

ZWIĄZKI KULTURY I GOSPODARKI W PISMACH PORTERA I HUNTINGTONA

- Żaneta Oczkowska -

„Max Weber miał rację. Studiując historię rozwoju gospodarczego, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że kultura przesądza prawie o wszystkim”¹. Trudno odmówić trafności spostrzeżeniu Landesa², choć wydaje się nieco uproszczone.

Problem zależności między kulturą a procesami gospodarczymi jest złożony i nie ogranicza się jedynie do badania, jakie wartości promują postęp gospodarczy. Celem artykułu jest nakreślenie tych zależności na podstawie prac dwóch autorów: Michaela E. Portera i Samuela P. Huntingtona. Obaj zwracają uwagę na uwarunkowania kulturowe procesów gospodarczych, jednakże każdy z nich patrzy z innej perspektywy. Porter, jako ekonomista, stara się badać, jak wartości czy postawy charakterystyczne dla danego narodu wpływają na poszczególne determinanty narodowej konkurencyjności, oraz tworzy wzorzec prorozwojowej uniwersalnej kultury ekonomicznej. Z kolei Samuel P. Huntington na procesy gospodarcze patrzy z perspektywy przynależności cywilizacyjnej decydującej o podejmowaniu współpracy gospodarczej.

W ostatnich latach zaobserwować można zwrot ku badaniom kultury jako czynnika warunkującego przebieg procesów ekonomicznych. Nie jest to podejście nowe, podobną tematyką zajmował się choćby już wspomniany Weber³ wywodząc genezę kapitalizmu w Stanach Zjednoczonych z religii protestanckiej. Nawet Smith, ojciec liberalnej gospodarki, nie przekreślał znaczenia społeczno-kulturowego kontekstu gospodarki⁴. W ostatnich pracach Fukuyama akcentuje zaś pojęcie zaufania społecznego i jego znaczenie dla rozwoju gospodarczego⁵. Z kolei marksizm odwrócił zależność: to raczej kultura kształtowana jest przez system ekonomiczny. Podobnie myśli Daniel Bell⁶ przypisując zmiany w kulturze amerykańskiej syste-

¹ Landes [2003] s. 42.

² Landes [2000].

³ Weber [1994].

⁴ Zafirowski [2001].

⁵ Fukuyama [1997].

⁶ Bell [1998].

mowi kapitalistycznemu. W obrębie samej ekonomii również zauważalne jest zainteresowanie społecznym wymiarem funkcjonowania rynku, czego efektem jest powstanie tzw. ekonomii instytucjonalnej. Procesy te w dużej mierze są efektem rozczarowania wobec formalnych metod badania czynników rozwoju gospodarczego i założenia o racjonalności wyborów ekonomicznych. Niewątpliwie na ten stan rzeczy ma wpływ zmieniający się charakter gospodarki, która w coraz większym stopniu oparta jest na wiedzy (tzw. *knowledge based economy*). Gdy ciężar życia ekonomicznego przeniesiony zostaje w sferę informacji, czynniki materialne przestają odgrywać znaczącą rolę w rozwoju gospodarczym, wzrasta natomiast waga czynników kulturowych. Ważną rolę odegrał także problem nierównomiernego rozwoju i kłopotów z ubóstwem dotyczący nie tylko krajów najbiedniejszych, lecz także wysokorozwiniętych, przyczyn którego zaczęto upatrywać w kulturze. Z drugiej strony silna ekspansja krajów azjatyckich w ostatnich trzydziestu latach wzbudziła falę zainteresowania kulturą azjatycką i leżącym u jej podstaw konfucjanizmem, upatrując w nim źródło wartości sprzyjających takiemu wzrostowi gospodarczemu.

Istnieniu wartości wspierających wzrost gospodarczy trudno zaprzeczyć. Gorzej już ze skompletowaniem katalogu takich wartości, wyizolowaniem poszczególnych czynników oraz określeniem ich wpływu (w zależności od okoliczności te same cechy mogą bowiem odgrywać pozytywną lub negatywną rolę). Pojawiają się też trudności ze zdefiniowaniem samej kultury, oraz zarzut etnocentryzmu, promującego kulturę zachodnią jako jedyną możliwą kulturę prorozwojową.

Michael E. Porter, jako profesor zarządzania na Harvard University, zajmował się przede wszystkim strategiami zarządzania dla firm. Jednakże wraz z publikacją *The Competitive Advantage of Nations* (1990) skierował się w stronę filozofii społecznej. To, co interesuje Portera to problem, który poruszał już Smith zastanawiając się, dlaczego jedne narody osiągają stan zamożności, inne zaś pogrążają się w coraz większej biedzie. Poziom dobrobytu, według Portera, zależny jest od przewagi konkurencyjnej, ta zaś jest wynikiem wysokiej produktywności. „Stopa życiowa rośnie tylko w tych państwach – pisze Porter – w których firmy zwiększają produktywność w wyniku poszukiwania nowych sposobów zdobywania przewagi na polu wiedzy, inwestycji oraz innowacyjności”⁷. Wzrost produktywności uzależniony jest od szeregu czynników, w tym w dużej mierze o charakterze kulturowym. Każda firma powstaje a potem działa w specyficznym dla danego kraju środowisku. Na to środowisko narodowe (*home base*) składają się takie czynniki jak: historia, normy społeczne, wartości i postawy, także instytucje.

⁷ Porter [2003] s. 63.

Baza narodowa jest więc swoistym zapleczem koniecznym z jednej strony do jakiegokolwiek działania, z drugiej zaś mogącym stanowić źródło sukcesu.

Nie ulega najmniejszej wątpliwości – pisze Porter – że postawy, wartości i przekonania, które czasami określa się zbiorczym mianem *kultura*, wywierają wpływ na ludzkie zachowanie i rozwój cywilizacyjny. Po przepracowaniu wielu lat w firmach, państwach, regionach i miastach znajdujących się na najróżniejszym szczeblu rozwoju mogę bez wahania podpisać się pod powyższym stwierdzeniem. Pytanie nie brzmi zatem: *Czy kultura wywiera wpływ?*, lecz: *W jaki sposób pojmować ten wpływ w kontekście pozostałych czynników determinujących rozkwit gospodarczy?*⁸.

Problem pojawia się w momencie próby wyizolowania konkretnych czynników odpowiedzialnych za określone efekty ekonomiczne. Te same cechy mogą powodować zupełnie odmienny efekt w zależności od społeczności oraz etapu, na jakim ona się znajduje. Przykładem może służyć tutaj Japonia, gdzie tradycyjna oszczędność korzystnie wpływała na sytuację gospodarczą, ale tylko do momentu nadejścia recesji gospodarczej, kiedy cecha ta stała się przeszkodą w pokonaniu zaistniałego kryzysu.

