

Marek Proniewski
Joanna Bogna Zielińska
Uniwersytet w Białymstoku

Konkurencyjność zrównoważona – studium teoretyczne

STRESZCZENIE: W rozdziale zaprezentowano przegląd literatury przedmiotu dotyczącej konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym, bazując przede wszystkim na opracowaniach zagranicznych. Celem opracowania jest przedstawienie ewolucji definicji i koncepcji tego zjawiska, poczynając od konkurencyjności kosztowej poprzez konkurencyjność jakościową po konkurencyjność wynikową. W kontekście przemian zachodzących we współczesnej gospodarce światowej zarysowano zasadność przyjęcia nowej perspektywy oceny konkurencyjności gospodarki. Autorzy charakteryzują pojęcie konkurencyjności zrównoważonej wraz z jej poszczególnymi aspektami oraz wskazują na korzyści krajów i przedsiębiorstw związane z budowaniem przewagi konkurencyjnej opartej na zrównoważeniu społecznym i środowiskowym.

SŁOWA KLUCZOWE: konkurencyjność gospodarki, rozwój zrównoważony, przewaga konkurencyjna, konkurencyjność zrównoważona.

SUMMARY: The chapter provides a review of literature on the subject of macroeconomic competitiveness, basing mostly on foreign studies. The aim of the study is to present the evolution and concepts of this phenomenon, starting with cost competitiveness through quality competitiveness, ending with performance competitiveness. In the context of changes taking place in the contemporary world economy the necessity of adopting a new perspective on the evaluation of national competitiveness was outlined. The authors characterize the concept of sustainable competitiveness together with its particular aspects and highlight the countries' and enterprises' benefits associated with building competitive advantage on the basis of social and environmental sustainability.

KEYWORDS: national competitiveness, sustainable development, competitive advantage, sustainable competitiveness.

1. Wprowadzenie

Kategoria konkurencyjności gospodarki narodowej jest postrzegana jako niespójna ze względu na swoją wieloaspektowość i wielowymiarowość. Wynika to po części z możliwości analizy konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym, mezoekonomicznym i makroekonomicznym, a także z funkcjonowania wielu różnych definicji i teorii wyjaśniających źródła tego zjawiska. W opracowaniach poświęconych temu zagadnieniu podejmuje się z jednej strony próby określenia zróżnicowanych czynników kształtujących konkurencyjność gospodarki narodowej, a z drugiej scharakteryzowania wyników ekonomicznych poszczególnych krajów wraz z oceną wpływu tych czynników na efekty.

Celem głównym rozdziału jest próba przedstawienia ewolucji i usystematyzowania koncepcji konkurencyjności gospodarki narodowej. Początkowo istotę konkurencyjności łączono ze zmianami produktywności, a następnie z poprawą poziomu dobrobytu i wzrostem atrakcyjności inwestycyjnej kraju. W literaturze pojawiły się opracowania dotyczące czynników kształtujących zdolność konkurencyjną, sposobów pomiaru pozycji konkurencyjnej, rodzajów i miar oceny przewagi konkurencyjnej. Szczególnie interesującym obszarem badawczym stała się międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Na tle tych rozważań zdefiniowano pojęcie konkurencyjności zrównoważonej, integrującej aspekty ekonomiczne, społeczne i środowiskowe, oraz omówiono argumenty na rzecz przyjęcia takiej perspektywy analizy.

Cele dodatkowe opracowania obejmują identyfikację obszarów zrównoważonej konkurencyjności wraz z uzasadnieniem ich korzystnego oddziaływania na konkurencyjność gospodarki i przedsiębiorstw, a także charakterystykę wzajemnych powiązań aspektu społecznego i środowiskowego z procesami wzrostu i rozwoju gospodarczego w kontekście zapewnienia dobrej jakości życia dla obecnych i przyszłych pokoleń.

2. Tradycyjne rozumienie konkurencyjności

Konkurencyjność jest w naukach ekonomicznych jednym z pojęć, które stwarza trudności definicyjne. Z jednej strony można spotkać wiele opracowań poświęconych tej tematyce, z drugiej pojmowanie tego zagadnienia przez teoretyków było dość zróżnicowane. Zjawisko konkurencyjności może być rozpatrywane w skali mikro, mezo

i makro – w odniesieniu do przedsiębiorstw, sektorów, regionów, państw, a także organizacji ponadnarodowych¹.

Tradycyjne rozumienie konkurencyjności bierze początek z trzech teorii ekonomicznych: teorii wzrostu gospodarczego, teorii wymiany międzynarodowej i teorii mikroekonomii. Teorie wzrostu gospodarczego podkreślają wagę polityki państwa w budowaniu konkurencyjności, a także konieczność poprawy poziomu życia ludności jako jej efekt końcowy. W teoriach wyjaśniających przyczyny istnienia handlu międzynarodowego konkurencyjność jest postrzegana przez pryzmat zdolności do zdobywania i utrzymywania udziałów rynkowych, a także pozycji danego podmiotu (kraju, sektora) w gospodarce światowej. Tymczasem w teorii mikroekonomii rozpatruje się procesy konkurencji między przedsiębiorstwami i czynniki kształtujące przewagi konkurencyjne².

Kategoria konkurencyjności przedsiębiorstw nie wzbudza szczególnych kontrowersji wśród badaczy. Problemy z definicją pojawiają się natomiast podczas oceny konkurencyjności państwa czy regionu. O ile bowiem głównym celem istnienia przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku w długim okresie, o tyle państwo dąży do poprawy poziomu dobrobytu społeczeństwa. Państwa i przedsiębiorstwa wykorzystują różne strategie i instrumenty do osiągnięcia swych celów³.

Od kiedy M. Porter w dziele *Competitive advantage of nations*⁴ nadał problematyce konkurencyjności znaczenie w wymiarze makroekonomicznym, pojawiło się wiele prób konceptualizacji tej kategorii, propozycji jej pomiaru oraz krytyki istniejących miar tego nieuchwytnego zjawiska. M. Porter opracował model analizy przewagi konkurencyjnej, wskazujący determinanty sukcesu niektórych krajów w rywalizacji na rynkach międzynarodowych. Przedmiotem analizy są cztery grupy czynników, tworzące tzw. diament konkurencyjności, do których zalicza się:

- 1) czynniki produkcji (zasoby naturalne, siły roboczej i kapitału, infrastruktura i wiedza),

¹ J. Borowski, *Koncepcje teoretyczne konkurencyjności międzynarodowej*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2015, nr 4 (76), s. 26.

² K. Łukiewska, *Metodologiczne aspekty pomiaru międzynarodowej konkurencyjności branży na przykładzie przemysłu spożywczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2019, s. 21–23.

³ M.J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] W. Bieńkowski i in. (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008, s. 75.

⁴ M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press LTD, London 1990, s. 33–130.

- 2) czynniki popytowe (poziom, struktura i tempo wzrostu popytu krajowego, wpływ popytu krajowego na kształtowanie popytu na rynkach zagranicznych),
- 3) istnienie lub brak krajowych dostawców i kooperantów posiadających międzynarodową przewagę konkurencyjną,
- 4) strategię rozwoju firm, zarządzanie, przedsiębiorczość i innowacyjność, sposób realizacji strategii i walki konkurencyjnej firm.

M. Porter uważał, że właściwą perspektywą analizy konkurencyjności narodowej jest produktywność, a w zasadzie są nią czynniki warunkujące produktywność i tempo wzrostu gospodarczego. Od wydajności pracy i efektywności kapitału zależą wyniki przedsiębiorstw, zatem zadaniem państwa jest tworzenie środowiska wewnętrznego sprzyjającego działalności gospodarczej, kreowanie warunków umożliwiających efektywne wykorzystywanie przez podmioty determinant konkurencyjności tworzących diament⁵.

