

Pasierbek, W., & Wach, K. (Red.) (2024). *Ekonomia międzynarodowa*. Seria „Słowniki Społeczne”. W. Pasierbek, & B. Szlachta (Red.). Kraków: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Ignatianum w Krakowie [recenzja]

Recenzowana monografia jest kontynuacją projektu „Słowniki Społeczne”, rozpoczętego w 2019 r., i dotyczy obszarów ekonomii międzynarodowej. Stanowi klucz interpretacyjny do ważnych zagadnień i procesów gospodarczych mających miejsce w warunkach pogłębiającej się integracji regionalnej i globalizacji, postępu technologicznego oraz pojawiających się nowych zjawisk w sferze handlu międzynarodowego, na międzynarodowych rynkach walutowych i finansowych. Ze względu na złożoność tych zjawisk i procesów, a także dynamikę ich zmian wyjdzie poza typowy standard encyklopedyczny, ograniczający się do krótkiego wyjaśniania pojęć, zasługuje na uznanie. Odpowiada ono zapotrzebowaniu edukacyjnemu w obszarze ekonomii międzynarodowej. Takie rozbudowane, „esejowe” wyjaśnianie pojęć, natury zjawisk i procesów gospodarczych o charakterze międzynarodowym pozwala nie tylko na pokazanie ich współzależności, uwarunkowań i kierunków zmian, ale przede wszystkim na określenie wyzwań stojących przed Polską i innymi krajami, jak również przed gospodarką globalną.

Recenzowana monografia pt. *Ekonomia międzynarodowa* o charakterze słownikowym, licząca 432 strony, składa się ze wstępu oraz czterech zasadniczych części, w ramach których zawarto 20 opracowanych haseł wraz z literaturą źródłową. Do klucza interpretacyjnego włączona została katolicka nauka społeczna, odnosząca się do ekonomicznych uwarunkowań życia człowieka w globalnym świecie.

Część pierwsza monografii *Ekonomia międzynarodowa* definiuje i wyjaśnia cztery hasła dotyczące natury i zakresu ekonomii międzynarodowej, natomiast część druga traktuje o wymianie handlowej w gospodarce światowej. Z kolei trzecia część słownika koncentruje się na międzynarodowych przepływach czynników produkcji, a czwarta, ostatnia, poświęcona została międzynarodowym stosunkom finansowym.

Punktem wyjścia monografii jest przybliżenie nauki, jaką jest ekonomia międzynarodowa – jej podmiotów i obszarów zainteresowań badawczych, specyfiki badawczej oraz rosnącego jej znaczenia we współczesnym świecie zdominowanym przez procesy globalizacji, integracji regionalnej, umiędzynarodowienie procesów produkcji i wymiany, liberalizację wymiany handlowej, skutkujące zmianami w międzynarodowym podziale pracy.

Ekonomia międzynarodowa w coraz to większej mierze zastępuje stosowaną od II wojny światowej nazwę dyscypliny międzynarodowe stosunki gospodarcze, obejmującego takie obszary badawcze jak: handel zagraniczny, międzynarodowe obroty czynnikami produkcji, stosunki walutowe i finansowe kraju z zagranicą, zagraniczną politykę handlową, międzynarodową integrację gospodarczą oraz problemy globalne. Na skutek wzrostu otwartości gospodarek, coraz szerszego włączania podmiotów makroekonomicznych (krajów i organizacji) i mikroekonomicznych (przedsiębiorstw, gospodarstw domowych) w proces umiędzynarodowienia bardziej adekwatna stała się nazwa „ekonomia międzynarodowa” (*international economics*) (Budnikowski, 2021).

Ekonomia międzynarodowa, podobnie jak ekonomia, ze względu na poziom i zakres analizy zagadnień podlega podziałowi na makro- i mikro- czy na pozytywną i normatywną ekonomię międzynarodową. W słownikowym tekście *Ekonomia międzynarodowa: pojęcie, obszary i metody badawcze* autorstwa Krzysztofa Wacha (s. 13–33) czytamy:

Makroekonomia międzynarodowa (*international macroeconomics*) analizuje gospodarki narodowe i ich wzajemne relacje, a także zajmuje się bardziej ogólnym spojrzeniem na gospodarkę globalną (s. 15 oraz tabela 1, s. 16).

Mikroekonomia międzynarodowa zajmuje się natomiast analizą poszczególnych podmiotów gospodarczych, takich jak przedsiębiorstwa i gospodarstwa, oraz ich decyzjami w kontekście biznesu międzynarodowego.

Katalog analizy przedmiotowej rozrasta się na poziomie makro- i mikroekonomicznym ze względu na dokonujące się przemiany w gospodarce światowej i procesy umiędzynarodowienia działalności jej podmiotów. Pojawiają się nowe obszary badawcze nie tylko na poziomie makroekonomicznym, ale na poziomie przedsiębiorstw

i określonych rynków. Znajduje to odzwierciedlenie w metodologii badawczej (*methodology*) ekonomii międzynarodowej, która ogólnie pokrywa się z metodologią ekonomii. W szczególności jednak nakierowana jest na przedmiotową problematykę ekonomii międzynarodowej, co zostało przez autora podkreślone:

różnorodność metod badawczych, od metod ilościowych po metody jakościowe, od modeli teoretycznych (analizy deskryptywne), przez modele statystyczne i ekonometryczne (analizy empiryczne), aż po zaawansowane symulacje i eksperymenty, pozwala ekonomistom na dogłębne zrozumienie procesów gospodarczych zachodzących na arenie międzynarodowej (s. 32).

Stanowi ona zbiór metod badawczych i inspirację badawczą zjawisk i procesów gospodarczych dokonujących się w warunkach globalizacji, integracji i złożonych współzależności – zawartych w hasłach niniejszej monografii.

