

MARIAN GORYNIA *, PIOTR TRĄPCZYŃSKI**

Wybrane problemy gospodarcze Polski – perspektywa wewnętrzna i perspektywa międzynarodowa¹

Wstęp

Od dłuższego czasu w naukowej i publicznej debacie w celu charakterystyki otoczenia, w którym funkcjonują gospodarki, organizacje czy jednostki, często wykorzystuje się określenie VUCA², wskazujące na jego zmienność, niepewność, złożoność i wieloznaczność (Troise i in., 2022). Trzecia dekada XXI wieku w namacalny sposób przypominała o tych cechach, przynosząc przynajmniej dwa poważne kryzysy gospodarcze o istotnych i wielowymiarowych reperkusjach dla gospodarki światowej, gospodarek narodowych, a także dla poszczególnych sektorów, przedsiębiorstw i jednostek. Z jednej strony pandemia COVID-19 przyniosła bezprecedensowy szok o charakterze zarówno popytowym, jak i podażowym, materializując tym samym ryzyka związane z budowanym przez wiele dekad systemem międzynarodowych powiązań gospodarczych. Z drugiej strony nastąpił globalny kryzys ekonomiczny spowodowany przez zbrojną agresję Rosji na Ukrainę (Espitia i in., 2022; Mbah i Wasum, 2022).

Mnogość aspektów i złożony charakter obu tych kryzysów sprawiają, że w ramach jednego artykułu można omówić jedynie wybrane zagadnienia. Nie ulega oczywiście wątpliwości, że oba kryzysy mają całkowicie różne przyczyny i symptomy, różnią się też swoim zasięgiem geograficznym i czasowym, skłaniając do wdrożenia odmiennych środków interwencji państw i organizacji międzynarodowych. Z drugiej strony można jednak

* Prof. dr hab. Marian Gorynia (marian.gorynia@ue.poznan.pl), członek korespondent PAN, Instytut Gospodarki Międzynarodowej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

** Dr hab. Piotr Trąpczyński, prof. UE (piotr.trapczyński@ue.poznan.pl), Instytut Gospodarki Międzynarodowej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

¹ W tekście wykorzystano wtórnie fragmenty kilku publikacji autorów z 2022 roku i pierwszych dwóch miesięcy 2023 roku, a mianowicie: Gorynia (2022a), Gorynia (2022b), Gorynia (2023), Gorynia, Słodowa-Hełpa (2022a), Gorynia, Słodowa-Hełpa (2022a), Gorynia, Trąpczyński (2022a), Gorynia, Trąpczyński (2022b), Gorynia, Trąpczyński (2022c). W artykule wykorzystano również wybrane wyniki projektu badawczego finansowanego z grantu Narodowego Centrum Nauki przyznanego na podstawie decyzji nr DEC-2017/27/B/HS4/02344.

² Ang. *volatility, uncertainty, complexity, ambiguity*.

zidentyfikować szereg podobieństw. W obu przypadkach mamy do czynienia z radykalnymi szokami podażowymi (w przypadku kryzysu pandemicznego, jak zauważono powyżej, również popytowymi), których skala i horyzont oddziaływania pozostają nadal trudne do oszacowania, ponieważ ich źródła – zwłaszcza jeśli chodzi o wojnę rosyjsko-ukraińską – pozostają cały czas aktywne. Owe podażowe efekty obu kryzysów cechuje podobny mechanizm, który sprowadza się do zakłóceń lub wręcz destrukcji części międzynarodowych łańcuchów wartości (Antipova, 2021).

W tym kontekście trudno rozważać problemy gospodarcze poszczególnych gospodarek, w tym Polski, w oderwaniu od czynników oddziałujących na poziomie międzynarodowym, czy wręcz globalnym, choć oczywiście reakcje poszczególnych krajów i podjęte działania mogą być odmienne (Hu i Liu, 2022). W związku z tym w niniejszym tekście podjęto niektóre ważne zagadnienia nurtujące zarówno społeczeństwo w takich rolach jak konsumenci, pracownicy, inwestorzy, pracodawcy itp., jak i przedstawiciele sił politycznych zainteresowanych głównie sprawami polityki gospodarczej. Przegląd nie jest kompletny, a dobór został dokonany przez autorów zgodnie z ich zainteresowaniami i kompetencjami.

Poszczególne części artykułu zostały wydzielone z uwzględnieniem dwóch perspektyw zasygnalizowanych w tytule, przy czym na końcu zdecydowano się jeszcze na zamieszczenie rozdziału przyjmującego perspektywę globalną. Tak zarysowany podział jest oczywiście umowny – wynika to z faktu, że gospodarka polska należy do grupy gospodarek rynkowych, które ze swej natury są gospodarkami otwartymi, intensywnie uczestniczącymi w międzynarodowym podziale pracy i czerpiącymi z tego tytułu określone korzyści.

Perspektywa wewnętrzna

Pierwsze poruszone tutaj zagadnienie dotyczy perspektyw inflacyjnych w relatywnie krótkim okresie (w nadchodzących kwartałach 2023 roku) oraz bardziej ogólnego wpływu inflacji na przebieg procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego. Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, jak może się rozwijać sytuacja w zależności od czynników pozagospodarczych, takich jak COVID-19 i wojna w Ukrainie, a także, jakie działania powinny być podjęte przez rząd i Narodowy Bank Polski w celu stabilizacji sytuacji gospodarczej i złagodzenia skutków kryzysu.

Z pewną ostrożnością można pokusić się o stwierdzenie, iż rokowania dla polskiej gospodarki nie są korzystne, choć zarazem nie powinniśmy zakładać scenariusza katastroficznego. Wśród ekonomistów powszechny jest pogląd, że możemy się spodziewać zjawiska dezinflacji, czego zwiastunem mogą być m.in. grudniowe wskaźniki inflacji w Unii Europejskiej. Należy jednak od razu zwrócić uwagę, że oczekiwania inflacyjne dotyczą całego roku 2023, przy czym powszechne jest przekonanie, że apogeum inflacji

w Polsce miało wystąpić w lutym 2023 roku, po czym wskaźnik wzrostu cen miałby odnotowywać pewne spadki. Podobne oczekiwanie odnośnie do obniżenia dynamiki wzrostu cen dotyczy kolejnych lat 2024 i 2025. W perspektywie 2023 roku przewidywano relatywnie ograniczony spadek wskaźnika inflacji względem 2022 roku. Z jednej strony scenariusz dotkliwego w skutkach nasilenia pandemii COVID-19 nie jest rozpatrywany jako wysoce prawdopodobny, choć dane dostępne na poparcie tego stwierdzenia nie są w tym momencie wystarczające. Z drugiej strony ewentualne wygaszenie konfliktu zbrojnego w Ukrainie powinno przyczynić się do zatrzymania wzrostu cen surowców energetycznych oraz żywności na rynkach międzynarodowych, co wywarłoby zdecydowanie pozytywny wpływ na przebieg procesów inflacyjnych, także w Polsce. Postulat ograniczenia inflacji przez rząd i bank centralny wydaje się bezsporny, zważywszy na jej szkodliwy wpływ na przebieg procesów gospodarczych, począwszy od hamowania wzrostu i rozwoju gospodarczego, poprzez pogłębianie nierówności, aż po narastanie konfliktów wynikających ze spirali cenowo-płacowej.