Koncepcja konkurencyjności M. Portera spotkała się z ostrą krytyką ze strony P. Krugmana ze względu na nieporównywalność konkurencji narodów i przedsiębiorstw. Konkurencyjność narodowa nie jest grą o sumie zerowej, w której zysk jednej strony stanowi stratę drugiej, a nieefektywne w konkurencji państwa nie bankrutują ani nie są eliminowane z rynku. Poza tym wymiary konkurencyjności są zróżnicowane dla krajów o odmiennym potencjale gospodarczym. Małe otwarte gospodarki mogą przyspieszyć tempo wzrostu gospodarczego poprzez rozwój korzystnej wymiany handlowej, podczas gdy w dużych gospodarkach produktywność czynników produkcji zależy przede wszystkim od uwarunkowań wewnętrznych, niekoniecznie od udziału w konkurencji międzynarodowej⁶.

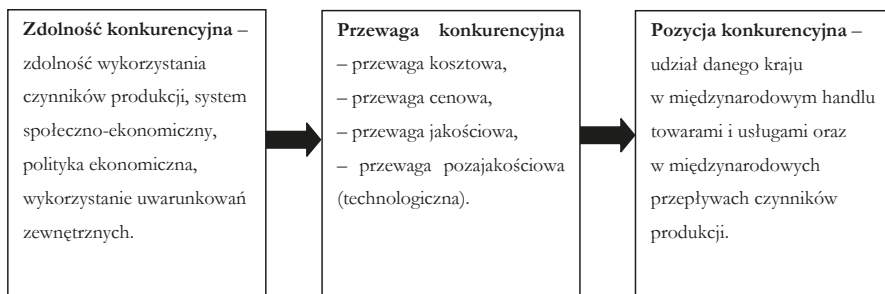
Od tego czasu ocena zjawiska konkurencyjności gospodarki narodowej w literaturze ekonomicznej przyjęła postać analizy posiadania odpowiednich możliwości osiągnięcia przewagi konkurencyjnej i/lub analizy efektów w procesie konkurencji międzynarodowej. W ten sposób w literaturze przedmiotu pojawiły się pojęcia zdolności konkurencyjnej oraz pozycji konkurencyjnej, które kształtują konkurencyjność międzynarodową gospodarki. Do literatury polskiej wprowadził je w 1995 roku Wojciech Bieńkowski, analizując zmiany konkurencyjności gospodarki amerykańskiej w okresie prezydentury

⁵ H.G. Adamkiewicz, *The Dimensions of National Competitiveness: The Empirical Analysis Based on The World Economic Forum's Data*, „Economics and Business Review” 2019, Vol. 5 (19), s. 94.

⁶ P. Krugman, *Competitiveness: a dangerous obsession*, „Foreign Affairs” 1994, Vol. 73 (2), s. 28–44 lub P. Krugman, *The fight over competitiveness: a zero sum debate: response: proving my point*, „Foreign Affairs” 1994, Vol. 73 (4), s. 186–189.

Reagana. Zdolność konkurencyjna (konkurencyjność czynnikowa) oznacza długofalową zdolność gospodarki do sprostania konkurencji międzynarodowej, do rywalizacji o korzyści wynikające z udziału w międzynarodowym podziale pracy. Ocenia się ją za pomocą czynników opisujących wielkość, strukturę i wykorzystanie zasobów produkcyjnych, system społeczno-ekonomiczny i politykę ekonomiczną rządu oraz umiejętności wykorzystania uwarunkowań zewnętrznych w ramach międzynarodowego otoczenia gospodarczego. Pozycja konkurencyjna (konkurencyjność wynikowa) to osiągnięty przez dane państwo poziom rozwoju gospodarczego w relacji do innych gospodarek. Ocenia się ją za pomocą mierników poziomu dochodu narodowego, efektywności wykorzystania czynników produkcji i pozycji w handlu zagranicznym. Zdolność konkurencyjna jest pojęciem szerszym, ale wymaga uzupełnienia o analizę mierników posiadanej pozycji konkurencyjnej, gdyż zestaw czynników konkurencyjności zmienia się wraz z osiąganą pozycją konkurencyjną⁷. Wzajemne powiązania pomiędzy kategoriami pozycji, zdolności i przewagi konkurencyjnej prezentuje rysunek 1.

Rysunek 1. Konkurencyjność w ujęciu makroekonomicznym



Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Żmuda, E. Molendowski, *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności: studium interdyscyplinarne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2016, nr 3 (81), s. 328.

Zdaniem J. Misali⁸ zdolność gospodarki do odnoszenia możliwie największych korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy (konkurencyjność typu czynnikowego) powinna znaleźć odzwierciedlenie w kształtowaniu się międzynarodowej pozycji konkurencyjnej

⁷ M.J. Radło, dz. cyt., s. 76; E. Molendowski, *An Internationally Competitive Economy: a Comparison of Poland and the Visegrad Group Countries in the Post Accession Period*, „Comparative Economic Research” 2017, Vol. 20 (4), s. 8.

⁸ J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005, s. 287–288.

kraju (konkurencyjności typu wynikowego). E. Molendowski i M. Żmuda⁹ zauważają, że ocena pozycji konkurencyjnej w danym momencie powinna stanowić punkt wyjściowy w analizie konkurencyjności kraju, gdyż wskazuje na jego stopień integracji w międzynarodowym podziale pracy. Analiza ewolucji tej pozycji w czasie pozwala poszukiwać determinant zachodzących zmian, czyli określić zdolność konkurencyjną.

Spośród wielu istniejących poglądów na temat konkurencyjności warto przytoczyć definicję J. Fagerberga, który rozumiał ją jako zdolność kraju do realizacji podstawowych celów polityki gospodarczej, a zwłaszcza wzrostu dochodu narodowego i stopy zatrudnienia, przy unikaniu trudności związanych z równowagą bilansu płatniczego¹⁰. Podobne spojrzenie prezentowała Komisja Europejska, definiując konkurencyjność w 1995 roku jako zdolność do poprawy lub utrzymania standardu życia w odniesieniu do innych porównywalnych gospodarek bez pogorszenia równowagi zewnętrznej w długim okresie. W tym samym roku OECD określiła konkurencyjność jako zdolność firm, przemysłów, regionów, narodów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencji przy jednoczesnym zapewnieniu relatywnie wysokiego poziomu zastosowania czynników produkcji i relatywnie wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych zasobów. Z kolei Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum) w 2000 roku zdefiniowało konkurencyjność jako zestaw instytucji i polityk ekonomicznych wspierających wysokie tempo wzrostu gospodarczego w średnim okresie¹¹.

Stanowisko zbliżone do WEF prezentowali M. Delgado, Ch. Ketels, M.E. Porter i S. Stern¹². Wprowadzili pojęcie konkurencyjności podstawowej, którą wyraża produkt na osobę w wieku produkcyjnym w odniesieniu do atrakcyjności kraju pod kątem prowadzenia działalności gospodarczej. Wśród potwierdzonych determinant konkurencyjności podstawowej wymienili infrastrukturę społeczną wraz z instytucjami politycznymi, politykę monetarną i fiskalną oraz otoczenie mikroekonomiczne. Duże znaczenie ma zdolność mobilizacji zasobów pracy do wyższej efektywności. Warta uwagi jest również definicja konkurencyjności H. Sieberta, który postrzegał ją jako zdolność do poprawy poziomu dobrobytu przez przyzmat zatrzymania mobilnych czynników

⁹ M. Żmuda, E. Molendowski, dz. cyt., s. 327–328.

