-Struzik: Competitiveness of Poland's high-tech exports	105
Edward Molendowski: Main trends in foreign trade of New Member States (EU-10) resulting from the accession to the EU.....	121
Barbara Mróz-Gorgoń: Globalization processes and their influence on franchise chain brand management	131
Wanda Nowara: Characteristics of foreign subsidiaries as determinants of its divestment.....	143
Anna Odrobina: Transnational Corporations and global research and development activities.....	154
Monika Paradowska: Problems of sustainable transport development in the context of international trade and investments	167
Paweł Pasierbiak: Investment ties between Japan and the Republic of Korea.....	178
Iwona Pawlas: Trade relations between Poland and chosen EU member economies at the time of economic instability	190
Bożena Pera: European Union trade and global financial crisis	202
Katarzyna Puchalska: Transnational Corporations and their role in contemporary world economy	212
Łukasz Puślecki: Alliance management on the basis of results of recent studies.....	224
Denisa Repková: Finansowanie kryzysu w sektorze bankowym.....	230
Magdalena Rosińska-Bukowska: Transnational Corporations in the Face of semi-global environment challenges	240
Jerzy Rymarczyk: Impact of the total financial crisis on the debts of the euro zone countries	251
Iwona Sobol: Analysis of derivatives from the perspective of Islamic finance	261
Tadeusz Sporek: Competitiveness of the development of economy in the process of global competition and internationalization	268
Magdalena Kinga Stawicka: Foreign trade and foreign direct investments – complementary or substitutable phenomena in Polish economy?	277
Krzysztof Szaflarski, Anna Sobczyk-Kolbuch: Influence of globalisation on small and medium enterprises at Upper Silesian district	288

Barbara Szymoniuk: Building social capital of clusters in the semi-global environment	297
Alina Szypulewska-Porczyńska: State and tendencies in the development of trade within the EU internal services market.....	306
Marek Wróblewski: International Monetary Fund towards the financial crisis in Europe	317
Waldemar Zadworny: Analysis of self-starter attitude in SME'S sector in Podkarpacie region (in the light of poll results)	330
Dominika Zenka-Podlaszewska: Profits as a determinant of investment in the theory of economics.....	341
Wojciech Zysk: Export activity of companies with foreign capital share in Poland in the years 2004-2010	350

Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski

MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI W PERSPEKTYWIE KONCEPCJI *SOFT POWER*

Streszczenie: Artykuł odnosi się do kwestii poprawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki poprzez wykorzystanie instrumentów dyplomacji publicznej w budowaniu długotrwałych relacji z otoczeniem zewnętrznym i wizerunku kraju. Na podstawie wyników rankingu konkurencyjności Instytutu Rozwoju Zarządzania (IMD) z roku 2010 autor podejmuje próbę zidentyfikowania tych czynników jakościowych, które w przypadku polskiej gospodarki mają największe znaczenie, dokonuje oceny podejmowanych działań oraz przedstawia własne propozycje. Podstawą rozważań są tutaj teoretyczna koncepcja *soft power* sformułowana przez J. Nye oraz podejście metodologiczne charakterystyczne dla brytyjskiego nurtu międzynarodowej ekonomii politycznej.

Słowa kluczowe: międzynarodowa konkurencyjność gospodarki, dyplomacja publiczna, wizerunek kraju, *soft power*.

1. Wstęp

Neoliberalny przełom, który dokonał się zarówno w świadomości politycznej, jak i doktrynie ekonomicznej na przełomie lat 70. i 80. XX wieku, wywarł ogromny wpływ na percepcję szerokiego spektrum współczesnych problemów społeczno-gospodarczych. Ta fundamentalna zmiana (symbolicznie wiązana najczęściej z reagonomiką, thatcheryzmem oraz upadkiem bloku sowieckiego) wygenerowała silną presję ku ekonomizacji kwestii politycznych, które wcześniej były wyłącznym przedmiotem decyzji aktorów państwowych. Siła przekazu politycznego skupionego na ekonomicznym wymiarze omawianych zagadnień¹ oraz sama ówczesna

¹ Wystarczy przypomnieć choćby slogany wyborcze Billa Clintona z kampanii w 1992 roku – „Gospodarka, głupcze!” (*The economy, stupid!*) oraz „Nie przestawaj myśleć o jutrze” (*Don't stop thinking about tomorrow*), które przekierowywały świadomość społeczno-polityczną na myślenie w kategoriach rynkowej rywalizacji.

dynamika rozwoju powiązań gospodarczych² skutecznie odebrały państwom realne i efektywne władztwo decyzyjne i wymusiły redefinicję pojęcia suwerenności³.