Klasyczna teoria ekonomiczna jest teorią porównawczą biorącą pod uwagę koszty produkcji (Adam Smith) lub wydajność siły roboczej (David Ricardo). Porter postanowił zastąpić dotychczasową teorię porównawczą nową teorią konkurencji dostosowaną do warunków, w jakich działa nowoczesna gospodarka. Dotychczasowa teoria nie była zadowalająca z co najmniej kilku powodów: wysokie zaawansowanie technologii produkcji osłabiło znaczenie siły roboczej, zaś dostępność zasobów naturalnych wobec możliwości ich transportu z dowolnego miejsca także straciła na znaczeniu. Ponadto większość świata handlowego znajduje się na podobnym stopniu rozwoju i ma taki sam poziom wspomnianych czynników produkcji. Postępujący więc proces globalizacji powoduje utratę znaczenia czynników postrzeganych dotychczas jako źródło dobrobytu. Podstawą przewagi konkurencyjnej danego kraju jest zaś produktywność, z jaką zarządza on swoimi zasobami: ludzkimi, kapitałowymi czy naturalnymi. Na konkurencyjność składają się też wartość towarów i usług wytworzonych przez przedsiębiorstwa danego kraju. Wartość zaś wyznaczona zostaje przez jakość, unikatowość i rentowność procesu produkcyjnego⁹. Teoria Portera przywiązuje dużą wagę do lokalizacji firm konkurujących w skali międzynarodowej. Baza narodowa tworzy środowisko, w którym firmy powstają, organizują się w określony sposób i działają. Baza

⁸ Tamże, s. 59.

⁹ Tamże, s. 61.

narodowa jest czynnikiem niepowtarzalnym i niedającym się naśladować. Składają się na nią bowiem elementy, które są specyficzne często tylko dla danego kraju¹⁰: historia, normy społeczne, wartości, postawy, upodobania, instytucje, struktury gospodarcze. Wpływa ona na charakter obieranych przez firmy strategii, sposób zarządzania, na procesy produkcyjne. Niektóre kraje mają bardziej sprzyjającą rozwojowi bazę, inne mniej. Żaden zaś z krajów nie ma warunków sprzyjających konkurencyjności we wszystkich gałęziach przemysłu. „Im bardziej konkurencja staje się globalna, jak na ironię, tym bardziej wzrasta znaczenie bazy narodowej (*home base*)”¹¹ – pisze Porter. Nie jest bowiem przekonującym argumentem stwierdzenie, iż wobec rozwoju firm międzynarodowych korzystających z wielu baz narodowych, znaczenie tego lokalnego środowiska musi ulec zatarciu. Wprost przeciwnie, gdy firma stara się korzystać z wielu baz narodowych, jest duże prawdopodobieństwo, że żadna z nich nie przyniesie korzyści. Takie działanie może okazać się owocne jedynie wtedy, gdy nastąpi pewna segmentaryzacja działalności firmy. Wówczas takie elementy jak strategia, produkcja, nadzór techniczny, marketing w obrębie danego segmentu zakotwiczone zostają w środowisku danego kraju. Zdarza się także, iż firmy przenoszą całą swą działalność do innego kraju ze względu na sprzyjające danej działalności środowisko narodowe.

Porter charakteryzując wpływ lokalizacji na narodową przewagę ekonomiczną wyróżnia cztery elementy: czynniki produkcji, lokalną strategię firm (w tym także poziom rywalizacji), charakter lokalnego popytu oraz kondycję powiązanych ze sobą poszczególnych gałęzi gospodarczych (tzw. grona przemysłowe). Nie jest to wyliczenie kompletne, ale wspomniane wyżej czynniki „wywierają decydujący wpływ na mikroekonomiczne warunki prowadzenia działalności gospodarczej na terenie danego państwa. To w wyznaczonych przez nie ramach funkcjonują przedsiębiorstwa i to dzięki nim mogą osiągać ewentualną przewagę konkurencyjną”¹². Elementy te będąc ze sobą powiązane tworzą system: efekt jednego z nich wpływa na stan pozostałych czynników. Normy społeczne, wartości, postawy, a także wydarzenia historyczne, czyli to wszystko co możemy objąć wspólnym mianem „kultura”, wpływają na naturę każdego z wymienionych wyżej czynników. Czynniki kulturalne określają kształt środowiska będącego zapleczem dla operujących w nim podmiotów, są ściśle powiązane z czynnikami ekonomicznymi. „Społeczna i polityczna historia i wartości tworzą trwałe różnice

¹⁰ Porter posługuje się najczęściej przykładami konkretnych państw, nie widzi jednak przeszkód, by zastąpić je innymi jednostkami terytorialnymi.

¹¹ Porter [1998] s. 614.

¹² Porter [2003] s. 65.

między narodami, które grają rolę w konkurencyjnej przewadze w wielu gałęziach przemysłu”¹³.

Aby dobrze zrozumieć ich wpływ na rozwój gospodarczy Porter dzieli czynniki produkcji na bazowe i zaawansowane. Do bazowych zalicza lokalizację, naturalne zasoby, klimat, niewykwalifikowaną i średniowykwalifikowaną siłę roboczą. Zaawansowane czynniki to wysoko wykwalifikowani pracownicy, baza naukowa, wielomodalny system transportowy czy też nowoczesna infrastruktura do przesyłania danych. Część z tych czynników jest dziedziczona, większość jednak jest rozwijana przez inwestycję, i te w zaawansowanych teoriach ekonomicznych uważane są za ważniejsze. „Najważniejsze czynniki dla przewagi konkurencyjnej danego kraju w większości gałęzi przemysłu, [...] nie są dziedziczone, ale tworzone przez dany naród w procesie zróżnicowanym się nie tylko ze względu na narodowość, ale i gałęzie przemysłu”¹⁴.

Wskutek globalizacji nastąpiło rozszerzenie dostępności czynników podstawowych i tym samym ich znaczenie zostało zminimalizowane. Główną rolę odgrywa jakość i specjalizacja, nie zaś ich ilość. Aby czynnik rzeczywiście wspierał konkurencyjność, musi on być wysoce wyspecjalizowany oraz ściśle dostosowany do potrzeb gospodarczych. Jako taki będzie trudniejszy do naśladowania przez konkurentów. Porter podkreśla znaczenie dynamicznego charakteru czynników zaawansowanych¹⁵. W wyniku podejmowanych działań poziom wiedzy, a co za tym idzie także poziom technologiczny, podlega stałemu rozwojowi.

Ogólne cechy kulturowe danego społeczeństwa mogą mieć znaczący wpływ na kształtowanie zaawansowanych czynników produkcji – między innymi na wysokie kwalifikacje zasobów ludzkich i bazę naukową. Z tego punktu widzenia jednym z ważniejszych elementów jest stosunek do edukacji, jaki zakorzeniony jest w danym społeczeństwie, sposób kształcenia i sam prestiż zawodu nauczyciela. Przy czym ważny jest nie tylko wysoki poziom kształcenia, ale także jego kierunek i umiejętność późniejszego spożytkowania zdobytej wiedzy. Warto podać tutaj przykład Japonii, gdzie silnie zakorzeniony jest szacunek dla edukacji. Przypisuje się to wpływom kultury konfucjańskiej, z której także wywodzi się wysoki stopień szacunku dla autorytetów, a tym samym podnosi prestiż zawodu nauczyciela.

Drugi czynnik determinujący narodową konkurencyjność to charakter lokalnego popytu, czyli inaczej mówiąc natura rynku danego kraju, poziom wyma-

¹³ Porter [1998] s. 129.

¹⁴ Tamże, s. 74.