¹⁰ J. Borowski, dz. cyt., s. 29.

¹¹ K. Aiginger, S. Bärenthaler-Sieber, J. Vogel, *Competitiveness under New Perspectives*, WWW for Europe Working Paper no. 44, WIFO, Vienna 2013, s. 69.

¹² M. Delgado, Ch. Ketels, M.E. Porter, S. Stern, *The determinants of national competitiveness*, „NBER Working Paper Series”, 2012, No. 18249, s. 29–31.

wytwórczych we własnym kraju i zapewnienia atrakcyjności dla czynników zagranicznych¹³.

K. Aiginger i J. Vogel¹⁴ wskazują na ewolucję źródeł konkurencyjności czynnikowej (*input competitiveness*) i wynikowej (*outcome competitiveness*), która współwystępowała wraz z rozwojem teorii handlu międzynarodowego. Stymulantami konkurencyjności czynnikowej są innowacje, kapitał ludzki, niedoskonałe rynki i polityka gospodarcza, a głównymi źródłami konkurencyjności – koszty, jakość i szeroko pojmowany potencjał kraju. Tradycyjnie pojęcie konkurencyjności (kosztowej) przedsiębiorstw i państw utożsamiano z wysokością kosztów absolutnych w stosunku do konkurentów, następnie przewaga kosztowa była porównywana z osiągniętą produktywnością. Dewaluacja waluty krajowej i korzystne zmiany relacji wymiennych kursów walutowych stanowią kolejne źródło przewagi konkurencyjnej, określane terminem przewagi cenowej. W dalszej kolejności pojawiło się pojęcie przewagi jakościowej, utożsamianej z bardziej efektywnym wykorzystaniem w procesie produkcji określonych czynników wytwórczych lub jakością stosowanych czynników wytwórczych (np. praca osób o niskich lub wysokich kwalifikacjach). W późniejszych opracowaniach konkurencyjność jakościowa obejmowała przewagę opartą na technologii, zróżnicowanych potrzebach rynków lub zróżnicowanych produktach. W literaturze przedmiotu pojawiło się nawet pojęcie konkurencyjności technologicznej dla podkreślenia znaczenia innowacyjności w procesie kształtowania przewag konkurencyjnych¹⁵. Zwolennikiem tej koncepcji był J. Fagerberg, któremu udało się potwierdzić, że przewaga kosztowa wpływa na konkurencyjność gospodarki i wzrost gospodarczy w mniejszym stopniu niż zakładano. Większe znaczenie ma konkurencyjność technologiczna, która powinna być wzmacniana poprzez inwestycje zwiększające zdolności produkcyjne i dyfuzję technologii¹⁶.

J.W. Bossak poszczególne źródła przewagi konkurencyjnej łączy z poziomem rozwoju gospodarczego krajów. Państwa posiadające obfite zasoby naturalne i korzystne warunki dla rozwoju rolnictwa konkurują na rynkach zagranicznych niskimi kosztami i cenami surowców oraz produktów rolnych. Kraje rozwijające produkcję przemysłową mogą tworzyć przewagę konkurencyjną na bazie niskich kosztów siły

¹³ J. Borowski, dz. cyt., s. 30.

¹⁴ K. Aiginger, J. Vogel, *Competitiveness: from a misleading concept to a strategy supporting Beyond GDP goals*, „Competitiveness Review” 2015, Vol. 25 (5), s. 498–500.

¹⁵ Tamże.

¹⁶ J. Fagerberg, *International competitiveness*, „Economic Journal” 1988, Vol. 98 (391), s. 355–374.

roboczej oraz standardowych technologii sprowadzanych z krajów rozwiniętych gospodarczo. Tymczasem państwa wysoko rozwinięte dążą do poprawy efektywności gospodarowania poprzez otwieranie gospodarki, zwiększanie sprawności i efektywności mechanizmu rynkowego, pobudzanie konkurencji i zróżnicowanie podaży. W ich przypadku zwiększa się znaczenie konkurencji pozacenowej – polegającej na marce i jakości produktu – będące premią za innowacyjność, wyższe koszty pracy, zarządzania i marketingu. Źródłem przewagi konkurencyjnej państw w fazie rozwoju przemysłowego jest przede wszystkim innowacyjność, co rodzi konieczność intensyfikacji prac B+R, poszukiwania nowych sposobów produkcji, produktów i ich zastosowań. Wzrasta też znaczenie aliansów strategicznych w ramach współpracy kapitałowej i technologicznej oraz powiązań sieciowych rozwijanych wskutek procesów integracji gospodarczej¹⁷.

Źródła przewagi konkurencyjnej zmieniają się wraz z poziomem rozwoju gospodarczego. Kraje słabiej rozwinięte początkowo opierają się w większym stopniu na dostępności zasobów produkcyjnych i relatywnych kosztach niż technologii i umiejętnościach siły roboczej. Wraz ze wzrostem intensywności wykorzystania kapitału i wiedzy w gospodarce przedsiębiorstwa mogą oprzeć przewagę konkurencyjną na specyficznych właściwościach kraju związanych z technologią czy infrastrukturą¹⁸. Koresponduje to ze standardowymi i z nowymi teoriami wzrostu gospodarczego, które podkreślają znaczenie edukacji, innowacji i instytucji wspierających w generowaniu wzrostu dobrobytu. K. Aiginger i inni¹⁹ opisują nową perspektywę patrzenia na konkurencyjność jakościową. Innowacje, edukacja, elementy systemu opieki społecznej zwiększające produktywność, ambicje ekologiczne, instytucje, klastry to „możliwości” wykorzystywane przez indywidualne przedsiębiorstwa lub branże, które mogą przyczynić się do wzrostu gospodarczego.

Wielowymiarowość zjawiska konkurencyjności skutkuje brakiem zgodności w kwestii definiowania tego pojęcia. Nie istnieje powszechnie akceptowana definicja i metoda pomiaru konkurencyjności makroekonomicznej. Część autorów skupia się na ocenie wyników gospodarczych (na podstawie porównań międzynarodowych), inni badacze analizują źródła osiągniętej pozycji konkurencyjnej. Wśród czynników konkurencyjności wyróżniają: zasoby ludzkie, zasoby

¹⁷ J.W. Bossak, *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*, Difin, Warszawa 2013, s. 187–188.

¹⁸ R. Narula, K. Wakelin, *Technological Competitiveness, Trade and Foreign Direct Investment*, „Structural Change and Economic Dynamics” 1998, Vol. 9 (3), s. 373–387.

¹⁹ K. Aiginger, S. Bärenthaler-Sieber, J. Vogel, dz. cyt., s. 3–4, 10–12.

kapitału, technologie, innowacyjność, regulacje, jakość instytucji czy politykę gospodarczą. Pojawiają się również definicje mieszane, które łączą istniejący poziom rozwoju gospodarczego z potencjałem wzrostu określanym przez zestaw czynników determinujących konkurencyjność. Takie kompleksowe podejście wydaje się zasadne.