Zasadne wydaje się pytanie, w jakim stopniu doświadczenia z przeciwdziałania inflacji z okresu transformacji ustrojowej mogą okazać się przydatne w kontekście obecnych wyzwań. Można zaryzykować stwierdzenie, że użyteczność doświadczeń zdobytych w zakresie walki z inflacją w okresie transformacji ustrojowej można podsumować w formie zalecenia, aby zarówno w sferze cen, jak i płac nie ograniczać zbytnio działania rynku. Mogą się oczywiście zdarzać pewne, ewidentnie przejściowe wyjątki od generalnej reguły, natomiast wszelkie działania tego rodzaju podejmowane na szerszą skalę skazane są w dłuższej perspektywie na niepowodzenie. Odstępstwa od reguł rynkowych muszą być bowiem finansowane w określony sposób, a możliwe źródła i sposoby finansowania (jak podatkowe tarcze antyinflacyjne, wakacje kredytowe, wprowadzanie cen urzędowych na niektóre produkty itd.) w dłuższym okresie są w oczywisty sposób ograniczone. Ciekawy jest w tym kontekście chociażby przykład z Węgier, gdzie najpierw, w roku 2021, wprowadzono limit cen na paliwo, by następnie znieść go pod koniec roku 2022, co przyczyniło się do istotnego wzrostu cen.

Następnym ważnym wątkiem jest wpływ obserwowanego w ostatnich kwartałach wzrostu stóp procentowych na kondycję polskiej gospodarki. Zjawisko to dotyka z jednej strony gospodarstwa domowe, np. w odniesieniu do rynku kredytów hipotecyjnych, ale z drugiej strony sektora przedsiębiorstw, wpływając na dostęp do finansowania. Wzrost stóp procentowych w istocie jest w szczególności sposobem problematycznym w kontekście kredytów hipotecyjnych, niesie on bowiem namacalne implikacje dla rynku mieszkaniowego. Obniżenie zdolności kredytowej potencjalnych nabywców mieszkań ogranicza popyt na mieszkania, co z kolei przekłada się na zmniejszenie inwestycji w tym sektorze. To może wywierać negatywny wpływ na rynek pracy, jak i ograniczenie popytu konsumpcyjnego. Cały wspomniany mechanizm prowadzi do spadku dynamiki

wzrostu gospodarczego. Odnośnie do finansowania przedsiębiorstw zasadniczo występuje analogiczny mechanizm. Wzrost kosztu finansowania w związku ze wzrostem stopy procentowej ogranicza wszystkie te inwestycje, w których udział kredytu jest istotny. Stopa procentowa odgrywa zresztą ważną rolę nie tylko w zakresie finansowania inwestycji, lecz również w obszarze finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw, np. w zakresie finansowania zapasów czy innych zobowiązań.

Istotnym zagadnieniem związanym z kondycją polskiej gospodarki jest pozyskiwanie przez różne sektory gospodarki realnej znaczącego wsparcia ze środków publicznych, zarówno w związku z COVID-19, jak i wybuchem wojny w Ukrainie i jej makroekonomicznymi skutkami. Przede wszystkim należy postawić pytanie co do skuteczności tych bezprecedensowych programów pomocowych, w szczególności tych związanych z pandemią koronawirusa z uwagi na ich znacznie większą skalę względem środków wyasygnowanych w związku ze skutkami wojny. Podejmując próbę oceny, warto przy tym pamiętać o bezprecedensowym i nadzwyczajnym charakterze tego wyzwania, z tej perspektywy należy odróżnić możliwości racjonalnego działania *ex ante* od ocen tego działania formułowanych *ex post*.

W szczególności należy wyróżnić dwa nurty występujące w ocenie okresu pandemii w Polsce pod kątem uzyskiwanych wyników makroekonomicznych. Pierwszy nurt można określić jako uproszczony. Zwraca się w nim uwagę przede wszystkim na kształtowanie się wybranych wskaźników opisujących sytuację makroekonomiczną – wyłania się z nich względnie pozytywny obraz wskaźników makroekonomicznych gospodarki polskiej w rankingach państw Unii Europejskiej na podstawie zmian trzech parametrów – dynamiki PKB, stopy bezrobocia i salda budżetu w okresie od 2019 roku do 2021 roku. Drugi nurt można nazwać pogłębionym. Prace badawcze prowadzone w tym nurcie pozwoliły uzyskać rezultaty o bardziej pesymistycznej wymowie. W zakresie kształtowania się tak zwanego „ekonomicznego współczynnika poświęcenia” rezultaty polskiej gospodarki wskazują na to, że udało się wprawdzie skutecznie ochronić poziom zatrudnienia, ale koszt tej ochrony mierzony wzrostem stopy inflacji był na tle innych państw bardzo wysoki. Jeśli natomiast chodzi o tak zwany „zdrowotny współczynnik poświęcenia”, to polska gospodarka niestety znalazła się w grupie krajów, gdzie wskaźniki wzrostu gospodarczego kształtowały się na niezłym, a nawet dobrym poziomie, jednak koszty uzyskania takich wyników (względna liczba nadmiarowych zgonów) były ponadprzeciętnie wysokie.

Perspektywa międzynarodowa

W ramach perspektywy międzynarodowej jednym z najczęściej dyskutowanych zagadnień jest stawianie prognoz i ocen odnoszących się do skuteczności i efektywności sankcji nałożonych na Rosję i Białoruś. Z jednej strony niektórzy obserwatorzy kwestio-

nują efektywność środków sankcyjnych. Z drugiej strony nierzadkim stanowiskiem jest stwierdzenie, iż nieoptymalne efekty nałożenia sankcji stanowią skutek niezależnych czynników pozostających poza kontrolą decydentów. Od początku wojny w Ukrainie społeczność międzynarodowa wprowadziła kilka pakietów sankcji przeciwko Rosji i Białorusi. Celem wprowadzenia sankcji jest ograniczenie możliwości finansowania wojny. Są one zorientowane na elity polityczne, wojskowe i gospodarcze, ponoszące odpowiedzialność za niczym niesprowokowaną i nieuzasadnioną agresję zbrojną na niepodległy kraj. Podjęto przy tym próbę ograniczenia wpływu sankcji na społeczeństwo, stąd system sankcji nie objął takich gałęzi gospodarki, jak produkcja żywności, ochrona zdrowia czy sektor farmaceutyczny.

Mimo stwierdzonych kontrowersji należy jednak zauważyć, że wspomniane sankcje przynoszą pewne efekty. Odzwierciedla się to przykładowo w niekorzystnych wynikach odnotowywanych przez te gospodarki w takich aspektach, jak stopa wzrostu PKB, PKB *per capita*, eksport, import itd. Jednoznacznie wskazują na to także prognozy przedstawione przez Bank Światowy, MFW i OECD. Sankcje skupiają się w dużej mierze na imporcie i eksporcie niektórych kategorii produktów i usług. Ich katalogi zostały wybrane z uwzględnieniem ich możliwie dotkliwego oddziaływania na gospodarkę rosyjską przy możliwie ograniczonych skutkach dla przedsiębiorstw i obywateli krajów wprowadzających sankcje. Doraźne cele sankcji prawdopodobnie nie zostały spełnione w spodziewanym stopniu, jednak instrumenty te wywrą bardziej wymierny wpływ w długim okresie. Gospodarki Rosji i Białorusi zostały bowiem pozbawione dostępu do nowych technologii, części zamiennych i komponentów wykorzystywanych w różnych dziedzinach życia gospodarczego, a w szczególności w sektorze zbrojeniowym. Oceniając skuteczność wdrożonych i utrzymanych w mocy pakietów sankcji, warto mieć również świadomość rozbieżności interesów państw współpracujących w zakresie ich nałożenia. Biorąc pod uwagę złożoność tej materii, trud koordynacyjny i wypracowanie konsensu można uznać za sukces społeczności międzynarodowej.