Globalizacja, deglobalizacja i regionalizacja dokonujące się w gospodarce światowej, będące szeroko rozwiniętym hasłem niniejszej monografii (s. 35–58), istotnie zmieniają jej charakter, a szczególnie ukształtowany w niej system współzależności pomiędzy podmiotami. Globalizacja, jak autor hasła Tomasz Rachwał słusznie podkreślał, to zjawisko wielopoziomowe, definiowane na wiele sposobów, podlegające od lat sześćdziesiątych XX w. głębokim przemianom pod wpływem szeregu czynników, w tym postępu technologicznego obniżającego koszty transportu, technologii informacyjnych, liberalizacji wymiany handlowej, wzrostu swobody przepływu kapitału, znaczenia korporacji w gospodarce globalnej (niektórych obroty przewyższają PKB bogatych krajów) (Forbes, 2023), rosnących współzależności pomiędzy korporacjami a przedsiębiorstwami krajowymi. Definicje koncentrują się na różnych aspektach globalizacji, wzrostu powiązań produkcyjnych, technologicznych, finansowych między krajami a przedsiębiorstwami na świecie, po strategię „globalnych” koncernów międzynarodowych. Niewątpliwie globalizacja niesie ze sobą szereg korzyści, szczególnie dla krajów włączonych w te procesy, ale również przyczynia się do pogłębiania dysproporcji rozwojowych, nierówności dochodowych, do osłabienia roli państwa w gospodarce i innych zagrożeń rozwojowych. Odpowiedzią są działania na rzecz sprawiedliwej globalizacji i deglobalizacji.

Deglobalizacja polega na zmniejszaniu stopnia integracji i wzajemnych zależności między gospodarkami narodowymi. Charakteryzuje się wycofywaniem się z międzynarodowych umów handlowych, zwiększaniem barier handlowych, takich jak cła i kontyngenty oraz zmniejszaniem przepływów kapitałowych i ruchów migracyjnych pracowników (s. 51).

Pewną alternatywę dla globalizacji stanowi regionalizacja będąca procesem bardziej kontrolowanym i instytucjonalnie regulowanym. Współcześnie duże znaczenie w procesie regionalizacji odgrywają: Unia Europejska, NAFTA, Mercosur, ASEAN i inne organizacje. W ich ramach instytucjonalnych przebiegają procesy integracyjne w gospodarce światowej (Bożena Pera, s. 59–78), rozumiane jako stopniowe eliminowanie barier handlowych ograniczających przepływy towarów, czynników produkcji pomiędzy państwami, prowadzące do scalania i tworzenia jednolitych organizmów gospodarczych, składających się z gospodarek krajowych, por. rysunek 1 (s. 65). Integracja niesie ze sobą wiele efektów, w tym zdefiniowany efekt przesunięcia i kreacji handlu, których porównanie pozwala na określenie efektu netto integracji. Ponadto efektem integracji jest umiędzynarodowienie procesów gospodarczych, którego skala zależy od poziomu przedsiębiorczości, umiejętności wdrażania kolejnych etapów tego procesu przez przedsiębiorców i menedżerów (Wysokińska & Witkowska, 2021). Źródłem umiędzynarodowienia firm upatruje się m.in. w sieciach współpracy (*network approach*), dzięki którym firmy mogą się rozwijać w interakcji z innymi (OECD, 2021). Autorka podkreśliła, iż procesy integracyjne w gospodarce światowej są złożone i wielokierunkowo wpływają na gospodarkę światową, którą same istotnie zmieniają.

Jednym z kierunków jest oddziaływanie na konkurencyjność odnoszącą się zarówno do przedsiębiorstw, branż, regionów oraz całych gospodarek narodowych (Barbara Jankowska, s. 79–100). Konkurencyjność w szerokim znaczeniu stanowi czynnik rozwoju, a jej punktem wyjścia jest konkurencja (współzawodnictwo pomiędzy podmiotami). Z kolei międzynarodowa konkurencyjność definiowana jest na wiele sposobów, w tym jako zdolność w warunkach wolnego handlu i uczciwej konkurencji do produkcji i sprzedaży dóbr i usług, które wygrywają konkurencję na międzynarodowym rynku, przy jednoczesnym wzroście realnych dochodów ludności w długim okresie (Carbaugh, 2000, s. 10).

Podkreślono, iż konkurencyjność może być utożsamiana z potencjałem konkurencyjnym, strategią konkurowania i pozycją konkurencyjną. W zakresie każdego z podanych trzech wymiarów konkurencyjności – potencjału, strategii i pozycji konkurencyjnej – może występować sytuacja przewagi konkurencyjnej bądź luki konkurencyjnej (s. 90).

Luka konkurencyjna może dotyczyć produktu, technologii, marketingu, finansów, kadr, zarządzania itp. (Gorynia, 2002). Szczególne znaczenie dla konkurencyjności międzynarodowej stanowi wybór strategii przewagi konkurencyjnej (kosztowej, różnicującej bądź fokusowej, itp.) wpływającej na osiąganie przez firmę wyższej wydajności lub wartości niż konkurenci (Porter, 1998, s. 39). Konkurencyjność można oceniać przez pryzmat wielu aspektów, w tym m.in. kosztów produkcji, cen, wykorzystania zasobów naturalnych, jakości siły roboczej, poziomu sektorów pokrewnych, poziomu stosowanych technologii, innowacyjności produkcji, zrównoważenia społecznego i wielu innych. Większość rankingów dotyczących międzynarodowej konkurencyjności w budowie *Global Competitiveness Index* uwzględnia oceny powyższych obszarów, jak również szereg nowych, ważnych z punktu widzenia dynamiki wzrostu i rozwoju gospodarczego, dobrobytu społecznego, odnoszących się do zrównoważenia społecznego (*social sustainability*) oraz środowiskowego (*environmental sustainability*), a w efekcie do *sustainability-adjusted GCI*.

