

JOURNAL OF MODERN SCIENCE

TOM 4/58/2024

[www.jomswsge.com](http://www.jomswsge.com)



DOI: [doi.org/10.13166/jms/192388](https://doi.org/10.13166/jms/192388)

**PIOTR BANASZYK**

Poznan University of Economics  
and Business, Poland

ORCID iD: [orcid.org/0000-0002-9457-3613](https://orcid.org/0000-0002-9457-3613)

**MARIAN GORYNIA**

Poznan University of Economics  
and Business, Poland

ORCID iD: [orcid.org/0000-0002-7633-8249](https://orcid.org/0000-0002-7633-8249)

**NAUKI EKONOMICZNE  
Z PERSPEKTYWY NOWEGO  
KONSENSUSU WASZYNGTOŃSKIEGO**

**ECONOMIC SCIENCES FROM  
THE PERSPECTIVE OF THE NEW  
WASHINGTON CONSENSUS**

**ABSTRACT**

**Objectives:** The article's objective is to reconstruct and evaluate the Washington Consensus in force over the last few decades, compared to the New Washington Consensus.

**Material and methods:** The adopted research perspective consisted of identifying these two economic orders' theoretical assumptions to indicate their similarities and differences. It is complemented by describing the real conditions in which the planned change takes place. A comparative analysis of both types of economic order was made using a review of the subject literature.

**Results:** The result of the conducted considerations is the identification and assessment of the assumptions of the so-called New Washington Consensus and determining the conditions for its implementation.

**Conclusions:** In the face of the ongoing turbulence and changes not only in the global economic system but also in the political and social system, the proposal of the New Washington Consensus seems to be an acceptable proposition for the majority of the international community. However, this condition is not met by the proposal referred to as the so-called Beijing Consensus.

**STRESZCZENIE**

**Cel pracy:** Celem artykułu jest dokonanie rekonstrukcji i oceny obowiązującego przez kilka ostatnich dziesięcioleci Konsensusu Waszyngtońskiego, który został porównany do projektowanego na przyszłość tzw. Nowego Konsensusu Waszyngtońskiego.

**Materiał i metody:** Przyjęta perspektywa badawcza polegała na identyfikacji założeń teoretycznych tych dwóch ładów gospodarczych w celu wskazania podobieństw i różnic między nimi. Dopełnieniem jest charakterystyka realnych uwarunkowań, w których projektowana zmiana się dokonuje. Dokonano analizy porównawczej obu typów ładu gospodarczego z wykorzystaniem przeglądu literatury przedmiotu.

**Wyniki:** Wynikiem przeprowadzonych rozważań jest identyfikacja i ocena założeń tzw. Nowego Konsensusu Waszyngtońskiego oraz określenie uwarunkowań jego realizacji.

**Wnioski:** W obliczu zachodzących turbulencji i zmian nie tylko w światowym systemie gospodarczym, ale także politycznym i społecznym, propozycja Nowego Konsensusu Waszyngtońskiego wydaje się być propozycją akceptowalną dla większości społeczności międzynarodowej. Nie jest natomiast taką propozycją tzw. Konsensus Pekijski.

**KEYWORDS:** *Economic order, Washington Consensus, New Washington Consensus, economic sciences, conditions of economic processes*

**SŁOWA KLUCZOWE:** *Ład gospodarczy, konsensus Waszyngtoński, Nowy Konsensus Waszyngtoński, nauki ekonomiczne, uwarunkowania procesów gospodarczych*

## WPROWADZENIE

Procesy gospodarcze i zarządzanie biznesem potrzebują przewidywalności i stabilności. Tylko w takich warunkach bardziej racjonalne staje się podejmowanie decyzji o treści polityki gospodarczej i sposobach zarządzania podmiotami gospodarczymi<sup>[1]</sup>. To zapotrzebowanie skłaniało i skłania do kształtowania tzw. ładu gospodarczego. Z definicyjnego punktu widzenia ład gospodarczy jest określany jako zbiór stabilnych form i warunków ramowych procesu gospodarowania, dzięki którym zdefiniowane zostają reguły gry gospodarczej tworzące przestrzeń decyzyjną dla menedżerów przedsiębiorstw, decydentów rządowych i zwykłych ludzi w ich gospodarstwach domowych (Pysz, 2008, s. 37).