¹⁵ Tamże, s. 79.

gań klientów wobec produktów i usług. Globalizacja nie zmniejsza znaczenia wymagań krajowych, bowiem wymagający konsument na rynku narodowym stanowi doskonale źródło napędu gospodarki, a wysokie oczekiwania co do jakości powodują nacisk na szukanie innowacyjnych rozwiązań. Ważne funkcje w kształtowaniu charakteru rynku narodowego spełniają normy społeczne, cechy charakterystyczne danej społeczności czy też upodobania. I tak np. wymagający i krytyczni Szwajcarzy oczekują dóbr wysokiej jakości, funkcjonalnych, wytrzymałych i bezzwłocznie dostarczonych. Unikają ryzyka, znani są też z unikania emocji, cenią natomiast punktualność, precyzję, bezpieczeństwo i stałość. Taki zestaw cech predystynuje ich do skutecznego konkutowania w takich dziedzinach jak: bankowość, ubezpieczenia czy transport, jednocześnie obniżając konkurencyjność w innych gałęziach przemysłu, takich jak rozrywka. Podobnym przykładem może służyć Szwecja, gdzie wysokie zaangażowanie w bezpieczeństwo, ochronę naturalnego środowiska i rozwój sfery opieki publicznej odgrywa ważną rolę w zdobywaniu przewagi konkurencyjnej i kreuje silne wymagania rynku. I tak wymagający bezpieczeństwa klienci przyczynili się do tego, iż Volvo było pierwszą firmą samochodową na świecie, która zastosowała trzypunktowe pasy bezpieczeństwa¹⁶.

Porter zakłada, iż żaden naród nie może być konkurencyjny we wszystkich gałęziach przemysłu. Lepiej wspierać te gałęzie, które mogą stanowić ze względu na okoliczności źródło rzeczywistej przewagi. Jednakże dana gałąź przemysłu zwykle nie jest samowystarczalna. Może ona być konkurencyjna pod warunkiem, iż jest wspierana przez inne. Wzorcowy przykład to *Italian Footwear Cluster*¹⁷. Grona przemysłu tworzą nie tylko firmy wspomagające, ale i konkurujące w tej samej branży. Dzięki skomasowaniu w jednym miejscu podmiotów działających w tym samym sektorze ułatwia organizację i zwiększa wydajność zasobów i koncepcji, czym oczywiście wspiera innowacyjność. Przykładami tego typu gron są też Krzemowa Dolina, Wall Street czy Hollywood¹⁸. W tworzeniu silnych sieci powiązań ważną rolę odgrywają czynniki kulturowe. Z tego względu jako zaleta postrzegana jest kulturowa homogeniczność Japonii, która ułatwia efektywne funkcjonowanie gron przemysłowych, podobnie jak silne tradycje więzów społecznych.

Ostatnim determinantem konkurencyjności jest struktura firmy, strategia i sposób zarządzania, a także formy rywalizacji – i tu również istotne są czynniki

¹⁶ Tamże, s. 346.

¹⁷ Porter [1990] s. 80.

¹⁸ Porter [2003] s. 67.

kulturowe, mające wpływ na charakter lokalnej rywalizacji¹⁹. Najważniejsze aspekty narodowej kultury wpływające na sposób organizacji i zarządzania firmą, jakie podaje Porter to: stosunek do autorytetu, normy międzyludzkich zachowań, stosunek pracowników do pracodawcy i odwrotnie, społeczne normy zachowań indywidualnych i grupowych, poziom profesjonalizmu²⁰. Firmy w różnych krajach, w zależności od lokalnych uwarunkowań, mają odmienną strukturę. We Włoszech, gdzie silna jest tradycja rodzinnych powiązań, firmy mają raczej charakter małych zakładów. Z kolei w Niemczech czy Japonii, gdzie brak jest przyzwolenia na spontaniczne zachowania, buduje się mocno zhierarchizowane struktury tworząc ściśle określone procedury postępowania.

Żaden system zarządzania nie jest uniwersalny: aby był skuteczny musi być zgodny z lokalnymi wartościami. Implementowanie obcych kulturowo wzorów nie przyczyni się do sukcesu danej firmy. To odpowiedź na zauważalną ostatnimi czasy fascynację japońskim systemem zarządzania. Wątpliwe wydaje się przeniesienie go na grunt zachodni, kulturowo mocno różniący się od specyficznych warunków społecznych Japonii. Do podobnych wniosków doszedł Geert Hofstede, stwierdzając na podstawie badań empirycznych²¹, iż „kultura organizacyjna jest pochodną kultury narodowej”²². Każdy ze sposobów organizacji pozwala na bycie konkurencyjnym w innych gałęziach przemysłu. Niemiecki system zarządzania dobrze działa w przemyśle inżynierskim czy chemicznym, gdzie niezbędna jest wysoce zdyscyplinowana struktura zarządzania, natomiast włoski system sprawdza się w bardziej tradycyjnych dziedzinach: meble, obuwie, tekstylia, czyli wszędzie tam, gdzie ceni się indywidualizację, elastyczność, skierowanie na produkty niszowe.

Nie tylko struktura firm, ale także ich strategia kształtowana jest przez lokalne środowisko. Społeczeństwo Stanów Zjednoczonych znane jest z tego, iż ceni wyzwania i nie boi się podejmowania ryzyka. Sprzyja to rozwojowi relatywnie nowych gałęzi przemysłu, takich jak programy komputerowe czy biotechnologia. Z kolei Niemcy czy Szwajcarzy, którzy raczej cenią oszczędzanie, długoterminowe lokaty, bardziej skłonni są do modernizowania dziedzin już uprawianych.

W toku rozważań nad mikroekonomicznymi podstawami konkurencyjności widoczne stały się cechy, postawy i przekonania stymulujące wzrost gospodar-

¹⁹ Porter [1990] s. 81.

²⁰ Porter [1998] s. 109.

²¹ Hofstede przeprowadził badania kultury organizacyjnej filii IBM w czterdziestu krajach, swoje obserwacje zawarł w książce *Culture's consequences: International differences in workrelated values*.

²² Czarkowska [1999] s. 34.

czy. Na drugim końcu skali znajdują się te wartości i postawy, które działają na szkodę produktywności. Całe to spektrum tworzy tzw. kulturę ekonomiczną. Szczególną wagę należy przywiązywać do postaw reprezentowanych przez strefę rządzącą i elity sukcesu. „Silny rząd – pisze Porter – może narzucić model kultury ekonomicznej opartej na produktywności, ale tylko jego akceptacja przez świat biznesu spowoduje umocnienie pozytywnych tendencji”²³.

Można wymienić kilka najważniejszych cech sprzyjających powstawaniu dobrobytu. Na pierwszym miejscu Porter stawia przekonania panujące wśród członków danej nacji na temat źródeł powstawania dobrobytu, wpływają one bowiem na podejmowane decyzje i tworzone strategie. Jak pisze Porter: „Chyba najbardziej podstawowym przekonaniem, które daje podwaliny do szybkiego rozwoju gospodarczego jest wiara, że dobrobyt zależy od produktywności, a nie od kontroli zasobów, skali przywilejów czy potęgi militarnej, i że paradygmat produktywności przynosi korzyść całemu społeczeństwu”²⁴.

Wiara, że możliwości pomnażania majątku są nieograniczone, to kolejne przekonanie czynnie sprzyjające umacnianiu dobrobytu. To nie ilość zasobów, ale potencjał twórczy i intuicja są siłą napędową gospodarki. Przekonanie, że poziom bogactwa jest stały, nie promuje bynajmniej przedsiębiorczości, ale zachęca do podejmowania działań mających na celu podział istniejących dóbr. Taki światopogląd o sumie zerowej, jak to określają ekonomiści, jest np. charakterystyczny dla uniwersalistycznej kultury chłopskiej.

