

Piotr BANASZYK*

 0000-0002-9457-3613

Przemysław DESZCZYŃSKI**

 0000-0003-2286-3395

Marian GORYNIA***

 0000-0002-7633-8249

Krzysztof MALAGA****

 0000-0001-7079-9880

Przesłanki modyfikacji wybranych koncepcji ekonomicznych na skutek pandemii COVID-19

Streszczenie: Autorzy artykułu stawiają tezę o potrzebie modyfikacji sposobu uprawiania nauk ekonomicznych (NE) w aspektach ontologicznym, epistemologicznym i metodologicznym. Wynika ona z oddziaływania splotu czynników, jakie ujawniły się jeszcze w okresie przedpandemicznym, dla których COVID-19 może być okolicznością dopełniającą, wzmacniającą, a nawet wręcz bezpośrednio przesądającą o zmianie. Struktura artykułu została podporządkowana przyjętemu celowi, którym jest autorskie odniesienie się do postawionej tezy. Jako egzemplifikację obszarów wymagających zmiany wybrano osiem zagadnień, w odniesieniu do których zgłoszono zestaw postulatów konstytuujących pożądane modyfikacje w prowadzeniu badań w NE. Główną metodą wykorzystaną w opracowaniu jest metoda krytycznej analizy literatury.

* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska; e-mail: Piotr.Banaszyk@ue.poznan.pl

** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska; e-mail: Przemyslaw.Deszczynski@ue.poznan.pl

*** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska; e-mail: Marian.Gorynia@ue.poznan.pl

**** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska; e-mail: Krzysztof.Malaga@ue.poznan.pl

Słowa kluczowe: *homo oeconomicus*, nauki ekonomiczne, pandemia COVID-19, paradygmaty ekonomiczne, ekonomia rozwoju

Kody JEL: A10, B10, B20, B41, B50

Artykuł złożony 19 sierpnia 2020 r., w wersji poprawionej nadesłany 31 grudnia 2020 r., zaakceptowany 16 stycznia 2021 r.

Proposals for Modification of Selected Economic Concepts Amid the COVID-19 Pandemic

Abstract: The authors of the article put forward a thesis about the need to modify or revise the way in which economic sciences are practiced in ontological, epistemological and methodological terms. This results from the impact of a series of factors that appeared in the pre-pandemic period and for which COVID-19 may be a complementary, reinforcing or even directly determining circumstance. The structure of this article was subordinated to the adopted goal. Eight areas were selected for which a set of proposals was made for modifications in economic research. The main method used in the study is critical analysis of the literature.

Keywords: *homo oeconomicus*, economic sciences, COVID-19 pandemic, economic paradigms, development economics

JEL classification codes: A10, B10, B20, B41, B50

Article submitted August 19, 2020, revision received December 31, 2020, accepted for publication January 16, 2021.

Wprowadzenie

Za cel artykułu przyjęto autorskie odniesienie się do tezy o potrzebie modyfikacji obowiązującego głównego paradygmatu¹ nauk ekonomicznych (NE). Chodzi tutaj o tzw. ekonomię głównego nurtu i wszelkie jej konsekwencje promieniujące na całe NE. W sferze realnej gospodarki światowej i poszczególnych gospodarek narodowych skumulowało się tak wiele czynników przemawiających za zmianą, że warto podjąć tę kwestię jeszcze raz. Autorzy mają świadomość, że nie piszą o tym ani jako pierwsi, ani jako jedyni. Wyrażają jednak przeświadczenie, że dokonanie zmiany wymaga być może większej niż dotychczas determinacji i uporu. Pandemia COVID-19 wydaje się być tym czynnikiem krytycznym, który zatrzymał świat (na chwilę albo

¹ W polskiej klasyfikacji działalności naukowej dziedzina nauk ekonomicznych przestała formalnie istnieć od 1 października 2018 roku. Nieformalnie można jednak przyjąć, że grupa dyscyplin wyróżnionych obecnie w klasyfikacji dyscyplin w dziedzinie nauk społecznych stanowi umowną subdziedzinę nauk społecznych, która w przybliżeniu odpowiada dawnej dziedzinie nauk ekonomicznych. Quasi-subdziedzina nauk ekonomicznych obejmuje w zaproponowanym tutaj ujęciu następujące dyscypliny: ekonomia i finanse, nauki o zarządzaniu i jakości oraz geografia społeczno-ekonomiczna i gospodarka przestrzenna.

na parę miesięcy, a może nawet parę lat) i jawi się niektórym jako czynnik bezpośrednio przesądający o potrzebie nadejścia zasygnalizowanej zmiany. Oczywiście pandemia nie jest wyłączną determinantą postulowanych przezwyciężeń, lecz jest najnowszym czynnikiem wśród wielu innych i spowalniając procesy społeczno-gospodarcze, skłania do refleksji oraz daje czas do namysłu i podjęcia działań. Zmiany na świecie wymagają wielu działań we wszystkich praktycznie sferach aktywności ludzkiej oraz na różnych poziomach, a także włączenia w nie sfery nauki i edukacji. Innymi słowy powinny one dotyczyć także modyfikacji koncepcji wypracowanych przez naukę. Jako przedstawiciele NE autorzy chcieliby włączyć się do dyskusji nad zmianami – nad ich celem, podstawami, mechanizmami i narzędziami, wierząc, że dołożona w ten sposób cegiełka może mieć wpływ na resztę sfer i poziomów aktywności ludzkiej.

Jako przedmiot rozważań mających zilustrować postawioną tezę wybrano kilka przykładowych² zagadnień, tematów, teorii, koncepcji, modeli współczesnych nauk ekonomicznych, do których autorzy chcieliby się odnieść. Wybór nie jest przesądzony i zamknięty. Zbiór podjętych problemów można rozszerzać, na co autorzy zresztą liczą. Dokonany wybór nie jest jednak ani woluntarystyczny, ani przypadkowy, gdyż nawiązuje do zainteresowań naukowych czwórki autorów, reprezentujących dość odległe specjalizacje szczegółowe w ramach NE. Zauważalna heterogeniczność przyjętych egzemplifikacji ma zachęcić szerokie grono naukowców reprezentujących NE do poszerzania zakresu zagadnień wymagających zmiany podejścia badawczego. Ponadto wydaje się, że trafność wyboru zaproponowanych zagadnień zweryfikowała m.in. pandemia, gdyż są one w widoczny sposób obecne w dyskusji wokół COVID-19 toczącej się w literaturze naukowej i publicystyce, a ponadto od dziesięcioleci były przedmiotem poważnych polemik w literaturze ekonomicznej. Są to: *homo oeconomicus*, sprawność biznesowa, globalny łańcuch dostaw, konkurencyjność międzynarodowa, równowaga ekonomiczna, istota i pomiar bogactwa narodowego, globalizacja oraz ekonomia rozwoju. Generalnie rzecz ujmując, chodzi o udzielenie odpowiedzi na pytanie, co miałyby się zmienić w NE odnośnie do każdej z wymienionych kwestii. Ustalając kolejność omówienia poszczególnych zagadnień, kierowano się zasadą rozumowania od poziomu mikro poprzez mezo do makro oraz poziomu globalnego.

Intencją autorów jest sprowokowanie i wywołanie debaty odnoszącej się do szerokiej gamy istotnych zagadnień ekonomicznych, budzących kontrowersje także przed wystąpieniem pandemii, prowadzącej ewentualnie do powstania

² Egzemplifikujący charakter dokonanego wyboru nie wyczerpuje zakresu potencjalnych zmian, lecz w intencji autorów ma zachęcić do kontynuacji analiz i dyskusji. Zakres potencjalnych problemów wymagających dialogu jest daleko szerszy i z pewnością będzie poszerzany w innych opracowaniach. Przykładowa natura dalszego wywodu ma ponadto ukształtować atmosferę dyskusji, która oczywiście powinna się rozwijać na poziomie analitycznie dużo szerszym i bardziej szczegółowym.

zarysu zmodyfikowanego programu badawczego NE. Ogólne ramy takiego programu mogłyby stanowić następujące pytania badawcze:

- Co się zmieniło, zmienia się i zmieni w realnym świecie ujmowanym w danym zagadnieniu (ontologia) zarówno w okresie poprzedzającym, w czasie pandemii COVID-19, jak i w okresie postcovid?
- Co się zmieniło, zmienia się i zmieni w naszym poznawaniu tego świata, co jest ważne i możliwe do zbadania z poznawczego punktu widzenia (epistemologia) zarówno w okresie poprzedzającym, w czasie pandemii COVID-19, jak i w okresie postcovid?
- Co się zmieniło, zmienia się i zmieni w metodologii³ naszego poznawania świata (metodologia) zarówno w okresie poprzedzającym, w czasie pandemii COVID-19, jak i w okresie postcovid?
- Czy istnieją przesłanki przemawiające za zmianą proporcji w funkcjach NE w stronę roli opisowo-wyjaśniającej czy normatywnej?

Realizacja zasygnalizowanego ramowego programu badawczego wymagałaby refleksji nad związkami pomiędzy funkcjami poznawczymi vs normatywnymi NE⁴, zmierzającej do sformułowania postulatów, co miałyby się zmienić w uprawianiu NE. Intencją autorów jest stworzenie przyczynku do tak rozumianego programu badawczego.

Od strony metodycznej w artykule oparto się na wykorzystaniu metody krytycznej analizy literatury przedmiotu, a także na skonstruowaniu zestawu zaleceń normatywnych odnoszących się do zmian w NE.

Kierunek modyfikacji myślenia o naukach ekonomicznych

Nauki ekonomiczne można kwalifikować do zbioru dyscyplin nazywanych np. przez Karla Poppera instrumentalnymi [Popper, 1999: 180]. Gospodarka globalna czy krajowa jest zwyczajnie zbyt złożona i dynamiczna, aby dało się ją wyjaśnić ostatecznie i na zawsze. Zmiany zachowań ekonomicznych głównych podmiotów gospodarowania oraz infrastruktury, którą te podmioty wykorzystują, są szybkie, zatem dziwić musi forsowane przez niektórych przekonanie o istnieniu jakiegoś jednego głównego i uniwersalnego paradygmatu nauk ekonomicznych. Nauki ekonomiczne są ze swej natury raczej multiparadygmatyczne. Określenia takiego użył Bogusław Fiedor [Fiedor, 2018]. Zwraca jednak uwagę, że mianem tym określił dorobek tzw. głównego nurtu ekonomii, nie odnosząc się do alternatywnych szkół ekonomicznych. Podobne stanowisko zaprezentował Marian Gorynia [2019a], który cechę wieloparadygmatowości (wieloparadygmatyczności) odniósł do całości NE. Nie jest

³ Odpowiednikami przymiotników: ontologiczny, epistemologiczny i metodologiczny odnoszących się do nauki/teorii są przymiotniki: ontyczny, epistemiczny i metodyczny – odnoszące się do praktyki.

⁴ Zakłada się, że osiągnięcia poznawcze ujawniane w głoszonych teoriach naukowych są zwykle podstawą do wywodzenia dyrektyw praktycznych, a te służą jako azymut realnej aktywności podmiotów gospodarczych.

wykluczone, iż zamiast poszukiwać jednego albo wielu uniwersalnych paradygmatów NE, warto przyjąć, że wzorzec prowadzenia badań w NE powinien się wyłaniać z permanentnej dyskusji toczony między podmiotami tych badań. Sensowny wynik dyskursu ekonomicznego powinny zapewnić dobra wola wypowiadających się i logika prezentowanych przez nich treści. Sprzeczności w forsowanych ideach mogą przecież być źródłem inspiracji w odniesieniu do nowych pomysłów.

Tymczasem w NE dominuje tzw. ekonomia głównego nurtu. Zapewne niejednoznaczne są granice tego nurtu. Czasem postuluje się, aby w ujęciu socjologicznym tym mianem określać dorobek tzw. elity ekonomistów, czyli najbardziej docenianych uczonych pracujących w najlepszych uniwersytetach. Bardziej rygorystycznym określeniem jest ortodoksja ekonomiczna identyfikowana ze względów intelektualnych i obecnie utożsamiana ze szkołą neoklasyczną w ekonomii [Colander et al., 2003: 5]. Do najważniejszych jej założeń należą:

- a) powszechna racjonalność mikroekonomiczna wyjaśniana przez model *homo oeconomicus*,
- b) tendencja do równowagi ogólnej i cząstkowych,
- c) formalizm matematyczny [Fiedor, 2019: 49].

Charakterystyka rdzenia badań przedstawiona przez Fiedora odnosi się zatem do ortodoksji ekonomicznej i jest jedną ze składowych głównego nurtu. Jednak jest to składowa bardzo ekspansywna i w największej mierze odpowiedzialna za tzw. „imperializm ekonomiczny”, tj. dążenie do narzucenia wyłącznej poprawności innym szkołom myślenia, innym dyscyplinom naukowym i nawet pozanaukowej praktyce ludzkiego działania [Davis, 2006: 7–8]. Niemniej ta ortodoksyjna myśl wraz z m.in. neokeynesowską szkołą myślenia legły u podstaw propozycji tzw. nowej syntezy neoklasycznej, którą obecnie można traktować właśnie z socjologicznego względu jako koncepcję głównego nurtu [Bludnik, 2010].

Zdaniem niektórych ekonomia głównego nurtu usprawiedliwia dewastację środowiska naturalnego i jest odpowiedzialna za nią oraz za często spotykane oderwanie racjonalności ekonomicznej od imponderabiliów etyczno-moralnych. Zwolennicy tego podejścia zapewnili sobie nawet instytucjonalne wsparcie promocji swoich idei na cały świat w postaci konsensusu waszyngtońskiego jako instrukcji postępowania dla funkcjonariuszy MFW i BŚ. W efekcie liczy się stałe zwiększanie produkcji (np. mierzone dynamiką PKB) i dostarczanie inwestorom coraz większej wartości dodanej (mierzonej np. EVA), co wymaga coraz większej konsumpcji (dziś w stadium nadmiernego konsumpcjonizmu). Inaczej zapisując te efekty, należy wskazywać na często spotykaną rabunkową eksploatację zasobów naturalnych (jako bazy do produkcji) i nierzadko bezkrytyczne poszukiwanie najtańszych lokalizacji zakładów produkcyjnych (aby mnożyć zyski) oraz dezorientujący i agresywny marketing (pozbawiający konsumentów prawa do wolności wyboru).