3. Nowe spojrzenie na konkurencyjność. Istota konkurencyjności zrównoważonej

K. Aiginger²⁰ w wielu swoich pracach starał się ukazać zasadność nowej perspektywy patrzenia na konkurencyjność, rozważając ewolucję postrzegania pojęcia konkurencyjności kosztowej, jakościowej i wynikowej. Powyższe zależności przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Koncepcja konkurencyjności według nowych perspektyw

Konkurencyjność kosztowa		Konkurencyjność jakościowa		Konkurencyjność wynikowa		
Koszty	Produktywność	Struktura	Możliwości	Tradycyjna	Nowe perspektywy	
Praca	Produktywność pracy	Eksport	Innowacje	PKB <i>per capita</i>	Cele poza PKB	
Kapitał	Produktywność kapitału	Wartość dodana	Edukacja	Zatrudnienie	Filar dochodowy	
Zasoby	TFP	Segment cenowy	System społeczny		Filar społeczny	
Podatki		Jakość	Ambicje ekologiczne		Filar ekologiczny	
			Instytucje	Ograniczenia: zrównoważony budżet i bilans płatniczy	Oczekiwana długość życia	
	Jednostkowe koszty pracy		Klastry		Szczęście	
	Udział wynagrodzeń				Równowaga praca – życie	
Ocena oparta na zasobach				➔	Ocena oparta na wynikach	

Źródło: opracowanie własne na podstawie K. Aiginger, S. Bärenthaler-Sieber, J. Vogel, dz. cyt., s. 500.

K. Aiginger²¹ nazwał tradycyjną koncepcję konkurencyjności kosztowej i jakościowej konkurencyjnością 1.0 i 2.0, natomiast pomiar

²⁰ Tamże, s. 11–14.

²¹ K. Aiginger, *Harnessing competitiveness for social and ecological goals. High-road competitiveness is necessary and feasible*, [w:] P. Ciocchetti, F. Allemand (red.), *Competitiveness and solidarity in the European Union: Interdisciplinary Perspectives*, Routledge, London

wyników ekonomicznych stanowi istotę konkurencyjności 3.0. W tradycyjnym podejściu postrzegano konkurencyjność wynikową jako zdolność do osiągnięcia odpowiedniego tempa wzrostu gospodarczego i wysokiej stopy zatrudnienia, a korzystne wyniki w handlu międzynarodowym i brak trudności z równowagą bilansu płatniczego świadczyły o jej posiadaniu. Współczesne spojrzenie na konkurencyjność wynikową uwzględnia fakt, że celem gospodarki powinna być poprawa wysokości dochodów społeczeństwa, możliwości zatrudnienia i warunków życia. W rezultacie K. Aiginger, S. Bärenthaler-Sieber i J. Vogel²² proponują definicję konkurencyjności kraju lub regionu jako zdolności do osiągnięcia celów pozawzrostowych (*beyond GDP goals*) dziś i jutro. Cele te są pogrupowane w obszarze społecznym, ekologicznym i dochodu narodowego. Inwestycje w system społeczny i ekologiczny prowadzą na ścieżkę wzrostu inkluzywnego sprzyjającego włączeniu społecznemu i zrównoważonemu środowisku. Miernikami konkurencyjności 4.0 mogą być m.in.: oczekiwana długość trwania życia, jakość życia i poczucie szczęścia.

K. Aiginger i J. Vogel²³ podkreślają, że rezultaty w sferze społecznej i ekologicznej to równie ważne mierniki rozwoju gospodarczego i wyznaczniki konkurencyjności. Niektóre polityki społeczne i ekologiczne zwiększają produktywność i konkurencyjność, zatem mogą być traktowane jako inwestycje, np. taką funkcję pełnią wydatki na edukację, szkolenia, kształcenie ustawiczne, opiekę zdrowotną dzieci. W obszarze środowiska pobudzają konkurencyjność zachęty do przechodzenia na odnawialne źródła energii, recycling i rozwój żywności organicznej. Nie zwiększają zdolności wytwórczych gospodarki wydatki powodujące redystrybucję dochodów w społeczeństwie, np. zasiłki dla bezrobotnych czy emerytury, a także wydatki przeznaczone na niwelację hałasu na autostradach, usunięcie zanieczyszczeń czy odnowę terenu po katastrofie ekologicznej. Aktywną politykę społeczną i ambitne cele w zakresie ochrony środowiska można potraktować jako stymulatory konkurencyjności wynikowej w perspektywie ścieżki zrównoważonego rozwoju. Ekologia w powiązaniu z coraz wyższymi potrzebami konsumentów może stanowić źródło przewagi innowacyjnej. Celem krajów powinien być równomierny rozkład dochodów i zrównoważenie ekologiczne.

W ciągu ostatnich 20–30 lat pojawiły się opracowania nakreślające nowe spojrzenie na zjawisko konkurencyjności, odpowiadające na

2018, s. 3, https://karl.aiginger.wifo.ac.at/fileadmin/publications/2018/Articlecompsols_160418_.pdf (dostęp: 13.08.2022).

²² K. Aiginger, S. Bärenthaler-Sieber, J. Vogel, dz. cyt., s. 13–14.

²³ K. Aiginger, J. Vogel, dz. cyt., s. 500–501.

rozwoju teorii zrównoważonego rozwoju, postrzegające elementy polityki społecznej i standardy środowiskowe jako źródła przewagi konkurencyjnej²⁴. Możliwość zaspokojenia potrzeb bieżącego pokolenia bez uszczerbku dla realizacji potrzeb przyszłych pokoleń stanowią istotę najstarszych i obecnych definicji rozwoju zrównoważonego. Problematyka zrównoważenia, czyli zdolności do zaspokojenia ekonomicznych, społecznych i środowiskowych potrzeb społeczeństwa, nabierała coraz większego znaczenia w ekonomii i doczekała się obszernej podbudowy teoretycznej²⁵.

Wobec zwiększonej presji na środowisko, rosnących nierówności społecznych oraz nierównomiernego podziału korzyści ekonomicznych w skali świata pojawiły się oczekiwania zapewnienia rosnącego poziomu dobrobytu, któremu towarzyszy sprawiedliwość społeczna i ochrona środowiska. Zrozumiano, że aspekt społeczny i środowiskowy są powiązane z aspektem ekonomicznym procesu rozwoju, a zrównoważenie społeczne i środowiskowe stanowią jednocześnie czynniki i efekty procesu wzrostu gospodarczego²⁶.

Według M.A. Weresa pojęcie konkurencyjności zrównoważonej jest relatywnie młode. Problematyczność analizy konkurencyjności przez pryzmat poprawy produktywności, dobrobytu lub wyników w handlu międzynarodowym odsłonił kryzys gospodarczy lat 2008–2009. Ponadto degradacja środowiska naturalnego i postępująca zmiana klimatu stały się problemami o charakterze globalnym, prowadząc do podjęcia przez wiele krajów świata skoordynowanych działań przeciwdziałających dalszym skutkom globalnego ocieplenia (np. Porozumienie Paryskie, Europejski Zielony Ład). Do kolejnych istotnych wyzwań współczesnej gospodarki światowej należą: nierówności dochodowe, dostęp do opieki zdrowotnej i edukacji, wykluczenie społeczne, wyczerpywanie się zasobów wody i złóż surowców mineralnych²⁷.

W celu bardziej kompleksowego ujęcia nowych uwarunkowań oceny konkurencyjności zespół naukowców Światowego Forum Ekonomicznego (WEF) na potrzeby corocznego rankingu, publikowanego w *World Competitiveness Yearbook*, zaproponował koncepcję konkurencyjności zrównoważonej. Jest ona definiowana jako zbiór instytucji,

²⁴ Tamże.

²⁵ K. Schwab (red.), *Global Competitiveness Report 2011–2012*, World Economic Forum, Geneva 2011, s. 51.

²⁶ K. Schwab (red.), *Global Competitiveness Report 2014–2015*, World Economic Forum, Geneva 2014, s. 53–55.