Konkurencyjność międzynarodowa wpływa na handel międzynarodowy w gospodarce światowej, jego wielkość i strukturę (Paweł Folfas, s. 101–119). Podkreślić należy, iż handel zagraniczny oddziałuje na konsumpcję i inwestycje danego kraju, a w efekcie na wielkość i strukturę PKB, saldo bilansu płatniczego oraz inne wielkości makroekonomiczne kraju. Istnieje wiele metod pomiaru znaczenia handlu zagranicznego w danym kraju oraz handlu międzynarodowego we współczesnej gospodarce, w tym metody wartości dodanej, wartości eksportu brutto. Bardziej złożone jest określenie importu i eksportu usług (*exports of goods and services*), zaliczanych przez wielu autorów do handlu zagranicznego (s. 105).

Powstawanie korzyści w handlu międzynarodowym, ich wielkość i źródła wyjaśniają teorie wymiany międzynarodowej (Agnieszka Głodowska, s. 121–141). Podlegają one ewolucji pod wpływem przemian w gospodarce światowej, uwarunkowań geopolitycznych,

postępu technicznego, wielkości luki technologicznej czy kryzysów gospodarczych powodujących zmiany w strukturze popytu w kierunku produktów bardziej technologicznie zaawansowanych, a mniej surowcochłonnych (szerzej: Kundera, 2018, s. 1–68). W haśle podkreślono, iż przykładowo kryzys z 2008 r. przyniósł jakościową zmianę w wymianie międzynarodowej dzięki wzrostowi zapotrzebowania na produkty technologicznie zaawansowane, przy malejącym znaczeniu wymiany surowców i paliw. Nastąpił wzrost pozycji w handlu tzw. nowych krajów przemysłowych i spadek pozycji krajów rozwiniętych, co wskazuje na duże znaczenie czynnika konkurencyjności, kapitału ludzkiego, dyfuzji wiedzy itp. Nastąpiła realokacja światowej produkcji, która znalazła odzwierciedlenie w wymianie handlowej. Pojawia się zatem pytanie: czy i na ile współczesne teorie koncentrujące się na: kosztach wytwarzania, zasobach, wiedzy, technologii i kapitału, polityki państwa w sferze handlu i innych czynnikach wyjaśniają obecne zmiany w handlu światowym (s. 137)? Na podkreślenie zasługuje konieczność uwzględnienia w teoriach wymiany międzynarodowej implikacji procesów integracji regionalnej i globalizacji, postępu wiedzy, technologii, przełomowych zjawisk, w tym:

problemu migracji, sieciowości, integrowanych łańcuchów dostaw oraz alokacji i relokacji działań biznesowych do innych regionów (*outsourcing/incourcing, offshoring/reshoring*) (s. 139).

Efekty handlu międzynarodowego w pewnej mierze determinowane są zagraniczną polityką handlową danego kraju i stosowanymi w jej ramach instrumentami (Agnieszka Hajdukiewicz, s. 143–163). Najogólniej polityka handlu zagranicznego to świadome oddziaływanie państwa różnymi instrumentami na wymianę gospodarczą. Od lat toczy się dyskusja dotycząca koncepcji wolnego handlu i protekcjonizmu handlowego, argumentów „za” i „przeciw”, będąca elementem szerszej dyskusji dotyczącej roli państwa i roli rynku we współczesnej gospodarce. W polityce handlowej w ostatnim stuleciu można wyróżnić okresy dominacji koncepcji wolnego handlu, jak i okresy dosyć silnego protekcjonizmu handlowego.

Do głównych narzędzi protekcjonizmu handlowego należą: środki taryfowe (cło) oraz środki pozataryfowe, w ramach których wyróżnia się środki parataryfowe (opłaty wyrównawcze, depozyty importowe,

podatki importowe (graniczne), procedury antydumpingowe oraz antysubsydyjne, kontyngenty taryfowe, subsydia (subwencje) i inne. W praktyce stosowane są pozostałe środki pozataryfowe, takie jak: zakaz importu (eksportu), kwoty (kontyngenty) ilościowe lub wartościowe, licencje przywozowe i wywozowe, ograniczenia dewizowe, zasady zamówień publicznych, normy sanitarne, fitosanitarne oraz techniczne (s. 149). Cła i środki parataryfowe poprzez oddziaływanie na mechanizm cenowy obniżają konkurencyjność importu, chronią krajową produkcję, natomiast pozostałe środki oddziałują różnymi kanałami na wielkość obrotów handlowych, ograniczając ich wolumen.

Należy podkreślić, iż polityka handlowa XXI wieku stoi przed trudnymi wyzwaniami dotyczącymi z jednej strony przestrzegania przez wszystkie państwa stosowania instrumentów polityki handlowej zgodnie z zasadami WTO, realizacji traktatowych działań liberalizacyjnych, z drugiej zaś pojawiania się działań protekcyjnych. Polityka handlowa kraju jest ważnym czynnikiem oddziałującym na konkurencyjność eksportu (Elżbieta Bombińska, s. 165–186). Wskazują na to doświadczenia krajów Azji Południowo-Wschodniej, tzw. krajów doganiających (*catching-up*), zmniejszających dystans rozwojowy do krajów wysoko rozwiniętych.

Konkurencyjność oznaczająca skuteczną konkurencję z innymi podmiotami – „rywalami na rynku” – nie jest kategorią absolutną, lecz względną. Oznacza konieczność porównywania efektów uzyskiwanych w eksporcie (mierzonych różnymi wielkościami) z innymi podmiotami uczestniczącymi w walce konkurencyjnej (Gorynia, 2009, s. 48–66). Zdaniem Z. Wysokińskiej konkurencyjność kosztowa nadal jest istotna, jednak jej znaczenie zmniejsza się na rzecz zdolności do innowacyjności, roli innowacji w kreowaniu trwałej konkurencyjności (*sustaining competitiveness*) (Wysokińska, 2001, s. 38–39).

Konkurencyjność eksportu to natomiast najogólniej „zdolność kraju do lokowania produkcji krajowej na rynkach zagranicznych”. Jest to cecha kraju (branży), wyrażająca się jego zdolnością osiągania przewagi nad konkurentami na międzynarodowych rynkach towarów i usług (przewagi konkurencyjnej), której często źródłem są przewagi komparatywne (s. 169). Konkurencyjność eksportu ze względu na jej źródła, determinanty, wielowymiarowość jest trudna do pomiaru. W związku z tym do jej oceny wykorzystuje się różnorodne,

złożone miary (wskaźniki), w tym: wskaźniki dotyczące sytuacji handlu zagranicznego, wskaźniki specjalizacji, wskaźniki cenowo-kosztowe, wskaźniki cenowo-jakościowe (tabela 1 na s. 172).