Liczba przekonanych o potrzebie modyfikacji założeń i treści NE systematycznie rośnie [Editor's note, 2020; Coyle, 2020; Skidelski, 2020]. Niekiedy

zgłaszany jest też dalej idący postulat rewizji NE. Zdaniem autorów stanowiące istotę modyfikacji/rewizji NE ocena i zmiana dotychczasowego stanu NE powinny się dokonać w duchu życzliwości i świadomości wartości dotychczasowych osiągnięć naukowych w celu osiągnięcia postępu.

Pandemia COVID-19 jest ostatnim w sensie chronologicznym z czynników sprawczych rozpatrywanej rewizji, czyli nie jest czynnikiem jedynym ani prawdopodobnie najważniejszym, choć uwagę zwraca jej bezpośredni charakter i gwałtowność oraz zaskoczenie związane z jej pojawieniem się.

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na kilka cech pandemii COVID-19, które decydują o specyfice jej wpływu na system społeczno-gospodarczy oraz właściwości wywołanych przez nią zjawisk kryzysowych. Po pierwsze, pandemia nosi cechy tzw. czarnego łabędzia, a więc wydarzenia nieoczekiwanego, mało prawdopodobnego, ale wywołującego olbrzymie konsekwencje [Taleb, 2020; Roubini, 2020a]. Po drugie, natura kryzysu spowodowanego przez pandemię jako zjawisko pozagospodarcze dotyczy zarówno sfery podażowej, popytowej, jak i finansowej, stanowi więc potencjalny przedmiot zainteresowania całości NE, co zresztą daje się zaobserwować w liczbie i zakresie podejmowanych przedsięwzięć badawczych, a także już ogłoszonego dorobku publikacyjnego [Kołodko, 2020a]. Po trzecie, najważniejsze cechy kryzysu to gwałtowność, głęboka recesja, znaczna skala spadków PKB, zatrudnienia i innych wskaźników dla świata i różnych regionów; zróżnicowanie branżowo-sektorowe oraz zróżnicowanie przestrzenne [Roubini, 2020b]. Znajdujemy się w samym środku najgłębszej recesji w czasach pokoju w ciągu ostatnich 150 lat, która ma dewastujący wpływ na gospodarkę światową [Wolf, 2020]. Po czwarte, przeciwdziałanie negatywnym skutkom gospodarczym pandemii doprowadziło do podjęcia przez rządy i organizacje międzynarodowe interwencji na niespotykaną dotąd skalę [International Monetary Fund, 2020]. Po piąte, należy wskazać na trudności z prognozowaniem przyszłości pokryzysowej i odbudowy gospodarki światowej, cechujące się dużym rozrzutem przewidywań oraz potrzebą permanentnego aktualizowania prognoz [Wolf, 2020]. Występująca tutaj niepewność i dylematy zdają się wskazywać na duże zapotrzebowanie na refleksję ze strony całych NE, które mogą się przyczynić do budowy „nowej normalności” wolnej od błędów w rozwoju gospodarczym w przyszłości.

Na skutek m.in. pandemii z jednej strony nie tylko ujawniły się, ale i zostały uświadomione niebezpieczeństwa związane z rabunkową eksploatacją zasobów naszej planety. Z drugiej strony wyłania się dobra atmosfera społeczna sprzyjająca zmianom. Niszczenie środowiska przyrodniczego wynika bezpośrednio właśnie z nadmiernej produkcji i konsumpcji, pośrednio z logiki gospodarki rynkowej, a najgłębsze przyczyny tego procesu mają charakter kulturowy [Wałowski, 2004: 89–111]. Klimat społeczny sprzyjający modyfikacji/rewizji jest manifestowany przez wiele spontanicznych ruchów protestu [Amnesty International, 2020].

Warto więc podjąć dyskusję na ten temat. Upływ czasu i procesy społeczno-gospodarcze rozwadniają bowiem to, co zastałe i nieruchome.

Opisowo-wyjaśniający vs normatywny charakter NE

W dyskusjach prowadzonych w związku z kryzysem wywołanym przez pandemię COVID-19 często poruszonym zagadnieniem jest charakter ekonomii, i szerzej NE, z punktu widzenia pełnionych przez nie funkcji. Efekt wielowekowej refleksji nad tym zagadnieniem nie przyniósł jednoznacznych rozstrzygnięć. W odniesieniu do tej kwestii daje się wyróżnić dwa odmienne stanowiska: a) stanowisko promujące podejście pozytywne, b) stanowisko skłaniające się w kierunku aktywnego i normatywnego zaangażowania NE w kreowanie/naprawianie otaczającej rzeczywistości – nawiązujące do koncepcji konstruktywizmu (konstrukcjonizmu), pragmatyzmu oraz nowego pragmatyzmu.

Podejście pozytywne przypisuje NE przede wszystkim funkcję opisowo-wyjaśniającą [Lipowski, 2011]. W tym ujęciu nauka powinna być pozbawiona pierwiastków wartościujących i normatywnych. Za jednego z prekursorów takiego rozumienia funkcji nauki można uznać Davida Hume'a, który stwierdził, że na podstawie opisowych sądów o faktach nie można wyprowadzać sądów wartościujących (tzw. gilotyna Hume'a) [Hume, 1969: 469]. W podobnym duchu wypowiadali się Lionel Robbins [1932] i Milton Friedman [1953]. Wiedza o tym, jak działa rzeczywistość, może być co najwyżej przydatna do prognozowania, czyli przewidywania przyszłości, nie powinna natomiast być używana do jej kreowania w sensie wyznaczania celów. Trudno jednak oprzeć się wrażeniu, że takie podejście nie może być uznane za dające się w całości obronić – jeśli z wiedzy opisowo-wyjaśniającej wynika, że zastosowanie określonych narzędzi polityki gospodarczej z dużym prawdopodobieństwem może doprowadzić do efektów ocenianych negatywnie, to z takiej wiedzy *de facto* wynika rekomendacja niezastosowania tych narzędzi. Ale jest to sytuacja inna niż kreowanie celów rozwoju społeczno-gospodarczego i w tym sensie wydaje się, że mieści się ona w ramach przewidzianych dla NE przez Robbinsa. Czym innym jest bowiem stawianie celów, a czym innym dobór metod czy środków do ich osiągnięcia.

W podejściu normatywnym zaleca się szerszy zakres wykorzystania NE – zarówno do stawiania celów rozwoju, jak i do definiowania środków prowadzących do ich osiągnięcia [Krugman, 2020]. Przydatna może być tutaj koncepcja działań celowo racjonalnych Maxa Webera, w której przyjęciu określonego zamierzenia towarzyszy dobór środków i rozważenie skutków ubocznych. Współczesną wersję tego podejścia stanowi koncepcja nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko [Kołodko, 2014; 2020b; Gorynia, 2019a].

W dyskusjach wokół gospodarki postcovidowej zwraca się uwagę na potrzebę szerszego wykorzystania zdobyczy nauki, w tym NE, do takiego kształtowania rzeczywistości, by zminimalizować prawdopodobieństwo wybuchu podobnych epidemii i wywołanych nimi kryzysów. Wskazuje się, że nagromadzenie czynników negatywnie wpływających na rozwój cywilizacji ludzkiej osiągnęło wcześniej niespotykane rozmiary i chociażby z tej okoliczności wynika obiektywnie uzasadniona konieczność wykorzystania nauki do racjonalizacji cywilizacji [Solarz, Waliszewski, 2020]. Istotnie w sferze realnej zakres

problemów do rozwiązania jest bardzo szeroki, co zostanie zasygnalizowane w dalszych częściach tego opracowania. Ich poznanie i wyjaśnienie są niezbędne – właśnie na nie w sensie ontologiczno-epistemologicznym powinien zostać skierowany wysiłek badawczy NE. Duża złożoność i skomplikowanie związków pomiędzy składnikami cywilizacji wymagają w sferze ontologii i epistemologii podejścia całościowego, holistycznego i wielowymiarowego. Z tego punktu widzenia przydatne byłoby poszerzenie zakresu badań empirycznych objaśniających rzeczywistość gospodarczą, w szczególności słabe strony współczesnej cywilizacji i wynikające z nich zjawiska kryzysowe. W sferze metodologii wymaga to przyjęcia podejścia pragmatycznego, zorientowanego na rozwiązywanie konkretnych problemów, na których istocie winna się koncentrować uwaga badaczy, bez sztywnych założeń cechujących określone szkoły filozoficzne i uzależnienia od konkretnej klasy metod [Creshwell, Creshwell, 2018]. Innymi słowy zaleca się eklektyzm i pluralizm w indywidualnym doborze metod. Tak rozumiany pragmatyzm otwarty jest na różne wizje badanego świata, zróżnicowane założenia badawcze, a także na różne formy gromadzenia i analizy danych. Z metodologicznego punktu widzenia można więc oczekiwać zwiększenia roli triangulacji metodologicznej oznaczającej równoległe elastyczne wykorzystanie metod badawczych, które winny się wzajemnie uzupełniać i przyczyniać się do lepszego rozpoznania związków przyczynowo-skutkowych w działalności gospodarczej. Warto jednak dostrzec niełatwe do pokonania ograniczenia NE. Jednym z nich jest wieloparadygmatowość (wieloparadygmatyczność), czyli współlistnienie różnych koncepcji, którą to okoliczność jedni interpretują jako dowód słabego stopnia rozwoju tych nauk, a inni odczytują jako wyraz złożoności systemu społeczno-gospodarczego [Gorynia, 2019a]. Drugie ograniczenie wiąże się z faktem, że aspekt gospodarczy jest zaledwie jednym z wielu wymiarów cywilizacji i jego poznanie, jak również budowanie rekomendacji w odniesieniu do praktyki powinny mieć charakter wielowymiarowy, uwzględniający całość systemowych własności. Trzecie wreszcie ograniczenie to trudności z budowaniem na podstawie teorii prognoz ekonomicznych, na co wskazywali np. Karl Popper, Oskar Morgenstern, Robert Lucas czy Robert Merton [Dziona-Kozłowska, 2018: 174–175]. Trudności te można traktować jako przesłanki do konstruktywnej wymiany idei między różnymi szkołami w NE, a nawet między różnymi dyscyplinami czy dziedzinami nauki.

Tak więc – z jednej strony – zapotrzebowanie praktyki gospodarczej, i szerszej społecznej, na wiedzę ekonomiczną potrzebną do racjonalizacji cywilizacji wydaje się duże i zwiększone na skutek kryzysu pandemicznego, jednak – z drugiej strony – na przeszkodzie stoją mające w sporej części charakter obiektywne bariery w wykorzystaniu niejednoznacznych wyników badań teoretycznych i praktycznych do wpływania na rzeczywistość gospodarczą. W tej sytuacji wydaje się, że użytecznym środkiem może być choćby elementarna edukacja ekonomiczna społeczeństw pozwalająca na zrozumienie kardynalnych, niekwestionalnych i niepodawanych w wątpliwość rudymenarnych mechanizmów życia gospodarczego. Można nawet zaryzykować stwierdzenie

nie, że zmianom w nauce powinny bezwzględnie towarzyszyć zmiany w edukacji. Te pierwsze bowiem nie wystarczą. Na wysokim poziomie ogólności można sformułować zalecenie, by w obliczu pluralizmu i niedoskonałości stworzonych koncepcji w edukacji kierować się podejściem heterodoksyjnym, a nie ortodoksyjnym.

Model człowieka gospodarującego (*homo oeconomicus*)

Kilkuwiekowa ewolucja konstruktów człowieka gospodarującego nie doprowadziła do wypracowania jednolitej i spójnej koncepcji zarówno gospodarczych, jak i pozagospodarczych zachowań człowieka. Poszczególne szkoły ekonomiczne reprezentują nawet bardzo zróżnicowane podejście do tego zagadnienia. Przyjmuje się w nich, „że celem człowieka gospodarującego jest maksymalizacja bogactwa, zysku, użyteczności lub preferencji, przy czym jest on w stanie dążyć do realizacji tak wyznaczonego celu w sposób racjonalny” [Dzionek-Kozłowska, 2018: 8]⁵. W powyższej definicji daje się wydzielić dwa pierwiastki: egoizmu i racjonalności (optymalizacji). Oba także definiowane są niejednoznacznie. Wydaje się, że odnośnie do obu tych pierwiastków możliwy jest pewien szeroki kompromis różnych stanowisk⁶, pokazujący przydatność tego konstruktów w rozmaitych teoriach ekonomicznych, przy czym na tę przydatność można patrzeć z punktu widzenia dwóch dość odmiennych ról – opisu systemu gospodarczego oraz modelowania zachowań rynkowych [North, 1990: 17, za: Dzionek-Kozłowska, 2018: 119].

Jeśli chodzi o pierwiastek egoizmu, to podczas budowania powyższego kompromisu należy zauważyć, że nawet przy dosłownym pejoratywnym rozumieniu egoizmu⁷ teoretycy ekonomii w większości nie zakładali, że jest on jedynym motywem działalności gospodarczej człowieka, a tym bardziej jedynym motywem wszelkiej działalności człowieka. Nawet zwolennicy budowania „ekonomicznej teorii wszystkiego” na bazie modelu *homo oeconomicus* nie utrzymywali, że ludzie w rzeczywistości dążą do racjonalnej maksymalizacji użyteczności. Przyjmowali oni tylko założenie, że ludzie zachowują się tak, jak gdyby kierował nimi tego rodzaju motyw [Becker, 1990: 271–272]. W tym kontekście przydatne wydaje się zwłaszcza pojęcie użyteczności, które można zdefiniować tak szeroko, by obejmowało także inne motywy ludzkiej działalności⁸.

⁵ „Maksymalizacja preferencji” jest skrótem myślowym oznaczającym „wybór tej spośród dostępnych dla jednostki opcji, która leży najwyżej na skali jej preferencji, czyli jest przez nią oceniana jako najlepsza z dostępnych” [Dzionek-Kozłowska, 2018: 8].

⁶ O możliwościach i trudnościach w znalezieniu takiego kompromisu pomiędzy ekonomią ortodoksyjną a ekonomią behawioralną interesująco pisze Dzionek-Kozłowska [2016: 124–125].