Przyjęcie paradygmatu produktywności powoduje pojawienie się także innych korzystnych postaw. W cenie jest przede wszystkim innowacyjność, stałe podwyższanie standardów produkcji. Dostrzega się konieczność tworzenia nowoczesnych technologii i bogatego, wysoko wyspecjalizowanego zaplecza naukowego. Zaczyna się postrzegać korzyści płynące zarówno z konkurencji jak i ze współpracy. Do ogólnych cech środowiska narodowego tworzącego dobrą podstawę dla sukcesu gospodarczego można zaliczyć także dynamiczność, stymulację do rozwoju, gotowość do podejmowania wyzwań.

Ostatnim z aspektów omawianej tutaj kultury ekonomicznej jest wykorzystanie swoistych różnic narodowych i podniesienie ich do rangi znaku firmowego. Różnice narodowe, jak wielokrotnie podkreśla Porter, nie tylko nie zanikną w erze gospodarki globalnej, lecz ich znaczenie będzie rosnąć. Umiejętne ich wykorzystanie może stać się ważnym elementem narodowej gospodarki.

²³ Porter [2003] s. 71.

²⁴ Tamże, s. 70.

Na drugim końcu znajdują się zachowania niesprzyjające produktywności. Są to m.in. wiara w dobroczynny wpływ monopoli, przekonanie, że do skutecznej kontroli potrzebna jest sztywna hierarchia, że zyski zapewni wysoka ilość posiadanych zasobów.

Zdaniem Portera wyżej opisany model kultury ekonomicznej staje się międzynarodowym standardem, przekraczającym wszelkie granice, zarówno geograficzne, jak i kulturowe. Wydawać by się mogło, iż wobec faktu osadzenia determinantów narodowej konkurencyjności w unikalnych warunkach lokalnych, kreowanych przez niepowtarzalną historię i kulturę danego regionu, wszelkie działania rządu mające na celu poprawę warunków rozwoju okażą się bezsilne. Nic bardziej błędnego. Porter w ramach swojej teorii sugeruje szereg działań mających na celu wspierać narodową przewagę konkurencyjną na rynku międzynarodowym. Są to jednakże działania bardzo zróżnicowane i o wiele bardziej subtelne od działań czysto ekonomicznych²⁵. Nie chodzi tu bynajmniej o bezpośrednie ingerowanie w mechanizmy wolnego rynku poprzez praktyki protekcyjnistyczne czy subsydiowanie wybranych gałęzi przemysłu, gdyż w paradygmacie produktywności główna odpowiedzialność spoczywa jednak na sektorze prywatnym, lecz o stawianie wyzwań narodowym podmiotom gospodarczym. Oczywiście rząd ma za zadanie stworzenie stabilnych warunków makroekonomicznych, prawnych i politycznych, bez których nie jest możliwe sprawne funkcjonowanie²⁶. Jednym z ważniejszych i bardziej tradycyjnych zadań rządu jest wspieranie rozwoju edukacji, nie tylko poprzez zwiększanie miejsc na uczelniach, ale także poprzez podnoszenie poziomu kształcenia²⁷. Rolą rządu jest również stymulacja rozwoju technologicznego, między innymi poprzez tworzenie naukowego zaplecza. Ważnym elementem jest promocja otwartości na zagraniczne inwestycje, dbanie o podniesienie standardów produkcji, wspieranie integracji lokalnej, ale też stymulowanie rozwoju lokalnej konkurencji. Wszystkie te działania mają raczej charakter działań pośrednich i tym samym ich efekty są często znacznie odsunięte w czasie. Jednak systematycznie i skutecznie przeprowadzane tworzą bazę narodową przyjazną wzrostowi konkurencyjności danego państwa.

Czasami trudno oddzielić zachowania uwarunkowane kulturowo od tych, które sprowokowane zostały poprzez określoną sytuację gospodarczą. Szczególnie widoczne jest to w przypadku krajów o niskim poziomie rozwoju ekonomicznego. Jako przykład Porter podaje oddziaływanie bodźców gospodarczych na ni-

²⁵ Porter [1998] s. 618.

²⁶ Porter [2003] s. 67.

²⁷ Porter [1998] s. 631.

ską etykę pracy w krajach rozwijających się. W przypadku, kiedy pracownik nie może spodziewać się ani awansu, ani też należytej zapłaty, trudno oczekiwać, aby cechowała go szczególnie wysoka etyka pracy. Długo utrzymująca się sytuacja zubożenia negatywnie wpływa nie tylko na kształt kultury ekonomicznej, ale i kultury w całości jako takiej. Przyczynia się do zaniku inicjatywy, utrwalenia biernych zachowań.

W postrzeganiu relacji między kulturowymi uwarunkowaniami a procesami gospodarczymi Porter wychodzi poza dotychczas uwzględniane schematy. Nie wierzy, iż istnieją kultury z zasady nieproduktywne, przestrzegając przed pochopnym przekreśleniem perspektyw gospodarczych danej społeczności tylko i wyłącznie z powodu uwarunkowań kulturowych. Rolę kultury Porter postrzega raczej w kategoriach pozytywnych. W wyniku upowszechniania się standardu kultury ekonomicznej przekraczającej linie tradycyjnych podziałów kulturowych, która promuje przekonania, wartości i postawy wpływające pozytywnie na gospodarkę, te aspekty kultury narodowej, które są nieproduktywne zostaną odrzucone. Niepowtarzalność zaś pozostałych cech kulturowych, przynależnych danemu społeczeństwu, przyczyniać się będzie do stwarzania wyjątkowych potrzeb, metod pracy, umiejętności. Te lokalne różnice będą źródłem potencjalnego sukcesu na arenie międzynarodowej.

Właśnie takie charakterystyczne aspekty kultury, jak troska o ekologię w Kostaryce, amerykańska obsesja na punkcie komfortu czy japońskie zamiłowanie do gier i kreskówek, staną się najważniejszymi i unikatowymi źródłami przewagi konkurencyjnej. Powstanie nowy układ międzynarodowej specjalizacji, ponieważ państwa skoncentrują się na wytworzeniu towarów i usług, które z punktu widzenia ich kultury są szczególnie korzystne i opłacalne²⁸

– tak sam Porter podsumowuje swą wizję kultury w nowoczesnej globalnej gospodarce.

Drugi z omawianych autorów Samuel Huntington wzbudził duże zainteresowanie opublikowanym w 1993 roku artykułem *Zderzenie cywilizacji*²⁹, którego tezy rozwinął w książce *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*³⁰. Po wydarzeniach 11 września tezy Huntingtona dla wielu okazały się prorocze. „Główna teza tej książki [*Zderzenie cywilizacji* – przyp. Ż.O.] brzmi następująco: to kultura i tożsamość kulturowa, będąca w szerokim pojęciu tożsamością cywiliza-

²⁸ Porter [2003] s. 79.

²⁹ Huntington [1994].

³⁰ Huntington [2004].

cji, kształtują wzorce spójności, dezintegracji i konfliktu w świecie, jaki nastął po zimnej wojnie”³¹ – pisze Huntington. Tak więc kultura stała się teraz najważniejszą siłą, która dzieli i łączy. Założenia filozoficzne, stosunki społeczne, światopogląd, obyczaje różnią się znacząco w poszczególnych kręgach kulturowych, co utrudnia współpracę podmiotów należących do odmiennych kultur. Natomiast kraje o wspólnych cechach kulturowych chętnie podejmują współpracę polityczną i gospodarczą. Kultury oczywiście zmieniają się i różny jest ich wpływ na politykę oraz ekonomię, niemniej jednak Huntington jest przeświadczony, że różnice w rozwoju poszczególnych cywilizacji, zarówno pod względem politycznym (chodzi głównie o stopień demokratyzacji) i gospodarczym, mają swe źródło w odmiennościach kulturowych. Ponadto odmiennie kształtują się modele rozwoju i modernizacji w poszczególnych cywilizacjach.