Przez kilka dziesięcioleci obowiązywał ład gospodarczy, którego geneza sięga końca lat 80. ubiegłego wieku, kiedy to upadł międzynarodowy porządek dwubiegunowy. Pozwoliło to m.in. na przyspieszenie procesu globalizacji. Promowanym hasłem stała się wówczas koncepcja *końca historii*, która w uproszczeniu miała oznaczać objęcie całego globu jednolitym i uniwersalnym porządkiem społecznym, politycznym i gospodarczym (Fukuyama, 1992). Porządek ten przyczynił się jednak wraz z innymi okolicznościami do kryzysu dot-comów na przełomie wieków, globalnego kryzysu finansowego z lat 2008–2010, kryzysu covidowego z okresu 2020–2022, wojny w Ukrainie rozpoczętej w 2022 r., wojny handlowej Zachodu z Chinami, a także do kryzysu ekologicznego. Coraz bardziej oczywiste stało się, że międzynarodowa społeczność potrzebuje nowego porządku światowego, w tym ładu gospodarczego.

Ład gospodarczy obowiązujący przez około czterdziestolecie od końca lat 80. ubiegłego wieku jest opisywany przez tzw. konsensus waszyngtoński. Nauki ekonomiczne<sup>[2]</sup> charakteryzują i wyjaśniają logikę tego konsensusu w ramach głównego nurtu myśli ekonomicznej o neoliberalnym charakterze. Postulaty nowego ładu gospodarczego bywają nazywane nowym konsensusem waszyngtońskim, który potrzebuje nowych koncepcji ekonomicznych, żeby opisać i wyjaśnić jego istotę (Rodrik, 2023b). Określenie *nowy ład gospodarczy* nie jest jednak powszechnie akceptowane i używane.

Celem głównym niniejszego opracowania jest po pierwsze, rekonstrukcja, synteza i interpretacja założeń konsensusu waszyngtońskiego z punktu widzenia nauk ekonomicznych. Po drugie, rekonstrukcja, synteza i interpretacja założeń

nowego konsensusu waszyngtońskiego z tego samego względu. Wreszcie po trzecie, identyfikacja różnic i koniecznych zmian w polityce gospodarczej i metodach zarządzania biznesem pod rządami nowego ładu gospodarczego.

## **KONSENSUS WASZYNGTOŃSKI, JEGO UZASADNIENIA EKONOMICZNE I KONSEKWENCJE BIZNESOWE**

Konsensus waszyngtoński jest terminem wypromowanym przez J. Williamsona w 1989 r. podczas konferencji w Instytucie Ekonomii Międzynarodowej w Waszyngtonie (Williamson, 2009, s. 7). Autor ten zaprezentował 10 zasad, które w jego opinii powinny stać się wytycznymi polityki gospodarczej, w szczególności w państwach reformujących swe gospodarki. Było to związane z upadkiem żelaznej kurtyny, z przeobrażeniami gospodarek państw Ameryki Łacińskiej oraz z wyczerpaniem się idei forsowanych od przełomu lat 70. i 80. przez administracje M. Thatcher i R. Reagana. Te 10 zaleceń to (Williamson, 2009, s. 9–10): dyscyplina fiskalna pozwalająca na redukcję deficytu budżetowego i przeciwdziałanie wysokiej inflacji; zmiana kierunków wydatków publicznych z finansowania opieki społecznej, ochrony zdrowia i infrastruktury na stymulację wzrostu gospodarczego; reforma podatkowa zmierzająca do zmniejszenia obciążeń podmiotów gospodarczych i osób fizycznych; liberalizacja stóp procentowych, aby mogły podlegać działaniu konkurencyjnego rynku; urynkwienie kursów walutowych, aby mogły swobodnie się kształtować; liberalizacja handlu międzynarodowego, żeby w pełni korzystać z międzynarodowego podziału pracy; liberalizacja zagranicznych inwestycji bezpośrednich, co ma umożliwić aktywizację gospodarczą krajów i obszarów relatywnie mniej rozwiniętych; prywatyzacja jako metoda zwiększająca efektywność gospodarowania; deregulacja minimalizująca bariery wejścia do i wyjścia z sektorów gospodarczych oraz rynków; prawa własności, czyli ochrona własności intelektualnej dla autorów lub posiadaczy patentów czy certyfikatów.