⁷ Według Johana Wolfganga von Goethe’ego *homo oeconomicus* to „dwużony kalkulator” gotów bez skrupułów poświęcić dobro innych dla realizacji swoich własnych celów [Dzionek-Kozłowska, 2018: 7].

⁸ Użyteczność można bowiem zdefiniować tak szeroko, że może ona wynikać m.in. z faktu dzielenia się czymś z kimś.

W podobny kompromisowy sposób można podejść do pierwiastka racjonalności (optymalizacji). Przedstawiciele dużej części szkół ekonomicznych (w zasadzie wszystkich szkół heterodoksyjnych) odrzucają słusznie pełną racjonalność jako koncepcję opisowo-wyjaśniającą ludzkie działania, co zwłaszcza podkreślają przedstawiciele ekonomii behawioralnej. Warunkiem minimalnym kompromisu wydaje się więc uznanie ograniczeń i niedoskonałości ludzkiej racjonalności. Niemniej użyteczność samego konstruktów można jednak rozpatrywać jako wyidealizowany model albo typ idealny w rozumieniu Maxa Webera służący do porównywania z nim rzeczywistych zachowań ludzkich.

Wydaje się, że NE jeszcze przed pandemią COVID-19 dość zgodnie odeszły w tendencji od skrajnego, rygorystycznie rozumianego modelu *homo oeconomicus* w wersji maksymalizacji preferencji i pełnej racjonalności, właściwego dla ekonomii głównego nurtu. Nie wydaje się natomiast, by koronawirus miał doprowadzić do jakiejś istotnej zmiany tej sytuacji w jedną albo drugą stronę. Pewne modyfikacje w rozumieniu i wykorzystaniu modelu człowieka gospodarującego powinny jednak nastąpić. Pandemia wpłynie prawdopodobnie na konieczność przededefiniowania modelu *homo oeconomicus* w kierunku uwzględnienia czynników ontologicznie istotnych i mających wpływ na użyteczność i ludzkie preferencje – może tutaj np. chodzić o kwestie bezpieczeństwa zdrowotnego, wydatków na służbę zdrowia, działań w zakresie prewencji przed zachorowaniami czy szerzej inwestowania w dobra publiczne, niezawodności zaopatrzeniowej, lokalizacji produkcji blisko rynków zbytu czy pojmowania roli zapasów. Nie oznacza to, że ramy modelu *homo oeconomicus* były zbyt ciasne, by nie można było uwzględniać tych czynników w przeszłości. Nie było po prostu takiej potrzeby albo precyzyjniej rzecz ujmując, ludzie takiej potrzeby nie widzieli. Jednak w rzeczywistości covidowej i postcovidowej dodanie dodatkowych elementów do explanansu modelu człowieka gospodarującego wydaje się nieodzowne. Zachodzące w świecie realnym zmiany (ontologia) winny zostać dostrzeżone w sferze poznania (epistemologia) oraz uwzględnione w konstruowaniu adekwatnych metod badawczych (metodologia).

Należy też zaznaczyć, że obserwacja postaw ludzi w trudnych sytuacjach życiowych wywołanych przez pandemię COVID-19 (dostęp do leków, dostęp do sprzętu medycznego, dostęp do środków żywności i higieny, chciwość niektórych przedsiębiorców, przypadki oszustw itp.) sugeruje, iż skłonność do zachowań egoistycznych była w tych warunkach podwyższona, co wskazywałoby na znaczącą deskryptywną rolę modelu krytykowanego powszechnie za nierealistyczność. Nie wydaje się z kolei, by koncepcja *homo oeconomicus* miała zyskać na atrakcyjności z normatywnego punktu widzenia w konsekwencji procesów psychicznych i społecznych wywołanych pandemią.

Można sądzić, że pożądaną i rekomendowaną ewolucję tej koncepcji zasadnie jest nazwać *homo oeconomicus moralis*, co oznaczałoby włączenie do kryteriów kształtujących ludzkie zachowanie także wartości etycznych, ekologicznych czy związanych z przeciwdziałaniem ubóstwu ekonomicznemu oraz nierównościom. Należy zwłaszcza podkreślić wpływ pandemii na związek-

szenie prawdopodobieństwa podwyższenia poziomu nierówności, który stanowił przedmiot ożywionej dyskusji jeszcze przed pojawieniem się koronawirusa [Boushey, Delong, Steinbaum, 2018] i jest często podnoszonym wątkiem w okresie COVID-19 [Sandbu, 2020]. To spodziewane i zalecane przesunięcie punktu ciężkości w ujmowaniu i badaniu konstrukt człowieka gospodarującego wpisuje się w rozwijany w tym artykule postulat zmiany uprawiania NE w aspekcie ontologiczno-epistemologicznym i metodologicznym.

Pomiar i zarządzanie sprawnością biznesową

Ważnym elementem dorobku praktyki i teorii NE jest zbiór zasad i technik zarządzania sprawnością biznesową (*Business Performance Management*). Wiedza ta jest doskonała i wykładana na uczelniach oraz propagowana przez liczne firmy doradcze. Jej powstawanie bywa dzielone na trzy etapy. Pierwszy, najstarszy i prekursorski, to poglądy z przełomu XIX i XX w., polegające na stosowaniu kryteriów rachunkowości finansowej (np. ROI albo EPS). Od mniej więcej lat 20. do 70. XX w. starano się poszerzyć pole recepcji stosowanych wskaźników ekonomicznych, włączając do pomiaru także mierniki niefinansowe (np. francuskie *Tableau de Bord*). Od lat 70. zgłaszano wiele propozycji koncepcyjnych o podejściu łączącym osiągnięcia strategiczne czy jakościowe (ABC, BSC, TBL) z wynikami finansowymi [Yadav et al., 2013: 949–950].

Jednak najbardziej rozpowszechnionym poglądem co do pożądanego miernika sprawności zarządzania przedsiębiorstwem jest maksymalizacja wartości dodanej dla akcjonariuszy (czyli właścicieli kapitału finansującego działalność przedsiębiorstwa). Perspektywa wartości dla akcjonariuszy zakłada, że dostawcy kapitału finansują powstanie i działalność przedsiębiorstwa, ponosząc duże ryzyko ekonomiczne. Dostarczając środki finansowe, oczekują należytego wynagrodzenia za swój pieniężny wkład. Ekonomiczna wartość dodana (EVA) jest różnicą między osiągniętym zyskiem operacyjnym a kosztem kapitałów zaangażowanych w firmie [Brilman, 2002: 45]. Zasadnicze znaczenie ma koncepcja kosztu kapitału, który jest interpretowany jako koszt utraconych możliwości. Nie wystarczy zatem być tradycyjnie rentownym, aby kreować wartość ekonomiczną. Należy być bardziej rentownym, niż gdyby kapitał został zainwestowany w alternatywą działalność gospodarczą. Niestety opisany proces uruchomił tzw. pogoń za nienależną rentą [Stiglitz, 2015: 116–122], co z kolei stało się źródłem intensyfikacji negatywnych zewnętrznych efektów ekonomicznych. Jednym z tych efektów jest rosnące zagrożenie sanitarne.

Już w 1999 r. Andrew Neely [1999: 205–228] wezwał do rewolucji w dziedzinie mierzenia sprawności biznesowej. Niestety do dziś nie zrealizowała się ona w satysfakcjonującym stopniu. Niektórzy eksperci podkreślają, że pozostanie przy dotychczasowych zasadach i metodach jest ścieżką ku katastrofie. Jest tak dlatego, że maksymalizacja EVA prowadzi do permanentnego wzrostu zysku, który w warunkach hiperkonkurencji wymaga również permanentnego

wzrostu sprzedaży, a ta jest możliwa dzięki intensywnym akcjom marketingowym nakłaniającym do nadmiernej konsumpcji. Negatywne ekonomiczne efekty zewnętrzne powodują rosnące koszty społeczne. Te koszty właśnie należałoby włączyć w pole recepcji pomiaru sprawności biznesowej przedsiębiorstw.

Zmiana podejścia do mierzenia efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa powinna zatem wynikać z następujących okoliczności:

- a) zmieniających się realiów, które są przecież przedmiotem badawczym w NE. Dzięki szokowi ekonomicznemu uświadomione negatywne zewnętrzne efekty ekonomiczne zmuszają do odmiennej niż w przeszłości oceny sprawności biznesowej każdej jednostki gospodarczej. Utrzymanie potencjału kadrowego przedsiębiorstwa wiąże się z docenieniem obszarów sanitarnego i BHP. Obrona i powiększanie udziału w rynku wymagają szybszego reagowania na zmienność popytu. Są to ontyczne uwarunkowania pożądaných innowacji,
- b) wiele z determinant potrzebnej modyfikacji badań w NE nie było w przeszłości identyfikowanych i należyte docenianych. Pandemia może być pojmowana jako katalizator zmiany jakościowej w percepcji grozy nadciągającej katastrofy dla całej ludzkości. O tej – w swej istocie epistemicznej – zmianie świadczy choćby pogląd wyrażony w raporcie Instytutu McKinseya [Manyika et al., 2020]: potrzebę reformy kapitalizmu dostrzegają ekonomiści i liderzy biznesu, co znalazło wyraz w deklaracji Amerykańskiej Rady Biznesu, aby inaczej zdefiniować cel korporacji jako wykraczający poza słuzenie akcjonariuszom – w kierunku zobowiązań wobec wszystkich interesariuszy. Wyraźniej dostrzega się więc kompleksowość związków między gospodarką, społeczeństwem, przyrodą i klimatem,
- c) w odniesieniu do nurtu badawczego nazywanego zarządzaniem efektywnością biznesu (*Business Performance Management*) przeobrażeniu ulegają więc postulowane metody podejmowania decyzji menedżerskich. Mają one metodyczny charakter.

Można sądzić, że z czasem coraz powszechniejszy stanie się system pomiaru sprawności biznesowej, który można nazwać rezyliencją ekonomiczną⁹. Znaczenie pojęcia rezyliencja jest w literaturze przedmiotu definiowane na różne sposoby [Bharma et al., 2011: 5379–5380]. Spośród wszystkich najtrafniejszym zdaje się określenie, że rezyliencja to fundamentalna kompetencja sprawnego reagowania na istotne zmiany zakłócające osiąganie przyjętych planów bez popadania w długie okresy kryzysowe. Rezyliencja ekonomiczna powinna obejmować trzy główne składniki: produktywność, bezpieczeństwo oraz zwinność. Produktywność odnosi się do relacji między wolumenem sprzedanej produkcji a ilością zużytych zasobów potrzebnych do wytworzenia tej produkcji. Z kolei bezpieczeństwo dotyczy ochrony sanitarnej oraz ergonomicznych warunków pracy (badania pokazały, że firmy chroniące miejsca pracy i pracowników mają mniejsze spadki notowań giełdowych w porów-

⁹ Postulat taki zgłaszają np. Caligiuri, De Cieri, Minbaeva, Verbeke i Zimmermann [2020].

naniu z firmami tego nieczyniącymi [Herma-Fox et al., 2020: 16]), wreszcie zwinność to elastyczność w dostosowaniach do zmieniających się wymagań popytowych [Banaszyk, 2014: 195–210].

Stopa zwinności i stopa bezpieczeństwa są ograniczone przez stopę produktywności, co zapewnia co najmniej przekroczenie progu rentowności w działalności przedsiębiorstwa. Nie ma więc możliwości, aby pozytywnie oceniać działalność gospodarczą przedsiębiorstwa, która skutkuje stratami. Jednocześnie uwzględnienie bezpieczeństwa i zwinności pozwala na odejście od służenia wyłącznie właścicielom kapitału finansowego w kierunku realizacji zobowiązań wobec ogółu interesariuszy.

Globalne łańcuchy dostaw

Łańcuch dostaw jest zbiorem przedsiębiorstw zgromadzonych wzdłuż pionowego procesu technologiczno-operacyjnego (albo jak czasem się twierdzi – wzdłuż procesu dodawania wartości kolejnym rezultatom działalności gospodarczej) począwszy od pozyskiwania surowców, a kończąc na przekazywaniu produktów finalnym konsumentom [Mentzer et al., 2001: 3; Snyder, Shen, 2019: 1; Witkowski, 2010: 19]. Na przełomie XX i XXI w. łańcuchy dostaw stały się narzędziem budowy potencjału konkurencyjnego w zglobalizowanej gospodarce. Menedżerowie w przedsiębiorstwach zostali zmuszeni do konkutowania w coraz większym stopniu przez obniżkę kosztów własnych, skracanie czasu obsługi nabywcy i utrzymywanie najwyższej jakości produktów. Wymagało to stosowania specjalnego instrumentarium, jakim są właśnie łańcuchy dostaw [Mentzer et al., 2001: 2].

Możliwość budowania atrakcyjnego potencjału konkurencyjnego dzięki globalnym łańcuchom dostaw wynika z trzech powodów. Po pierwsze, łańcuchy te powstają dzięki outsourcingowi, czyli koncentracji działalności gospodarczej na jej fragmencie najbardziej efektywnym w danym przedsiębiorstwie i wykorzystaniu aktywności innych przedsiębiorstw, które są efektywniejsze w pozostałych, niezbędnych fragmentach działalności gospodarczej [Langford, Parsa, 1999: 310–316; Trocki, 1999: 181–183]. Po drugie, globalne łańcuchy dostaw stabilizują się, ponieważ działa Williamsonowski efekt specyficzności zasobów. Wspecjalizowanie zasobów może dotyczyć zarówno zasobów ludzkich, jak i innych, nieożywionych. W warunkach użytkowania wyspecjalizowanych zasobów dochodzi do bilateralnego uzależnienia partnerów i nie dosyć, że spadają koszty transformacji (produkcji), to jeśli współpraca jest nastawiona na długookresowy horyzont, wtedy dostawca nie musi w koszty transakcji wliczać kosztu zmiany odbiorcy [Wilkin, 2016: 198–199]. Po trzecie, łańcuchy dostaw stają się globalne, ponieważ liberalizacja międzynarodowych stosunków politycznych i gospodarczych pozwala na intensyfikację wymiany handlowej i międzynarodową lokalizację przedsiębiorstw, co obecnie stara się wyjaśniać tzw. „nowa nowa” teoria handlu międzynarodowego [Dzikowska, 2017: 49–52].