Huntington patrzy na wszelkie aspekty życia społecznego przez pryzmat paradygmatu cywilizacyjnego. „Paradygmat cywilizacyjny dostarcza [...] stosunkowo prostej, ale nie nazbyt uproszczonej mapy, która pomaga zrozumieć to, co się dzieje na świecie pod koniec XX wieku”³². Ma on zastąpić dotychczasowe paradygmaty: zimnej wojny autorstwa Trumana, paradygmat nawiązujący do tezy Fukuyamy o „końcu historii”³³, paradygmat odwołujący się do tzw. realistycznej teorii stosunków międzynarodowych, gdzie jedyne wyróżnione jednostki to państwa, czy wizja świata pogrążonego w chaosie (autorstwa Brzezińskiego i Moynihana³⁴).

Zmianę trendów w polityce światowej Huntington przypisuje procesowi modernizacji, przez który rozumie rozwój społeczeństw, w tym przede wszystkim rozwój ekonomiczny. Unowocześnienie społeczeństwa prowadzi do swoistego procesu polaryzacji kulturowej wokół kilku ośrodków, a jednocześnie powoduje wzrost poczucia obcości, i w konsekwencji wrogości międzycywilizacyjnej. Gospodarcza modernizacja i związane z tym przemiany społeczne powodują wyrwanie ludzi z ich trwałej lokalnej tożsamości oraz osłabiają państwo narodowe, które dotąd było źródłem tożsamości. W znacznej części świata pustkę tę zaczęła wypełniać religia, często w postaci fundamentalistycznej. W większości krajów w ruchu te zaangażowani są ludzie młodzi i wykształceni – inżynierowie, prawnicy, biznesmeni, co wzmacnia siłę ich oddziaływania. Huntington wychodzi z założenia, iż każdy z nas ma wiele tożsamości mogących bądź się wspierać, bądź to

³¹ Tamże, s. 15.

³² Tamże, s. 38.

³³ Fukuyama [1996].

³⁴ Brzeziński [1994]; Moynihan [1993].

ze sobą konkurować. We współczesnym świecie to jednak tożsamość oparta na kryteriach kulturowych przybrała na znaczeniu. Określenie tożsamości następuje zawsze w odniesieniu do innego, przy czym odniesienie to ma charakter negatywny. Stosunek do obcych czyli wszystkich innych spoza określonego kręgu nacechowany jest poczuciem wyższości. Brak rozeznania w obcych obyczajach i normach powoduje trudności w porozumiewaniu się, a w konsekwencji strach.

Głównym wyróżnikiem cywilizacyjnym jest religia, ta myśl występuje też u Toynbee³⁵.

Polityka globalna, pod naciskiem procesu modernizacji, przekształca się według linii podziału między kulturami. Ludy i kraje o podobnych kulturach łągą do siebie, ludy i kraje o kulturach odmiennych oddalają się. Sojusze powstałe na bazie ideologii i układów między supermocarstwami ustępują miejsca przymierzom określanym przez kulturę i cywilizację³⁶

- pisze Huntington. Takie tendencje regionalizacji postrzega też w strefie ekonomicznej. Dawniej impulsem do zawiązywania sojuszy gospodarczych była ocena obiektywnych przewag przyszłego partnera, oszacowanych względem możliwości osiągnięcia korzyści własnej, teraz zaś zasady te zostały zastąpione przez identyfikację kulturową.

Przyporządkowanie się do jednej z wymienionych cywilizacji określa miejsce w polityce światowej, a tym samym decyduje o współpracy. Wspólnota cech kulturowych powoduje, że integracja gospodarcza przebiega szybciej i sprawniej, przynosząc stronom więcej korzyści. Z tego to powodu, zdaniem Huntingtona, Unia Europejska tak niechętnie podchodzi do pomysłu kandydowania Turcji na jej członka. Chociaż Unia to związek w głównej mierze o charakterze gospodarczym, to jednak odmienności kulturowe, nie zaś przeszkody natury ekonomicznej są przyczyną owej niechęci. Podobnych przykładów dostarcza Ameryka Łacińska, gdzie odżywają ekonomiczne stowarzyszenia państw oparte głównie na wspólnotcie kulturowej, czy Azja z jej dynamicznym rozwojem kontaktów gospodarczych, dzięki którym doszło do stworzenia międzynarodowego systemu gospodarczego, na kształt dawnej Hanzy (*East Asian Economic Caucus*). Do udziału nie zaproszono Australii, Nowej Zelandii i Stanów Zjednoczonych, ze względu na odmiennosc kulturową. Liczono z drugiej strony na udział Japonii, włączając ją w krąg kultury azjatyckiej, jednak ta z uwagi na poczucie odrębności swej tożsamości kulturowej

³⁵ Religijne aspekty nie mają takiego znaczenia przy cywilizacji latynoamerykańskiej czy afrykańskiej. Patrz: Toynbee [1948].

³⁶ Huntington [2004] s. 199.

nie przystąpiła. Kraj ten potraktowany jako odrębna cywilizacja czeka, zdaniem Huntingtona, osamotnienie pod względem ekonomicznym.

Rozwój środków transportu i komunikacji nie przyczynia się do przenikania się odmiennych kultur i zacierania różnic, a jedynie umacnia poczucia wspólnej tożsamości w obrębie danej cywilizacji. Natomiast na „szerszych płaszczyznach cywilizacyjnej tożsamości – jak pisze Huntington – przejawia się głębsza świadomość różnic między cywilizacjami oraz potrzeba obrony tego, co odróżnia *naszych* od *obcych*”³⁷. Ponadto do niezmiennych przyczyn konfliktów międzynarodowych, takich jak terytorium, bogactwo itp. dołączyły najtrudniejsze do przezwyciężenia – czynniki kulturowe. O ile bowiem w przypadku różnic ideologicznych czy też w sferze interesów materialnych istnieje możliwość dyskusji czy negocjacji, o tyle w sprawach dotyczących odmienności kultury nigdy nie osiągnie się żadnego kompromisu.

Wzory wymiany handlowej między państwami kształtowały się w przeszłości na podobieństwo sojuszów międzypaństwowych. W świecie, jaki się obecnie wyłania, zasadniczy wpływ będą miały wzory kultury. Biznesmeni zawierają transakcje z ludźmi, których rozumieją i którym ufają, państwa zrzekają się suwerenności na rzecz organizacji międzynarodowych złożonych z państw podobnych, które rozumieją i którym ufają. Korzenie współpracy ekonomicznej wyrastają ze wspólnego kulturowego gruntu³⁸

– pisze Huntington zwracając tym samym uwagę na zależność między kulturowo osadzonym pojęciem zaufania a rozwojem gospodarczym. Pojęcia zaufania jako kapitału społecznego na szeroką skalę zaczęto używać w latach siedemdziesiątych XX wieku. Jednym z pierwszych, którzy uznali je za cechę istotną dla tworzenia udanych związków ekonomicznych był Coleman. Do zaufania społecznego nawiązywał także Putnam, a ostatnio Fukuyama. Zaufanie społeczne nie tylko pozwala podejmować współpracę, ale i także znacznie obniża koszty zawieranych transakcji. Jak pisze Fukuyama:

Zdolność łączenia się w grupy zależy z kolei od stopnia, w jakim dana społeczność uznaje i podziela zbiór norm i wartości, oraz od tego, w jakim stopniu członkowie tej społeczności potrafią poświęcić indywidualne dobro dla dobra grupy. Z faktu

³⁷ Tamże, s. 207.