²⁷ M.A. Weresa, *Innowacje a koncepcja zrównoważonej konkurencyjności – przypadek Polski*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 2016, t. XCVIII, s. 293–294.

polityk i innych czynników, które prowadzą do zwiększenia produktywności krajowych zasobów w długim okresie, przy jednoczesnej realizacji celów zrównoważonego rozwoju społecznego i środowiskowego. Zrównoważenie społeczne oznacza zapewnienie warunków do życia w zdrowiu i bezpieczeństwie, a także wykorzystania potencjału jednostki w życiu gospodarczym i społecznym celem korzystania z osiągniętego poziomu dobrobytu kraju. Tymczasem zrównoważenie środowiskowe oznacza takie gospodarowanie zasobami naturalnymi, które zapewnia dobrobyt obecnym i przyszłym pokoleniom²⁸.

Inna definicja konkurencyjności zrównoważonej wskazuje na zdolność kraju do zaspokojenia potrzeb i podstawowych wymagań aktualnych pokoleń przy jednoczesnym utrzymaniu lub zwiększeniu narodowego i indywidualnego bogactwa bez zmniejszania kapitału społecznego i naturalnego²⁹. Konkurencyjność zrównoważona bywa też definiowana jako zdolność do tworzenia oraz podtrzymywania wysokiego poziomu życia obywateli w konkurujących gospodarkach funkcjonujących w zglobalizowanym świecie. Według SolAbility model konkurencyjności zrównoważonej składa się z 5 powiązanych ze sobą elementów: kapitału naturalnego, społecznego i intelektualnego, produktywności czynników wytwórczych oraz szeroko pojętego zarządzania (polityka, finansowanie)³⁰. Konkurencyjność zrównoważona obejmuje aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne konkurencyjności gospodarki oraz kompleksowe oddziaływania konkurencyjności i rozwoju zrównoważonego w kontekście globalizacji³¹. Globalizacja, wzrost gospodarczy, postęp społeczny, rozwój zrównoważony i konkurencyjność są ze sobą powiązane, choć brakuje spójnych modeli teoretycznych wyjaśniających ich wzajemnie oddziaływanie.

²⁸ K. Schwab (red.), *Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 55; M.A. Weresa, *Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności – przegląd literatury i kierunki dalszych badań*, [w:] M.A. Weresa, A. Kowalski (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2022. W kierunku zrównoważonej gospodarki w dobie pandemii*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2022, s. 13–14.

²⁹ M. Herciu, C. Ogorean, *An Overview on European Union Sustainable Competitiveness*, „Procedia Economics and Finance” 2014, Vol. 16, s. 653; M. Urbaniec, *Sustainable competitiveness. Opportunities and challenges for Poland’s economy*, „Ekonomia i Środowisko” 2016, nr 4 (59), s. 39.

³⁰ SolAbility, *The Global Sustainable Competitiveness Index Report 2021: Measuring Green Economy since 2012*, 10th edition, 2021, s. 56.

³¹ A. Balkytė, M. Tvaronavičienė, *Composing Sustainable Competitiveness Index: Practice And Discussions*, The 8th international scientific conference „Business and Management 2014”, May 15–16, 2014, Vilnius, Lithuania: selected papers, 2014, s. 9; M.S. Delgosha, T. Saheb, N. Hajiheydari, *Modelling the Asymmetrical Relationships between Digitalisation and Sustainable Competitiveness: A Cross-Country Configurational Analysis*, „Information System Frontiers” 2021, Vol. 23 (3), s. 1320.

Wykazano, że istnieje silna korelacja pomiędzy konkurencyjnością zrównoważoną a rosnącą produktywnością poszczególnych branż na rynku światowym³².

Pojęcia rozwoju zrównoważonego i konkurencyjności zrównoważonej nie są tożsame. Ich częścią wspólną są zasoby danego kraju oraz jego otoczenie prawne i instytucjonalne (polityki, narzędzia), które prowadzą do poprawy produktywności czynników wytwórczych przy zapewnieniu równowagi społecznej i ekologicznej. Tymczasem społeczne i środowiskowe elementy rozwoju zrównoważonego bywają badane oddzielnie od siebie, podczas gdy konkurencyjność zrównoważona zakłada wzajemne powiązanie i przenikanie się wymiaru społecznego i ekologicznego³³.

K. Aiginger³⁴ prezentuje ostatnio bardziej ogólną definicję konkurencyjności jako zdolności regionu lub kraju do zaspakajania szeroko rozumianych celów społecznych, które obejmują: łagodzenie zmian klimatu, zdrowie, zapobieganie ubóstwu i redukcję nierówności. Wskazuje na dwa rodzaje polityki, którą kraje Unii Europejskiej mogą podejmować w obliczu trudności spowodowanych Brexitem, brakiem spójnej wizji kierunków rozwoju integracji europejskiej w przyszłości oraz skutkami ograniczeń wywołanych rozprzestrzenieniem się pandemii COVID-19. Kraje mogą prowadzić politykę pozornej oszczędności poprzez obniżanie wynagrodzeń oraz standardów społecznych i środowiskowych, efektem czego będzie konieczność dotowania nieefektywnych przedsiębiorstw zagrożonych konkurencją ze strony bardziej skutecznych podmiotów. Alternatywna polityka obejmuje wsparcie innowacji i rozwoju kwalifikacji kapitału ludzkiego oraz poprawę efektywności wykorzystania czynników produkcji, czego efektem będą produkty lepszej jakości, przyjazne dla środowiska, dopasowane do potrzeb konsumentów. Tym skrajnym podejściom do konkurencyjności odpowiadają strategie *high-road* i *low-road*, a różnice między nimi przedstawia tabela 2.

³² A. Balkytė, M. Tvaronavičienė, *Perception of competitiveness in the context of sustainable development: Facets of "sustainable competitiveness"*, „Journal of Business Economics and Management” 2010, No. 11 (2), s. 357–359.

³³ M.A. Weresa, *Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności*, s. 15.

³⁴ K. Aiginger, *Towards a Stronger and Larger Europe*, [w:] I. Papadopoulos (red.), *European Economic Governance after the Eurozone and COVID-19 Crises*, Cambridge Scholar Publishing, Newcastle upon Tyne 2022, s. 48–49.

Tabela 2. Strategia *high-road* i *low-road*

Aspekt	Strategia <i>low-road</i>	Strategia <i>high-road</i>
Typ przewagi konkurencyjnej	Niskie koszty	Jakość, zróżnicowane produkty, produktywność
Stymulator wzrostu	Subsydia, dualny rynek pracy, napływ inwestycji	Innowacje, edukacja, szkolnictwo wyższe, klastry
Wizja	Przewaga kosztowa, elastyczne zasoby pracy	Wzmocnienie społeczne, wysokie standardy ekologiczne, zaufanie
Instrumenty	Protekcjonizm, podatki importowe, dewaluacja (wewnętrzna, zewnętrzna)	Środowisko biznesowe, przedsiębiorczość, dialog
Cele	Doganianie w poziomie PKB <i>per capita</i> i zatrudnienia	Cele pozawzrostowe, 3 filary

Źródło: K. Aiginger, *Harnessing competitiveness for social and ecological goals*, s. 6.