W warunkach narastającej presji na liberalizację, deregulację i upowszechnianie własności prywatnej (konsensus waszyngtoński) jedną z kwestii o kluczowym znaczeniu stała się międzynarodowa konkurencyjność gospodarki oraz refleksja nad naturą czynników, które tę cechę kształtują. Co ważne, zależy ona nie tylko od posiadania i efektywnego wykorzystania zasobów generującego silny (trwały, zrównoważony) wzrost gospodarczy i poprawę dobrobytu. W dobie kryzysu pojawia się szczególnie intensywny wysiłek, by zidentyfikować nowe, nieekonomiczne źródła wzmocnienia konkurencyjności. Na znaczeniu zyskują coraz częściej miękkie elementy, pozwalające m.in. budować tzw. potencjał uwodzenia (atrakcyjności) za pośrednictwem spójnego przekazu wpływającego na pożądane postawy (preferencje) zagranicznej opinii publicznej wobec danego kraju i jego gospodarki (koncepcja *soft power* oraz dyplomacji publicznej).

2. Cel artykułu oraz perspektywa metodologiczna

Wobec tak zdefiniowanego kontekstu zasadniczym celem artykułu jest identyfikacja potencjalnych źródeł tzw. miękkiej siły (*soft power*) na podstawie popularnego rankingu konkurencyjności przygotowywanego corocznie przez Instytut Rozwoju Zarządzania (Institute for Management Development – IMD)⁴, w szczególności z wykorzystaniem danych z roku 2010⁵, oraz wskazanie możliwych kierunków działań typu *soft* zorientowanych na poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki. Możliwość taka wiąże się ze specyfiką rankingu IMD, w ramach którego oprócz licznych zmiennych *stricte* ilościowych uwzględniane są także kategorie jakościowe. Te drugie stanowią próbę uchwycenia określonej opinii ankietowanych na temat zjawisk i procesów, które zachodzą w obrębie danego kraju i jego gospodarki i mają przełożenie na jej szeroko rozumianą konkurencyjność (zob. dalej). Warto zatem sprawdzić, jakie konkretnie czynniki wpłynęły na poprawę miejsca Polski (w latach 2006-2010 awans z pozycji 50. na 32.) w tym zestawieniu.

Ponadto przyjmując za fakt postępującą dyfuzję siły w kierunku niepaństwowych aktorów (włączając w to także korporacje transnarodowe) i tym samym ograniczenia nakładane na tradycyjne strategie państw realizowane przy użyciu instrumentów ekonomicznych⁶, ważnym problemem wydaje się wypracowanie nowego schematu

² M.in. na skutek internacjonalizacji przedsiębiorstw, zwłaszcza za pośrednictwem zagranicznych inwestycji bezpośrednich i rosnącego znaczenia rynków finansowych.

³ Decyzje są obecnie podejmowane w ramach sieci łączących państwa, organizacje międzynarodowe, ugrupowania integracyjne, szczebel lokalny, organizacje pozarządowe.

⁴ Zob. <http://www.imd.org/research/publications/wcy/index.cfm>, 15.01.2012.

⁵ Kwerenda w bazie IMD (<http://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>, *trial access*) zrealizowana przez autora 23.02.2011.

⁶ Zob. J.S. Nye Jr., *The Future of Power*, Public Affairs, New York 2011, s. 80.

działań. W jego ramach można by zrobić użytek z narastających ekonomicznych współzależności i w rezultacie ograniczenia tego, co Joseph S. Nye określił mianem asymetrii wrażliwości/podatności na działania drugiej strony (*asymmetry of vulnerability*). Możliwości te tkwią zarówno w działaniach budujących wizerunek kraju, jak i tych ukierunkowanych na tzw. metaregulację (regulację reguł między segmentami o odmiennej racjonalności), zgodnych z ideą państwa sieciowego w warunkach oddzielania rzeczywistej władzy od polityki oraz wielowartościowej logiki⁷.

Ta perspektywa badawcza (w odniesieniu do ww. kwestii) jest z kolei bliska brytyjskiemu nurtowi międzynarodowej ekonomii politycznej⁸, w ramach którego kształt rozwiązań systemowych (ład instytucjonalny) jest wyrazem konsensusu politycznego, od uzgodnienia którego zależą kwestie *stricte* techniczne (rozwiązania prawne) wyznaczające funkcjonowanie gospodarki jako całości oraz procesów wymiany rynkowej⁹.

3. Niejednoznaczność pojęcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki

Pojęcie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki jest uznawane za nie dość jednoznaczną kategorię. Odkąd tylko się pojawiło¹⁰, budziło duże kontrowersje, m.in. z powodu myślowego utożsamienia państwa z podmiotem konkurującym na rynkach światowych w ten sam sposób, jak czynią to korporacje¹¹. Podstawowy zarzut dotyczy braku precyzji tej kategorii w odróżnieniu od absolutnych/relatywnych przewag komparatywnych w międzynarodowym handlu określających kierunki specjalizacji¹².

⁷ Zob. szerzej J. Staniszkis, *Władza i racjonalność*, „CEO Magazyn Top Menedżerów”, grudzień 2001, <http://ceo.cxo.pl/artykuly/20767/Wladza.i.racjonalnosc.html>, 15.01.2012.

⁸ Szkoła ta podziela kwestię utraty prawdziwej władzy przez aktorów państwowych. Rządy poszczególnych krajów stają się niejako ofiarami gospodarki rynkowej (*victims of market economy*), natomiast utrata kluczowych kompetencji nie została właściwie zrównoważona. Zob. szerzej S. Strange, *The Retreat of The State, The Diffusion of Power in The World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge 1996, s. 14 i nast.