Drugim problemem w ramach perspektywy międzynarodowej, który w wymierny sposób dotyka zarówno wielu gospodarek europejskich, jak i gospodarek rozwiniętych na całym świecie, jest uzależnienie się Europy od Rosji w kwestii dostępu do surowców energetycznych oraz od Chin w zakresie zdolności produkcyjnych. W tym kontekście pojawia się zasadne pytanie o stopniowe uniezależnienie się od dostaw z tych źródeł, które można rozpatrywać przez pryzmat pojęcia monopolu, w szczególności monopolu względnego. Monopol względny oznacza w tym przypadku wysoki poziom koncentracji, jeśli chodzi o zaopatrzenie w surowce energetyczne ze strony Rosji oraz wysoki poziom koncentracji działalności produkcyjnej w Chinach, choć geneza obu tych uzależnień jest odmienna. „Monopol chiński” był w dużym stopniu efektem spontanicznych procesów rynkowych, dla wystąpienia których wystarczyło przyjęcie międzynarodowych rozwiązań

regulacyjnych w zakresie swobodnego przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB). Dla tej opcji strategicznej niezmiennie występowała realna alternatywa w postaci głównie innych gospodarek azjatyckich, w których również były lokalizowane ZIB z krajów rozwiniętych. Proces ograniczania stopnia uzależnienia od gospodarki chińskiej powinien zatem polegać na podtrzymaniu i doskonaleniu regulacji odnoszących się do swobody i bezpieczeństwa ZIB. Procesy globalizacyjne będą w naturalny sposób prowadzić do dalszego ograniczania względnego „monopolu chińskiego”, ponieważ Indie, Indonezja, Wietnam, Filipiny itd. to alternatywne opcje, z których przedsiębiorstwa działające w skali międzynarodowej korzystają już w znacznym stopniu, a trend ten powinien umacniać się w przyszłości. Odrębnym zagadnieniem jest powrót produkcji do krajów macierzystych korporacji międzynarodowych, czyli tzw. *re-shoring*.

Odnosnie do „monopolu rosyjskiego” widoczna jest w tym przypadku wyraźnie większa rola państw zaangażowanych w jego tworzeniu, a w szczególności Rosji i Niemiec oraz ich współpracowników. „Monopol rosyjski” jest skutkiem porozumień między państwowych, przedsięwzięcia takie, jak Nord Stream 1 czy Nord Stream 2 nie mają charakteru czysto biznesowego. Warunkiem *sine qua non* odwrócenia trendu uzależnienia jest zatem zerwanie tych porozumień międzynarodowych oraz pogłębienie zachodzących już procesów dywersyfikacji zaopatrzenia energetycznego zarówno w zakresie źródeł energii, jak i pod kątem kierunków zakupów.

Przy okazji rozważania obu przypadków „monopolu chińskiego” i „monopolu rosyjskiego” warto zauważyć i podkreślić interdyscyplinarny charakter tej problematyki. Jest w tym miejscu oczywiste, że przedmioty zainteresowań ekonomistów i znawców problematyki stosunków międzynarodowych są do siebie w niektórych partiach zbliżone, w innych nakładają się i krzyżują się, a nade wszystko są wzajemnie komplementarne.

Trzecia kwestia mieszcząca się w perspektywie międzynarodowej to problemy związane z odbudową gospodarki ukraińskiej po wojnie oraz z perspektywami rozwojowymi tejże gospodarki. Z punktu widzenia odbudowy Ukrainy duże znaczenie będzie miało ewentualne przystąpienie tego kraju do Unii Europejskiej, a także do NATO. Ta integracja wydaje się realna, natomiast prawdopodobnie potrwa wiele lat i będzie wymagać również woli społecznej i politycznej. Należy podkreślić, że szacunki odnośnie do kosztów odbudowy Ukrainy sięgają nawet 1 biliona dolarów, przy czym wartość ta w oczywisty sposób zależy od długości trwania konfliktu zbrojnego i sposobu jego zakończenia. Im dłużej trwa wojna, tym ekonomiczny koszt „Planu Marshalla” dla Ukrainy jest coraz wyższy. Istotną rolę mogą i powinny odgrywać rosyjskie aktywa zamrożone przez zachodnie sankcje, których wartość szacuje się nawet na 500 mld dolarów.

Ekonomiczna, a także społeczna efektywność środków przeznaczonych na powojenną odbudowę gospodarczą na Ukrainie będzie w istotnym stopniu uzależniona od ogólnych reform strukturalno-ekonomicznych. Trudno będzie bowiem rozwijać relacje

biznesowe z zachodnimi inwestorami w warunkach znacznej korupcji, na którą często wskazuje się jako istotne wyzwanie ukraińskiego systemu polityczno-gospodarczego. Wydaje się zasadne, by Ukraina przedstawiła konkretne plany w zakresie praworządności, reform sądownictwa, które są niezbędne do wyeliminowania korupcji.

Istotnym wątkiem w debacie publicznej dookoła wojny w Ukrainie jest kwestia możliwych korzyści dla polskiej gospodarki w związku z ukraińskim Planem Marshalla. W 2020 roku Polska była trzecim co do wielkości eksporterem do Ukrainy. Z uwagi na mniej lub bardziej istotne ograniczenie relacji handlowych z Rosją i Chinami pojawia się bezprecedensowa szansa dla polskich przedsiębiorców, przed którymi może otworzyć się ogromny rynek zbytu. Za dobry punkt wyjścia dla odegrania istotnej roli w odbudowie ukraińskiej gospodarki, jak i umocnienia relacji handlowych w powojennych realiach, można uznać znacząco polepszone relacje międzypaństwowe. Polska Agencja Inwestycji i Handlu latem 2022 roku rozpoczęła proces rejestracji do programu współpracy na rzecz przygotowań do wznowienia eksportu i powojennej odbudowy Ukrainy celem stworzenia bazy przedsiębiorstw, które są zainteresowane udziałem w programie. Program ten w głównej mierze kierowany jest do kilku branż: budowlanej, farmaceutycznej, sprzętu medycznego, rolnej, produkcji żywności, motoryzacyjnej, maszynowej oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Dużą rolę powinno w tym przypadku odegrać państwo poprzez wsparcie polskiego biznesu chcącego się zaangażować w gospodarczą pomoc dla Ukrainy. Polskie firmy są na tyle konkurencyjne, że przy odpowiedniej pomocy rządu mogą uzyskać znaczne korzyści z tego przedsięwzięcia. Plan Marshalla dla Ukrainy powinien jednak zostać poprzedzony umorzeniem długów, przynajmniej częściowym.

Perspektywa globalna

W ramach perspektywy globalnej zdecydowano się zwrócić uwagę na dwa zagadnienia, a mianowicie na tzw. ekonomię umiaru oraz na kwestię przyszłości globalizacji.