Stosowana metodologia oceny konkurencyjności eksportu, oparta na licznych wskaźnikach, wielkościach cząstkowych w ich ramach, macierzach konkurencyjności winna być dostosowana do dynamicznych zmian w gospodarce światowej oraz coraz to nowszych strategii eksportowych stosowanych przez korporacje ponadnarodowe. To one w dużej mierze stoją za rozwojem produkcji międzynarodowej i globalnych sieci produkcyjnych (Ewa Mińska-Struzik, s. 187–202). Jej istotą jest lokalizacja w różnych częściach świata poszczególnych etapów tworzenia wartości, obejmujących: 1) badania i rozwój, 2) design, 3) logistykę zakupową, 4) wytwarzanie, aż po montaż dobra finalnego, 4) logistykę wyrobów gotowych, 5) marketing, 6) usługi posprzedażne. Podmioty odpowiedzialne za wymienione procesy geograficznie rozproszone to na ogół przedsiębiorstwa międzynarodowe, posiadające filie i oddziały tworzące tak zwany globalny łańcuch wartości (ang. *Global Value Chain*, GVC) (s. 190). Dywersyfikacja geograficzna poszczególnych etapów tworzenia wartości stała się możliwa dzięki postępowi technologicznemu, osiągnięciom informatycznym, nowych sposobów szybkiego komunikowania się, postępowi w zarządzaniu rozproszonym procesem, zmianom szeregu uwarunkowań. Podkreślono, iż rozproszenie geograficzne poszczególnych etapów tworzenia wartości przynosi szereg korzyści, w tym optymalizację kosztową, wzrost efektywności produkcji, zwiększenie udziału w handlu zagranicznym krajów włączających się w sieci globalne.

Globalne łańcuchy pozwalają każdej z zaangażowanych w nie firm, i dalej gospodarek, na koncentrację na tej części procesu wytwarzania, w której są „lepsze”, tj. oferują niższe koszty, lepiej dostosowane kompetencje, dostęp do surowców czy innego typu przewagi konkurencyjne (s. 191).

Globalne sieci oddziałują nie tylko na rzeczową strukturę wymiany handlowej, ale zmieniają ją w kierunku tzw. handlu zadaniami (ang. *trade in tasks*) zamiast handlu dobrami finalnymi (PwC, 2024). Niestety rozproszenie prowadzące do umiędzynarodowienia procesu produkcji stwarza liczne zagrożenia, problemy i wyzwania. Głównym

zagrożeniem jest niekorzystny dla niektórych krajów układ przewag komparatywnych, narastające obciążenie dla środowiska poprzez lokalizację produkcji szkodliwej, rosnącą masę opakowań, zmiany na rynku pracy poprzez zastępowanie prostej pracy ludzkiej pracą robotów oraz sztuczną inteligencją (ang. *Artificial Intelligence*, AI). Odpowiedzią na te zagrożenia jest *offshoring* mający na celu spowolnienie ekspansji sieci międzynarodowych oraz *nearshoring* powodujący skrócenie łańcucha wartości. W związku z tym przed sieciami globalnymi stoją poważne wyzwania wynikające ze specyfiki współzależności gospodarek, z konieczności sprostania rewolucji cyfrowej, zmniejszenia uciążliwości sieci globalnych dla środowiska naturalnego. Trudno zatem jednoznacznie wskazać, w jakich kierunkach będzie się zmieniać ekspansja produkcji międzynarodowej poprzez tworzenie globalnych łańcuchów ze względu na istniejące wyzwania oraz wzrost tendencji protekcyjnych krajów, konflikty zbrojne (wojna w Ukrainie) czy pojawiające się pandemie (COVID-19) powodujące zmiany i przerwy w łańcuchach globalnych. Tworzeniu sieci globalnych towarzyszą międzynarodowe przepływy kapitału (Eliza Przeździecka, Rafał Wilczopolski, s. 203–224). Jak podkreślono, przepływy te posiadają długą genezę i przyjmują różne formy: krótkoterminowych depozytów, lokat walutowych, zakupów papierów wartościowych na rynku zagranicznym, inwestycji portfelowych oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Motywowane są przede wszystkim wyższą stopą zwrotu w stosunku do stopy osiągananej na terytorium własnego kraju oraz dywersyfikacją ryzyka inwestycyjnego. Na przestrzeni ostatnich dekad zmianom uległa struktura i atrakcyjność poszczególnych form przepływów kapitałowych. Wraz z procesami liberalizacji handlu, integracji i globalizacji dokonującymi się w gospodarce światowej ogromne znaczenie zyskały bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Mogą one powstawać w wyniku przekształcenia inwestycji portfelowych w bezpośrednie, dające inwestorowi prawo bezpośredniego oddziaływania na firmę w wyniku tworzenia od podstaw inwestycji (*greenfield*) albo w drodze nabywania zakładów produkcyjnych lub sieci dystrybucyjnych w kraju goszczącym (*brownfield*) (s. 212). Oddziałują one wielokierunkowo na gospodarkę przyjmującą inwestycje, jak również na gospodarkę krajów, z których kapitał odpływa. Napływ BIZ do kraju przyjmującego oddziałuje na produkcję, eksport, postęp technologiczny,

saldo bilansu handlowego, zatrudnienie i wiele innych obszarów gospodarki. Z kolei odpływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych spowodowany awersją do ryzyka, niepewnością inwestycyjną może negatywnie wpływać na stopę bezrobocia oraz eksport w kraju macierzystym.