⁹ Rynek jest tu rozumiany jako konstrukt prawny, uzgodniona forma utrzymywania kontaktów gospodarczych i zawierania transakcji.

¹⁰ Można je nawet traktować jako narzuconą politycznie narrację, będącą wyrazem określonej mody i sposobu postrzegania i identyfikacji ówczesnych wyzwań.

¹¹ P. Krugman, *Competitiveness. A dangerous obsession*, „Foreign Affairs”, March/April 1994, vol. 73, no. 2, s. 39. Zob. także P. Krugman, *A country is not a company*, „Harvard Business Review”, January-February 1996, s. 40-51. Zapewne niemały wpływ miały także opublikowane w latach 80. XX wieku prace Michaela Portera dotyczące strategii konkurencji i budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Zob. M. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992 lub nast. (pierwsze wydanie angielskie w roku 1980), oraz M. Porter, *Przewaga konkurencyjna. Osiąganie i utrzymywanie lepszych wyników*, Helion, Gliwice 2006 (pierwsze wydanie angielskie w roku 1985).

¹² Zob. szerzej A. Wziętek-Kubiak, *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, „Ekonomista” 2001, nr 4.

Mimo istniejących wątpliwości międzynarodową konkurencyjność przyjęło się definiować na dwa sposoby – jako zdolność konkurencyjną (tzw. konkurencyjność czynnikową) oraz pozycję konkurencyjną (tzw. konkurencyjność wynikową)¹³. Wobec tego można przyjąć, że jest to wielowymiarowa cecha, na którą składają się określone zdolności:

- zdolność przyciągania mobilnych czynników produkcji (*ability to attract*); kluczowych dla wzrostu i rozwoju gospodarczego,
- zdolność sprzedawania (*ability to sell*), będąca wyrazem (potwierdzeniem) wysokiej jakości oraz zaawansowania technologicznego krajowej oferty,
- zdolność elastycznego dostosowania (*ability to adjust*), szczególnie istotna w kontekście współczesnych zjawisk kryzysowych,
- zdolność osiągnięcia zakładanych rezultatów (*ability to achieve*), np. wyższej jakości życia.

Logiczne jest wobec powyższego uznanie gospodarki za konkurencyjną, jeśli w jej instytucjonalno-systemowych ramach działalność biznesowa jest zyskowna (ujęcie *stricte* mikroekonomiczne). W konsekwencji zarówno osiągnane wyniki, jak i kształtowany ład (wspomniana wyżej metaregulacja) przyczyniają się do wypracowania pozytywnego wizerunku gospodarki w oczach zagranicznych inwestorów i możliwości wykorzystania go w działaniach typu *soft power* (zob. dalej). Warto pamiętać, że w długim okresie konkurencyjna gospodarka pozwala rozwiązać (lub przynajmniej ograniczyć) intensywność problemów społecznych dzięki generowaniu oczekiwanego standardu życia i redystrybucji wypracowanego bogactwa¹⁴. Wobec tego kształtowanie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki może być (i w zasadzie jest) uznawane za strategiczny cel zarówno samej polityki zagranicznej, jak i zagranicznej polityki ekonomicznej (ZPE).

4. Operacjonalizacja *soft power* na potrzeby zagranicznej polityki ekonomicznej państwa

W ujęciu tradycyjnym sfera gospodarcza zaliczana jest do sfery tzw. twardej siły (*hard power*), głównie poprzez dostęp i możliwość wykorzystania (bądź skuteczne ograniczenie innym podmiotom tej możliwości) rzadkich, unikatowych zasobów (ludzkich, finansowych, naturalnych). Miękkie oddziaływanie, w jego ekonomicznym wymiarze, wyraża się najsilniej w kreowaniu atrakcyjności określonego miejsca (kraj, regionu) dla napływu mobilnych czynników produkcji (zwłaszcza kapitału,

¹³ Oprócz tego rozróżnienia można wprowadzić cały szereg kategorii pochodnych. Zob. szerzej M. Gorynia (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa 2009, s. 48-205.

¹⁴ Jednocześnie swoistym fenomenem jest, że im bardziej światowa gospodarka staje się otwarta, tym silniej wszystkie państwa są zobowiązane do kontynuowania polityki, której celem jest powstrzymanie wzrostu kosztów społecznych i zapewnienie konkurencyjności. Za: A. Gamble, *States and world order, [w:] Turbulence and New Directions in Global Political Economy*, red. J. Busumtvi-Sam, L. Dobuzinskis, Palgrave Macmillan, London 2003, s. 49-50.

którego posiadanie jest współcześnie warunkiem koniecznym wzmocnienia zdolności konkurencyjnej) oraz tzw. uzgadnianiu (narzucaniu) agendy (*agenda setting*). Kompleksowość przyjętych rozwiązań przekłada się z kolei na kierunki ruchów migracyjnych, popularność określonych lokalizacji jako miejsc wypoczynku oraz – co w warunkach zglobalizowanej gospodarki wydaje się mieć szczególne znaczenie – aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw/korporacji międzynarodowych¹⁵. Źródłem tzw. miękkiej siły są zatem działania podejmowane z wykorzystaniem lokalnej oraz/lub narodowej kultury (np. film, literatura, sztuka), ideałów politycznych (np. promowania ideałów wolności, praw obywatelskich itp.) oraz instrumentów polityki zagranicznej¹⁶.