Ekonomia umiaru jest relatywnie nowym nurtem w myśleniu ekonomicznym, przede wszystkim z uwagi na kompleksowość ujęcia zagadnień gospodarczych, jak również z powodu silnych powiązań z innymi dyscyplinami, takimi jak nauki przyrodnicze i ścisłe. Ekonomia umiaru pojawia się w perspektywie globalnej dla podkreślenia, że jej idea odnosi się do całej cywilizacji i tylko pod takim warunkiem koncepcja umiaru może być skuteczna. Potoczne praktyczne rozumienie ekonomii umiaru można zredukować przykładowo do udzielenia odpowiedzi na pytanie, czy należy ją pojmować jako swoistą rewolucję czy raczej powrót do wcześniejszych trendów, w których przedmioty miały dłuższy cykl życia, a pakowanie towarów było mocno ograniczone

Fakt, że należy obecnie podejmować działania wpisujące się w ekonomię umiaru, jest paradoksalnie skutkiem postępu technologicznego. Skutki działalności prowadzonej

przez człowieka zagrażające środowisku naturalnemu nie są nielimitowane. O rozmiarach tych skutków decydują zasadniczo dwa czynniki – liczba ludności i intensywność działalności tejże ludności z punktu widzenia generowania negatywnych efektów dla środowiska naturalnego. Kwestia umiaru w procesach gospodarowania powraca w debatach regularnie, co można traktować jako symbol zmiany myślenia – przynajmniej części elit gospodarczych i politycznych – o relacjach między dobrobytem a stanem środowiska naturalnego. Postępujący rozwój gospodarczy napotyka bowiem oczywiste ograniczenia środowiskowe.

W wymiarze całej cywilizacji umiar będący synonimem racjonalności globalnej to takie funkcjonowanie ludzkości, które w kontekście ograniczeń eksploatacji środowiska umożliwi jej przetrwanie w długim terminie. Bez kontynuacji trwania tracą sens wszelkie rozważania o dobrobycie, dobrostanie i przyczyniającym się do ich poprawy rozwoju gospodarczym czy nawet społeczno-gospodarczym. Uświadomienie tych ograniczeń i ich implikacji jest najważniejszym składnikiem ekonomii umiaru.

Umiar na poziomie ogólnym, nieco abstrakcyjnym, to jedno, a życie przeciętnego człowieka podporządkowane idei umiaru to drugie. Olbrzymie znaczenie ma więc konceptualizacja i operacjonalizacja tego pojęcia. Z jednej strony trzeba określić, jaką skalę negatywnych efektów działalności człowieka Ziemia jest w stanie znieść, a z drugiej strony należy pracować nad tym, aby określić pożądany wkład każdego człowieka w ograniczenie tychże negatywnych efektów. Jest to związane z ograniczeniem konsumpcji, zmianą stylu życia, transformacją energetyczną, opakowaniami, zużyciem wody, ograniczeniem marnotrawstwa, śmieciami. W przeszłości wypadkowa liczby ludności i intensywności działalności człowieka nie przyjmowała rozmiarów zagrażających trwaniu cywilizacji. Dzisiaj nadszedł moment, że bez samoograniczenia ludzkość może sama siebie doprowadzić do katastrofy.

O zasygnalizowanym problemie umiaru nie da się dyskutować bez odniesienia do kilku kluczowych kategorii, które służą do jego opisu, ułatwiają jego zrozumienie, a także pozwalają na większą precyzję w myśleniu przy poszukiwaniu środków zaradczych. Indywidualna racjonalność, użyteczność, preferencje, dobrobyt to kategorie bardzo popularne wśród ekonomistów, zarówno w ramach dyskursu czysto ekonomicznego, filozoficznych podstaw ekonomii, jak i analiz empirycznych, a jednocześnie bardzo niejednoznaczne. Ekonomiczna koncepcja dobrobytu utożsamiana jest bowiem przeważnie z użytecznością interpretowaną jako spełnienie preferencji. W koncepcji racjonalności przyjmowanej w ekonomii neoklasycznej przyjmuje się trzy założenia. Po pierwsze, zakłada się, że użyteczność jednostki jest definiowana przez jej własną konsumpcję. Po drugie, przyjmuje się, że jedynym celem podmiotu jest maksymalizacja własnej użyteczności. Trzecie założenie mówi, że działanie jednostki jest motywowane wyłącznie dążeniem do osiągnięcia jej własnego celu. Należy podkreślić, że w dominującej wśród koncepcji

ekonomicznych ekonomii neoklasycznej mamy do czynienia z podejściem dokładnie odwrotnym w stosunku do idei umiaru i racjonalności globalnej w ujęciu holistycznym – tutaj mamy podejście indywidualistyczne, redukcjonistyczne, w którym dominuje racjonalność indywidualna związana z postulatem wolności jednostki/konsumenta.

Warto zasygnalizować obecne w naukach ekonomicznych próby przełamania albo przynajmniej zmniejszenia ograniczeń takiego podejścia. Zawdzięczamy je między innymi ekonomistce, laureatowi nagrody Banku Szwecji (popularnie nazywanej nagrodą Nobla z ekonomii) Amartyi Senowi. Jego zasługą jest wprowadzenie do dyskursu pojęcia normatywnego zaangażowania lub zobowiązania (Sen, 1990, 1998, 2005). Zdaniem Sena, jednostka podejmująca decyzję nie musi wyłącznie kierować się przywołanymi wyżej założeniami, ale może też uwzględniać sytuację innych podmiotów na dwa sposoby. Po pierwsze, może empatycznie uwzględnić ich położenie (sympatia) – na przykład wrażliwy człowiek może poczuć się gorzej, dowiadując, że nieszczęście dotknęło kogoś z jego znajomych czy bliskich. Po drugie, może też postępować zgodnie z wyznawanymi/obowiązującymi normami moralnymi lub regułami społecznymi niezależnie od tego, jaki to będzie miało wpływ na jego własną użyteczność – przykładowo można sobie wyobrazić sytuację, że ktoś pomaga osobom potrzebującym nie dlatego, że jest wrażliwy na ich los (co przyczynia się do obniżenia jego użyteczności w sensie przyjmowanym w ekonomii neoklasycznej), lecz dlatego, iż jest przekonany, że tak właśnie należy postępować, bo wymagają tego standardy słusznego postępowania. Takie działanie jest przykładem normatywnego zaangażowania/zobowiązania. Idea normatywnego zaangażowania lub zobowiązania może być więc traktowana jako pomost pomiędzy koncepcją umiaru w ujęciu holistycznym a obowiązującą w ekonomii neoklasycznej koncepcją racjonalności indywidualnej. Można ją traktować jako swego rodzaju pośredni intelektualno-koncepcyjny dowód na to, że ekonomia umiaru generalnie jest możliwa, tyle że pod warunkiem zmiany zachowań ludzi.

Nieuniknione w tej perspektywie wydaje się przyjęcie aktywnego podejścia konstruktywistycznego, zakładającego możliwość skutecznego wpływania na zachowania ludzi poprzez uświadomienie im ograniczeń związanych z realizacją koncepcji umiaru podporządkowanej idei racjonalności globalnej. Narzędziem do realizacji koncepcji umiaru byłyby więc występujące u Sena normy moralne i społeczne, przy czym część z nich musiałaby być wprowadzona prawdopodobnie obligatoryjnie poprzez system prawny, co prowadziłoby do ograniczenia wolności konsumentów i stawiałoby pytanie o wykonalność takich zmian.