Strategia *high-road* powinna być stosowana nie tylko przez kraje uprzemysłowione. Również państwa rozwijające się mogą odnieść korzyści z dynamicznej poprawy produktywności, umiejętności i innowacyjności. Przewaga oparta na niskich płacach jest krótkotrwała, po pewnym czasie konsumenci zaczynają poszukiwać wysokich dochodów i lepszej jakości dóbr, zwiększając popyt na towary importowane. Specjalizacja w produkcji dóbr pracochłonnych dla segmentów niskodochodowych na bazie importowanej technologii i napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) może stać się „pułapką” uniemożliwiającą tym krajom wejście na wyższy poziom rozwoju gospodarczego. Warunkiem koniecznym osiągnięcia wysokiej konkurencyjności typu 4.0 jest polityka przemysłowa oparta na wizji transformacji społecznej i ekologicznej. Imperatyw wzrostu PKB powinien zostać zastąpiony realizacją celu w postaci wysokiego poziomu dobrobytu bez uszczerbku dla tempa postępu technicznego (TFP), który zmienia się z pracooszczędnego na energooszczędny. Dobrobyt obejmuje trzy powiązane ze sobą cele strategiczne: dynamikę gospodarki, włączenie społeczne i zrównoważenie środowiskowe, którym poświęcono następną część opracowania³⁵.

4. Społeczne i środowiskowe aspekty konkurencyjności

Powiązania konkurencyjności i środowiska naturalnego występują na płaszczyźnie makroekonomicznej i mikroekonomicznej. W odniesieniu do gospodarki zasoby naturalne wpływają na możliwości

³⁵ K. Aiginger, *Harnessing competitiveness for social and ecological goals*, s. 6–9.

wzrostu gospodarczego ze względu na swoją ograniczoność i odnawianie się w określonym tempie. Rozwój zrównoważonych praktyk w obszarze środowiska może w pewnym stopniu poprawić produktywność czynników wytwórczych, np. poprzez zastosowanie eko innowacji.

Na poziomie mikroekonomicznym wpływ wymogów środowiskowych na produktywność budzi wiele kontrowersji. Już w 1995 roku M.E. Porter i C. van der Linde³⁶ stwierdzili, że najbardziej konkurencyjne przedsiębiorstwa wykazują ciągłą zdolność do szeroko rozumianej innowacji i poprawy wykorzystania zasobów produkcyjnych, a kwestie środowiskowe nie stanowią bariery dla poprawy ich konkurencyjności. Konieczność dostosowania się do wymogów środowiskowych rodzi dodatkowe koszty, ale może też pobudzać procesy innowacyjności. Ekologiczne metody wytwarzania zmniejszające emisję zanieczyszczeń do środowiska z reguły charakteryzują się większą efektywnością wykorzystania czynników produkcji, co stanowi istotę konkurencyjności. Efekty zewnętrzne innowacji mogą zatem budować przewagę konkurencyjną przedsiębiorstw.

Regulacje prawne w zakresie ochrony środowiska wymuszają dostosowania po stronie przedsiębiorstw, tworząc szansę na osiągnięcie sześciu celów. Przepisy prawne stają się przyczyną poszukiwania usprawnień i innowacji zwiększających efektywność gospodarowania zasobami produkcyjnymi. Nawet wymogi narzucające monitorowanie poziomu emisji szkodliwych substancji i przekazywanie tych informacji do odpowiednich organów budują większą świadomość przedsiębiorców i mogą przyczynić się do poprawy stanu środowiska naturalnego. Regulacje prawne zmniejszają niepewność podejmowanych inwestycji, kładą pozytywny nacisk na procesy innowacyjne, a także gwarantują jednakowe warunki konkurencji dla wszystkich podmiotów gospodarczych. W krótkim okresie koszty rozwiązań innowacyjnych zogniskowanych na ochronie środowiska mogą przewyższać korzyści wynikające z długofalowego procesu uczenia się, ale przepisy prawne gwarantują lepszą jakość życia społeczeństwa i dłuższy okres korzystania z zasobów natury w przyszłości.

Innowacje stanowiące odpowiedź na wprowadzone przepisy prawne mogą przybrać dwie formy. Po pierwsze, przedsiębiorstwa poprawiają efektywność postępowania z zanieczyszczeniami środowiska w aspekcie przetwarzania substancji toksycznych, zmniejszania ich emisji lub powtórnego zastosowania materiałów. Po drugie, regulacje prawne mogą oddziaływać na sam proces produkcji lub jego efekt końcowy, wówczas zwiększają konkurencyjność. Efekty zewnętrzne

³⁶ M.E. Porter, C. van der Linde, *Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship*, „Journal of Economic Perspectives” 1995, Vol. 9 (4), s. 97–100.

innowacji mogą pojawić się w obszarze produktu lub procesu. Efekty w obszarze produktu powstają, gdy przepisy prawne wymuszają większą wydajność lub wyższą jakość dobra, wyższy poziom bezpieczeństwa, oszczędność kosztów (w postaci uproszczenia projektu, zamiany kosztownych materiałów lub zmniejszenia opakowania), wzrost wartości odsprzedaży, łatwość powtórnego wykorzystania lub spadek kosztów utylizacji wyrobu końcowego dla konsumenta. Efekty dotyczące procesu wytwarzania przyjmują postać poprawy jego wydajności wskutek rzadszych przestojów, niższych kosztów napraw i konserwacji, wyższych oszczędności materiałów, lepszej utylizacji produktów ubocznych, niższego zużycia energii elektrycznej, przetrzymywania mniejszych zapasów, konwersji strat w przydatne materiały, obniżenia kosztów utylizacji odpadów i bardziej bezpiecznych warunków pracy przy jednoczesnym zmniejszeniu emisji zanieczyszczeń do środowiska. Efekty te współwystępują³⁷.

Zrównoważenie środowiskowe wpływa na produktywność na cztery sposoby: poprzez bardziej wydajne wykorzystanie czynników wytwórczych, redukcję emisji CO₂, zachowanie dobrego zdrowia przez pracowników oraz większą bioróżnorodność sprzyjającą innowacjom. Przede wszystkim wykorzystanie odnawialnych źródeł energii harmonizuje negatywny wpływ na środowisko procesów gospodarowania ograniczonymi surowcami mineralnymi, zmniejsza emisję zanieczyszczeń do środowiska i zwiększa poziom dobrobytu. Zmiana klimatu stała się obecnie globalnym problemem, funkcjonowanie lądowych i wodnych ekosystemów zostało zakłócone przez zmiany przeznaczenia gruntów i wylesianie. Anomalie pogodowe i katastrofy naturalne mogą oddziaływać na produktywność rolnictwa (plony), stan obiektów publicznych i jakość infrastruktury wykorzystywanej do transportu dóbr i usług w skali krajowej i międzynarodowej. Działania zmierzające do redukcji zanieczyszczeń mogą być traktowane również jako inwestycje w kapitał ludzki, gdyż stan środowiska naturalnego wpływa na zdrowie, a ono w pewnym stopniu warunkuje wydajność czynnika pracy. Środki publiczne wydatkowane na leczenie problemów zdrowotnych wywołanych przez zanieczyszczone środowisko zmniejszają nakłady na inne obszary, które mogłyby stymulować wzrost i rozwój gospodarczy (edukacja, innowacje). Tymczasem bioróżnorodność ma duże znaczenie z punktu widzenia wpływu na produktywność czynnika pracy, rozwój turystyki czy innowacji w przemyśle farmaceutycznym i kosmetycznym³⁸.

³⁷ M.E. Porter, C. van der Linde, dz. cyt., s. 100–104.

³⁸ K. Schwab (red.), *Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 57–59.