Przyczyny występowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), ich istotę i źródła korzyści dla kraju goszczącego i kraju inwestora wyjaśniają teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych zaprezentowane przez Adama Michalika (s. 225–246). Niektóre z nich wyjaśniają zjawisko BIZ przez pryzmat jednego czynnika, np. cyklu życia produktu, kursu walutowego. Autor podkreślił, iż teorie skupiające się na analizie wybranych, pojedynczych czynników wpływających na to zjawisko, zarazem pomijają inne istotne aspekty. „W związku z tym te teorie są ograniczone w swojej przydatności do pełnego zrozumienia i oceny tego złożonego procesu” (s. 241).

Ograniczenia te przełamała teoria inwestycji bezpośrednich, opracowana przez J.H. Dunninga (OLI), uwzględniająca trzy rodzaje przewag warunkujących proces BIZ: przewagi własnościowe (ang. *ownership specific advantage* (O)), przewagi lokalizacyjne (ang. *location specific advantage* (L)) oraz przewagi internalizacyjne (ang. *internalization specific advantage* (I)). Teoria J.H. Dunninga syntetyzuje i wykorzystuje elementy wcześniejszych koncepcji BIZ, integrując je, wykazując ich współzależności. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wieloaspektowo oddziałują na gospodarki krajów uczestniczących w tym procesie. W związku z tym szczególnie zasadna jest ich klasyfikacja na teorie makroekonomiczne, mikroekonomiczne oraz teorie rozwoju, które integrują zarówno aspekty makro-, jak i mikroekonomiczne (Wach & Wojciechowski, 2016, s. 34–52). Teorie makroekonomiczne analizują czynniki determinujące przepływy BIZ między gospodarkami i implikacje z nich wynikające, natomiast teorie mikroekonomiczne skupiają się na przewagach firm i wyjaśniają przyczyny substytucji ich eksportu przez BIZ.

Z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi związana jest zasadnicza część międzynarodowych przepływów wiedzy i technologii (Andżelika Kuźnar, s. 247–267). W literaturze wiedza i technologia traktowana jest przez wielu ekonomistów jako czwarty czynnik produkcji (obok pracy, ziemi i kapitału), determinujący efektywność wykorzystania innych czynników i definiowana jest na wiele sposobów.

Ze względu na rosnące znaczenie wiedzy i technologii w rozwoju gospodarczym, w tworzeniu innowacji, w utrwalaniu przewag konkurencyjnych, w produkcji zaawansowanych dóbr i świadczeniu wysokiej jakości usług wzrasta znaczenie międzynarodowych obrotów wiedzą i technologią pomiędzy podmiotami zlokalizowanymi w różnych krajach. Obejmują one różne elementy wiedzy: „wiedzę wolną (w pełni dostępną) – jawną; wiedzę chronioną (zawłaszczoną) – jawną; wiedzę chronią (zawłaszczoną) – niedostępną – utajnioną (poufną) i ukrytą (nieuświadamianą)” (s. 255).

Część wiedzy przepływa kanałami handlowymi poprzez obrót zaawansowanymi technicznie dobrami, liniami technologicznymi, usługami opartymi na wiedzy oraz patentami i licencjami, a część poza kanałami handlowymi, drogą bezpośrednich inwestycji zagranicznych, współpracy badawczo-rozwojowej, za pośrednictwem wymiany personelu oraz wieloma innymi. Niewątpliwie dynamikę międzynarodowych przepływów wiedzy i technologii determinuje rewolucja informatyczna XX w., która zapoczątkowała rewolucję cyfrową XXI w., dającą możliwość błyskawicznego i bardzo taniego przesyłania wiedzy przez internet.

Rewolucja technologiczna oddziałuje na globalny rynek pracy i międzynarodowy przepływ zasobów pracy (Jan Brzozowski, s. 269–285). Autor podkreśla, iż współcześnie zasoby pracy są nierówno geograficznie rozłożone, co stanowi źródło dysproporcji płacowych i migracji pracowniczych. Uruchamiają one przepływy zasobów pracy z biednego Południa (o nadwyżkach podaży pracy i niskich płacach) do krajów bogatej Północy (o niedoborach pracy i wysokich płacach). Jednakże ograniczony charakter migracji (ze względu na politykę migracyjną krajów przyjmujących), niedostosowanie migrantów do struktury zgłaszanego zapotrzebowania, selektywne wymagania kwalifikacyjne stosowane przez kraje przyjmujące, a także społeczne opory wobec napływu i integracji nowych imigrantów podważają tezę o możliwości wyrównania istniejących dysproporcji w zasobach pracy i płac. W związku z tym istnieją ograniczone szanse na diametralną poprawę sytuacji zarówno krajów biednych (o nadwyżkach podaży pracy), jak i poprawę sytuacji krajów bogatych, borykających się z niedoborami pracowników, charakteryzujących się niskim (a nawet ujemnym) przyrostem naturalnym i starzejącym się społeczeństwem. Ponadto, jak zauważa autor, na migracje hamująco

wpływa: *outsourcing* i *offshoring* w transnarodowych korporacjach, skutkujący „przeniesieniem wielu miejsc pracy z bogatej Północy do krajów biednego Południa, ale też do krajów rozwiniętych o niższym poziomie płac, jak np. do Polski” (s. 271).

Ważnym czynnikiem oddziałującym na migracje ekonomiczne był COVID-19, który zwiększył i rozpowszechnił zakres pracy zdalnej i wykorzystanie mechanizmów sztucznej inteligencji, zastępujących tradycyjne miejsca pracy. Pomimo tych wszystkich rozwiązań problem zbyt małej podaży pracy w krajach bogatych pogłębia się, o czym świadczy zmniejszający się współczynnik potencjalnego wsparcia (*potential support ratio*, zagrażający systemom emerytalnym krajów Północy, przy niechęci społeczeństw tych krajów do emigrantów i coraz to mniej liberalnej polityce emigracyjnej tych krajów (s. 280)).