Ujawnione zakłócenia spowodowane przez kryzys pandemiczny są zmianą na poziomie ontologicznym. Przeobrażeniu ulegają bowiem realne łańcuchy i sieci dostaw, w szczególności w sektorach gospodarczych ocenianych jako kluczowe z punktu widzenia bezpieczeństwa sanitarnego oraz autonomii decyzyjnej społeczeństw i rządów państw. Zahn i współautorzy [2020] zwracają uwagę, że w wyniku pandemii rzeczywiste łańcuchy dostaw będą krótsze i bardziej zwarte geograficznie, globalne łańcuchy dostaw staną się bardziej zdyspersyfikowane lokalizacyjnie – tym bardziej, że czynnikami ich sprawności przestaną być aktywa materialne, a zostaną platformy elektroniczne, oraz że regionalizacja łańcuchów dostaw skróci je, ale nie zmieni rozdrobienia.

Powyższe przeobrażenia stają się coraz bardziej widoczne (aspekt epistemologiczny) i prowadzą do propagowania innych zasad i metod zarządzania łańcuchami dostaw. Doświadczenie pandemii COVID-19 pokazało, jak globalne łańcuchy dostaw są nieodporne na zakłócenia. Nie do utrzymania wydaje się, żeby światowy strumień podaży był uzależniony od niewielkiej liczby lokalizacji geograficznych: np. 40% dostaw branży elektronicznej i 80% branży farmaceutycznej pochodzi z Chin [Marsewicz, 2020]. Podkreślić należy, że pandemia nie tylko czasowo przerwała produkcję u dostawców, lecz później zamroziła możliwości transportowe w wielu krajach pośrednich, wreszcie po odmrożeniu gospodarek stała się przyczyną kongestii zarówno transportowej, jak i przerobowej w głównych hubach logistycznych. Łańcuchy dostaw wielu produktów są nastawione na optymalizację efektywności kosztem ich bezpieczeństwa i niezawodności. Popularna metoda zarządzania w systemie *Just in Time* likwiduje zapasy magazynowe, co wydaje się nie do utrzymania, jeśli priorytet przyznać właśnie bezpieczeństwu i niezawodności [Knapp, 2020]. Naturalną reakcją wydaje się presja gospodarcza i polityczna na zmianę tego stanu. Po prostu kontynuowanie tzw. hiperglobalizacji jest nie do utrzymania z powodu immanentnej sprzeczności między nią a demokracją i suwerennością państw [Rodrik, 2011].

Pandemia jest tylko jednym z czynników zmiany. Do pozostałych należy zaliczyć postęp technologiczny, rosnące napięcia polityczne i wzmożenie znaczenia interesów narodowych. Łącznie czynniki te nie mogą zostać zignorowane przez NE. Ujawnia się potrzeba rewizji dotychczas obowiązujących koncepcji teoretycznych. Ma to oczywiście związek z odejściem od EVA na rzecz rezyliencji ekonomicznej i zmusza do opracowania nowych koncepcji handlu międzynarodowego i produkcji międzynarodowej (międzynarodowej lokalizacji przedsiębiorstw) oraz dyrektyw (zasad) w sprawie zarządzania globalnymi łańcuchami dostaw. Już wcześniej pojawiły się propozycje koncepcji tłumaczące potrzebę zmian. Można wśród nich wskazać ideę hiperkonkurencji D'Aveniego [1995] czy Rifkina [2016] społeczeństwa zerowych kosztów krańcowych. Konkluzja była zawsze ta sama – dawnego zarządzania przedsiębiorstwem i dawnych ustaleń teoretycznych nie wolno albo nie należy podtrzymywać w zmienionych realiach.

Konkurencyjność międzynarodowa

Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej nie ma niestety powszechnie akceptowanej definicji. W ujęciu akcentującym atrakcyjność lokalizacyjną i jakość zarządzania uznaje się, że międzynarodowa zdolność konkurencyjności zależy od potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw na rynkach produktów, od potencjału obszarów geograficznych i całych państw do przyciągania mobilnych czynników produkcji oraz od stanu niemobilnych czynników produkcji, w szczególności co do poziomu kosztów pracy i polityki ochrony miejsc pracy [Mitschke, 2008: 108]. Charakter tak pojmowanej konkurencyjności międzynarodowej można sprowadzić do oddziaływania mechanizmu instytucjonalnego (warunki formalno-prawne i polityka gospodarcza władz administracyjnych) oraz mechanizmu rywalizacyjnego przedsiębiorstw (konkurencja). Nieco inne spojrzenie promuje Porter [2011: 71–73]. Według tego autora międzynarodowa zdolność konkurencyjności na poziomie branży zależy od po pierwsze strategii przedsiębiorstw, ich struktury i metody konkurencyjności, po drugie od uwarunkowań po stronie czynników produkcji, po trzecie od warunków popytowych oraz po czwarte od pokrewnych i wspomagających branż. Determinacja ze strony tych czynników jest modyfikowana przez losowe okoliczności oraz politykę rządową. Koncepcja ta jest często nazywana diamentem Portera [Gorynia, 2019c].

Satya Dev Gupta [2015: 9–22] zaproponował wyjaśnienie międzynarodowej konkurencyjności przez wzajemne oddziaływanie dwóch diamentów. Pierwszy jest związany z cechami branży (sektora) determinowanymi przez wzmacniającą funkcję narodowej polityki gospodarczej, ilość i jakość zasobów fizycznych i ludzkich, poziom technologiczny, ekonomię skali i stan branż wspomagających oraz czynniki popytowe związane z wielkością rynku wewnętrznego. Drugi diament dotyczy bezpośrednio przedsiębiorstw i jest determinowany przez zasobową i kompetencyjną możliwość przekształcania przewagi komparatywnej w przewagę konkurencyjną, strategię innowacyjną związane z czynnikami podaży i branżami wspierającymi, strategię innowacyjną związane z czynnikami popytu i różnicowaniem produktów oraz z otoczeniem biznesu i polityką rządu.

Pandemia COVID-19 zmienia przedstawione wyżej realia (aspekt ontologiczny) i ujawnia dodatkowe czynniki międzynarodowej konkurencyjności (aspekt epistemologiczny).

Doświadczenie pandemii wywołanej przez wirus SARS-CoV-2 uświadamia znaczenie czynnika związanego z bezpieczeństwem. Chodzi o bezpieczeństwo sanitarne i dotyczące ochrony miejsc pracy. Dodatkowe spostrzeżenie wiąże się z konfrontacją poziomów wynagrodzeń różnych grup zawodowych z ich hierarchią znaczenia społecznego. Upowszechniło się pojęcie kluczowych zawodów (*essential workers*), których wykonywanie okazuje się szczególnie istotne w sytuacjach kryzysowych [Disaster management, 2020]. Problematyka jest ściśle powiązana z dominującymi systemami aksjologicznymi, czyli dotyka zagadnień kultury gospodarczej i organizacyjnej. Nasuwa się wniosek,

że jak do Porterowskiego diamentu został dodany diament Gupty, tak obecnie staje się oczywiste dodanie trzeciego diamentu o właśnie kulturowym (aksjologicznym) charakterze. Postulowana koncepcja konkurencyjności międzynarodowej powinna się składać z trzech mechanizmów ją budujących. Pierwszy to mechanizm sektorowy (wyjaśniony przez Portera), drugi mechanizm stymulacji innowacyjności (wyjaśniony przez Guptę) i trzeci – mechanizm aksjologiczno-kulturowy (oczekujący na wyjaśnienie). Można sądzić, że przewagę w konkurencji międzynarodowej uzyskają ci, którzy poza tradycyjnymi warunkami spełnią także warunek sprawiedliwego traktowania i wynagradzania pracowników ze względu na ich rzeczywistą przydatność w odniesieniu do kształtowania subiektywnego dobrostanu w społeczeństwie.

Ten dodatkowy komponent wzbogaca zbiór zasad i dyrektywy kształtowania międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw, czyli dotyka zagadnień metodologicznych budowania konkurencyjności, a jednocześnie wymaga odpowiednich rozwiązań metodologicznych, jeśli chodzi o ich poznanie i wyjaśnienie.

Równowaga ogólna

Jeżeli przyjmiemy, że jednym z zasadniczych celów teorii ekonomii jest poszukiwanie odpowiedzi na pytania o naturę i przyczyny bogactwa poszczególnych podmiotów gospodarczych, w skończonym albo nieskończonym horyzoncie czasu, to do jego realizacji w ramach ekonomii głównego nurtu stosowane są dwa konkurencyjne ujęcia metodologiczne. Pierwszym z nich jest teoria równowagi ogólnej, traktowana jako metateoria. Drugim natomiast jest podejście, w którym tworzenie bogactwa sprowadza się do przydziału zasobów [Malaga, 2011: 29]. W takim wypadku korzysta się z alternatywnych metod analizy, które można określić jako sekwencyjne. Sprowadzają się one do analizy procesów ekonomicznych w ściśle określonych odcinkach czasu i miejscach zamiast analizy procesów ekonomicznych od momentu powstania po ich kres¹⁰.

Teorie równowagi ogólnej, silnie związane z ekonomią głównego nurtu, odgrywają istotną rolę w szkołach odwołujących się głównie do osiągnięć matematyki i fizyki¹¹. Świadczą o tym Nagrody Banku Szwecji w dziedzinie ekonomii im. Alfreda Nobla dla jej wybitnych reprezentantów¹² oraz prace z zakresu teorii realnego cyklu koniunkturalnego (*Real Business Cycle Theory*,

¹⁰ Istnieją bowiem alternatywne poglądy wywodzące się na przykład z idei postkeynesowskich i postmarksowskich, które prowadzą do wniosków, że w centrum uwagi ekonomistów powinny się znajdować cyrkulacja produkcji i konsumpcji oraz mechanizmy reprodukcji ekonomicznej.

¹¹ Chodzi zasadniczo o teorię równań różnicowych, różniczkowych, różnicowo-różniczkowych, teorię dynamicznych systemów ekonomicznych oraz fizykę newtonowską.

¹² Takich jak: Paul Anthony Samuelson (1970), Sir John Richard Hicks, Kenneth Joseph Arrow (1972), Gérard Debreu (1983), Maurice Allais (1988), a w ramach teorii gier: Reinhard Selten, John Forbes Nash, John Harsanyi (1993).

której twórcami byli Finn E. Keyland i Edward C. Prescott), jak również aktualniejsze i liczne zastosowania modeli obliczalnej równowagi ogólnej (*Computable General Equilibrium Models*) oraz stochastycznych dynamicznych modeli równowagi ogólnej (*Dynamic Stochastic General Equilibrium Models*).

Teoria równowagi ogólnej w rozumieniu Léona Walrasa, krytykowana przez ok. sto lat jej rozwoju, uważana jest obecnie za teorię kompletną. Rzecz w tym, że jest to teoria abstrakcyjna, która opiera się na silnych założeniach, takich jak: idea konkurencji czystej i doskonałej, jednorodność agentów gospodarczych, stałe korzyści skali, stacjonarność systemów ekonomicznych lub stacjonarność stanów równowagi, których realność jest kwestionowana. Nie jest to konstrukcja ideologiczna w służbie liberalizmu, gdyż w ramach konstrukcji modeli równowagi ogólnej jest miejsce na interwencję instytucji pozarynkowych, w tym państwa¹³. Jest teorią łączącą walory opisowe (różne kategorie modeli równowagi ogólnej) z normatywnymi, które związane są z optymalnością w sensie Pareto asymptotycznie globalnie stabilnych stanów równowagi¹⁴. Warto również podkreślić, że o ile pozytywne wnioski wynikające z teorii równowagi ogólnej (twierdzenia o dobrobycie) sugerują, że spójność społeczeństwa może być wynikiem indywidualnych wyborów, o tyle ich negatywne skutki (dotyczące braku stabilności lub niemożności dokonania wyboru społecznego) pokazują, iż wnioskowanie prowadzone na podstawie indywidualnych zachowań nie jest właściwe ze względu na heterogeniczność agentów gospodarczych¹⁵.

Myśląc o przeszłości NE, warto skorzystać zarówno z krytyki konstruktów równowagi ekonomicznej, jak i docenić alternatywne idee dążące do uniwersalnego opisu i wyjaśnienia procesów gospodarczych. Według Keena [2017: 63] „Podstawowym neoklasycznym obrazem gospodarki rynkowej jest wieczna równowaga (...). Jednak istnieją pewne warunki konieczne, by ten stan równowagi zaistniał, a zaawansowane badania ekonomiczne pokazały, że żaden z nich nie jest spełniony”. Autor ten podaje wiele argumentów uzasadniających to krytyczne stanowisko. Do najważniejszych z nich należą:

- a) idea stanów równowagi Nasha, których w każdej grze może być wiele [Keen, 2017: 118],
- b) rozkład stanów równowagi jest w dużym stopniu zależny od dystrybucji dochodu pomiędzy uczestników procesu gospodarowania, czyli to nie

¹³ O jej atrakcyjności decydują m.in. ujednolicone i rygorystyczne przedstawienie mechanizmów gospodarczych decydujących o istnieniu, jednoznaczności, lokalnej lub globalnej stabilności czy asymptotycznej globalnej stabilności stanów równowagi.

¹⁴ Powszechnie uważa się, że kryterium optymalności w sensie Pareto jest konserwatywne i uniemożliwia głębokie zmiany strukturalne lub jakościowe systemów ekonomicznych.

¹⁵ Rzecz w tym, że jest to kategoria abstrakcyjna, której nie można ani trywializować, ani traktować mechanicznie, i jako taka z trudem daje się objaśnić w języku potocznym. Istotę równowagi ogólnej w sensie Walrasa przedstawioną w sposób sformalizowany można zgłębić na podstawie monografii [Panek, 2003], a w sposób elementarny na podstawie podręcznika [Malaga, Sobczak, 2020].

równowaga jest kluczową determinantą, lecz właśnie ta dystrybucja [Keen, 2017: 119],

- c) mechanizm równowagi ogólnej działa tylko, jeśli występuje konkurencja doskonała, a rynek jest całkowicie efektywny [Keen, 2017: 145–146],
- d) idea równowagi ekonomicznej powstała jako ideologiczny oręż przeciw systemowi feudalnemu, a potem stała się narzędziem ideologicznej walki z koncepcjami socjalistycznymi [Keen, 2017: 248–250].