W odniesieniu do tej ostatniej szczególne znaczenie przypisywane jest obecnie dyplomacji publicznej. Jest ona rozumiana jako dialogowa forma politycznego komunikowania międzynarodowego, skierowana do publiczności za granicą, realizowana dzięki pośrednictwu środków przekazu, poprzez kanały bezpośrednie, a jej celem jest kształtowanie lub wspieranie pozytywnego wizerunku kraju, społeczeństwa za granicą, w tym przez wpływanie na opinię publiczną – kształtowanie pozytywnych postaw w kraju nadawcy¹⁷. Jest to możliwe np. poprzez świadomą popularyzację i wspieranie internalizacji obcych wartości w grupach docelowych¹⁸. Współcześnie staje się to możliwe na skutek dynamicznego rozwoju różnych form komunikowania z wykorzystaniem zarówno tradycyjnych (telewizja, radio, prasa, film), jak i nowoczesnych (internet, media społecznościowe) środków przekazu.

Takie ujęcie problemu zwraca uwagę na fakt, iż skuteczna polityka zagraniczna (a w jej ramach także ZPE), ukierunkowana na osiąganie priorytetowych dla państwa celów, zależy od zastosowania kombinacji „kija i marchewki”, tzw. inteligentnej siły (*smart power*). Ponieważ/jeśli żaden typ siły nie ma w sobie potencjału, by rościć sobie prawo do bycia wystarczającym¹⁹, miękkie formy nacisku są równie skutecznym instrumentarium²⁰. Warto w tym kontekście zwrócić także uwagę, że współczesne budowanie wizerunku kładzie szczególny akcent na kreowanie pożądanых postaw

¹⁵ Zob. i por. D. Blatt, *Book Review. Soft Power by Joseph S. Nye Jr.*, Futurecasts online magazine, www.futurecasts.com, 9.01.2004, vol. 6, no. 9, <http://www.futurecasts.com/book%20review%206-4.htm>, 16.01.2012.

¹⁶ Zob. szerzej J.S. Nye Jr., *The Future of Power...*, s. 84-87, oraz J.S. Nye Jr., *Soft power. Jak osiągnąć sukces w polityce światowej*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007, s. 62.

¹⁷ Zob. B. Ociepka, *Dyplomacja publiczna jako forma komunikowania międzynarodowego*, [w:] *Dyplomacja publiczna*, red. B. Ociepka, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2008, s. 12, oraz J.S. Nye Jr., *Soft power...*, s. 145-156.

¹⁸ J.S. Nye kładzie tutaj nacisk na wykreowanie wśród adresatów przekazu przekonania (zaakceptowania narracji) o posiadaniu wiązki kluczowych dla *soft power* cech – łagodności (*benignity*), kompetencji oraz charyzmy. Zob. J.S. Nye Jr., *The Future of Power...*, s. 100.

¹⁹ Tamże, s. 84.

²⁰ W oczach krytyków mogą one zostać uznane za formę inteligentnej propagandy, zahaczającej o projekt orwellowskiej inżynierii społecznej, zorientowanej współcześnie na kształtowanie politycznie poprawnego mainstreamowego przekazu.

społecznych poprzez silne przywiązanie do dbałości o jakość i formę przekazu politycznego za pośrednictwem mediów. Należy przez to rozumieć, że nie sama racja się liczy, ale także – a może wręcz przede wszystkim – sposób przekazania jej istotnej grupie docelowej. Jednocześnie trzeba mieć na uwadze, że rządy współzawodniczą w wyścigu o zaufanie nie tylko z innymi rządami, ale też z szerokim spektrum alternatywnych źródeł opinii, które obejmują media, korporacje, organizacje pozarządowe, organizacje międzynarodowe i sieci środowisk naukowych²¹.

5. Jakościowe czynniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle rankingu Instytutu Rozwoju Zarządzania (IMD)

Metoda sporządzania rankingu IMD pozostaje od lat stabilna, mimo że spotyka się z krytyką²². Na ogólną ocenę składa się ok. 330-340 czynników podzielonych na 4 grupy (w ramach każdej z nich występuje 5 podgrup)²³:

- wyniki ekonomiczne (*economic performance*)²⁴,
- efektywność rządu (*government efficiency*)²⁵,
- efektywność biznesu (*business efficiency*)²⁶,
- infrastruktura (*infrastructure*)²⁷.