W procesach zachodzących w gospodarce krajowej i międzynarodowej ważną rolę odgrywają kurs walutowy i międzynarodowy rynek walutowy (Ewa Stawasz-Grabowska, s. 287–309). Jego istotę oraz implikacje wyjaśnia się na podstawie wielu teorii, w tym teorii parytetu siły nabywczej, modelu Balassy-Samuelsena, teorii nieubezpieczonego parytetu stóp procentowych, modeli CHEER i BEER. Żadna z nich całościowo nie wyjaśnia istoty, determinant i zmienności kursu w warunkach dokonujących się przemian w gospodarce światowej. Jednym z ważniejszych zagadnień zatem jest określenie czynników kształtujących aktualnie wysokość kursu walutowego, rodzajów kursów oraz argumenty „za” i „przeciw” stosowaniu danego kursu, co wpływa na kondycję gospodarki, wielkość obrotów handlowych oraz funkcjonowanie międzynarodowego rynku walutowego. W praktyce stosowane są różne kursy walutowe.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy wyróżnia cztery grupy systemów walutowych: kursy sztywne (ang. *hard pegs*), pośrednie (ang. *soft pegs*), kursy płynne (ang. *floating regimes*) oraz pozostałe (ang. *residual*) i zobowiązuje kraje członkowskie do informowania o stosowaniu danego systemu (s. 296).

Z danym rodzajem systemu walutowego wiąże się możliwość (lub jej brak) interwencji banku centralnego dotyczącej utrzymania kursu walutowego na określonym poziomie lub wewnątrz pewnego pasma wahań, interwencji mających na celu niedopuszczenie do wzrostu

lub spadku kursu walutowego powyżej (poniżej) określonego pasma wahań. Współczesny międzynarodowy system walutowy (Marek Maciejewski, s. 311–330) ukształtowany został od wpływem wielu ważnych wydarzeń, w tym: wybuchu I wojny światowej, która spowodowała odejście od systemu waluty złotej, kryzysu lat 1929–1933 powiązanego z interwencjonizmem gospodarczym, skutków drugiej wojny światowej dla wymiany handlowej, kryzysu naftowego i innych procesów gospodarczych. Celem międzynarodowego systemu walutowego jest wspieranie wymiany dóbr i usług, przepływów kapitałowych pomiędzy państwami posiadającymi odrębne systemy pieniężne, systemy kursów walutowych, a przede wszystkim zapewnienie stabilności zewnętrznej gospodarek biorących udział w tej wymianie. Współczesny system walutowy w założeniach opiera się na wielości walut pełniących funkcję pieniądza międzynarodowego, w praktyce jest tylko kilka walut powszechnie akceptowanych: dolar amerykański (będący tzw. walutą zaczepową dla innych), euro, funt szterling, jen chiński. Jak zostało podkreślone przez autora hasła, międzynarodowy system walutowy po wprowadzonych zmianach w 2009 r. obejmuje dziesięć kategorii systemów kursowych, które można ująć w grupy kursów sztywnych, pośrednich, płynnych i pozostałych (tabela 1, s. 324). Należy podkreślić, iż pomimo wielu już dokonanych zmian w międzynarodowym systemie walutowym nadal konieczne jest jego doskonalenie. Duża dowolność rozwiązań aktualnie stosowanych i brak ścisłych reguł międzynarodowego systemu walutowego prowadzą do zmienności kursów walutowych i nierównowagi bilansów płatniczych, co skutkuje koniecznością utrzymywania wysokiego poziomu rezerw dewizowych.

Międzynarodowe systemy walutowe oddziałują na funkcjonowanie międzynarodowego rynku finansowego (Małgorzata Janicka, s. 331–349). Rynek finansowy stanowi część systemu finansowego, który realizuje w gospodarce funkcje pośrednika w przepływie środków finansowych w ramach płatności za dobra i usługi między stronami transakcji oraz umożliwia transfer środków finansowych od podmiotów mających ich nadwyżki do tych wykazujących ich niedobór (s. 333). Ważnym stymulatorem rozwoju międzynarodowego rynku finansowego stały się procesy globalizacji, rozwój korporacji transnarodowych oraz dokonujący się w ramach UE proces integracji rynków finansowych. W tym względzie podkreśla się szczególne

znaczenie procesów konsolidacji i koncentracji, w efekcie których pojawiły centra finansowe, skupiające ogromną część środków finansowych funkcjonujących w skali globalnej oraz oferowanych różnych usług finansowych.

Konkurują one ze sobą w różnych obszarach działalności: otoczenia biznesowego, kapitału ludzkiego, posiadanej infrastruktury, rozwoju sektora finansowego, a przede wszystkim reputacji (tabela 1, tabela 2 na s. 341).

Nowy Jork, Singapur, Londyn, Hongkong, Pekin i inne centra finansowe walczą o swoją konkurencyjność, o swoją pozycję na globalnym rynku. Mimo niekwestionowania roli międzynarodowego rynku finansowego w rozwoju gospodarczym nasuwają się obawy dotyczące skutków widocznych już w postaci procesów deglobalizacyjnych, przybierających na sile po pandemii COVID-19 i wybuchu wojny w Ukrainie, które mogą wywołać podziały w gospodarce światowej, stanowiące bariery dla międzynarodowych przepływów finansowych. Znacznie gorszym zjawiskiem są międzynarodowe kryzysy finansowe (Krystian Bigos, s. 351–366), oznaczające gwałtowne załamanie się gospodarki w skali światowej. Skutkują one pogorszeniem wszystkich lub większości grup wskaźników finansowych, m.in. krótkoterminowych stóp procentowych, cen aktywów (akcji, cen instrumentów dłużnych, nieruchomości), co prowadzi do niewypłacalności przedsiębiorstw i upadłości instytucji finansowych (s. 353). Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) określa kryzys finansowy jako sytuację, w której znaczna grupa instytucji finansowych posiada aktywa o wartości rynkowej niższej od ich zobowiązań. Choć wspólnym mianownikiem kryzysów są cykliczne wahania w gospodarkach i w systemach finansowych, to jednak różnią je objawy i konkretne przyczyny – co potwierdza dokonana analiza kryzysów finansowych mających miejsce na przestrzeni wieków, (tabela 1 na s. 359). W ujęciu historycznym przyczyn pojawienia się kryzysów finansowych było wiele: nadmierne zadłużenie, działania spekulacyjne na rynkach finansowych, niewłaściwe zarządzanie ryzykiem i brak adekwatnych regulacji oraz wiele innych. Międzynarodowe kryzysy finansowe przyjmowały formę kryzysów bankowych, walutowych i zadłużeniowych (s. 362). Podkreślić zatem należy, iż każdy kryzys charakteryzuje się unikalnymi cechami i przyczynami, skalą zakłóceń