Na poziomie ogólnym w sukurs przychodzi w tym miejscu koncepcja dobra wspólnego (Ostrom i Ostrom, 2019). Dobro wspólne to kolejna kategoria pojawiająca się w tym wywodzie, podobnie jak poprzednie niezadowolająco skonceptualizowana i zdefiniowana, przyjmująca zresztą swoiste różnice się odcienie znaczeniowe w filozofii,

politologii, socjologii czy naukach ekonomicznych (Gorynia i Słodowa-Hełpa, 2022a). Nie wdając się w próby rozstrzygania sporów terminologicznych, poprzestaniemy tutaj na stwierdzeniu, że operacjonalizacja idei dobra wspólnego nie jest zadaniem łatwym. Tutaj można się posłużyć sugestywnym przykładem – może nim być podjęcie próby interpretacji pandemii COVID-19 jako konsekwencji niedostatku specyficznego pojmowanego dobra wspólnego (Gorynia i Słodowa-Hełpa, 2022b). Zakłada się, że w rozważanej sytuacji dobro wspólne oznacza istnienie i funkcjonowanie ogólnoswiatowego, globalnego mechanizmu prewencji chroniącego naszą cywilizację przed konsekwencjami pojawiania się „czarnych łabędzi”, czyli trudnych do przewidzenia szoków mogących na znaczną skalę i w burzliwy dynamiczny sposób wpływać na przebieg procesów gospodarczych, których przykładem może być pandemia COVID-19. W taki sposób postrzegane dobro wspólne jest specyficznym zasobem niematerialnym wytwarzanym przez całą wspólnotę światową. Można sobie wyobrazić, że w idealnym porządku każde państwo i każdy jego obywatel bierze udział w możliwym dla niego zakresie w budowaniu i użytkowaniu tak pojmowanego dobra wspólnego.

Wspomniana koncepcja umiaru i racjonalności globalnej w ujęciu holistycznym jest także przykładem dobra wspólnego. Tak rozumiany umiar przekłada się na zapewnienie trwania cywilizacji w długim okresie, a samą możliwość kontynuacji trwania cywilizacji można traktować jako szczególny przypadek dobra wspólnego. Specyficzność, a nawet niezwykłość tego przypadku polega na tym, że ma on znaczenie kardynalne – w przyjętej tutaj perspektywie inne przypadki realizacji dobra wspólnego są nieistotne, wtórne, gdyż ich osiągnięcie bez spełnienia warunku trwania cywilizacji przestaje mieć sens. Dlatego też umiar w gospodarowaniu, produkcji, konsumpcji itp. w sensie podporządkowania funkcjonowania cywilizacji idei racjonalności globalnej powinien więc być traktowany jako ogólnoswiatowy zasób niematerialny albo uniwersalne dobro wspólne, do którego tworzenia powinny przykładać się zarówno pojedynczy ludzie, ich grupy, jak i państwa oraz organizacje międzynarodowe.

Drugim zagadnieniem, na które warto zwrócić uwagę w ramach perspektywy globalnej, jest globalizacja jako taka, jak i szanse oraz zagrożenia związane z nią przez pryzmat przeobrażeń wywołanych przez pandemię i wojnę w Ukrainie. Powszechnie w literaturze próby ujęcia terminu globalizacji zwracają uwagę na różne jej aspekty, w różny sposób rozkładają akcenty w wyjaśnianiu tego zjawiska oraz przyjmują różne stanowiska w kwestii oceny globalizacji (Bhagwati, 2004; Streeten, 2001; Stiglitz, 2002; Szymański, 2007; Rodrik, 2022). Co do zasady przyjmuje się, iż globalizacja może być rozumiana jako nasilenie gospodarczych, politycznych, społecznych i kulturalnych powiązań ponad granicami krajów. Globalizacja odnosi się do wszystkich wymiarów społecznej działalności człowieka, takich jak komunikacja, ekologia, wymiana handlowa, uregulowania prawne, kwestie ideologiczne itd. Powoduje ona, iż ludzie stają się w wyższym stopniu

uzależnieni w aspekcie kulturalnym, gospodarczym, politycznym, technologicznym i środowiskowym.

Globalizację należy uznać za logiczne następstwo dotychczasowego rozwoju gospodarki rynkowej i naturalny etap jej ewolucji. Globalizacja wiąże się z pojęciem umiędzynarodowienia lub internacjonalizacji, która w kontekście gospodarki oznacza współpracę z zagranicą zorientowaną na uzyskiwanie korzyści z międzynarodowego podziału pracy, a zatem specjalizacji poszczególnych państw w produkcji tych towarów i usług, w których osiągają one najwyższą efektywność (Gorynia, 2021). Globalizacja w wymiarze ekonomicznym stanowi zatem szczególny przypadek umiędzynarodowienia, charakteryzujący się takimi atrybutami, jak: intensywność, światowy zasięg, uniformizacja, unifikacja, standaryzacja działań. Innymi słowy globalizacja to wyższe stadium internacjonalizacji. Najważniejsze aspekty globalizacji z ekonomicznego punktu widzenia to handel międzynarodowy (eksport, import), ZIB oraz powiązania poprzez międzynarodowe rynki finansowe (kapitałowe), przy czym szczególną rolę w przyspieszeniu tych zjawisk odgrywają technologie komunikacyjno-informacyjne oraz Internet.

Istota gospodarki rynkowej sprowadza się do generowania wartości, co znajduje swój wyraz w statystykach Produktu Krajowego Brutto (PKB). Choć niedoskonałość tego miernika jest ewidentna, to jednak jest on powszechnie wykorzystywany. Z mikroekonomicznego punktu widzenia tworzenie wartości odbywa się w ramach łańcuchów wartości. Łańcuch wartości jest sekwencją operacji produkcyjnych prowadzących do wytworzenia produktu lub usługi sprzedawalnych na rynku (mających wartość dla klienta, odbiorcy). Podstawową cechą globalizacji jest brak ograniczeń w konfigurowaniu i koordynacji łańcuchów wartości (Dür, Eckhardt i Poletti, 2020). Liczba poszczególnych ogniw łańcucha, stopień ich fragmentacji oraz lokalizacja w przestrzeni teoretycznie nie napotyka żadnych ograniczeń poza rachunkiem opłacalności. Wiąże się to z podstawowym założeniem funkcjonowania gospodarki wolnorynkowej, iż działalność podmiotów gospodarczych jest zorientowana na maksymalizację zysku.

Okazuje się jednak, że nadmierna koncentracja na ograniczaniu kosztów prowadzonej działalności często motywuje przedsiębiorstwa do rozmieszczania działalności w krajach, w których obowiązują mniej restrykcyjne normy ochrony środowiska (dumping środowiskowy) lub inne standardy odnośnie do warunków zatrudniania, bezpieczeństwa pracy, ubezpieczeń społecznych itp. (dumping socjalny). Przywołane przypadki nieprawidłowości towarzyszących globalizacji wskazują, że aby uniknąć takich ułomnych efektów wykorzystania zasad gospodarki rynkowej, niezbędna jest międzynarodowa koordynacja reguł prowadzenia biznesu. Między innymi tego zabrakło we współczesnym stadium rozwoju globalizacji, która często podlega uzasadnionej krytyce, odzwierciedlonej chociażby w koncepcjach związanych z nowym protekcjonizmem i nowym nacjonalizmem (Rodrik, 2017; Kołodko i Koźmiński, 2017; Gorynia, 2021; Stiglitz, 2022).