Teorię równowagi ogólnej cechuje jednak statyczny charakter. Zasadniczym założeniem jest porównanie podaży z popytem w warunkach doskonałej konkurencji. Konfrontacja malejącej użyteczności krańcowej z malejącą produktywnością krańcową wyznacza stan równowagi. Stan ten można uznać za idealno-typologiczny opis gospodarki, jednak odległy od realiów, a to znaczy, że w ślad za Williamsonem [1998: 21] można stwierdzić, iż to dopiero punkt startu w badaniach realnych problemów gospodarczych. Odniesieniem powinna być przecież realna gospodarka (wymiar ontologiczny), a nie jej idealny opis. Takiej oceny nie zmienia dokonujący się postęp w badaniach równowagi gospodarczej zmierzający do modelowania dynamicznej równowagi ogólnej oscylującej wokół optimum Pareto z powodu tarć rynkowych i lepkości cen oraz innych niedoskonałości rynku [Mankiw, 2008: 97].

Dostrzeżenie alternatywnych poglądów wywodzących się przede wszystkim z koncepcji postkeynesowskich i postmarksowskich, artykułowanych w ramach nurtu ekonomii heterodoksyjnej, nakazuje lokować w centrum uwagi cyrkulację produkcji i konsumpcji oraz mechanizmy reprodukcji ekonomicznej. Ujęcie takie prowadzi do przewyciężenia statyki równowagi ogólnej i częściowej oraz pozwala na trafniejszy opis i wyjaśnienie prawidłowości rządzących dystrybucją bogactwa [Holko, 2016: 155–169]. Ponieważ nadmierne rozwarstwienie dochodowo-majątkowe i konsumpcjonizm są problemami współczesności, to alternatywne punkty widzenia na ekonomię są zawsze warte rozważenia. Być może właśnie z otwartej konfrontacji różnych poglądów zrodzi się bardziej satysfakcjonująca teoria ekonomii.

Oczekiwana zmiana ma także swój wymiar epistemologiczny, bowiem zaleca zupełnie odmienne postrzeganie procesów gospodarczych. Zmodyfikowane spojrzenie na te procesy powinno w dużo większym stopniu uwzględniać aspekty kulturowe. Idea równowagi gospodarczej znakomicie nadaje się do wszelkiego rodzaju analiz wymagających podejścia skwantyfikowanego. W dobie informatycznego wspomaganie symulacji gospodarczych redukcja wszelkich zjawisk do liczb jest ujęciem do pewnego stopnia użytecznym. Nie pozwala jednak na włączenie do analiz komponentów związanych z dynamiką społeczną, czyli z kulturą właśnie. Zwraca na to uwagę Wilkin [2016: 80–81, 91–92], oceniając, że zainteresowanie ekonomistów wpływem kultury fluktuuje, a w okresie dominacji ekonomii głównego nurtu dokonał się wręcz proces „wykorzenia procesów społeczno-kulturowych” z pola badawczego ekonomistów.

Z metodologicznego punktu widzenia wydaje się natomiast, że warto byłoby porzucić założenie o priorytecie poszukiwania związków przyczynowo-skutkowych odpowiedzialnych za utrzymanie równowagi gospodarczej albo za wytrącanie z niej gospodarki. Konsekwencją poważnego potraktowania znaczenia komponentu kulturowego jest postulat powszechniejszego użycia metody interpretacji humanistycznej [Kmita, 1971], która zakładając racjonalność podmiotu działającego, zaleca poszukiwanie sensu wyjaśniającego motywy podjęcia tego działania. Inaczej wyrażając istotę tej metody, chodzi o wskazanie interesu, ze względu na który podmiot jest gotów podjąć dowolną aktywność. Zgodnie z propozycją Gerta Hofstedeego [2000: 38–39] – kultura jest swoistym zaprogramowaniem umysłu, dzięki któremu pojawia się konkretna hierarchia preferencji podmiotu.

Pandemia COVID-19 poważnie wpływa na owo programowanie umysłu ludzi. Można więc oczekiwać, że modyfikacji ulegnie także ich system wartości, co wpłynie na opis i wyjaśnienie procesów gospodarczych wcale nie nacelowanych na osiągnięcie dynamicznego stanu stacjonarnego.

Do rozważenia jest jeszcze kolejny aspekt zagadnienia równowagi systemu społeczno-gospodarczego postrzeganego w szerszym kontekście niż sama tylko gospodarka. Chodzi mianowicie o zapewnienie równowagi pomiędzy różnymi komponentami tego systemu, takimi jak gospodarka, społeczeństwo i środowisko [Mączyńska, 2019]. W tym kontekście mówi się o wzroście (rozwoju) zrównoważonym albo trwałym (*sustainable*). Nie chodzi tutaj o równowagę w sensie ilościowo-obliczeniowym, ale raczej o proporcjonalne przywiązywanie wagi do aspektów wychodzących poza wąsko rozumiany wymiar gospodarczy. Ponadto zagadnienie równowagi niekiedy odnoszone jest do kwestii instytucjonalnych – mówi się wówczas o równowadze instytucjonalnej. Oznacza ona taki układ instytucji, który sprzyja zrównoważonemu rozwojowi gospodarczemu [Wilkin, Kargol-Wasiluk, Zalesko, 2019]. Zasygnalizowane dodatkowe aspekty równowagi zostały zauważone przez NE jeszcze przed wystąpieniem pandemii, ale wydaje się, że koronawirus skłania do szerszego ich uwzględnienia w przyszłych badaniach (aspekt ontologiczno-epistemologiczny) wraz z koniecznymi dostosowaniami w sposobie prowadzenia badań (aspekt metodologiczny).

Istota i pomiar bogactwa narodowego

Jedną z najważniejszych linii demarkacyjnych między naszą niewiedzą a wiedzą o zjawiskach i procesach gospodarczych określa stan rozwoju teorii i empirycznych zastosowań statystyki. Pozwala ona na interpretację istoty i pomiar bogactwa narodów. W literaturze ekonomicznej i statystycznej od kilkudziesięciu już lat toczy się krytyczna dyskusja nad rolą Produktu Krajowego Brutto (PKB) i miar pochodnych w analizach makroekonomicznych [Mączyńska, 2013; 2014]. Przy pomocy PKB mierzy się zagregowaną wartość strumieni produkcji dóbr i usług w danym kraju wytworzonych na ogół

w ciągu roku kalendarzowego. Tym samym PKB jest miarą średnią, która pozwala oceniać w sposób ogólny kondycję różnych gospodarek lub ich ewolucję w czasie, nie pozwala natomiast wyjaśnić przyczyn i zakresu nierówności społecznych ani ich ewolucji w czasie.

Należy pamiętać, że PKB obliczany jest na podstawie danych deklarowanych przez agentów gospodarczych. Tym samym przy jego obliczaniu pomija się na ogół pracę nieodpłatną (np. prace domowe), pracę wolontariuszy, produkcję lub konsumpcję własną, produkcję spieniężoną, lecz niezadeklarowaną, pracę w szarej strefie, pracę na czarno, rozliczone, ale niepotrzebne lub niewykorzystane usługi, dewastację środowiska naturalnego w wymiarach lokalnym, regionalnym i globalnym, zasoby surowców naturalnych i stopień ich wyczerpania, wpływ klęsk żywiołowych, wojen, zadłużenie wynikające z zaciągania niespłacalnych kredytów itd. Jako miernik ilościowy nie uwzględnia wielu istotnych zjawisk lub procesów społecznych mających charakter jakościowy, takich jak: dobre samopoczucie, wypoczynek, bezpieczeństwo, poziom edukacji, innowacyjność, produktywność nowych technologii, różne przejawy wolności gwarantowane przez państwa demokratyczne, sprawność rządu, skuteczność instytucji publicznych, respektowanie porządków prawnych itd. Z kolei przy jego wyznaczaniu uwzględnia się strumienie produktów i usług związanych z działalnością nieakceptowaną ze względów zdrowotnych, etycznych lub kulturowych: np. handel narkotykami, prostytutkę, rozwój szkodliwych dla środowiska naturalnego technologii produkcji, działalność produkcyjną związaną z nadmierną emisją dwutlenku węgla i innych rodzajów zanieczyszczeń negatywnie wpływających na klimat w wymiarze globalnym, wyścig zbrojeń lub nadmierny rozwój przemysłu zbrojeniowego itd. Nieodparcie rodzi się pytanie, czy warto nadal uprzywilejowywać tak niedoskonały miernik? Przecież w jego polu recepcji są niektóre zjawiska pogarszające kondycję społeczeństw, a nie ma części z tych, które tę kondycję poprawiają. Z ontologiczno-epistemologicznego punktu widzenia logiczna jest konkluzja, że ekonomiści koncentrują uwagę na niektórych tylko realiach, a pewne ważne procesy i zjawiska pomijają.

Co prawda ekonomiści mają świadomość ograniczeń wynikających z praktycznych zastosowań PKB i miar pochodnych¹⁶ i dlatego trwają ciągła dysku-

¹⁶ Jednym z dowodów na to jest fakt, że pod koniec lat 80. XX w. z inicjatywy Daly'ego i Cobba Jr. [1989] podjęto działania zmierzające do opracowania alternatywnych systemów rachunkowości dochodu narodowego mające na celu wyznaczanie tzw. zielonego PKB jako konkurencyjnej wobec PKB miary dobrobytu i zrównoważonego rozwoju. Przykładami takich miar są Indeks Trwałego Dobrobytu Ekonomicznego (*Index of Sustainable Economic Welfare* – ISEW) oraz wskaźnik autentycznego postępu (*Genuine Progress Index* – GPI). Niestety, pomimo ich wdrożenia i uzyskania wyników zachęcających do kontynuacji tego rodzaju działań, żadna z tych miar nie spowodowała dotąd zmniejszenia znaczenia PKB w analizach ekonomicznych. Potwierdzeniem tego negatywnego wniosku jest fakt, że w ocenie skutków pandemii COVID-19 przez środowiska polityczne i media w dalszym ciągu kluczowe znaczenie przypisuje się znaczącym spadkom PKB, w tym po raz pierwszy od rozpoczęcia transformacji ustrojowej w latach 90. XX wieku w Polsce.

sja i prace nad konstrukcją nowych mierników rozwoju społeczno-gospodarczego, które dawałyby lepsze ich rozpoznanie i byłyby właściwą podstawą do prowadzenia polityki gospodarczej zapewniającej wyższą jakość życia, środowiska naturalnego, systemów opieki zdrowotnej, eliminację negatywnych przyczyn zmian klimatycznych, racjonalniejsze wykorzystanie ograniczonych zasobów naturalnych, pozyskiwanie nieinwazyjnych źródeł energii, poprawiającej jakość zasobów kapitału ludzkiego i społecznego w odniesieniu do heterogenicznych podmiotów gospodarczych i gospodarek. Świadczą o tym dobitnie opracowania międzynarodowych grup ekspertów: raport Komisji ds. Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego [Stiglitz, Sen, Fitoussi, 2013], raport Grupy Ekspertów Wysokiego Szczebla ds. Pomiaru Rozwoju Gospodarczego i Postępu Społecznego [Stiglitz, Fitoussi, Durand, 2019] czy rezolucja ONZ na temat „Celów Rozwoju Zrównoważonego” z 2015 r., w której wskazano aż 169 celów trwałego lub zrównoważonego rozwoju wraz z ponad 200 wskaźnikami globalnego monitoringu, które stanowią wystarczający materiał wyjściowy do dyskusji na temat istoty i racjonalnych sposobów pomiaru bogactwa narodów utożsamianego bardziej z rozwojem społeczno-gospodarczym na świecie niż ze wzrostem gospodarczym. Potrzeba konstrukcji nowych wskaźników wzrostu, a także rozwoju społeczno-gospodarczego to poważne wyzwanie dla środowisk naukowo-badawczych oraz instytucji statystycznych respektujących najwyższe standardy metodologiczne i etyczne. Według van der Bergha i Antala [2011: 9–10] nie ma obecnie idealnego wskaźnika dobrobytu społecznego i dlatego przed ekonomistami stoi poważne zadanie do wykonania.

Dostrzeżenie dotychczas pomijanych procesów gospodarczych (aspekt ontologiczno-epistemologiczny) oraz opracowanie i rozpropagowanie nowych mierników bogactwa narodowego należy postrzegać (aspekt metodologiczny) jako niezbędną adaptację do nowych trendów ujawniających się w myśli ekonomicznej. Przykładem tego rodzaju trendu wykraczającego poza sferę ekonomiczną jest pandemia COVID-19 i jej konsekwencje społeczno-gospodarcze. Zjawiska lub procesy tego typu, które wywierają bardzo duży wpływ na sposób funkcjonowania współczesnych gospodarek lub społeczeństw, powinny być przedmiotem szczególnego zainteresowania statystyki publicznej. Chciałoby po to, aby wszelkie racjonalne działania ludzkości w tym obszarze globalnych potrzeb eliminowały skutecznie niewiedzę lub negatywne i nieracjonalne zachowania społeczne. Dotyczy to w szczególności należytej rejestracji wpływu COVID-19 na zasoby i jakość kapitału ludzkiego oraz kapitału społecznego, na zasoby i funkcjonowanie rynków pracy, na potencjał demograficzny poszczególnych krajów, na jakość i sposób reorganizacji systemów oświaty, edukacji, pomocy społecznej i ochrony zdrowia. Można to osiągnąć m.in. poprzez realizację najnowszych wyzwań: zrównanie częstotliwości pomiaru zjawisk i procesów ekonomicznych w realnej i nominalnej sferach gospodarki, które nigdy dotąd nie było tak bliskie realizacji dzięki rozwojowi technologii informatycznych, odważniejsze, pełniejsze i racjonalniejsze

wykorzystanie najnowszych technologii informacyjno-komunikacyjnych, ściśle powiązanych z wdrażaniem modelu gospodarki 4.0, zredefiniowanie pojęcia bogactwa narodów poprzez zastąpienie myślenia o nim w kategoriach wzrostu gospodarczego na rzecz kategorii trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego¹⁷ czy wreszcie kontynuacja konstrukcji jednolitych (zunifikowanych) teorii wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego.