Twarde dane bazują zwykle na wskaźnikach ilościowych (np. poziomie wydatków w ujęciu absolutnym i względnym), natomiast te o charakterze jakościowym (miękkim) są odpowiedzią na konkretne pytania odnośnie do oceny pozytywnego lub negatywnego wpływu określonego czynnika na funkcjonowanie gospodarki, jej konkurencyjność czy też zachęty dla aktywności biznesowej (przedsiębiorczości). Stanowią one zatem odzwierciedlenie zinternalizowanej postawy ankietowanych wobec poruszanych zagadnień. Jeśli więc respondent wyraża na dany temat pewne opinie/poglądy, oznacza to możliwość podjęcia w ramach dyplomacji publicznej działań ukierunkowanych na ich korzystne kształtowanie.

²¹ J.S. Nye Jr., *Soft power...*, s. 144.

²² Podstawowy zarzut dotyczy tutaj ujmowania czynników determinujących zarówno zdolność konkurencyjną (konkurencyjność czynnikową), jak i pozycję konkurencyjną (konkurencyjność wynikową).

²³ Zob. http://www.imd.org/research/publications/wcy/Factors_and_criteria.cfm, 15.01.2012.

²⁴ W tym gospodarka krajowa (*domestic economy*), handel międzynarodowy (*international trade*), inwestycje międzynarodowe (*international investment*), zatrudnienie (*employment*) oraz ceny (*prices*).

²⁵ W tym finanse publiczne (*public finance*), polityka fiskalna (*fiscal policy*), otoczenie instytucjonalne (*institutional framework*), prawo gospodarcze (*business legislation*) oraz otoczenie społeczne (*societal framework*).

²⁶ W tym produktywność i efektywność (*productivity and efficiency*), rynek pracy (*labour market*), sektor finansowy (*finance*), praktyki zarządzania (*management practices*) oraz postawy i wartości (*attitudes and values*).

²⁷ W tym infrastruktura podstawowa (*basic infrastructure*), infrastruktura technologiczna (*technological infrastructure*), infrastruktura naukowa (*scientific infrastructure*), zdrowie i środowisko (*health and environment*) oraz edukacja (*education*).

Przegląd uwzględnianych kryteriów pozwala zidentyfikować długą listę czynników o charakterze jakościowym, a w konsekwencji także zakres odpowiedzialności różnych podmiotów za poszczególne kwestie. Najwięcej uwagi skupia się siłą rzeczy na funkcjonowaniu rządu i całego aparatu państwowego (np. poprzez ocenę wysokości podatków, systemu emerytalnego, polityki banku centralnego, poziomu korupcji, przejrzystości procesów decyzyjnych, jakości stanowionego prawa gospodarczego²⁸, efektywnego wdrażania decyzji, systemu sprawiedliwości, systemu edukacji i szkolnictwa wyższego, umiejętnego identyfikowania wyzwań rozwojowych, rozwoju szeroko rozumianej infrastruktury). Ważną rolę odgrywa też ocena firm (tj. ich elastyczności, innowacyjności, zarządzania ryzykiem, międzynarodowego doświadczenia menedżerów, wiarygodności menedżerów, poziomu zadłużenia, dostępności kredytu i innych usług finansowych, nacisku na szkolenia kadry, etykę, ochronę środowiska). Całość wieńczy nie mniej istotna kwestia postaw społecznych (otwartości na globalizację i zagraniczne idee, wizerunku za granicą, elastyczności, motywacji do pracy i kształcenia się).

Analizując zmiany, które zaszły w okresie 2006-2010 (zob. tab. 1), oprócz samej poprawy wyników ekonomicznych (awans z pozycji 46. na 24.) można zauważyć, jak wyraźnie na korzyść zmieniła się ocena efektywności rządu (awans z pozycji 50. na 36.) oraz biznesu (awans z pozycji 52. na 38.), podczas gdy ocena infrastruktury pozostała w zasadzie na tym samym poziomie (zmiana z miejsca 39. na 36.). Oznacza to, że polska gospodarka, mimo swobodnego balastu związanego z niedoinwestowaniem i niedorozwojem sfery infrastrukturalnej, wykorzystwała impuls integracyjny oraz pierwsze lata kryzysu.

Tabela 1. Miejsce Polski w rankingu konkurencyjności IMD w latach 2006-2010

	2006	2007	2008	2009	2010
Ogólny ranking	50	52	44	44	32
Wyniki ekonomiczne	46	41	31	39	24
Efektywność rządu	50	52	49	44	36
Efektywność biznesu	52	52	50	50	38
Infrastruktura	39	40	37	39	36

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwerendy w bazie IMD (<http://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>) z 23.02.2011.