Podstawowym mechanizmem tworzenia bogactwa, dobrobytu i zamożności w gospodarce kapitalistycznej są zatem międzynarodowe łańcuchy wartości (Irwin, 2022). Pandemia COVID-19 w namacalny sposób obnażyła jednak kruchość tych łańcuchów, które charakteryzują się złożonymi współzależnościami pomiędzy producentami wyrobów gotowych (często tzw. korporacjami transnarodowymi) a ich dostawcami rozproszonymi po całym świecie, jak również krótkimi liniami produkcyjnymi, niskimi stanami zapasów i funkcjonowaniem w systemie dostaw na czas. Do początku kwietnia 2020 roku blisko połowa populacji świata została objęta lockdownem (Euronews, 2020). W wielu sektorach (m.in. w lotniczym i drogowym transporcie pasażerskim, turystyce, szeroko rozumianej branży spotkań i wydarzeń czy motoryzacji) działalność gospodarcza została w dużym stopniu unieruchomiona, generując straty przychodów i podnosząc koszty funkcjonowania. Oprócz utrudnień w prowadzeniu samej działalności, ograniczenia dotyczyły również obszaru transportu drogowego czy lotniczego w zakresie wzmoczonych kontroli czy ograniczeń przepustowości danych tras. Podczas pandemii wiele krajów stanęło zatem w obliczu zakłóceń dostaw różnych kategorii produktowych, w tym krytycznego sprzętu medycznego i aktywnych składników farmaceutycznych, w szczególności z Chin.

Kryzys pandemiczny dostarczył spektakularnych przykładów na transmisję zakłóceń w powiązanych ze sobą łańcuchach wartości, dzielących wspólne ogniwa. Przykładowo, po gwałtownym spadku popytu na nowe samochody w pierwszej połowie 2020 roku nastąpiło ponowne ożywienie w drugiej połowie roku, któremu nie towarzyszyły jednak z wyprzedzeniem odpowiednio zwiększone zamówienia na kluczowe komponenty, w szczególności półprzewodniki stosowane do produkcji wielu systemów pokładowych. Globalny popyt na półprzewodniki wzrósł ze strony sektorów związanych z produkcją komputerów, urządzeń telekomunikacyjnych i elektroniki konsumenckiej, których sprzedaż rosła w związku z utrzymującą się popularnością pracy zdalnej i częstszego przebywania ludzi w domach. Stąd w 2021 roku produkcja wielu koncernów motoryzacyjnych została ograniczona lub wstrzymana z braku dostaw półprzewodników.

Od końca lutego 2022 roku zbrojna agresja Federacji Rosyjskiej na Ukrainie w istotny sposób zakłóca funkcjonowanie międzynarodowych łańcuchów wartości. Lądowe szlaki handlowe między Azją a Europą zostały zakłócone, ponieważ tranzyt przez Rosję stał się trudniejszy (lub niemożliwy z punktu widzenia zgodności, reputacji lub bezpieczeństwa). Stanowi to wyzwanie m.in. dla chińskich firm, które dotąd posiadały alternatywę dla frachtu morskiego i lotniczego podczas pandemii. Połączenia powietrzne między Rosją a Europą zostały utrudnione w wyniku zamknięcia ich przestrzeni powietrznej dla rosyjskich samolotów i ładunków. Morskie szlaki towarowe przez Morze Czarne zostały przejściowo zamknięte po decyzji Ukrainy o zamknięciu żeglugi handlo-

wej oraz po ograniczeniu przez Turcję tranzytu przez Cieśninę Bosfor, co ma istotny wpływ na dostawy zboża tranzytem przez porty ukraińskie, rosyjskie, jak również bułgarskie i rumuńskie. Warto zauważyć, że Ukraina jest jednym z kluczowych na świecie eksporterów zbóż, żelaza, oleju sojowego czy rzepakowego. Szereg krajów afrykańskich jest w całkowitym lub znaczącym stopniu uzależniona od importu pszenicy z Ukrainy i Rosji, co powoduje, iż zakłócenia dostaw mogą skutkować kryzysem żywnościowym. O ile pandemia COVID-19 przyczyniła się już wcześniej do zatłoczenia portów, braków kontenerów, opóźnień i wzrostów stawek za transport drogą lądową z Chin do Europy, o tyle wojna w Ukrainie doprowadziła do utrwalenia tych zjawisk, a do niepewności na rynku półprzewodników dołączyły obawy co do dostępności neonu (Ukraina) i palladium (Rosja), wykorzystywanych w laserach do produkcji półprzewodników.

Powyższe rozważania nieuchronnie przywołują koncepcję rezyliencji, która nie jest pojęciem nowym i nie powstała w związku z niedawnymi wydarzeniami (Linnenluecke, 2017; Niemimaa i in., 2019). Pandemia i wojna sprawiły jednak, że rezyliencja stała się częstszym aniżeli wcześniej przedmiotem rozważań. W przeprowadzonych w trakcie wojny w Ukrainie badaniach empirycznych polskich eksporterów z sektora przetwórstwa przemysłowego, Gorynia i Trąpczyński (2022c) zwracają uwagę, że jako najdotkliwsze objawy kryzysu ocenili oni wzrost cen energii, kosztów transportu, zawieszenie sprzedaży i działalności operacyjnej na rynkach dotkniętych wojną, trudności w transporcie, jak i utrudnione planowanie produkcji. Wraz z poziomem umiędzynarodowienia rozumianego jako udział eksportu w przychodach firmy rośnie ocena postrzeganej przez eksporterów dokuczliwości wspomnianych zjawisk w kontekście wojny. W tym kontekście wydaje się zasadne stwierdzenie, że prowadzenie działalności międzynarodowej, choć bywa często rozpatrywane jako źródło efektu dywersyfikacji, stanowi jednocześnie dodatkowy czynnik ryzyka. Badane firmy rozważały (lub wręcz już podjęły) działania w zakresie sprzedaży internetowej, zastąpienia sprzedaży i zaopatrzenia źródłami na rynkach niedotkniętych wojną, intensyfikację sprzedaży na rynkach niedotkniętych wojną, jak i zmiany konfiguracji łańcucha dostaw.

Wspomniany postulat rezyliencji może mieć zatem istotny wpływ na kształt międzynarodowej współpracy gospodarczej, prowadząc do jej postępującej regionalizacji, a niekiedy wręcz przeniesienia działalności gospodarczej z powrotem do kraju pochodzenia inwestora, co określa się często mianem tzw. *reshoringu* (Hadjielias, Christofi i Tarba, 2022). Zakłócenia łańcuchów wartości wywołane pandemią COVID-19, a następnie wojną w Ukrainie doprowadziły do wysiłków na rzecz ich rekonstrukcji w oparciu o ogniwa zlokalizowane bliżej krajów montażu czy sprzedaży dóbr finalnych, w celu zwiększenia ich stabilności i odporności na nieoczekiwane zakłócenia, nawet pomimo ponoszenia wyższych kosztów transakcyjnych, relokacyjnych i magazynowych. Można zatem zaryzykować stwierdzenie, iż następuje przesunięcie akcentów w ramach międzynarodowych

łańcuchów wartości w kierunku większej równowagi między wydajnością a odpornością (Bacchetta i in., 2021).