Globalizacja

Globalizacja (mondializacja) w znaczeniu ekonomicznym może być traktowana jako szczególny przypadek umiędzynarodowienia współpracy gospodarczej, wyróżniający się następującymi cechami:

- a) co do swej istoty globalizacja jest logiczną konsekwencją dotychczasowego rozwoju gospodarki rynkowej i naturalnym etapem jej ewolucji; innymi słowy ma charakter immanentny, nieunikniony,
- b) intensywność, powszechność (światowy zasięg), uniformizacja, unifikacja, standaryzacja działań w skali świata to podstawowe atrybuty działań uczestników globalizacji,
- c) globalizacja stanowi wyższe (najwyższe?) stadium internacjonalizacji,
- d) najważniejsze przejawy globalizacji stanowią handel międzynarodowy (eksport, import), zagraniczne inwestycje bezpośrednie, międzynarodowe rynki finansowe (kapitałowe); szczególną rolę odgrywają przy tym technologie informacyjne i Internet [Gorynia, 2019c].

Warto zwrócić uwagę na duże rozbieżności w rozumieniu globalizacji, w tym zwłaszcza na możliwe percepcje globalizacji w kategorii szans i zagrożeń oraz jej efektów. Z tego punktu widzenia w rozbudowanej literaturze przedmiotu [Al-Rodhan, Stoudmann, 2006; Kowalski, 2013] daje się wyróżnić cztery zasadnicze postawy w pojmowaniu globalizacji: podejście z dominacją entuzjazmu lekko schłodzonego rozumem, które można określić jako postawę proglobalizacyjną, afirmującą (ale nie ślepo) globalizację [Bhagwati, 2004]; podejście, które można określić jako zatroskana refleksyjność, charakteryzujące się wyważonym rozumieniem istoty globalizacji [Streeten, 2001]; podejście nasycone dużą dozą podejrzliwości, silnie krytyczne, ale pozbawione cechy całkowitej negacji [Stiglitz, 2002; 2007]; podejście polegające na kwestionowaniu sensu globalizacji, którego przejawami są idee i polityka określane jako nowy protekcyjizm i nowy nacjonalizm (na przykład posunięcia administracji prezydenta Trumpa i podobnych przywódców) [Rodrik, 2017].

Z polskiej perspektywy ważne jest to, że globalizacja gospodarcza to proces, który nasilił się po upadku tzw. żelaznej kurtyny. Z ekonomicznego punktu widzenia oznaczało to bowiem liberalizację międzynarodowych stosunków

¹⁷ Przemawia za tym artykuł Halla i Daya, Jr. [2009] będący oceną prognoz dla gospodarki światowej przedstawionych w tzw. raporcie Klubu Rzymskiego na temat granic wzrostu gospodarczego, opublikowany w 1972 r.

gospodarczych i politycznych oraz otwarcie możliwości integracji wcześniej niezależnych rynków towarów, kapitału i pracy w jeden rynek o ogólnoświatowym zasięgu [Kołodko, 2003: 27]. Wraz z upływem czasu coraz jaskrawiej uwidaczniały się nie tylko korzyści z globalizacji, lecz również jej negatywne skutki. Stiglitz [2002; 2007] podkreśla m.in. takie negatywne cechy globalizacji, jak niesprawiedliwe reguły gry, narzucone przez dysponujące większą siłą kraje rozwinięte; nierównomierny rozkład korzyści płynących z globalizacji, straty niektórych uczestników procesu; narzucanie wielu krajom rozwijającym się systemu gospodarczego nieodpowiedniego dla ich tradycji, kultury i wyzwań rozwojowych. W niektórych opracowaniach wskazuje się nawet, że kraje rozwinięte gospodarczo więcej zyskują, niż tracą wskutek globalizacji gospodarczej, natomiast kraje rozwijające się raczej tracą, niż zyskują [Walas-Trębacz, 2007: 59–62].

Reputację globalizacji podważały także pojawiające się kryzysy. Dotychczasowe rozwiązania zaczęto postrzegać jako doktrynerskie i niezdolne do rozstrzygnięcia pojawiających się konfliktów w płaszczyźnie wewnętrznej i międzynarodowej. Postępowała utrata wiary w niezawodność neoliberalnych rozwiązań w sferze gospodarczej (podważanie konsensusu waszyngtońskiego) i politycznej (funkcjonowanie liberalnej demokracji) [Stiglitz, 2002; Rodrik, 2011; 2017].

Jedną z konsekwencji światowego kryzysu finansowego z lat 2007–2011 było pojawienie się symptomów procesu, który został określony jako *slowbalisation* (*slow globalisation*) [Globalisation has faltered, 2019]. Proces deglobalizacji wystąpił zatem, zanim pojawił się COVID-19 [Gorynia, 2020]. Różnica polega na tym, że strach przed kolejnymi wielce prawdopodobnymi patogenami, które mogą wywołać szybko rozprzestrzeniające się i nieuleczalne choroby, oznacza, że należy się spodziewać petryfikacji tendencji do deglobalizacji we wszystkich tych sferach, które są tożsame z szeroko rozumianym bezpieczeństwem państwa i jego obywateli. Z tego punktu widzenia muszą nastąpić redefinicja efektywności ekonomicznej z krótkookresowej na długookresową w wymiarze makroekonomicznym oraz porzucenie prymatu niskich cen i będącego jego konsekwencją braku dywersyfikacji dostaw. Kłopoty z nabyciem i produkcją leków w Europie, jeszcze przed wybuchem pandemii, a następnie już po pojawieniu się na naszym kontynencie koronawirusa, począwszy od prostych środków ochrony osobistej i dezynfekcji po specjalistyczną aparaturę, w tym respiratory, są tego egzemplifikacją. Kwestią otwartą pozostaje jednak, jak deglobalizacja będzie głęboka i czy przeciwnicy rozwiązań neoliberalnych (i to jest w zasadzie pytanie retoryczne) w systemach gospodarczych, politycznych i społecznych nie zechcą wykorzystać tej obiektywnej sytuacji do wprowadzania, a być może nawet narzucania, preferowanych rozwiązań motywowanych jedynie względami subiektywnymi i aksjologicznymi, a nie pragmatycznymi.

Jeśli chodzi o przewidywane konsekwencje pandemii COVID-19 w sferze globalizacji oraz układ sił gospodarczych w świecie, to w literaturze występuje znaczne zróżnicowanie poglądów, co skłania różnych autorów do budowania możliwych scenariuszy przyszłości globalizacji [Gorynia, 2020; 2021]. Z jednej

strony wskazuje się, że „w skali globalnej Chiny wychodzą z pandemii relatywnie lepiej niż USA, bo zdołały uniknąć recesji i szybko wracają na ścieżkę ponadprzeciętnego wzrostu” [Kołodko, 2020a]. Z drugiej strony zauważa się, że możliwe będzie zmniejszanie się roli Chin jako fabryki świata. Jest to o tyle istotne, że wraz z upływem czasu rośnie prawdopodobieństwo pojawienia się w tym kraju niepokojów społecznych, a następnie kryzysu społeczno-gospodarczego i politycznego. Gdyby rzeczywiście tak się stało, to przy tak dużym obecnym uzależnieniu od dostaw z Chin miałyby to katastrofalny wpływ na gospodarkę światową. Jeśli ziści się scenariusz pesymistyczny, to modyfikacji ulegnie geografia globalizacji.

Z ontologicznego punktu widzenia cezura pandemii COVID-19 może stanowić punkt wyjścia do zmiany istoty procesów gospodarowania. Zmiana ta polega na pomniejszeniu roli ważnego czynnika intensyfikującego globalizację gospodarczą, jakim była konsumpcja. Przez swój rosnący poziom, często stymulowany instrumentami marketingowymi, konsumpcja zasysała produkcję i w konsekwencji przyspieszała zużycie zasobów naturalnych oraz zanieczyszczenie środowiska przyrodniczego i proces ocieplania klimatu [Karczewska, 2016: 39–41]. Jest możliwe, a jednocześnie wskazane, że dokonująca się zmiana doprowadzi do rezygnacji z gospodarki opartej na konsumpcjonizmie (albo przynajmniej ograniczenia jej zakresu) i przejścia ku gospodarce pętli zamkniętej¹⁸. Skoro istota gospodarowania się zmienia, zmianie ulega też sposób postrzegania i oceniania tego procesu (aspekt epistemologiczny). Globalizacja gospodarcza powinna respektować wymagania zamkniętej cyrkulacji zasobów, towarów i odpadów. Pojawia się potrzeba nowej analizy oraz krytycznej oceny systemów produkcji dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych w skali całego świata. Inaczej zapewne należy też badać efektywność jednostek gospodarczych i bogactwo narodów (aspekt metodologiczny). Zasygnalizowane okoliczności powinny więc implikować przesunięcia zarówno w przedmiocie zainteresowań badawczych NE, jak i w zakresie metodologii prowadzonych poszukiwań naukowych. To są niezwykle doniosłe, aktualne i realne wyzwania formułowane wobec NE.

Ekonomia rozwoju

Ekonomia rozwoju powstała po II wojnie światowej i była odpowiedzią na dynamicznie postępującą dekolonizację. Jej znaczący dorobek ilościowy obejmuje ponad trzysta koncepcji. Można go podzielić na trzy grupy, przyj-

¹⁸ Liniowy proces gospodarczy obejmuje cykl od zużycia surowców przez produkcję dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych (niezbędnych do zwiększania konsumpcji) i finalnie prowadzi właśnie do konsumpcji (często nierealizującej wartości użytecznych, lecz prestiżowe), wytwarzając odpady. Gospodarka zamkniętej pętli uruchamia dwa strumienie – biologiczny i techniczny. Dzięki pierwszemu odpady organiczne są kierowane z powrotem do środowiska naturalnego, przyspieszając jego regenerację, a dzięki drugiemu odpady techniczne są poddane recyklingowi, utylizacji lub ponownemu użyciu [Pichlak, 2018: 335–336].

mując kryterium prymatu czynników, na których zbudowano ich teoretyczną konstrukcję¹⁹. W teoriach neoliberalnych upatruje się przyczyn niedorozwoju w czynnikach wewnętrznych danego kraju, w teoriach marksistowskich i socjalistycznych winą obarcza się czynniki zewnętrzne, głównie kolonializm i imperializm, natomiast w teoriach zależności niedorozwój tłumaczy się czynnikami zarówno wewnętrznymi, jak i zewnętrznymi.

Jakościowego znaczenia ekonomii rozwoju należy upatrywać przede wszystkim w dokonaniu kompleksowej i obiektywnej (traktując ją jako całość, a nie w podziale na poszczególne nurty) diagnozy przyczyn występowania niedorozwoju w tej grupie państw. Na jej podstawie nie potrafiąco niestety jak dotychczas sformułować właściwych uniwersalnych zaleceń w formie naprawczego programu gospodarczego, weryfikowalnego w długim okresie. Ortodoksyjne wdrażanie natomiast rekomendacji wynikających z tych trzech grup teorii kończyło się nierzadko pogłębianiem niedorozwoju kraju, w którym podjęto takie próby [Stiglitz, 2007; Deszczyński, 2015].

Załamaniem się konsensusu waszyngtońskiego zbiegło się z powołaniem w 2008 r. na wiceprezesa Banku Światowego i głównego ekonomistę Justina Yifu Lina. Wzorując się na Josephie Eugenie Stiglitzu, wykorzystał on tę sytuację do upowszechnienia swojego dorobku naukowego, proponując jako panaceum na problemy niedorozwoju „nową ekonomię strukturalną” [Lin, 2011]. Niewątpliwą jej zaletą jest wyciągnięcie właściwych wniosków z błędów, jakie popełnili strukturaliści [Lin, Wang, 2018]. Wadą natomiast sformułowanie jej w sposób wybiórczy *ex post* na bazie doświadczeń industrializacji państw azjatyckich, a przede wszystkim podobnie jak u strukturalistów akcentowanie kluczowej roli instytucji państwa w procesach rozwoju, co w warunkach występującego powszechnie w krajach rozwijających się syndromu „miękkiego” państwa powoduje, że urzeczywistnianie teoretycznie słusznych założeń jest w praktyce dość trudne, o ile nie niemożliwe.

COVID-19 dla krajów rozwijających się oznacza, że w centrum uwagi Zachodu nie będą działania zmierzające do likwidacji lub przynajmniej złagodzenia niedorozwoju ekonomicznego tych państw, ale główny wysiłek zostanie skierowany na likwidację skutków gospodarczych pandemii, koncentrowanie się na problemach wewnętrznych, w tym przede wszystkim na zapewnieniu własnemu społeczeństwu i gospodarce szeroko rozumianego bezpieczeństwa. Nastąpi więc prawdopodobnie zamrożenie, a nawet obniżenie środków przeznaczanych na pomoc rozwojową, zmniejszenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w państwach rozwijających się, a nawet ograniczenie wymiany handlowej. Większość krajów rozwijających się bez wsparcia Zachodu nie będzie w stanie przezwyciężyć gospodarczego niedorozwoju. Możliwa jest więc jego petryfikacja i agregacja problemów z niego wynikających, pogłębianych następstwami pandemii.

¹⁹ Szerzej na ten temat Deszczyński [2001].

Problemów krajów rozwijających się nie da się rozwiązać jedynie za pomocą rachunku ekonomicznego, teorii ekonomii rozwoju, wiedzy i doświadczenia ekonomistów. Potrzebne są interdyscyplinarne podejście i świadomość istnienia europocentrycznych obciążeń, skutecznie uniemożliwiających wypracowanie rozwiązań adekwatnych do gospodarczej, politycznej i społecznej rzeczywistości występującej w tych państwach. Zmiany we właściwym kierunku zostały zainicjowane Deklaracją Milenijną oraz Deklaracją Paryską (2005), ustaleniami Forum w Akrze (2008) i przyjętymi Celami Zrównoważonego Rozwoju. W coraz większym stopniu nie dąży się jedynie do promowania wyłącznie wzrostu gospodarczego, a bardziej rozwoju społeczno-ekonomicznego, stawiając na podnoszenie jakości życia i walkę z ubóstwem mieszkańców krajów rozwijających się. Nagroda Nobla przyznana w 2019 r. Abhijitowi Banerjee, Ester Duflo i Michaelowi Kremerowi za ich eksperymentalne podejście do łagodzenia światowego ubóstwa jest tego egzemplifikacją. Na tym polega zmiana aspektu ontologicznego w dziedzinie ekonomii rozwoju.