Tendencja wzrostowa, jeśliby zidentyfikować miękkie zmienne, których ocena najbardziej zdecydowanie się poprawiła (wyniki z roku 2010), jest przede wszystkim zasługą: wysokiego potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw, odporności gospodarki, niskiego poziomu zadłużenia firm nieograniczającego ich zdolności do

²⁸ W tym zwłaszcza ochrona konkurencji, subsydiowanie, wspieranie rozwoju technologicznego, ochrona własności intelektualnej, zachęty inwestycyjne, funkcjonowanie rynku kapitałowego.

konkurowania, korzystnego kształtowania się kursów walutowych, niskiego ryzyka politycznej destabilizacji, odpowiedniego zarządzania ryzykiem finansowym, jakości systemu sprawiedliwości, transparentności instytucji finansowych oraz odpowiedniej dostępności finansowania za pośrednictwem rynku kapitałowego. Z kolei wśród miękkich czynników negatywnie wpływających na pozycję Polski w rankingu IMD wskazano na: starzenie się społeczeństwa jako barierę rozwoju gospodarczego, słaby transfer wiedzy między uczelniami wyższymi a przedsiębiorstwami oraz jakość usług związanych z transportem powietrznym.

Wartościowym uzupełnieniem jest również zidentyfikowanie silnych i słabych stron, wśród których występują także czynniki jakościowe (zob. tab. 2).

Tabela 2. Najważniejsze silne i słabe strony polskiej gospodarki (zmiennie jakościowe) w świetle rankingu IMD za rok 2010

	Silne strony	Słabe strony
Wyniki ekonomiczne	Silna odporność na cykle gospodarcze, korzystny kurs walutowy, brak zagrożenia delokalizacją działalności B+R, dywersyfikacja gospodarki	
Efektywność rządu	Dostęp zagranicznych firm do przetargów publicznych, konkurencja i rozwój gospodarczy niezakłócanie przez subsydia, atrakcyjne zachęty inwestycyjne dla podmiotów zagranicznych	System prawny jako bariera tworzenia nowych firm, spójność społeczna niebędąca priorytetem dla rządu, biurokracja ograniczająca aktywność biznesu
Efektywność biznesu	Przedsiębiorczość menedżerów, elastyczność i potencjał adaptacyjny ludzi w obliczu nowych wyzwań, otwartość narodowej kultury na zagraniczne pomysły, zadowolenie klienta jako priorytet, dostępność finansowania za pośrednictwem rynku kapitałowego, wsparcie usług bankowych i finansowych dla działalności biznesowej	Niespójność wartości korporacyjnych i celów pracowniczych, przyciąganie i zarządzanie talentami, szkolenia pracownicze, uwzględnienie kwestii ochrony zdrowia, bezpieczeństwa i środowiska
Infrastruktura		Brak „zielonych technologii” jako źródło przewagi konkurencyjnej, jakość usług związanych z transportem powietrznym, zdolności innowacyjne firm, przestrzeganie prawa ochrony środowiska jako bariera dla konkurencyjności

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwerendy w bazie IMD (<http://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>) z 23.02.2011.

Niezwykle cennym źródłem informacji odnoszącej się do możliwości poprawy pozycji w rankingu IMD jest także 40 najsłabiej ocenionych kryteriów. Wśród nich

znajdują się wszystkie wymienione wśród słabych stron w tab. 2 oraz: niska ocena infrastruktury transportu wodnego, infrastruktury ochrony zdrowia, utrzymania i rozwijania infrastruktury, rozwiązań wspierających rozwój technologiczny, naukowy oraz samo wdrażanie innowacji, niska wiarygodność społeczna menedżerów, a także niski potencjał atrakcyjności kraju dla badaczy i naukowców zagranicznych.

6. Kierunki działań typu *soft* dla wzmocnienia międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki – wnioski

Kluczowym elementem skutecznego przekazu zorientowanego na konkretną grupę docelową jest wyeksponowanie kwestii wysoko ocenianych i mogących stanowić tym samym silną stronę długotrwałego budowania korzystnych relacji z otoczeniem (zewnątrznym i wewnętrznym) oraz kształtowanego wizerunku. Wobec tego nie-trudno zauważyć, że działania polskiego rządu oraz instytucji państwowych charakteryzowały się w ostatnich latach silną orientacją na:

- budowanie przekonania o wysokim potencjale rozwojowym i bezpieczeństwie finansowo-ekonomicznym (metafora „irlandzkiego cudu gospodarczego”, „zielonej wyspy”, podkreślanie finansowej wiarygodności i stabilności polskiego sektora bankowego)²⁹,
- promowanie Polski jako atrakcyjnego miejsca dla inwestycji w sektorze usługowym (w tym także badawczo-rozwojowym),
- podkreślanie uczestnictwa Polski w międzynarodowym strukturach decyzyjnych (zwłaszcza w ramach Unii Europejskiej, w trakcie trwania polskiej prezydencji w II połowie 2011 roku).

Błędem wydaje się z kolei (choć ta postawa w ostatnich latach ewoluowała w kierunku większej wstrzeźliwości i sceptycyzmu) przywiązywanie bardzo dużej wagi w debacie publicznej do prawnych zobowiązań wynikających z traktatu akcesyjnego, związanych z koniecznością przyjęcia wspólnej waluty euro i tym samym rezygnacji ze złotówki³⁰. Wyniki rankingu (i nie tylko one) jednoznacznie pokazują, że duża skala deprecjacji polskiego złotego (i tym samym utrzymanie przez rodzime przedsiębiorstwa konkurencyjności cenowej) uchroniła krajową gospodarkę przed przeniesieniem zjawisk kryzysowych.