³⁸ Tamże, s. 217-218.

podzielania poglądów i wartości wywodzi się zaufanie, które stanowi istotną i wymierną wartość ekonomiczną³⁹.

Niejednokrotnie w historii, jak pokazuje Huntington, podejmowano próby zmiany kręgu kulturowego, kierując się w szczególności względami ekonomicznymi. Jednakże takie próby kończyły się niepowodzeniem czy to w przypadku Rosji i Turcji, próbujących upodobnić się do zachodniego kręgu kulturowego, czy też Australii, która z racji prowadzenia szerokiej wymiany handlowej z krajami azjatyckimi chciała stać się częścią tamtejszego kręgu cywilizacyjnego. Siła kultury rodzimej jest tak duża, że nie można jej dowolnie przeobrażać. Najczęściej takie próby podejmują kraje znajdujące się, jak to określa Huntington, na rozdrożu, czyli kraje, w których działają siły ciężące ku innym cywilizacjom. Skutkiem takich działań nie są, jak pisze Huntington, „nowe społeczeństwa zachodnie”⁴⁰, ale kraje zarażone „kulturową schizofrenią”.

Huntington pokazuje dwustronne powiązanie kultury i gospodarki stawiając tezę, że „kultura idzie za siłą”. „Handel może podążać za zwycięską flagą, ale nie musi, kultura natomiast prawie zawsze idzie za siłą”⁴¹. Wraz z rozwojem ekonomicznym następuje bowiem potwierdzenie wartości własnej kultury, zwrot ku tradycji lokalnej, związany niestety często z narastaniem niechęci wobec tego, co obce. „Uważa się, – pisze Huntington – że bogactwo, podobnie jak władza, to dowód cnoty, wyraz moralnej i kulturalnej wyższości”⁴². Przywołuje tu przykład boomu gospodarczego w Azji w drugiej połowie XX wieku i jednoczesny zwrot Azjatów ku własnej kulturze, wykazywanie jej odrębności a nawet wyższości. Przekonanie o wyższości własnej kultury skutkuje zwrotem ku regionalizacji działań polityczno-gospodarczych. Następuje zacieśnianie współpracy gospodarczej w obrębie swojej cywilizacji, a taka współpraca przyczynia się do dalszego wzrostu ekonomicznego, a tym samym do mocniejszego potwierdzenia wartości rodzimej kultury. Proces ten ma również skutki ujemne. Kulturowe umocnienie jest podstawą większego poczucia siły na arenie międzynarodowej, ale nie przyczynia się bynajmniej do wsparcia dialogu międzycywilizacyjnego i prowadzi do tendencji izolacjonistycznych. Wyklucza się tym samym możliwość współpracy, choćby tylko w sferze ekonomicznej. W dalszej perspektywie może spowodować to istotne zahamowanie procesów rozwoju. Jako przykład może służyć Portugalia z koń-

³⁹ Fukuyama [1997] s. 20.

⁴⁰ Huntington [2004] s. 254.

⁴¹ Tamże, s. 138.

⁴² Tamże, s. 163.

ca XV wieku. Dopóki prowadziła ona politykę tolerancji wobec obcych, korzystała z ich wiedzy, kontaktów, a także pieniędzy. Kiedy zaś wskutek nacisku Hiszpanii stała się nieprzyjazna i zaczęła się zamykać na wszelkie wpływy, zaczęło również zamierać życie naukowe, a za tym nastąpiły starty w sferze gospodarczej. Zacieśnianie regionalnej (czy jak określiliby to Huntington – cywilizacyjnej) współpracy może oczywiście przynosić korzyści, głównie z punktu widzenia zwiększania stopnia konkurencyjności i dostosowywania gospodarki do wymogów rynku globalnego. Nie może jednakże wiązać się to z całkowitym zamknięciem wobec innych cywilizacji. Niektórzy ekonomiści określają terminem „otwarty regionalizm” procesy gospodarcze zachodzące w Azji Wschodniej i rejonie Pacyfiku, co ma oznaczać luźną współpracę regionalną nie ograniczającą eksportu na pozostałe rynki świata⁴³.

Zdaniem niektórych obserwatorów możemy mówić o powstawaniu czegoś na kształt cywilizacji uniwersalnej. Oznaczać by to miało „kulturowe jednoczenie się ludzkości i coraz powszechniejszą akceptację wspólnych wartości, przekonań, orientacji, zwyczajów i instytucji przez narody całego świata”⁴⁴. Huntington zgadza się, że nowoczesne, rozwinięte społeczeństwa dzielą pewne wspólne cechy, w odróżnieniu od społeczeństw biednych i zacofanych⁴⁵. Ale modernizacja nie oznacza jego zdaniem westernizacji. Huntington zdecydowanie odrzuca pogląd sugerujący możliwość uczynienia z kultury Zachodu wartości uniwersalnej. Zbyt dużo jest innych, wzrastających w siłę możliwości, by nastąpiło powszechne panowanie zachodnich wartości czy to pod hasłem liberalnej demokracji, czy też jakimkolwiek innym. Nie przyczyniają się również do postępowania procesu uniwersalizacji wspomniane kontakty gospodarcze. Handel, inwestycje czy łączność nie prowadzą wbrew powszechnym oczekiwaniom do wytworzenia poczucia wspólnoty. Wręcz przeciwnie, częstsze interakcje wzmacniają poczucie odrębności cywilizacyjnej.

Huntington odrzuca koncepcje uniwersalnej kultury jeszcze z dwóch powodów. Głównymi wyznacznikami kulturowymi są bowiem wspólny język oraz wspólna religia. A jak na razie nie ma szans, aby któryś z języków ani też systemów religijnych wyparł pozostałe. Dodatkowym problemem dla stworzenia uniwersalnej cywilizacji jest brak jednego ośrodka władzy, który stanowiłby jej centrum.

⁴³ Gwiazda [1998] s. 107-108.

⁴⁴ Tamże, s. 77.

⁴⁵ Huntington [1993].