Wobec niejasności, jak zaradzić przedstawionemu stanowi, otwiera się istotne pole badawcze także w odniesieniu do NE. Dotychczasowe wdrażanie teorii ekonomii rozwoju w praktykę życia gospodarczego krajów rozwijających się pokazało nieadekwatność proponowanych rozwiązań o charakterze normatywnym, w istotnym stopniu zestandaryzowanych w przekroju stosunkowo licznej grupy krajów cechujących się silnym zróżnicowaniem. W tej sytuacji bardziej pomocne może się okazać położenie w badaniach większego nacisku na podejście opisowo-wyjaśniające zmierzające do zbudowania poprawnej diagnozy sytuacji gospodarczej poszczególnych krajów, z których prawie każdy ma swoją unikatową specyfikę, związaną z uwarunkowaniami politycznymi, społecznymi, tradycją historyczną i kulturową. W rezultacie należy podejmować decyzje, rozwiązywać problemy w warunkach znacznej niepewności, istnienia bardzo wielu czynników wewnętrznych i zewnętrznych, które charakteryzują się dużą zmiennością. Specyfika ta powoduje, że bardziej od teorii ekonomii rozwoju, która *a priori* wprowadza jednak pewien schematyzm w postrzeganiu rzeczywistości, sprawdza się podejście pragmatyczne [Serra, Stiglitz, 2008; Rodrik, 2015], a więc np. posiłkowanie się metodą *case study*, uzupełnioną o metodę triangulacji. Potrzebne są cierpliwe długookresowe działania ukierunkowane na likwidację występujących w krajach rozwijających się dualizmów – gospodarczego, społecznego i politycznego.

Symptomy zmiany postrzegania i w ślad za tym preferowanych metod badawczych w ekonomii rozwoju są widoczne już od pewnego czasu. Coraz większym uznaniem cieszy się postulat przedstawicieli szkoły instytucjonalnej, aby rozwój gospodarczy pojmować przede wszystkim jako proces kulturowy, a nie jako wynik oddziaływania „niewidzialnej ręki rynku” [Street, 1987: 1861]. Równie mocno promowany jest też sposób postrzegania rozwoju gospodarczego przez pryzmat tzw. rozwoju zrównoważonego (*sustainable development*). Koncepcja ta zakłada rozwój gospodarczy i walkę z nierównościami dochodów jako kluczowe składniki. Nierówności dochodowe szybko bowiem przeradzają się w nierówności dobrobytu wynikające z polaryzacji

dochodów i majątków, dostępu do edukacji oraz do ochrony zdrowia. W ten sposób pogłębieniu ulega polaryzacja poziomu życia obywateli różnych państw [Dalevska et al., 2019: 1840–1841]. W efekcie rekomendowane jest dostrzeżenie tych zmian i stosowne przesunięcie akcentów w zainteresowaniach badawczych NE oraz modyfikacja praktykowanych wyborów metodologicznych. Oznacza to zmianę aspektów epistemologicznego i metodologicznego w NE.

Podsumowanie

Intencją autorów artykułu jest zasygnalizowanie potrzeby poważnej refleksji nad treścią NE. Zakłada ona jedynie zarysowanie problemów i szkic argumentacji uzasadniającej zmianę/rewizję podejścia i treści tych nauk. Realne procesy gospodarcze, polityka ekonomiczna oraz metody zarządzania biznesem dowodzą od dawna, że nasza cywilizacja zdaje się brnąć w ślepy zaułek. Ściana, z którą niebawem ludzkość boleśnie się zderzy, objawiła się już na przełomie wieków kryzysem dot.comów, globalnym kryzysem finansowym zapoczątkowanym w 2008 r., powtarzającymi się protestami społecznymi przeciwstawiającymi się narastającemu rozwarstwieniu dochodowo-majątkowemu, coraz częstszymi katastrofami przyrodniczymi będącymi rezultatem dewastacji środowiska naturalnego i ocieplania klimatu oraz obecnie światowym kryzysem ekonomicznym spowodowanym pandemią COVID-19. Kryzysy mają tę cechę, że prowokują nowe pomysły i falsyfikują dawne poglądy. Ekonomia głównego nurtu oraz wywodzone z niej zasady i wytyczne gospodarowania na poziomach globalnym, makro, mezo i mikro okazują się nie w pełni skuteczne. Zasadne jest więc pytanie o to, dlaczego i co powinno ulec zmianie w obszarze, za który ekonomiści ponoszą odpowiedzialność.

Dokonane przeglądy i dyskusja prowadzą do wniosków mających jedynie sygnałowy charakter. Niemniej już zapowiada się zmiany w praktyce gospodarowania i polityce ekonomicznej (aspekt ontologiczny), inaczej postrzegane są podstawowe wartości i zasady gospodarowania oraz możliwości ich naukowego poznania (aspekt epistemologiczny), a także pojawiają się nowe postulaty co do sposobów badania działalności gospodarczej (aspekt metodologiczny). Po pierwsze, autorzy opowiadają się za współpracą nauki, polityki i biznesu, a przeciwko cynicznemu wzajemnemu wykorzystywaniu się w celu uzasadniania arbitralnych poglądów i realizacji partykularnych interesów. Pozwoli to na neutralność ideologiczną nauk ekonomicznych oraz w dłuższej perspektywie ugruntuje prestiż tych nauk. Po drugie, autorzy stawiają też tezę, że nie do utrzymania jest spotykane odwoływanie się w sferze aksjologicznej do konsekwencji postrzegania człowieka w kategoriach *homo oeconomicus*, zwłaszcza ich radykalnej wersji. Oczywiście pierwiastki racjonalności i egoizmu są zapewne nieodłącznymi atrybutami ludzi, nie można i nie należy im jednak jednocześnie odmawiać cechy odpowiedzialności. Ten trzeci pierwiastek skłania do włączenia wartości etycznych do zbioru imponderabiliów gospodarowania. Problem uwzględnienia tych wartości

w standardowym modelu racjonalności wyboru jest przecież od dawna dyskutowany przez ekonomistów. Pojawiają się postulaty opracowania modelu *homo oeconomicus moralis* i to nie tyle przez uzupełnienie koncepcji racjonalnego wyboru, co przez jej znaczącą modyfikację, np. w formie koncepcji racjonalnego przestrzegania norm albo koncepcji metarankingu preferencji [Wincewicz-Price, 2016: 435–458]. Rozumienie i postulaty nauk ekonomicznych wobec praktyki zarządzania biznesem powinny uwolnić się wreszcie spod wpływu przynajmniej niektórych idei ortodoksji ekonomicznej. W szczególności ewaluacja sprawności pracy top managementu nie powinna w dalszym ciągu polegać na wyłącznym stosowaniu filozofii zarządzania w imieniu akcjonariuszy i z zastosowaniem wskaźnika EVA. Błędny cykl polegający na dążeniu do coraz większego bogactwa właścicieli dzięki coraz większej produkcji napędzanej nadmierną konsumpcją powinien zostać przerwany, jeśli poważnie są traktowane zagrożenia ekologiczne, klimatyczne i cywilizacyjne. Zasadne jest, jak się sądzi, włączenie do systemu tej oceny czynników związanych z bezpieczeństwem i zwinnością biznesową. Konsekwencją rozliczania sprawności zarządzania biznesem przy pomocy miernika EVA jest też dążenie do budowania ekstremalnie rozproszonych i zmodularyzowanych międzynarodowych łańcuchów dostaw czy szerzej specjalizacji w międzynarodowej współpracy gospodarczej. Bezpieczeństwo wymaga przemyślenia zasadności tej praktyki. Mowa tu nie tylko o bezpieczeństwie w sensie zapewnienia ciągłości gospodarowania, lecz również o bezpieczeństwie w sensie ochrony przyrody i klimatu. Nieodzwonne wydają się pilne prace zmierzające do skoordynowanych międzynarodowych, a właściwie globalnych, regulacji dotyczących nie tylko wymienionych kwestii, ale także prawa pracy, ubezpieczeń społecznych, edukacji, ochrony środowiska itp. Łącznie ujęte poruszone zagadnienia nakazują inaczej spojrzeć na koncepcje kształtowania konkurencyjności zarówno narodów, jak i przedsiębiorstw. Poza opracowanymi już mechanizmami konkurencyjności w postaci dostosowań sektorowych i kreowania innowacyjności zasadne wydaje się również uwzględnienie mechanizmu kulturowego. Ekonomiści nie potrafią zwykle oderwać się od metafory równowagi jako instrumentu wyjaśniania i wyprowadzania zaleceń w odniesieniu do procesów gospodarczych. Oczywiście może to być przydatne narzędzie heurystyczne prowadzonych rozważań, lecz nie wolno pomijać innych metafor, które naświetlają badane zjawiska pod innymi kątami i przez to wzbogacają warsztat metodyczny oraz wiedzę reprezentantów NE. Jeszcze poważniejszym problemem jest poszukiwanie poprawnej miary bogactwa narodowego. Dotychczas powszechnie stosowany jest wskaźnik PKB, o którym powszechnie wiadomo, że wykazuje sporo niedoskonałości. Argument, że niczego lepszego dotychczas nie wymyślono, jest trudny do zaakceptowania. Przecież pojawiło się już wiele alternatywnych propozycji w tej dziedzinie, wreszcie należy potraktować je poważnie. Dyskusji wymaga też ekonomiczne znaczenie globalizacji. Zebrane doświadczenie dowodzi, że nie jest ona źródłem samych korzyści. Teoretycy powinni zmierzyć się koncepcyjnie z pojawiającymi się procesami deglobalizacji i slowbalizacji. Ostatni, choć nie najmniej ważny

problem, to coraz groźniejszy proces nierównomiernego rozkładu bogactwa na świecie. To domena ekonomii rozwoju, której postulaty od dawna okazują się mało skuteczne. Dodatkowo właśnie obecnie jest szansa na bliższe przyjrzenie się mechanizmowi rotacji metropolii i peryferii.

Autorzy zdają sobie sprawę, że ledwie sygnalizują potrzebę modernizacji treści i metod NE. Wydaje się, że kryzys pandemiczny obnażył obszary niewiedzy, a nawet obłądzy i stał się czynnikiem motywującym do wzmożenia wysiłków poznawczych. Dobrze byłoby, gdyby początkiem stały się swoisty remanent dokonań, inwentaryzacja niedoskonałości i kreacja nowych pomysłów.

Autorzy mają świadomość, że przeprowadzone rozważania nie są wolne od licznych ograniczeń. Po pierwsze, część zasygnalizowanych zagadnień rozpała emocje naukowców, intelektualistów, dziennikarzy itp. od dawna i nie jest pewne, że COVID-19 zmieni ich nastawienie, a przecież to wydaje się być warunkiem *sine qua non* zmiany. Po drugie, lista zagadnień wymagających modyfikacji/rewizji jest dużo dłuższa niż przedstawiona wyżej i autorzy wyrażają nadzieję, że zostanie rozbudowana przez inne osoby zachęczone do wzięcia udziału w dyskusji. Po trzecie, paradoksalnie można się spodziewać, że skala potencjalnych zmian, zarówno w realnym życiu gospodarczym, jak i w nauce, w tym w NE, będzie proporcjonalna do czasu trwania pandemii – względnie szybkie jej opanowanie wydaje się sprzyjać podjęciu stosunkowo nieznacznych korekt w NE, zaś wydłużanie się trwania kryzysu związanego z koronawirusem może być przyczynkiem do bardziej radykalnych przeobrażeń w zakresie pełnienia przez NE zarówno ich funkcji opisowo-wyjaśniających, jak i normatywnych.

Bibliografia

- Al-Rodhan N.R.F., Stoudmann G. [2006], *Definitions of Globalization: A Comprehensive Overview and a Proposed Definition*, Geneva: Geneva Center for Security Policy.
- Amnesty International [2020], <https://amnesty.org.pl/swiatowa-fala-protestow/> (25.07.2020).
- Bhagwati, J. [2004]. *In defence of globalization*. Oxford University Press, Oxford.
- Banaszyk P. [2014], Zwinne dostosowania przedsiębiorstw na rynkach z okazjonalną przewagą konkurencyjną, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 74(1): 195–211.
- Becker G.S. [1990], *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bharma R., Dani S., Burnard K. [2011], Resilience: the concept, a literature review and future directions, *International Journal of Production Research*, 49(18): 195–211.
- Bludnik I. [2010], Nowa synteza neoklasyczna w makroekonomii, *Bank i Kredyt*, 41(2): 43–70.
- Boushey H., DeLong J.B., Steinbaum M. [2018], *Piketty i co dalej? Plan dla ekonomii i nierówności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Brilman J. [2002], *Nowoczesne zarządzanie. Koncepcje i metody*, PWE, Warszawa.
- Caligiuri P., De Cieri H., Minbaeva D., Verbeke A., Zimmermann A. [2020], International HRM insights for navigating the COVID-19 pandemic: Implications for future research and practice, *Journal of International Business Studies*, 51(5): 697–713.