Taki zestaw zasad jest emanacją poglądów często klasyfikowanych jako neoliberalne. Z punktu widzenia dorobku nauk ekonomicznych kwalifikacja ta jest nieprecyzyjna. Historycznie bowiem rzecz ujmując, pojęcie *neoliberalizm* zostało wprowadzone do dyskursu naukowego przez niemieckich

uczonych skupionych w tzw. szkole fryburskiej (Boas, Gans-Morse, 2009, s. 139 i 151–154), która rozwijała koncepcję ordoliberalizmu. Co ciekawe, nowy liberalizm w założeniu miał być koncepcją bardziej prospołeczną w porównaniu z wcześniejszym, klasycznym liberalizmem. Radykalizm zaleceń zawarty w konsensusie waszyngtońskim został określony dopiero w związku z reformami – w szczególności w Chile – które pozostawały pod wpływem poglądów ukształtowanych na Uniwersytecie w Chicago, często określanych jako monetaryzm (Boas, Gans-Morse, 2009, s. 162–163). Tak zwana szkoła chicagowska była propozycją nowego paradygmatu naukowego, lecz była także głosem we współzawodnictwie z koncepcjami radzieckimi. Dlatego jest postrzegana również jako ideologia polityczna wykorzystywana przede wszystkim w latach 80. i 90. ubiegłego wieku (Schiattarella, 2023, s. 5–6).

Istotą współczesnego neoliberalizmu jest korzystanie z dorobku ortodoksyjnej ekonomii neoklasycznej i psychosocjologicznych założeń *homo oeconomicus* jako dominującego modelu człowieka (Venugopal, 2015, s. 176). Kluczowymi atrybutami są konkurencyjny i wolny rynek oraz przewaga własności prywatnej w strukturze systemu gospodarczego. Oznacza to istotne ograniczenie aktywności rządu jako podmiotu ekonomicznego. Wcześniejsze uzasadnienia interwencji rządowych odwoływały się do koncepcji zawodności rynku (*market failure*). Skoro rynek generuje asymetrię informacji i dzięki temu stymuluje pokusę nadużycia (*moral hazard*) oraz fałszywą ocenę ofert podażowych, to tylko rząd poprzez regulacje prawne i finansowanie usług publicznych może tę zawodność naprawić. Kontrargumentem neoliberalów jest koncepcja zawodności rządu (*government failure*). Aktywność rządowa wymaga biurokracji, co pozbawia elastyczności i prowadzi do nadmiernych kosztów działania. W szczególności ważne jest rozdzielenie polityki fiskalnej i monetarnej. Tę ostatnią powinny prowadzić niezależne od rządów, wyspecjalizowane instytucje eksperckie, nieuwikłane w bieżące problemy polityczne (Palley, 2004, s. 9). Najistotniejszą wartością jest więc wolność jednostki, czego uzasadnienie wywodzi się już od F. Knighta i F. von Hayeka, a co najbardziej wybrzmiało w pracach M. Friedmana (Schiattarella, 2023, s. 7).

Instytucją zapewniającą emanację wolności jest rynek, bo z jednej strony jest on płaszczyzną swobodnej inicjatywy jednostek, a z drugiej strony, pozwala na efektywniejszą dyfuzję informacji (Schiattarella, 2023, s. 9).

Wolny i konkurencyjny rynek powinien obowiązywać we wszystkich jego segmentach. Szczególnie jest to kontrowersyjne w odniesieniu do rynku pracy. Postulowano bowiem rezygnację z kategorii minimalnej płacy oraz marginalizowano znaczenie związków zawodowych. Każdy człowiek jest indywidualnie odpowiedzialny za swe zachowania, a jego pozycja na rynku pracy i wysokość wynagrodzenia zależą tylko od niego. Porzucono też ideę pełnego zatrudnienia, promując koncepcję naturalnej stopy bezrobocia (Palley, 2004, s. 5–6). Przyjmowano, że w odniesieniu do rynków finansowych także powinna obowiązywać zasada wolnej konkurencji. Sprzyjało to dynamicznemu rozwojowi tych rynków, które autonomizowały się od realnej gospodarki, doprowadzając do zjawiska nazywanego finansyzacją (Urban, 2020). Wreszcie rynek zaopatrzenia oraz zbytu materiałów i produktów finalnych także nie powinien być ograniczany, i to w skali międzynarodowej. Wolna konkurencja miała bowiem zapewniać wzrost gospodarczy i postęp społeczno-ekonomiczny. Efekt ten wyjaśnia teoria klucza lecących gęsi, tłumacząc, że dzięki deregulacji gospodarki do krajów mniej rozwiniętych zaczynają napływać zagraniczne inwestycje bezpośrednie, które stymulują awans technologiczny, wymagają lepszej edukacji pracowników i zanurzają się w lokalnym otoczeniu instytucjonalnym, motywując krajowych przedsiębiorców do postępu techniczno-technologicznego (Waligóra, Waligóra, 2012, s. 28–29).