na rynkach finansowych, formą i rozmiarami spadku realnej wartości aktywów finansowych i utraty zaufania do instytucji finansowych, które kształtują jego przebieg oraz szybkość rozprzestrzeniania się w gospodarce światowej. Ze względu na swoją wielowymiarowość międzynarodowe kryzysy finansowe stanowią poważne wyzwanie dla rządów, instytucji finansowych i inwestorów zaangażowanych w ich ograniczenie. Dotyczy to nadzoru nad instytucjami finansowymi, wypracowania stosownych regulacji finansowych, doskonalenia zarządzania ryzykiem finansowym, a przede wszystkim współpracy pomiędzy międzynarodowymi instytucjami finansowymi i rządami. Handel zagraniczny determinuje podstawowe wielkości makroekonomiczne kraju: dochód narodowy, bilans płatniczy i handlowy oraz nierównowagę globalną (Jakub Janus, s. 367–385). Dotyczy to wpływu eksportu i importu na wielkość PKB, na wartość i strukturę konsumpcji i inwestycji, poziom technologiczny dóbr i usług, a w efekcie na wzrost gospodarczy, stanowiący podstawę dla rozwoju gospodarczego. Dla wielu krajów eksport (tworzący miejsca pracy), stał się strategią wzrostu gospodarczego (dotyczy to m.in. krajów Azji, gdzie udział eksportu w PKB przekracza 70% (World Economic Forum, 2020)). Bilans handlowy oddziałuje na saldo bilansu płatniczego, które informuje nie tylko o sytuacji płatniczej kraju, stanie aktywów rezerwowych, ale również o powstawaniu i utrzymywaniu się ewentualnych nierównowag zewnętrznych. Podkreślono, iż w ostatnich latach narastanie nierównowagi w gospodarce globalnej wiązało się ze wzrostem względnego znaczenia gospodarek o rynkach wschodzących (*emerging markets*), takich jak Chiny i Indie, w światowym obrocie towarowym (s. 381). Finansowanie nierównowagi powoduje wzrost zadłużenia wpływającego na stabilność finansową poszczególnych krajów jak również gospodarki globalnej i może stać się przyczyną kryzysu zadłużeniowego. Problem zadłużenia międzynarodowego oraz kryzysy bankowe i zadłużeniowe (Jakub Garncarz, s. 387–427) to wciąż aktualne problemy, z którymi zmagą się gospodarka globalna.

Zadłużenie międzynarodowe jest zobowiązaniem kraju lub jego rezydentów, występującym zwykle w postaci kredytów, wobec zagranicznych pożyczkodawców takich jak banki komercyjne czy międzynarodowe instytucje finansowe (s. 389).

W sytuacji gdy suma zobowiązań wynikających z zadłużenia jest na tyle wysoka, że nie może być spłacana bez renegocjacji umownych warunków spłaty, może dojść do wystąpienia kryzysu zadłużeniowego. Przyczyn tej sytuacji jest wiele, a część z nich pozostaje wspólna dla wszystkich kryzysów (nadmierne zadłużenie w stosunku do zdolności kredytowych, liberalizacja przepisów regulacyjnych dotyczących zaciągania kredytów przez podmioty, niskie stopy procentowe powodujące dostępność kredytów, nieskuteczne zarządzanie ryzykiem przez banki), a część ma szczególnie charakter wiążący się tylko z konkretnym kryzysem. Przykładowo przyczyną kryzysu 2007–2008, który rozpoczął się Stanach Zjednoczonych, był nadmiar udzielonych przez banki kredytów hipotecznych (na podstawie przeszacowanej zdolności kredytobiorców) posiadających zabezpieczenie w nabywanych nieruchomościach. W sytuacji pęknięcia bańki na rynku nieruchomości i spadku cen nieruchomości kredyty te straciły pełne zabezpieczenie, co wywołało kryzys bankowy.

Szczególne uwarunkowania miały też: wielki kryzys z 1929, kryzys meksykański 1994, kryzys azjatycki 1997, bańka dotcomów 1995–2001, kryzys zadłużeniowy strefy euro z 2010 r. Po takim wstrząsie rządy i instytucje finansowe na ogół zwiększały regulacje, wprowadzając działania ostrożnościowe, co z czasem stało się niewygodne dla klientów żądających liberalniejszych warunków zaciągania kredytów. Z kolei bankom deregulacja mogła obniżyć koszty i przynieść korzyści. W związku z tym, iż w dużej mierze kredytobiorcami są rządy poszczególnych krajów, które zaciągają kredyty w bankach krajowych i instytucjach międzynarodowych na finansowanie deficytów budżetowych, należy podkreślić konieczność przestrzegania przez nie pewnych ustaleń w tym zakresie. W przypadku krajów UE, zgodnie z Traktatem z Maastricht, deficyt nie powinien przekroczyć 3% PKB a dług publiczny 60%. Niepokojące jest jednak to, iż wiele krajów, widząc w wydatkach publicznych szanse zwiększenia dynamiki PKB, realizacji wielu zadań w sferze inwestycji i konsumpcji, decyduje się na olbrzymie deficyty budżetowe, zwiększające światowe zadłużenie. Wpływa ono na warunki życia obecnych i przyszłych pokoleń, do których odnosi się społeczna nauka Kościoła katolickiego (Wit Pasierbek, s. 405–427). Z jednej strony ekonomia determinuje warunki życia człowieka, z drugiej zaś wybory i decyzje podejmowane przez samego człowieka. Wyborom