- Colander D. et al. [2003], *The Changing Face of Mainstream Economics*, Middlebury College Economics Discussion Paper no. 03–27, <http://www.middlebury.edu/~econ> (16.11.2020).
- Coyle D. [2020], *Markets, State, and People: Economics for Public Policy*, Princeton University Press, Princeton.
- Creswell J.W., Creswell J.D. [2018], *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Sage Publications, Los Angeles, California.
- Dalevska et al. [2019], A model for estimating social and economic indicators of sustainable development, *Entrepreneurship and Sustainable Issues*, 6(4) June: 1839–1860.
- Davis J. [2006], The term in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism, *Journal of Institutional Economics*, 2(1), April: 1–20.
- Daly H., Cobb J.B. Jr. [1989], *For the Common Good. Redirecting the Economy toward Community, the Environment and a Sustainable Future*, Beacon Press, Boston.
- D’Aveni R. [1995], Coping with hypercompetition: Utilizing the new 7S’s framework, *Academy of Management Executive*, 9: 45–57.
- Deszczyński P. [2001], *Kraje rozwijające się w koncepcjach ekonomicznych SPD. Doktryna i praktyka*, Wydawnictwo AE, Poznań.
- Deszczyński P. [2011], *Konceptualne podstawy pomocy rozwojowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Deszczyński P. [2015], Nauki ekonomiczne wobec problemów globalizacji gospodarki światowej – implikacje dla krajów rozwijających się, w: B. Fiedor (red.), *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*: 321–322, PTE, Warszawa.
- Disaster management*, https://www.paho.org/disasters/index.php?option=com_docman&view=download&category_slug=tools&alias=543-pandinflu-leadershipduring-tool-16&Itemid=1179&lang=en (12.07.2020).
- Dzikowska M. [2017], *Delokalizacja a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Dzionek-Kozłowska J. [2016], *Homo oeconomicus w XXI wieku. Imperializm ekonomii a ekonomia behawioralna*, w: M. Gorazda, Ł. Hardt, T. Kwarciniński (red.), *METAEKONOMIA. Zagadnienia z filozofii ekonomii*: 105–130, Kraków, Wydawnictwo Copernicus Center Press.
- Dzionek-Kozłowska J. [2018], *Model homo oeconomicus. Geneza, ewolucja, wpływ na rzeczywistość gospodarczą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Editor’s note [2020], Starting over again. The COVID-19 pandemic is forcing a rethink in macroeconomics, *The Economist*, 25, July: 13–16.
- Fiedor B. [2018], *wypowiedź*, http://www.pte.pl/pliki/2/1/autoryzowany_stenogram_14_marca_2018_2805.pdf (25.07.2020).
- Fiedor B. [2019], Podział na ortodoksję i heterodoksję w świetle potrzeby pluralizmu metodologicznego w ekonomii, perspektywa mikroekonomiczna, w: M. Gorynia (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność. Relacje do innych nauk. Problemy klasyfikacyjne*: 41–56, Polska Akademia Nauk, Komitet Nauk Ekonomicznych, Warszawa.
- Friedman M. [1953], *The Methodology of Positive Economics*, w: *Essays in Positive Economics*, Chicago University Press, Chicago.
- The global list. Globalisation has faltered and now is being reshaped [2019], *The Economist*, 24, January: 23–26.

- Gorynia M. [2019a], Współczesne nauki ekonomiczne – tożsamość, ewolucja, klasyfikacje, w: M. Gorynia (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność. Relacje do innych nauk. Problemy klasyfikacyjne*: 13–40, Polska Akademia Nauk, Warszawa.
- Gorynia M. [2019b], Czy nowy pragmatyzm jest pragmatyczny?, w: E. Mączyńska (red.), *Ekonomia i polityka. Wokół Teorii Grzegorza W. Kołodko*: 77–91, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gorynia M. [2019c], Competition and globalisation in economic sciences. Selected aspects, *Economics and Business Review*, 5(19), 3: 118–133.
- Gorynia M. [2020], Przyszłość globalizacji, *Rzeczpospolita*, 7 maja: A21.
- Gorynia M. [2021], Will COVID-19 Kill Globalization?, w: M.A. Marinov, S.T. Marinova (eds.), *Covid-19 and International Business.Change of Era*: 66–73, Routledge, London.
- Gupta S.G. [2015], Comparative advantage and competitive advantage: an economic perspective and a synthesis, *Athens Journal of Business and Economics*, 1(1): 9–22.
- Hall Ch.A.S., Day J.W. Jr. [2009], Revisiting the Limits to Growth after Peak Oil, *American Scientist*, <http://ziemianarozdrozu.pl/download/38/ponowne-spojrzzenie-na-granice-wzrostu-po-oil-peak> (12.08.2020).
- Herma-Fox A., LaPerla B., Serafeim G., Wang H. [2020], *Corporate Resilience and Response During COVID-19*, https://www.top1000funds.com/wp-content/uploads/2020/04/Corporate-Resilience-and-Response-during-COVID-19_April-20.pdf (11.07.2020).
- Hofstede G. [2000], *Kultury i organizacje*, PWE, Warszawa.
- Holko M. [2016], Krytyka modeli statycznej równowagi – perspektywa postklasyczna, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 48(4): 155–169.
- Hume D. [1969], *A Treatise of Human Nature*, Clarendon Press (reprint I wydania), Oxford.
- International Monetary Fund [2020], October.
- Karczewska A. [2016], Globalizacja i konsumpcjonizm jako uwarunkowania zmian i potencjalne źródła zagrożeń w sferze pracy, *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej: Zarządzanie*, 24(2): 38–46.
- Keen S. [2017], *Ekonomia neoklasyczna: fałszywy paradygmat*, Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox, Poznań.
- Knapp J. [2020], *Delivering essential products to consumers uninterrupted*, <https://www.linkedin.com/pulse/delivering-essential-products-consumers-uninterrupted-john-knapp/> (12.07.2020).
- Kołodko G. [2003], Globalizacja a odrabianie zaległości rozwojowych, w: G.W. Kołodko (red.), *Globalizacja, marginalizacja, rozwój*: 18–42, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
- Kołodko G. [2014], Nowy Pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości, *Ekonomista*, 2: 161–180.
- Kołodko G. [2020a], Teoria wszystkiego nie istnieje, *Rzeczpospolita*, 23 października.
- Kołodko G.W. [2020b], Ekonomia nowego pragmatyzmu: tożsamość, cele, metoda. *Ekonomista*, 2: 181–205.
- Kowalski T. [2013], *Globalization and transformation in Central European countries: The case of Poland*, Poznań University of Economics Press.
- Kmita J. [1971], *Z metodologicznych problemów interpretacji humanistycznej*, PWN, Warszawa.

- Krugman P. [2020], *Arguing with Zombies: Economics, Politics, and the Fight for a Better Future*, W.W. Norton & Company, New York.
- Langford W., Parsa F. [1999], Outsourcing a primer, *Management Decision*, 37(4): 310–316.
- Lin J.Y. [2011], New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development, *The World Bank Research Observer*, 26(2): 193–229, Washington, D.C.
- Lin J.Y., Wang X. [2018], The Facilitating State and Economic Development: The Role of the State in New Structural Economics, w: J.Y. Lin, A.Z. Nowak (red.), *New structural policy in an open market economy*: 123–141, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Lipowski A. [2011], Z metodologii nauk ekonomicznych: struktura logiczna ujęcia pozytywnego i normatywnego, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 73(2): 195–217.
- Malaga K. [2009], A propos des quelques dilemmes de la théorie de croissance économique et de l'économie, *Romanian Journal of Economics*, 2: 34–54.
- Malaga K. [2011], The Main Strands and Dilemmas of Contemporary Economic Growth Theory, *Argumenta Oeconomica*, 26(1): 17–42.
- Malaga K., Sobczak K. [2020], *Mikroekonomia. Ujęcie statyczne i dynamiczne*, C.H. Beck, Warszawa.
- Mankiw N.G., Makroekonomista jako naukowiec i inżynier, *Gospodarka Narodowa*, 4: 85–106.
- Manyika J., Pinkus G., Tiun M. [2020], *Rethinking the Future of American Capitalism*, McKinsey Global Institute, <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Long%20term%20Capitalism/Rethinking%20the%20future%20of%20American%20capitalism/Rethinking-the-future-of-American-capitalism.pdf?shouldIndex=false> (12.11.2020).
- Marsewicz A. [2020], *Jak zmieni się łańcuch dostaw z powodu wpływu COVID-19?*, eLogistyczny, <http://e-logistyczny.pl/zmieni-sie-lancuch-dostaw-powodu-wplywu-covid-19-2020-05-26-835> (12.07.2020).
- Mączyńska E. [2013], Błędy pomiaru w gospodarce – następstwa i przeciwdziałania, w: S. Owsiak, A. Pollok (red.), *W poszukiwaniu nowego ładu ekonomicznego*, red. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa: 41–52.
- Mączyńska E. [2014], Dylematy pomiaru gospodarki globalnej – produkt krajowy brutto, w: A. Cieślak, J.J. Michałek (red.), *Niedoskonała globalizacja. Czy światowy system gospodarczy wymaga gruntownych reform? Księga Jubileuszowa Profesora Włodzimierza Siwińskiego*, WNE, Uniwersytet Warszawski, Warszawa: 194–208.
- Mączyńska E. [2019], Gospodarka rynkowa podgryza własne korzenie, *Biuletyn PTE*, 4: 9–12.
- Mentzer J.T., DeWitt W., Keebler J.S., Min S., Nix N.W., Smith C.D., Zacharia Z.G. [2001], Defining supply chain management, *Journal of Business Logistics*, 22(2): 1–25.
- Mitschke A. [2008] *The Influence of National Competition Policy on the International Competitiveness of Nations: A Contribution to the Debate on International Competition Rules*, Springer Science & Business Media, Berlin.
- Neely A. [1999], The performance measurement revolution: why now and why next, *International Journal of Operations and Production Management*, 19(2): 205–228.
- North D.C. [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Panek E. [2003], *Ekonomia matematyczna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Pichlak M. [2018], Gospodarka o obiegu zamkniętym model koncepcyjny, *Ekonomista*, 3: 335–346.
- Popper K.R. [1999], *Droga do wiedzy. Domysły i refleksje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Porter M. [2011], *Competitive Advantage of Nations: Creating and Sustaining Superior Performance*, Simon and Schuster, New York.
- Rifkin J. [2016], *Spółeczeństwo zerowych kosztów krańcowych*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Robbins L. [1932], *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London.
- Rodrik D. [2011], *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, Norton and Company, New York.
- Rodrik, D. [2015]. *Economics rules: Why economics works, when it fails, and how to tell the difference*, Oxford University Press, Oxford.
- Rodrik D. [2017], *Populism and the Economics of Globalization*, AIB Conference, Dubai.
- Roubini N. [2020a], Revisiting the White Swans, *Project Syndicate*, 29 July, <https://www.project-syndicate.org/commentary/global-tail-risks-remain-a-threat-in-2020-by-nouriel-roubini-2020-07?barrier=accesspaylog> (25.07.2020).
- Roubini N. [2020b], A Greater Depression?, *Project Syndicate*, 24 March, <https://www.project-syndicate.org/commentary/coronavirus-greater-great-depression-by-nouriel-roubini-2020-03?barrier=accesspaylog> (25.07.2020).
- Sandbu M. [2020], *The Economics of Belonging: A Radical Plan to Win Back the Left Behind and Achieve Prosperity for All*, Princeton University Press, Princeton.
- Serra N., Stiglitz J.E. (eds.) [2008], *The Washington Consensus Reconsidered. Towards a New Global Governance*, Oxford University Press.
- Skidelsky R. [2020], *What's Wrong with Economics? A Primer for the Perplexed*, Yale University Press, New Haven.
- Słownik Języka Polskiego PWN [2020], hasło rewizja, <https://sjp.pwn.pl/sjp/rewizja;2574203.html> (25.07.2020).
- Snyder L., Shen Z.-J. [2019], *Fundamentals of supply chain theory*, John Wiley & Sons, Hoboken.
- Solarz J., Waliszewski K. [2020], *Całościowe zarządzanie ryzykiem systemowym. Pandemia COVID-19*, edu-Libri, Warszawa – Legionowo.
- Stiglitz J.E. [2002], *Globalization and its Discontents (Vol. 500)*, W.W. Norton Company, Washington.
- Stiglitz J.E. [2007], *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E. [2007a], *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E. [2015], *Cena nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Stiglitz J.E., Fitoussi J.P., Durand M. [2019], *Poza PKB. Mierzmy to, co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P. [2013], *Raport Komisji ds. Wydajności Ekonomicznej i Postępie Społecznym*, Wydawnictwo PTE, Warszawa.

- Streeten P. [2001], *Globalisation: Threat or opportunity?*, Copenhagen Business School Press, Copenhagen.
- Street J. [1987], The Institutional theory of economic development, *Journal of Economic*, 21(4), December: 1861–1887.
- Taleb N.N. [2020], *Czarny Łabędź. Jak nieprzewidywalne zdarzenia rządzą naszym życiem*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Telep J. [2010], *Elementy ekonomii rozwoju*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Cła i Logistyki, Warszawa.
- Trocki J. [1999], Outsourcing jako metoda restrukturyzacji przedsiębiorstw, *Gospodarka Materialowa i Logistyka*, 9: 181–183.
- Van der Bergh J., Antal M. 2011, *Evaluating alternatives to GDP as measures of social welfare / progress*, https://www.wifo.ac.at/bibliothek/archiv/36247/WWWforEurope_WP_056.pdf (3.12.2020).
- Walas-Trębacz J. [2007], Uwarunkowania i skutki procesu globalizacji, w: W. Surówka-Marszałek (red.), *Marketing*: 59–62, Wydawnictwo Krakowskiego Towarzystwa Edukacyjnego, Kraków.
- Wałowski T. [2004], Próba systematyzacji uwarunkowań kryzysu ekologicznego: dlaczego niszczymy środowisko naturalne?, *Humanistyka i Przyrodoznawstwo*, 10: 89–111.
- Wilkin J. [2016], *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wilkin J., Kargol-Wasiluk A., Zalesko M. [2019], Równowaga instytucjonalna – fundament równowagi gospodarczej, *Ekonomista*, 6: 659–679.
- Williamson O.E. [1998], *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wincewicz-Price A. [2016], Homo oeconomicus moralis – ekonomiczne analizy zachowań moralnych, w: M. Gorazda, Ł. Hardt, T. Kwarciński (red.), *METAEKONOMIA. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, Wydawnictwo Copernicus Center Press, Kraków.
- Witkowski J. [2010], *Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje, procedury, doświadczenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Wolf M. [2020], How Covid-19 will change the world?, *Financial Times*, 16 July: <https://www.ft.com/content/9b8223bb-c5e4-4c11-944d-94ff5d33a909> (25.07.2020).
- Yadav N., Sushil S., Sagar M. [2013], Performance measurement and management frameworks, Research trends of the last two decades, *Business Process Management Journal*, 19(6): 947–971.
- Zahn J. et al. [2020], *Globalne łańcuchy wartości zmieniają się w regionalne*, Obserwator Finansowy.pl, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/globalne-lancuchy-wartosci-zamienia-sie-w-regionalne/> (14.11.2020).