Wizja przyszłości nakreślona przez Huntingtona wpisuje się w nurt radykalnych teorii, takich jak „koniec historii” Fukuyamy, „dżihad kontra Mcdonaldyzacja” Barbera, „nadchodząca anarchia w świecie” Kaplana. Przedstawiają uproszczoną wizję świata podporządkowując często fakty pod przyjęte z góry założenie. Wydaje się, że teza o zamykaniu się cywilizacji jest nieco przesadzona. Kultura to twór dynamiczny, potrzebujący do rozwoju impulsów zewnętrznych. Wydaje się ponadto, że całkowita izolacja poszczególnych cywilizacji w nowoczesnym, z informatyzowanym świecie jest niemożliwa. Huntington przesądając, iż wzorem kontaktów międzykulturowych będzie raczej walka niż dialog, przekreśliła tym samym możliwość wymiany wartości kulturowych. I nie chodzi tutaj bynajmniej o dążenie do homogenizacji kulturowej, stawianie alternatywy: albo dominacja zachodu, albo starcie międzycywilizacyjne. Bardziej przystającą do rzeczywistości wizję kreśli Anwar Ibrahim w książce *Azjatycki renesans*⁴⁶ twierdząc, że Azja wskutek rozwoju staje się punktem ciężkości świata XXI wieku szukając jednocześnie wspólnych więzi i interesów. Rzeczywiście następuje zjawisko zacieśnienia cywilizacji – mówi Ibrahim – lecz miejsce starcia zajmie dialog i wymiana. Podobne wizje kontaktu międzycywilizacyjnego snuli wcześniej Simmel i Mauss. Huntington wydaje się czasem nadto odbiegać od realiów, jak choćby w przypadku tezy o skazaniu Japonii na ekonomiczną samotność, pomijając ważną cechę tej kultury, czyli zdolności adaptacyjne. W świecie Huntingtona podzielonym wedle kryteriów kulturowych kultura zaczyna odgrywać negatywną rolę. Poszczególne cywilizacje zamykają się w sobie, zjednoczone wokół własnych centrów, a przełamanie barier nie jest możliwe na żadnym gruncie. Możliwości międzycywilizacyjnych kontaktów gospodarczych zostają więc praktycznie przekreślone.

Reasumując chciałabym zwrócić uwagę na kilka najważniejszych problemów m.in. natury metodologicznej: począwszy od definicji kultury, postępu i modernizacji, poprzez wskazanie konkretnych czynników wywołujących określone skutki, do zarzutów bądź to o etnocentryzm, bądź o relatywizm kulturowy. Dochodzi do tego problematyka dynamiki kulturowej, możliwości ingerowania w procesy zmian i związane z tym zarzuty inżynierii społecznej oraz zagadnienie możliwości powstania kultury uniwersalnej.

Pojęcie „kultury” posiada wiele znaczeń na gruncie różnych dyscyplin naukowych. Już ponad pięćdziesiąt lat temu Kroeber i Kluckhohn⁴⁷ obliczyli, że istnieje ponad sto różnych definicji *kultury*, przy czym trudno wybrać jedną, opisującą w sposób najpełniejszy interesujące nas zjawisko. Jak pisał bowiem Herder,

⁴⁶ Ibrahim [1997].

⁴⁷ Kroeber, Kluckhohn [1947].

„Nie ma nic bardziej nieokreślonego niż słowo *kultura*”. Próby usystematyzowania definicji kulturowych podejmowali różni badacze, w Polsce między innymi socjolog Antonina Kłoskowska⁴⁸.

Dla Huntingtona kultura to „wartości, postawy, przekonania, opinie leżące u ich podstaw przekonania powszechne wśród członków danej społeczności”⁴⁹, podobnie widzi tę sprawę Porter: postawy, wartości, przekonania określane są właśnie jako kultura⁵⁰. Przy czym w odniesieniu do kultury ekonomicznej Porter zawęża to rozumienie do przekonań, postaw i wartości mających związek z „aktywnością gospodarczą jednostek, organizacji lub innych instytucji”⁵¹. Nie są to zapewne definicje wyczerpujące, ale pożyteczne z punktu widzenia poruszanego zagadnienia, ograniczają bowiem pole interpretacyjne, ale i pozostawiają konieczną w tym przypadku elastyczność. Uznając kulturę za tzw. gęsty opis, czyli włączając w jej zakres wszelkie aspekty życia danej społeczności: wartości, praktyki, symbole, instytucje, relacje międzyludzkie nie wyjaśnimy niczego⁵². Podobnie hasła takie jak modernizacja, postęp, rozwój nie są jednolicie rozumiane. Można przyjąć na nasze potrzeby, iż chodzi tutaj głównie o rozwój ekonomiczny. Jest to o tyle obiektywny miernik, że można się oprzeć po prostu na ekonomicznych wskaźnikach wzrostu. To jednak nie rozwiązuje do końca problemu. Zwolennicy relatywizmu kulturowego podchodzą bowiem z dużą ostrożnością do kategorii postępu jako takiego. Ich zdaniem każda kultura autonomicznie określa swe cele, zasady i dokonywanie porównań jest pozbawione sensu. Niektórzy antropologowie uważają wręcz, iż idea postępu to jedynie wytwór zachodniej myśli.

Porter i Huntington nie odrzucają idei postępu. Dla Portera związany jest on z procesami gospodarczymi. „Rzeczniczy – pisze Porter – to proces systematycznego udoskonalania, w ramach którego warunki prowadzenia działalności gospodarczej w danym kraju ulegają takim przemianom, by sprostać coraz bardziej zaawansowanym i wydajnym formom konkurencji”⁵³. Porter nie przekreśla możliwości rozwojowych żadnej z kultur, jako z gruntu nieproduktywnych. Wiele czynników zewnętrznych przyczynia się do wytworzenia takiej a nie innej kultury ekonomicznej. Wzorce te nie są utrwalone raz na zawsze, i jak wskazuje Porter, podlegają zmianom. Huntington także nie przeczy idei postępu,

⁴⁸ Kłoskowska [1981].

⁴⁹ Huntington [2003] s. 14.

⁵⁰ Porter [2003] s. 59.

⁵¹ Tamże, s. 59.

⁵² Huntington [2003] s.1 4.

⁵³ Porter [2003] s. 68.

jednak nie zgadza się z podporządkowywaniem jej reguł Zachodowi. Modernizacja jak mówi, nie musi oznaczać westernizacji. Każda z cywilizacji może podążać swoją drogą do nowoczesności. Choć jak przyznaje Huntington, we wczesnej fazie elementy kultury zachodniej wspomagają proces modernizacji, jednak w momencie, gdy modernizacja nabiera przyspieszenia, następuje wzmocnienie rodzimej kultury i tym samym osłabienie westernizacji⁵⁴.

W przypadku odwoływania się do wyjaśnień kulturowych nie sposób uniknąć pytania o model tzw. kultury wzorcowej lub też, aby uniknąć zarzutów ze strony relatywistów, zespół cech pożądanych z punktu widzenia rozwoju. Taki katalog cech starał się stworzyć Porter, nie odnoszący się do żadnej konkretnej kultury. W każdej mogą być bowiem poczynione zmiany zwiększające szanse rozwoju poprzez wzrost produktywności, w taki sposób, by nie naruszać rdzenia tradycji, która też może stać się elementem pozytywnym w tworzeniu przewagi konkurencyjnej. Kultura ekonomiczna ma niejako charakter ponadnarodowy, przekraczający wszelkie podziały. Jednakże nie oznacza to bynajmniej postulatu uniwersalizacji kultury jako takiej – wszak sił rozwojowych Porter upatruje właśnie w odrębnościach lokalnych. Huntington również odrzuca myśl o uniwersalizacji kultury. Wbrew temu, co niektórzy uważają, procesy globalizacji i modernizacji nie prowadzą do homogenizacji kulturowej. A wobec umacniania się cywilizacji niezachodnich nie do przyjęcia jest również koncepcja powszechnej westernizacji.