Przedsiębiorstwa mogą odnieść szereg korzyści dzięki zrównoważeniu środowiskowemu, a nawet uniknąć utraty reputacji w rezultacie pominięcia znaczenia wpływu procesów wytwórczych na środowisko. We współczesnych trendach biznesowych i konsumenckich rosnącą wagę przywiązuje się do praktyk ekologicznych i produktów energooszczędnych, jednocześnie poszukując sposobów poprawy efektywności produkcji. Przedsiębiorstwa, którym uda się wprowadzić na rynek międzynarodowy produkt dzięki zastosowaniu nowego rozwiązania, mogą liczyć na korzyści wynikające z „bycia pierwszym” i zwiększenia udziałów w rynku. Krytyka tego podejścia do konkurencyjności opiera się na założeniu, że efekty zewnętrzne innowacji występują rzadko lub są niewielkie. Takie opinie wynikają z przyjęcia niewłaściwej perspektywy oceny – przez pryzmat łagodzenia negatywnych społecznych kosztów zanieczyszczenia środowiska zamiast kosztów prywatnych ponoszonych przez przedsiębiorców. Pomija się fakt, że emisja szkodliwych odpadów do środowiska naturalnego stanowi stratę ekonomiczną i dowodzi niskiej efektywności procesów wytwórczych, ponieważ zmusza przedsiębiorstwa do podejmowania dodatkowych kosztownych działań (np. magazynowanie zapasów, postępowanie z produktami wadliwymi), które nie tworzą wartości dodanej. W rezultacie konsumenci używają produktów zanieczyszczających środowisko lub produktów zużywających zbyt wiele energii elektrycznej. Zasoby są marnowane, gdy konsumenci wyrzucają produkty z nieodnawialnymi materiałami lub ponoszą koszty ich utylizacji. Zatem poprawa efektywności wykorzystania czynników produkcji zmniejsza koszty ekonomiczne i zwiększa prawdziwą wartość ekonomiczną wyrobów. Podnosi się również argument wysokiej kosztowności dostosowania przedsiębiorstw do standardów środowiskowych, ale próby oszacowania kosztów nie uwzględniają właśnie możliwości pojawienia się innowacji procesowych lub produktowych. Poza tym konieczność dostosowania do wymogów może wyprzeć inwestycje w potencjalnie bardziej produktywnie obszary innowacji. Nie każde też regulacje prawne będą skutkowały wzrostem innowacyjności i konkurencyjności. Powinny one zapewniać elastyczne sposoby osiągnięcia założonych celów środowiskowych, zachęcać do innowacji przekraczających te cele, a także tworzyć skoordynowany system administrowania zapewniający partycypację krajowych i międzynarodowych regulatorów i przedstawicieli przemysłu w procesie stanowienia standardów³⁹.

Zrównoważenie społeczne wpływa na produktywność i długofalowy dobrobyt społeczeństwa, nie tylko ograniczając wykluczenie

³⁹ M.E. Porter, C. van der Linde, dz. cyt., s. 104–110.

i nierówności społeczne, ale również poprzez: respektowanie praw człowieka, dbanie o zdrowie publiczne, równość i sprawiedliwość społeczną, odporność na kryzysy gospodarcze⁴⁰. Jeśli korzyści ekonomiczne procesu wzrostu i rozwoju gospodarczego nie są równomiernie rozdystrybuowane w społeczeństwie, wzrasta niezadowolenie społeczne i zaciera się spójność celów, co wpływa na niestabilność procesów rozwojowych w kolejnych pokoleniach. Dyskryminacja ze względu na płeć, wiek czy polaryzację dochodową ogranicza pełną partycypację siły roboczej w rynku pracy, zmniejszając produktywność czynników wytwórczych. W szczególnie niekorzystnej sytuacji znajdują się młode osoby zatrudnione na krótkoterminowe umowy, które doświadczają utrudnionego dostępu do szkoleń i częstszych zwolnień w okresie spowolnienia gospodarczego, oraz kobiety pełniące wiele funkcji społecznych. Sprawiedliwe społeczeństwo tworzy jednakowe szanse wykorzystania talentów, dzięki czemu nie powstają znaczące nierówności dochodowe. Kraje doświadczające bardziej równomiernego podziału dochodu z reguły charakteryzują się wyższym produktem końcowym, chociaż różnice wynagrodzeń są pożądane, gdyż stanowią motywację do nauki, innowacyjności i wyższej produktywności. W krajach wysoko rozwiniętych odporność społeczeństwa objawia się w rozwiązaniach zapobiegających znacznej utracie dochodów w trakcie emerytury, choroby lub okresu pozostawania bez pracy. Systemy opieki socjalnej zapewniają stabilność społeczną, jednak zbyt rozbudowane przywileje socjalne mogą stanowić zagrożenie konkurencyjności poprzez wpływ na wzrost kosztów pracy, stabilność finansów publicznych i innych polityk makroekonomicznych. Odporność systemu społecznego zależy również od sytuacji na rynku pracy oraz rozmiarów szarej strefy, które stanowią obciążenie dla budżetu państwa, zwłaszcza w okresie spadku koniunktury gospodarczej⁴¹. Eliminowaniu nierówności społeczno-ekonomicznych i zwiększaniu spójności społecznej sprzyja przede wszystkim poszukiwanie oszczędnych wersji produktu. Minimalizacja zużycia materiałów zmniejsza koszty produkcji oraz cenę wyrobu, dzięki czemu staje się on dostępny dla konsumentów o niższych dochodach⁴².

Związki równowagi społecznej i środowiskowej są silne, gdyż właściwe zarządzanie zasobami naturalnymi poprawia jakość życia, eliminuje konflikty między pokoleniami i zwiększa odporność społeczeństwa. Pogorszenie stanu środowiska naturalnego wpływa na

⁴⁰ M.A. Weresa, *Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności*, s. 15.

⁴¹ K. Schwab (red.), *Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 59–61.

⁴² M.A. Weresa, *Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności*, s. 15.

zdrowie i wydajność siły roboczej, utrudnia partycypację w życiu społecznym i gospodarczym, zmniejsza możliwości ekonomiczne, wymusza wycofanie zasobów z bardziej produktywnych zastosowań. Wzrost liczebności populacji w niektórych regionach świata skutkuje większą presją na środowisko, a niedobór surowców w przyszłości mógłby utrudnić realizację podstawowych potrzeb biedniejszej części społeczeństwa, utrwalając ubóstwo i prowadząc do niestabilności społecznej. Rosnąca polaryzacja dochodowa wskutek wzrostu cen energii może utrudnić dostęp do niektórych usług społecznych, a zastosowanie alternatywnych źródeł energii – prowadzić do wzrostu cen żywności. W rezultacie zmniejszy się siła nabywcza dochodów, a wzrośnie ryzyko niedożywienia czy głodu. W krajach, w których kobiety są odpowiedzialne za zapewnienie wody, pożywienia i ciepła, nastąpi degradacja ich pozycji w społeczeństwie. Skutki zmian klimatu w postaci podnoszenia się poziomu wód w oceanach i ekstremalnych warunków pogodowych mogą spowodować w przyszłości zwiększone ruchy migracyjne. Niedobór surowców (wody, żyznych gruntów) w obszarach napływu migrantów może prowadzić do zachwiania bezpieczeństwa żywnościowego i konfliktów zbrojnych na skalę światową⁴³.

5. Podsumowanie

W rozdziale podjęto próbę zarysowania istoty konkurencyjności zrównoważonej na tle rozważań o ewolucji koncepcji konkurencyjności gospodarki narodowej. Spośród zaprezentowanych tradycyjnych ujęć konkurencyjności makroekonomicznej teoria Portera łącząca ją z produktywnością wydaje się najlepiej odzwierciedlać istotę omawianego zjawiska. Od efektywności zastosowania czynników wytwórczych w gospodarce zależy pozycja konkurencyjna kraju w handlu międzynarodowym i przepływach czynników produkcji.