Ponadto prawdopodobne jest, że korporacje transnarodowe będą dalej „mikromodularyzować” łańcuchy wartości, aby umożliwić łatwiejsze zastępowanie jednego modułu innym w sytuacji zakłóceń w dostawach (Gorynia i Trąpczyński, 2022b). Dywersyfikacja dostaw obok samego skrócenia łańcuchów jest zatem kolejnym istotnym filarem wspomnianej wcześniej rezyliencji. Kryzys pandemiczny unaoczniał ryzyko uzależnienia od dostaw z odległych rynków azjatyckich. Podobnie wojna w Ukrainie przyczyniła się do wzmożonej dyskusji o ryzyku nadmiernego uzależnienia od pojedynczych dostawców, w szczególności w tak kluczowych sektorach, jak nośniki energii, biorąc pod uwagę geopolityczny wymiar międzynarodowej współpracy gospodarczej.

W kontekście powyższych rozważań można spodziewać się wzrostu znaczenia regionu Europy Środkowo-Wschodniej w ramach międzynarodowych łańcuchów dostaw, bowiem gospodarki regionu mogą stanowić racjonalną alternatywę dla odległych lokalizacji azjatyckich. Oprócz rosnącego znaczenia zaopatrzeniowego, rynki te mogą również zyskać na znaczeniu jako ostatnie lub przedostatnie ogniwo łańcuchów, stanowiące hub do obsługi rynków wschodnich, w których zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą wydawać się zbyt ryzykowne. Na koniec warto nadmienić, że dla przedsiębiorstw w regionie podjęcie nowych ról w ramach łańcuchów wartości może stanowić istotny impuls do podnoszenia swojej konkurencyjności, m.in. poprzez inwestycje w automatyzację produkcji i wykorzystanie dostępnych rozwiązań technologicznych do współpracy z dostawcami i odbiorcami.

Zakończenie

W powyższym artykule autorzy podjęli próbę identyfikacji istotnych zjawisk, wpływających obecnie i w dającej się przewidzieć przyszłości na polską rzeczywistość gospodarczą. Ponieważ wspomniane wcześniej procesy globalizacyjne prowadzą w nieuchronny sposób do intensyfikacji międzynarodowych powiązań w wielu aspektach, nie da się rozpatrywać uwarunkowań rozwoju sytuacji w danym kraju czy regionie w oderwaniu od zjawisk o oddziaływaniu międzynarodowym, czy wręcz globalnym. Omówione tutaj wybrane problemy polskiej gospodarki, bliskie również wielu innym krajom, są pochodną czynników oddziałujących na poziomie międzynarodowym, stąd wszelkie próby analizy obecnej sytuacji i perspektyw jej dalszego rozwoju wymagają uwzględnienia tego szerokiego kontekstu.

Przywołana często koncepcja „czarnych łabędzi” jako trudnych do przewidzenia anomalii o globalnym oddziaływaniu siłą rzeczy utrudnia wszelkie wysiłki na rzecz prognozowania, co uwidacznia się w różnorodności opinii ekonomistów odnośnie do dalszego przebiegu i skutków obecnych turbulencji. W naszym otoczeniu nie brak jednak i „sza-

rych łabędzi”, zatem zjawisk wyobraźalnych, mniej zaskakujących, dających ująć się przynajmniej częściowo w modelowaniu statystycznym i mogących wywierać istotny wpływ na zjawiska gospodarcze. W świetle przedstawionych w tym artykule rozważań, jako „szare łabędzie” w krótkim okresie można rozpatrywać procesy inflacyjne, trudności związane z funkcjonowaniem łańcuchów dostaw bądź dylematy związane z polityką monetarną czy fiskalną. W dłuższej perspektywie należy zwrócić uwagę na nierówności społeczne, wyzwania klimatyczne czy demograficzne. Te trzy zagadnienia stanowią główny przedmiot uwagi w raporcie przygotowanym pod kierownictwem dwóch wybitnych ekonomistów francuskich profesorów Oliviera Blancharda i Jeana Tirole’a (Blanchard i Tirole, 2021), który z perspektywy prowadzonych tutaj rozważań wydaje się niezwykle interesujący.

Bibliografia

- Antipova T. (2021). Coronavirus pandemic as black swan event. [W:] *Integrated Science in Digital Age 2020* (s. 356–366). Springer International Publishing.
- Bacchetta M., Bekkers E., Piermartini R., Rubinova S., Stolzenburg V., Xu, A. (2021). COVID-19 and global value chains: A discussion of arguments on value chain organization and the role of the WTO (No. ERSD-2021-3). *WTO Staff Working Paper*.
- Bhagwati J. (2004). *In defence of globalization*. Oxford University Press, Oxford.
- Blanchard O. Tirole J. (2021). The major future economic challenges, <https://www.strategie.gouv.fr/english-articles/major-future-economic-challenges-olivier-blanchard-and-jean-tirole> [data dostępu: 18.08.2022]
- Dür A., Eckhardt J., Poletti A. (2020). Global value chains, the anti-globalization backlash, and EU trade policy: A research agenda. *Journal of European Public Policy*, 27(6), 944–956.
- Espitia A., Mattoo A., Rocha N., Ruta M., Winkler D. (2022). Pandemic trade: COVID 19, remote work and global value chains. *The World Economy*, 45(2), 561–589.
- Euronews (2020). *Coronavirus: Half of humanity now on lockdown as 90 countries call for confinement*, 2.04.2020, <https://www.euronews.com/2020/04/02/coronavirus-in-europe-spain-s-death-toll-hits-10-000-after-record-950-new-deaths-in-24-hou>
- Gorynia M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym: Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gorynia M., (2022a). O umiarze w ekonomii, *Rzeczpospolita*, 25.10.2022, S. A25.
- Gorynia M. (2022b). Plan Marshalla dla Ukrainy powinien być poprzedzony umorzeniem długów, *Obserwator Gospodarczy*, 17.11.2022.
- Gorynia M. (2023). Trzeba zrobić wszystko, by opanować inflację, *Miesięcznik Finansowy BANK*, 2023/2.
- Gorynia M., Słodowa-Hełpa M. (2022a). Dobro wspólne w pandemii, *Rzeczpospolita*, 31.01.2022.
- Gorynia M., Słodowa-Hełpa M. (2022b). Czy pandemię można rozumieć jako przejaw deficytu dobra wspólnego? *obserwatorfinansowy.pl*, (05.02.2022)
- Gorynia M., Trąpczyński, P. (2022a). Pandemia i wojna rwą łańcuchy wartości, *Rzeczpospolita*, 31.05.2022.