ludzkim, decyzjom ekonomicznym towarzyszy niepewność (ryzyko) osiągnięcia zamierzonego celu. Zdarzają się również sytuacje, kiedy człowiek ma ograniczony wpływ na swoją sytuację bytową (nie ma wyboru w zakresie kształcenia, podjęcia pracy, działań przedsiębiorczych z braku kapitału, itp.) i jego sytuacja jest trudna, czasem nawet zagrażająca egzystencji. Społeczna nauka Kościoła odnosi się do wielu aspektów i procesów ekonomicznych kształtujących warunki bytowe, godność i rozwój człowieka. Na przestrzeni wieków Kościół katolicki, dokonując analizy otaczającej rzeczywistości człowieka, licznych zagrożeń i ograniczeń dla jego życia i rozwoju, wypowiadał się na temat:

określonych sytuacji ludzkich, indywidualnych i wspólnotowych, narodowych i międzynarodowych, i formułując w ten sposób swoje nauczanie, prawdziwy *corpus* doktrynalny, który pozwala mu analizować zjawiska społeczne, wypowiadać się na ich temat i wskazywać kierunki właściwego rozwiązywania problemów, które z nich wynikają (*Centesimus annus*, 5) (s. 407).

Do ważnych kwestii ekonomicznych należy wykorzystanie czynników produkcji, takich jak:

- praca, wszystko, co z nią się wiąże: dostęp do pracy, bezrobocie, warunki pracy, sprawiedliwe wynagrodzenie, praca w korporacjach,
- kapitał, korzyści płynące dla jego posiadacza, zysk, wyzysk pracownika, międzynarodowe przepływy kapitału, inwestycje zagraniczne, będące szansą i zagrożeniem rozwoju itd.,
- ziemia oddana „człowiekowi” oraz zawarte w niej bogactwa, które winny być wykorzystywane z odpowiednim poszanowaniem i dbałością środowisko naturalne.

Społeczna nauka Kościoła ponadto odnosi się do „kapitalizmu w którym wolność gospodarcza nie jest ujęta w ramy systemu prawnego”, procesów globalizacji, dzieli się refleksją na temat znaczenia rynku i państwa w rozwoju, formułując w tym względzie zalecenia pod kątem państwa, które powinno poprzez politykę społeczną i politykę na rynku pracy łagodzić nierówności dochodowe społeczeństw.

Podsumowując recenzję monografii słownikowej *Ekonomia międzynarodowa* pod red. Wita Pasierbka i Krzysztofa Wacha (2024), wchodzącą w skład serii „Słowniki Społeczne”, należy stwierdzić,

iż w sposób innowacyjny i przemysłany prezentuje ona najważniejsze problemy współczesnej ekonomii międzynarodowej. Kończąc, wyrażam przekonanie, iż recenzowana monografia znajdzie odbiorców wśród pracowników nauki i studentów, jak również wśród praktyków i grona osób zainteresowanych procesami i zjawiskami gospodarczymi o charakterze międzynarodowym.

LITERATURA

- Budnikowski, A. (2021). *Ekonomia międzynarodowa*. Warszawa: PWE.
- Carbaugh, R.J. (2000). *International Economics* (7th ed.). Cincinnati: South-Western College Publishing.
- Gorynia, M. (2002). *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstw a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej* (wyd. II poprawione). Poznań: Wydawnictwo Naukowe.
- Gorynia, M. (2009). Teoretyczne aspekty konkurencyjności. W M. Gorynia & E. Łażniewska (Red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności* (s. 48–66). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Iansiti, M., & Lakhani, K.R. (2020). *Competing in the Age of AI. Strategy and Leadership When Algorithms and Networks Run the World*. Boston: Harvard Business Review Press.
- Kjellman, A., & Ramstrom, J. (2004). Remarks Concerning Successful Internationalisation of SMEs. W *Proceeding of 7th Vaasa Conference on International Business*, 24–26th August 2003 (Finland: University of Waasa).
- Kundera, J. (2018). Współczesne teorie wymiany międzynarodowej. Światowy handel po kryzysie 2008 r. W J. Kundera (Red.), *Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.* (s. 1–68). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Porter, M.E. (1998). *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press.
- Wach, K., & Wojciechowski, L. (2016). Determinants of inward FDI into Visegrad countries: Empirical evidence based on panel data for the years 2000–2012. *Economics and Business Review*, 2(1), 34–52.
- Wysokińska, Z. (2001). *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*. Warszawa–Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wysokińska, Z., & Witkowska, J. (2021). *Unia Europejska w gospodarce światowej*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Raporty, bazy danych i źródła internetowe

- Business Continuity Institute (BCI). (2024). *Supply Chain Resilience Report 2024*. Pobrano z: <https://www.thebci.org/news/supply-chain-disruptions-drive-increased-tier-mapping-and-insurance-uptake.html> (dostęp: 01.02.2025).
- European Commission (2019). *SME Internationalisation through Business Networks*.
- Forbes (2023). *The Forbes Global 2000. The world's largest public companies*. Pobrano z: <https://www.forbes.com/lists/global2000> (dostęp: 01.02.2025).
- Fortune (2023). *Fortune Global 500. Global ranking of the world's largest corporations*. Pobrano z: <https://fortune.com/global500/> (dostęp: 01.02.2025).
- IMF (2025). *World Economic Outlook Update: Global Growth. Divergent and Uncertain* (dostęp: 17.01.2025).
- OECD (2021). *The Role of Business Networks in SME Internationalisation*.
- PwC (2024). *Reinventing Supply Chains 2030*. Pobrano z: <https://www.pwc.com/gx/en/services/consulting/digital-operations/reinventing-supply-chains-2030.html> (dostęp: 02.01.2025).
- World Economic Forum (2020). *The Global Business Networks and International Trade*.
- World Economic Outlook: *Navigating Global Challenges* (2024). Pobrano z: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO> (dostęp: 11.01.2025).

Agnieszka Pach-Gurgul

<http://orcid.org/0000-0003-1917-4679>

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

apach@uek.krakow.pl

DOI: 10.35765/HP.2844