Jeszcze inna wątpliwość, mimo że cecha ta znalazła się wśród silnych stron (zob. tab. 2), dotyczy atrakcyjnych zachęt inwestycyjnych kierowanych do zagranicznych przedsiębiorstw. W średnio- oraz długookresowej perspektywie niestety niesie to że

²⁹ Popularność tej narracji wynikała z wykrycia przez spin doktorów PO szerzącego się tzw. syndromu wczesnej zamożności, który pozwolił tej formacji na zawarcie z wyborcą postpolitycznego kontraktu. Zob. B. Radziejewski, *Okradani z wolności*, „Rzeczy Wspólne” 2012, nr 7, s. 36.

³⁰ Warto pamiętać, że opinie społeczne odnośnie do chęci przyjęcia lub odrzucenia wspólnej waluty kształtowane są nie tylko w efekcie rachunku ekonomicznych korzyści i kosztów, ale również na podstawie pewnej symboliki (waluta narodowa jako symbol niepodległości).

sobą ryzyko nadmiernego uzależnienia się od zmienności nastrojów zagranicznego kapitału³¹ oraz wypchnięcia z politycznej świadomości problemów, z jakimi musi się mierzyć rodzima mała i średnia przedsiębiorczość³². Widać tu niestety rażące dysproporcje w traktowaniu, co mocno podważa wiarygodność budowanego przekazu odnośnie do działań ukierunkowanych na zmniejszenie (bądź racjonalizację) obciążeń administracyjno-biurokratycznych.

Z drugiej strony, celem odwrócenia uwagi od najsłabiej ocenianych kwestii (zob. opinie respondentów na temat jakości polskiej infrastruktury) rząd akcentował realizację wielu projektów współfinansowanych ze środków unijnych, kluczowych dla powodzenia organizacji piłkarskich Mistrzostw Europy EURO 2012 (kampania wyborcza pod hasłem „Polska w budowie”), oraz eksponował (a nawet na skutek zmian ustawowych stopniowo „wymusza”) rosnące umiędzynarodowienie polskiego szkolnictwa wyższego, w tym także napływ zagranicznych studentów na polskie uczelnie³³. Podejmowano też – nieskutecznie jednak – próby zmniejszenia dolegliwości biurokratyczno-administracyjnych dla przedsiębiorców³⁴.

Częściowym potwierdzeniem wymienionych wniosków wyznaczających kierunek działań typu *soft power* jest m.in. materiał promocyjny („Krótka bajka o polskiej gospodarce”) przygotowany na Wystawę Światową EXPO 2010 w Szanghaju³⁵, intensywnie eksponujący miejsce Polski w Unii Europejskiej, szybki wzrost gospodarczy, zakres przemian strukturalnych, odporność na kryzys, zachęty inwestycyjne, napływ kapitału zagranicznego (bezpośrednie inwestycje zagraniczne, fundusze unijne), rozpoczęte inwestycje infrastrukturalne (transport, telekomunikacja), kwestie edukacyjne oraz stabilność polskiego sektora bankowego.

Warto pamiętać, że wyniki omawianego rankingu IMD naświetliły także słabe strony przedsiębiorstw działających w Polsce. Najpoważniejsze z nich dotyczą przedmiotowego traktowania zarówno klientów, jak i pracowników. Nie jest to spójne z próbą wykreowania wizerunku firm przyjaznych, dbających o satysfakcję klienta oraz społecznie zaangażowanych (troska o środowisko, partnerskie relacje ze społecznością lokalną, bezpieczeństwo i zdrowie zatrudnionych). To ostatnie wydaje się

³¹ Dzisiejsze preferencje podatkowe mogą być jednym z najefektywniejszych argumentów w pozyskiwaniu zagranicznych inwestorów, lecz nie będą (nie mogą być?) utrzymywane w nieskończoność, co może za pewien czas skutkować zagrożeniem relokacją działalności biznesowej.

³² Sektor MŚP zatrudnia w Polsce ok. 69% ogółu pracujących. Zob. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa 2011, s. 20.

³³ Warto zwłaszcza zaakcentować ten element, gdyż poprzez dostępne stypendia naukowe, organizowane konferencje i szkolenia ich beneficjenci i uczestnicy stają się swoistymi nośnikami przyjaznego wizerunku danego kraju.

³⁴ Zob. działalność Nadzwyczajnej Komisji Sejmowej „Przyjazne państwo” do spraw związanych z ograniczaniem biurokracji, powołanej 20.12.2007 r.

³⁵ Zob. <http://www.youtube.com/watch?v=RNgbx7WiNSs>, 18.01.2012. Osoby odpowiedzialne za jego zamieszczenie na oficjalnym (!) kanale Ministerstwa Gospodarki nie wykazały się jednak znajomością języka angielskiego, myląc słowa o jednakowej wymowie, lecz różnym znaczeniu (*tail* – ogon, *tale* – bajka).

w polskich realiach związane z traktowaniem zasad społecznej odpowiedzialności biznesu (*corporate social responsibility* – CSR) w sposób instrumentalny, co tylko w pewnym stopniu można zrationalizować specyfiką rozwoju rodzimego kapitalizmu oraz erozją państwa w zakresie kształtowania stosunków pracy.