- Gorynia M., Trąpczyński P. (2022b), Poczciowe przesilenie w cieniu wojny – konsekwencje dla globalizacji, *Obserwator Finansowy*, 22.08.2022.
- Gorynia M., Trąpczyński P. (2022c). Polscy eksporterzy w obliczu wojny w Ukrainie, *Rzeczpospolita*, 16.09.2022.
- Guenette J.D., Kenworthy P.G., Wheeler C.M. (2022). Implications of the War in Ukraine for the Global Economy, *EFI Policy Note 3, Washington, DC: World Bank*.
- Hadjielias E., Christofi M., Tarba S. (2022). Contextualizing small business resilience during the COVID-19 pandemic: evidence from small business owner-managers. *Small Business Economics*, 1–30.
- Hu Q., Liu Y. (2022). Crisis management and national responses to COVID-19: Global perspectives. *Public Performance & Management Review*, 45(4), 737–750.
- Irwin D.A.I. (2022), Irwin Globalization enabled nearly all countries to grow richer in recent decades, Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/blogs/real-time-economic-issues-watch/globalization-enabled-nearly-all-countries-grow-richer-recent> [data dostępu: 18.08.2022]
- Kołodko G., Koźmiński A., (2017). *Nowy pragmatyzm kontra nowy nacjonalizm*. Prószyński i Spółka.
- Linnenluecke M.K. (2017). Resilience in business and management research: A review of influential publications and a research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 19(1), 4–30.
- Mbah R.E., Wasum D.F. (2022). Russian-Ukraine 2022 War: A review of the economic impact of Russian-Ukraine crisis on the USA, UK, Canada, and Europe. *Advances in Social Sciences Research Journal*, 9(3), 144–153.
- Niemimaa, M., Järveläinen, J., Heikkilä, M., Heikkilä, J. (2019). Business continuity of business models: Evaluating the resilience of business models for contingencies. *International Journal of Information Management*, 49, 208–216.
- Ostrom V., Ostrom E. (2019). Public goods and public choices. [W:] *Alternatives for delivering public services* (s. 7–49). Routledge.
- Rodrik D. (2022). A Better Globalization Might Rise from Hyper-Globalization’s Ashes, Project Syndicate. <https://www.project-syndicate.org/commentary/after-hyperglobalization-national-interests-open-economy-by-dani-rodrik-2022-05> [data dostępu: 18.08.2022]
- Rodrik D. (2017). *Populism and economics of globalization*. Academy of International Business 2017 Conference, Dubai.
- Sen A. (2005). Why exactly is commitment important for rationality? *Economics & Philosophy*, 21(1), 5–14.
- Sen A.K. (1990). Individual freedom as social commitment. *India International Centre Quarterly*, 17(1), 101–115.
- Sen A.K. (1998). Individual freedom as social commitment. *India International Centre Quarterly*, 25, 53–69.
- Stiglitz J.E. (2022). *Getting Deglobalization Right*, Project Syndicate. <https://www.project-syndicate.org/commentary/deglobalization-and-its-discontents-by-joseph-e-stiglitz-2022-05?barrier=accesspaylog> [data dostępu: 18.08.2022]
- Stiglitz J.E. (2002). *Globalization and its discontents*. Washington, DC: W.W. Norton Company.
- Streeten P. (2001). *Globalisation. Threat or opportunity?* Copenhagen Business School Press, Copenhagen.

- Szymański W. (2007). *Czy globalizacja musi być irracjonalna?* Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Troise C., Corvello V., Ghobadian A., O'Regan N. (2022). How can SMEs successfully navigate VUCA environment: The role of agility in the digital transformation era. *Technological Forecasting and Social Change*, 174, 121227.

Wybrane problemy gospodarcze Polski – perspektywa wewnętrzna i perspektywa międzynarodowa

Trzecia dekada XXI wieku w namacalny sposób przypomniła o zmienności, niepewności, złożoności i wieloznaczności otoczenia, w którym funkcjonują gospodarki, organizacje czy jednostki, przynosząc przynajmniej dwa poważne kryzysy gospodarcze. Z jednej strony pandemia COVID-19 przyniosła bezprecedensowy szok o charakterze zarówno popytowym, jak i podażowym, materializując tym samym ryzyka związane z budowanym przez wiele dekad systemem międzynarodowych powiązań gospodarczych. Z drugiej strony nastąpił globalny kryzys ekonomiczny spowodowany przez zbrojną agresję Rosji na Ukrainę. Celem artykułu jest próba uchwycenia wpływu wspomnianych zjawisk na sytuację gospodarczą w Polsce z perspektywy wewnętrznej i międzynarodowej, przy czym dodatkowo uwzględniono również perspektywę globalną. W ramach perspektywy wewnętrznej skupiono się na procesach inflacyjnych w krótkim i długim okresie, biorąc pod uwagę ich przebieg oraz możliwe mechanizmy przeciwdziałania. W ramach perspektywy międzynarodowej zwrócono uwagę na jedno z najczęściej dyskutowanych zagadnień, jakim jest stawianie prognoz i ocen odnoszących się do skuteczności i efektywności sankcji nałożonych na Rosję i Białoruś. Drugim problemem w ramach tej perspektywy, który w wymierny sposób dotyka zarówno wielu gospodarek europejskich, jak i gospodarek rozwiniętych na całym świecie, jest uzależnienie się Europy od Rosji w kwestii dostępu do surowców energetycznych oraz od Chin w zakresie zdolności produkcyjnych. Trzecia kwestia mieszcząca się w perspektywie międzynarodowej to problemy związane z odbudową gospodarki ukraińskiej po wojnie oraz z perspektywami rozwojowymi tejże gospodarki, ze zwróceniem szczególnej uwagi na rolę, którą w tych procesach mogą odegrać polskie przedsiębiorstwa. I wreszcie, w ramach perspektywy globalnej poświęcono uwagę dwóm zagadnieniom, mianowicie tzw. ekonomii umiaru oraz przyszłości globalizacji. Przyjęto przy tym, że umiar można uznać za synonim racjonalności globalnej i gwarant trwania cywilizacji w długim okresie, a zatem również szczególnie przypadkiem tzw. dobra wspólnego. Odnośnie do globalizacji, rozumianej jako zaawansowanej postaci umiędzynarodowienia, skupiono się na szansach i zagrożeniach dla regionu Europy Środkowo-Wschodniej, wynikających z istotnych zmian dokonujących się w międzynarodowych łańcuchach wartości w związku z pandemią COVID-19 oraz wojną w Ukrainie.

Słowa kluczowe: międzynarodowe stosunki gospodarcze, międzynarodowe łańcuchy wartości, pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie, inflacja, sankcje gospodarcze, globalizacja, rezyliencja

Selected economic problems of Poland – internal and international perspectives

The third decade of the 21st century clearly reminded us of the volatility, uncertainty, complexity and ambiguity of the environment in which economies, organizations and individuals operate, bringing at least two serious economic crises. On the one hand, the COVID-19 pandemic brought an unprecedented shock of both demand and supply nature, thus materializing the risks associated with the system of international economic connections constructed over many decades. On the other hand, we are facing a global economic crisis caused by Russia's armed aggression against Ukraine. The aim of the article is to capture the impact of the above-mentioned phenomena on the economic situation in Poland from the internal and international perspective, with the global perspective also taken into account. As part of the internal perspective, the focus was on inflationary processes in the short and long term, taking into account their course and possible countermeasures. As part of the international perspective, attention was drawn to one of the most frequently discussed issues, which is making forecasts and assessments regarding the effectiveness and efficiency of sanctions imposed on Russia and Belarus. The second problem within this perspective, which affects both many European economies and developed economies around the world in a tangible way, is Europe's dependence on Russia for access to energy resources and on China for production capacity. The third issue from the international perspective are the problems related to the reconstruction of the Ukrainian economy after the war and the development prospects of this economy, paying particular attention to the role that Polish enterprises can play in these processes. Finally, within the global perspective, attention was paid to two issues, namely the so-called economy of moderation and the future of globalization. It was assumed that moderation can be considered a synonym of global rationality and a guarantee of the long-term survival of civilization, and therefore also a special case of the so-called common good. With regard to globalization, understood as an advanced form of internationalization, the focus was on the opportunities and threats for the region of Central and Eastern Europe resulting from significant changes in international value chains in connection with the COVID-19 pandemic and the war in Ukraine.

Key words: international economic relations, international value chains, COVID-19 pandemic, war in Ukraine, inflation, economic sanctions, globalization, resilience