Autorzy przychylają się jednak do poglądów K. Aigingera o zasadności przyjęcia nowej perspektywy oceny konkurencyjności przez pryzmat celów zrównoważonego rozwoju. Konkurencyjna gospodarka powinna zapewniać obecnym i przyszłym pokoleniom możliwość korzystania z osiągniętego poziomu dobrobytu poprzez troskę o zdrowie i bezpieczeństwo obywateli, pełne wykorzystanie potencjału jednostek w życiu gospodarczym i społecznym przy jednoczesnym harmonijnym gospodarowaniu zasobami naturalnymi.

Wzajemne powiązania konkurencyjności ze sferą społeczną i środowiskiem naturalnym występują na płaszczyźnie makro- i mikroekonomicznej. Zrównoważone środowisko naturalne wpływa na zdrowie

⁴³ K. Schwab (red.), *Global Competitiveness Report 2014–2015*, s. 61–62.

i wydajność czynnika pracy. Z drugiej strony procesy migracji mogą powodować zwiększoną presję na środowisko i wyczerpywanie zasobów naturalnych. Inwestycje mające na celu spełnienie standardów w zakresie ochrony środowiska budzą sceptycyzm przedsiębiorstw, gdyż wymagają wysokich nakładów i są postrzegane jako ograniczające przewagę kosztową. Wysokie są również wydatki państwa na rzecz zapewnienia ochrony zdrowia, niwelowania nierówności społecznych, kształtowania kapitału ludzkiego, włączenia społecznego osób mających trudności w znalezieniu pracy. Dywersyfikacja źródeł pozyskiwania surowców naturalnych i przejście na alternatywne źródła energii wymagają długofalowej strategii i źródeł finansowania, a także zastosowania systemu zachęt dla przedsiębiorstw i obywateli. Działania te poprawią jakość życia i poziom dobrobytu dla obecnych i przyszłych pokoleń.

Kierunki przyszłych badań będą obejmowały weryfikację istniejących sposobów pomiaru konkurencyjności zrównoważonej, wśród których wyróżnia się metodologia zaproponowana przez WEF (*sustainability-adjusted GCI*⁴⁴), zapewne pojawią się kolejne propozycje ujęcia tego zjawiska. Jednak opracowanie spójnej koncepcji odzwierciedlającej kompleksowo istotę i poziom zrównoważonej konkurencyjności za pomocą mierników dostępnych dla wielu krajów świata będzie wymagało ożywionej dyskusji naukowej i czasu. Interesujące wnioski może przynieść porównanie istniejącego poziomu konkurencyjności zrównoważonej krajów z ich indeksem GCI, wskazujące na polityki i narzędzia sprzyjające wzmocnieniu stymulant zrównoważenia społecznego i środowiskowego.

Bibliografia

- Adamkiewicz H.G., *The Dimensions of National Competitiveness: The Empirical Analysis Based on The World Economic Forum's Data*, „Economics and Business Review” 2019, Vol. 5 (19), s. 92–117.
- Aiginger K., *Harnessing competitiveness for social and ecological goals. High-road competitiveness is necessary and feasible*, [w:] P. Ciocchetti, F. Allemand (red.), *Competitiveness and solidarity in the European Union: Interdisciplinary Perspectives*, Routledge, London 2018, s. 1–22, https://karl.aiginger.wifo.ac.at/fileadmin/publications/2018/Articlecompsols_160418_.pdf (dostęp: 13.08.2022).
- Aiginger K., *Towards a Stronger and Larger Europe*, [w:] I. Papadopoulos (red.), *European Economic Governance after the Eurozone and COVID-19 Crises*, Cambridge Scholar Publishing, Newcastle upon Tyne 2022, s. 44–65.
- Aiginger K., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J., *Competitiveness under New Perspectives*, WWW for Europe Working Paper No. 44, WIFO, Vienna 2013.

⁴⁴ Tamże, s. 62–67.

- Aiginger K., Vogel J., *Competitiveness: from a misleading concept to a strategy supporting Beyond GDP goals*, „Competitiveness Review” 2015, Vol. 25 (5), s. 497–523.
- Balkytė A., Tvaronavičienė M., *Composing Sustainable Competitiveness Index: Practice And Discussions*, The 8th international scientific conference „Business and Management 2014”, May 15–16, 2014, Vilnius, Lithuania: selected papers.
- Balkytė A., Tvaronavičienė M., *Perception of competitiveness in the context of sustainable development: Facets of “sustainable competitiveness”*, „Journal of Business Economics and Management” 2010, No. 11 (2), s. 341–365.
- Borowski J., *Koncepcje teoretyczne konkurencyjności międzynarodowej*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2015, nr 4 (76), s. 25–42.
- Bossak J.W., *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*, Difin, Warszawa 2013.
- Delgado M., Ketels Ch., Porter M.E., Stern S., *The determinants of national competitiveness*, „NBER Working Paper Series” 2012, No. 18249.
- Delgosha M.S., Saheb T., Hajiheydari N., *Modelling the Asymmetrical Relationships between Digitalisation and Sustainable Competitiveness: A Cross-Country Configurational Analysis*, „Information System Frontiers” 2021, Vol. 23 (3), s. 1317–1337.
- Fagerberg J., *International competitiveness*, „Economic Journal” 1988, Vol. 98 (391), s. 355–374.
- Herciu M., Ogorean C., *An Overview on European Union Sustainable Competitiveness*, „Procedia Economics and Finance” 2014, Vol. 16, s. 651–656.
- Krugman P., *Competitiveness: a dangerous obsession*, „Foreign Affairs” 1994, Vol. 73 (2), s. 28–44.
- Krugman P., *The fight over competitiveness: a zero sum debate: response: proving my point*, „Foreign Affairs” 1994, Vol. 73 (4), s. 186–189.
- Łukiewska K., *Metodologiczne aspekty pomiaru międzynarodowej konkurencyjności branży na przykładzie przemysłu spożywczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2019.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005.
- Molendowski E., *An Internationally Competitive Economy: a Comparison of Poland and the Visegrad Group Countries in the PostAccession Period*, „Comparative Economic Research” 2017, Vol. 20 (4), s. 5–21.
- Narula R., Wakelin K., *Technological Competitiveness, Trade and Foreign Direct Investment*, „Structural Change and Economic Dynamics” 1998, Vol. 9 (3), s. 373–387.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press LTD, London 1990.
- Porter M.E., van der Linde C., *Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship*, „Journal of Economic Perspectives” 1995, Vol. 9 (4), s. 97–118.
- Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] W. Bieńkowski i in. (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji*

- wstępne wyniki badań, Prace i Materiały nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008, s. 1–33.
- Schwab K. (red.), *Global Competitiveness Report 2011–2012*, World Economic Forum, Geneva 2011.
- Schwab K. (red.), *Global Competitiveness Report 2014–2015*, World Economic Forum, Geneva 2014.
- SolAbility, *The Global Sustainable Competitiveness Index Report 2021: Measuring Green Economy since 2012*, 10th edition, 2021.
- Urbaniec M., *Sustainable competitiveness. Opportunities and challenges for Poland's economy*, „*Ekonomia i Środowisko*” 2016, nr 4 (59), s. 34–51.
- Weresa M.A., *Innowacje a koncepcja zrównoważonej konkurencyjności – przypadek Polski*, „*Studia Prawno-Ekonomiczne*” 2016, t. XCVIII, s. 293–311.
- Weresa M.A., *Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności – przegląd literatury i kierunki dalszych badań*, [w:] M.A. Weresa, A. Kowalski (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2022. W kierunku zrównoważonej gospodarki w dobie pandemii*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2022, s. 13–24.
- Żmuda M., Molendowski E., *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*, „*Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*” 2016, nr 3 (81), s. 323–333.