Niewykorzystane w Polsce rezerwy tkwią ponadto w komercjalizowaniu i eksportowaniu na zagraniczne rynki dóbr kultury, umiejętnym eksploataowaniu idei „Solidarności”, a nawet symboli narodowych. Warto pamiętać, że wysoka ocena konkurencyjności gospodarki i jej potencjału rozwojowego pozwala wzmacniać nowoczesne formy patriotyzmu i dumy z uzyskanych osiągnięć. Te z kolei są fundamentem kapitału społecznego, inspirując do podejmowania dalszego wysiłku w sferze przedsiębiorczości³⁶.

Podsumowując, koncepcja *soft power* i skuteczność budowanego na jej podstawie przekazu wymusza przyjęcie i konsekwentną/spójną realizację wielowymiarowej wizji (strategii) na poziomie politycznym. Warunkiem powodzenia niewątpliwie jest także wielość i siła różnych form zaangażowania obywatelskiego (w Polsce wciąż zbyt nikłego³⁷). Jednocześnie w warunkach dyfuzji siły aktorzy państwowi muszą określić rozwiązanie dla dylematu Pinokia³⁸ – czy pozostaną drewnianą lalką, która bezwiednie tańczy, gdy grają skrzypce³⁹, i nie może zmienić swojego stanu, czy może jednak obiorą drogę mężczyzny/chłopca, który sam określi, kto ma być jego sprzymierzeńcem, a czemu i w jaki sposób powinien się przeciwstawić.

Literatura

- Blatt D., *Book Review. Soft Power by Joseph S. Nye Jr.*, Futurecasts online magazine, www.futurecasts.com, vol. 6, no. 9, 9.01.2004.
- Gamble A., *States and world order*, [w:] *Turbulence and New Directions in Global Political Economy*, red. J. Busumtwi-Sam, L. Dobuzinskis, Palgrave Macmillan, London 2003.
- Gorynia M. (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa 2009.
<http://ceo.cxo.pl>.
<http://www.businessweek.com>.
<http://www.imd.org>.
<http://www.youtube.com>.
- Krugman P., *Competitiveness. A dangerous obsession*, „Foreign Affairs”, March/April 1994, vol. 73, no. 2.

³⁶ Taki model wdrażany jest konsekwentnie w Chinach. Zob. R.L. Kuhn, *In China, Pride is the Driver*, „Businessweek”, January 4, 2010, http://www.businessweek.com/globalbiz/content/jan2010/gb2010014_784725.htm, 28.01.2012.

³⁷ W takich warunkach oraz przy postępującej technokratyzacji życia politycznego cała uwaga opinii publicznej skupia się na rządzących elitach, co sprawia, że próby budowania przekazu *soft* traktowane są jako forma mniej lub bardziej nachalnej propagandy ukierunkowanej na uzyskanie wyborczego poparcia.

³⁸ Zob. szerzej S. Strange, wyd. cyt., s. 183 i nast.

³⁹ W polskim wymiarze są nimi m.in. idee budujące obraz kosmopolitycznego Polaka-konsumenta.

- Krugman P., *A country is not a company*, „Harvard Business Review”, January-February 1996.
- Kuhn R.L., *In China, Pride is the Driver*, „Businessweek”, January 4, 2010.
- Nye J.S. Jr., *Soft power. Jak osiągnąć sukces w polityce światowej*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007.
- Nye J.S. Jr., *The Future of Power*, Public Affairs, New York 2011.
- Ociepka B., *Dyplomacja publiczna jako forma komunikowania międzynarodowego*, [w:] *Dyplomacja publiczna*, red. B. Ociepka, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2008.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa 2011.
- Porter M., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992.
- Porter M., *Przewaga konkurencyjna. Osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników*, Helion, Gliwice 2006.
- Radziejewski B., *Okradani z wolności*, „Rzeczy Wspólne” 2012, nr 7.
- Staniszki J., *Władza i racjonalność*, „CEO Magazyn Top Menedżerów”, grudzień 2001.
- Strange S., *The Retreat of The State, The Diffusion of Power in The World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge 1996.
- Wziątek-Kubiak A., *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, „Ekonomista” 2001, nr 4.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF POLISH ECONOMY IN THE PERSPECTIVE OF THE SOFT-POWER CONCEPT

Summary: The article addresses the issue of enhancing the international competitiveness of economy through the measures within the public diplomacy aimed at building long-lasting relations with external environment as well as country's image. Basing on the results of the competitiveness ranking by Institute of Management Development (IMD) released in 2010 the author embarks upon identification of these qualitative factors which in the Polish case play the most significant role, provides the assessment of undertaken measures and presents his own proposals. The basis of these considerations are the theoretical concept of soft power by J. Nye and methodological approach of the “British School” of international political economy.

Keywords: international competitiveness of economy, public diplomacy, country's image, soft power.