Zarówno Huntington jak i Porter zdają się tworzyć konkurencyjną wizję świata wobec dominującego trendu liberalnego. Teza Huntingtona o „zderzeniu cywilizacji” to wyraźna polemika z tezą Fukuyamy o triumfie liberalizmu, natomiast koncepcja Portera staje w opozycji wobec liberalizmu ekonomicznego opierającego się tylko na formalnych instytucjach i abstrakcyjnym *homo oeconomicus*. Człowiek współczesny, zdają się mówić obaj autorzy, jest na tyle silnie zanurzony w kulturze, iż ma ona wpływ na wszelkie aspekty jego działalności. Przy czym dla Portera zróżnicowanie kulturowe odgrywa pozytywną rolę, dla Huntingtona staje się zaś co najmniej przeszkodą na drodze do nawiązania współpracy, a tym samym dalszego rozwoju. Porter dostrzega wieloaspektowość związków kultury i gospodarki, Huntington traktuje je dość jednopłaszczyznowo.

Proces powrotu do wyjaśnień kulturowych wydaje się cenny, choć należy pamiętać, aby nie popaść w swoistą skrajność „determinizmu kulturowego”. Zapisał taki nieco studzi opinia ekonomistów, m.in. Jeffreya Sachsa, który mówi wprost:

⁵⁴ Huntington [2004] s. 110-111.

Wyjaśnianie wydajności ekonomicznej na podstawie czynników kulturowych może w niektórych sytuacjach okazać się bardzo przydatne, jak choćby w odniesieniu do reform kapitalistycznych w XIX wieku. Jednak tego typu wyjaśnienia powinny być każdorazowo weryfikowane z uwzględnieniem innych aspektów społeczeństwa, takich jak położenie geograficzne, polityka, ekonomia⁵⁵.

Rzecz jasna stanowiska Portera i Huntingtona nie wyczerpują całej palety możliwości analizy związków kultury i gospodarki. Warto przywołać choćby wspomniany już wcześniej nurt skupiający się na fenomenie zmian kulturowych pod wpływem rozwoju gospodarczego (od Marksa do Bella). Przyczyniają się jednak do stworzenia zaplecza teoretycznego pozwalającego badać interakcje zachodzące między kulturą i ekonomią (i pośrednio innymi dziedzinami życia społecznego). Żadna z teorii samodzielnie nie zapewnia instrumentów do badania każdej sytuacji, choćby z uwagi na dużą dynamikę procesów czy też ich skalę (m.in. spojrzenie lokalne i globalne). Problem też stanowi fakt, co którego wszyscy badacze są jednak zazwyczaj zgodni, że relacje te są niezwykle złożone. Trudno wydzielić jeden czynnik – np. podejście do czasu i wskazać proste przełożenie na efekt gospodarczy. Skrajna teza to uznanie, że nie można w ogóle zakładać związków przyczynowych na omawianym polu badań. Sam Porter przestrzega przed jednowymiarowym traktowaniem wyżej wspomnianych związków. Znacznie łatwiej stworzyć katalog dobrych wzorców, które jednak ostatecznie zostaną zweryfikowane w praktyce. W nawiązaniu do tego chciałabym przywołać dwa raporty: *Creative Economy 2008*⁵⁶ czy *The Economy of Culture in Europe*⁵⁷, które bezsprzecznie dowodzą siły czynników kulturowych we współczesnym rozwoju gospodarki, gdzie fundamentami są innowacyjność i kreatywność. Opisują one potencjał sektora kultury w wytwarzaniu przychodu w gospodarce i pokazują jednocześnie, jak kultura stymuluje rozwój ekonomiczny. Tu możemy nie tylko znaleźć przełożenie jednych czynników na drugie, ale zobaczyć też konkretne wyliczenia zysków. Nic zaś tak nie rozbudza wyobraźni, jak podanie ogromnych kwot, jakie można zarobić jeśli nie na, to przynajmniej dzięki kulturze.

Bibliografia

Bell [1998] – D. Bell, *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, tłum. S. Amsterdamski, PWN 1998.

⁵⁵ Sachs [2003] s. 99.

⁵⁶ Dostępne na: http://www.unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf.

⁵⁷ Dostępne na: http://ec.europa.eu/culture/key-documents/doc873_en.htm.

- Brzeziński [1994] – Z. Brzeziński, *Bezład. Polityka światowa na progu XXI wieku*, tłum. K. Murawski, Editions Spotkania, Warszawa 1994.
- Czarkowska [1999] – L. Czarkowska, *Antropologia Ekonomiczna. Elementy teorii*, Warszawa 1999.
- Fukuyama [1996] – F. Fukuyama, *Koniec historii*, tłum. T. Bieroń, M. Wichrowski, Zysk i S-ka, Poznań 1996.
- Fukuyama [1997] – F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał Społeczny a Droga do Dobrobytu*, tłum. A. Śliwa, L. Śliwa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław 1997.
- Gwiazda [1998] – A. Gwiazda, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Toruń 1998.
- Hofstede [1980] – G. Hofstede, *Culture's consequences: International differences in work related values*, Beverly Hills, California, Sage 1980.
- Huntington [1993] – S.P. Huntington, *If Not Civilisation, What?*, "Foreign Affairs" November-December 1993.
- Huntington [1994] – S.P. Huntington, *Wojna cywilizacji?*, „Res Publica Nowa” 2 (65) 1994.
- Huntington [2003] – S.P. Huntington, *Z kulturą trzeba się liczyć*, [w:] *Kultura ma znaczenie*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, tłum. S. Dymczyk, Wydawnictwo Zysk i S-ka, 2003.
- Huntington [2004] – S.P. Huntington, *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, tłum. H. Jankowska, Muza, Warszawa 2004.
- Ibrahim [1997] – A. Ibrahim, *The Asian Renaissance*, "International Institute of Islamic Thought", 1997.
- Kłosowska [1981] – A. Kłosowska, *Społeczne ramy kultury*, [w:] *Socjologia kultury*, Warszawa 1981.
- Kroeber, Klukhohn [1947] – A.L. Kroeber, C. Klukhohn, *Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions*, "Papers of the Peabody Museum of American Archeology and Ethnology" 11 (47).
- Landes [2000] – D.S. Landes, *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, tłum. H. Jankowska, Muza, Warszawa 2000.
- Landes [2003] – D.S. Landes, *Kultura przesądza prawie o wszystkim*, [w:] *Kultura ma znaczenie*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, tłum. S. Dymczyk, Wydawnictwo Zysk i S-ka, 2003.
- Moynihan [1993] – D.P. Moynihan, *Pandaemonium: Ethnicity in International Politics*, Oxford University Press, New York 1993.
- Porter [1990] – M.E. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, "Harvard Business Review" March-April 1990, nr 2.
- Porter [1998] – M.E. Poreter, *Competitives Advantages of Nations*, Free Press, 1998.
- Porter [2001] – M.E. Porter, *Przewaga konkurencyjna narodów*, [w:] *Porter o konkurencji*, tłum. A. Ehrlich, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- Porter [2003] – M. Porter, *Postawy, wartości i przekonania a makroekonomia dobrobytu*, [w:] *Kultura ma znaczenie*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, tłum. S. Dymczyk, Wydawnictwo Zysk i S-ka, 2003.

Sachs [2003] – J. Sachs, *Uwagi na temat nowej socjologii rozwoju gospodarczego*, [w:] *Kultura ma znaczenie*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, tłum. S. Dymczyk, Wydawnictwo Zysk i S-ka, 2003.

Toynbee [1948] – A. Toynbee, *Civilisation on Trial*, Oxford University Press, 1948.

Weber [1994] – M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, tłum. J. Niziński, Test, Lublin 1994.

Zafirowski [2001] – M. Zafirowski, *From Market Catallactics To Universal Social Theory: Another Look At The Paradigm Of The Rational Choice*, Theory & Science, 2001.