Potencjał konkurencyjnego rynku we wszystkich jego segmentach wyjaśniają hipotezy efektywnego rynku i racjonalnych oczekiwań. Ta pierwsza hipoteza zakłada, że ceny aktywów zawsze w pełni oddają wszystkie dostępne informacje. Dlatego tak istotna jest transparentność i jednakowy dostęp do tych informacji przez wszystkich uczestników rynku. Z kolei hipoteza racjonalnych oczekiwań tłumaczy, iż decydentom przysługuje atrybut racjonalnego zachowania wynikający z umiejętności logicznie poprawnego rozumowania, wykorzystującego dostępne informacje (Delcey, Sergi, 2022, s. 86–87). W konsekwencji każde zdarzenie zakłócające emisję informacji przez rynek i każda aktywność kreująca niepewność prowadzą do niemożności podejmowania racjonalnych decyzji. Wynika to z przekonania o dynamicznej równowadze między fluktuacjami produkcji, ruchem cen i poziomem zatrudnienia. Ingerencja w ten proces jest przyczyną niepewności, czyli rosnącego ryzyka gospodarowania (Delcey, Sergi, 2022, s. 91).

Jak wyżej zaznaczono, reguły konkurencyjnego rynku powinny obowiązywać także na rynku pracy. Idea pełnego zatrudnienia albo gwarantowanego zatrudnienia, najmocniej forsowana przez zwolenników podejścia keynesowskiego, oznaczała ingerencje rządowe w rynek pracy, czyli *ex definitione* była nie do przyjęcia przez zwolenników poglądów neoliberalnych, w szczególności w nurcie monetarystycznym. Za sprawą M. Friedmana i E. Phelps'a wprowadzono koncepcję naturalnej stopy bezrobocia wynikającej z czynnika frykcyjnego (dobrowolne poszukiwanie pracy) i niedostosowania strukturalnego (konieczność opanowania nowych kwalifikacji). W swej istocie oznaczało to uznanie fluktuującego bezrobocia za stan normalny w gospodarce znajdującej się w stanie dynamicznej równowagi (Kwiatkowski, 2002).

Postulaty neoliberalne nie ograniczają się tylko do obszaru makroekonomii, lecz mają też znaczenie ze względu na zarządzanie w biznesie. Przedsiębiorstwo jest rozumiane jako podmiot gospodarczy, który transformuje zasobowy strumień wejściowy w zbywany strumień produktów w celu maksymalizowania zysku ekonomicznego (Gorynia, 1998, s. 16). Kryterium naczelnym zarządzania przedsiębiorstwem jest maksymalizacja ekonomicznej wartości dodanej dla akcjonariuszy (*Economic Value Added*, EVA<sup>[III]</sup>). Ekonomiczna wartość dodana jest różnicą między zyskownością aktywów netto a kosztem kapitałów zaangażowanych w firmie (Brilman, 2002, s. 45). Zasadnicze znaczenie ma koncepcja kosztu kapitału, który jest interpretowany jako koszt utraconych możliwości. Nie wystarczy zatem być tradycyjnie rentownym, aby kreować wartość ekonomiczną dla akcjonariuszy. Należy być bardziej rentownym, niż gdyby kapitał został zainwestowany przez nich w alternatywną działalność gospodarczą. Rynki finansowe stały się więc podstawowymi ośrodkami ewaluacji pracy top managementu, a z powodu dominującego krótkiego horyzontu czasowego tych ocen ukształtowała się dominacja krótkookresowych decyzji kierowniczych nad długookresowymi.

## NOWY KONSENSUS WASZYNGTOŃSKI, JEGO UZASADNIENIA EKONOMICZNE I KONSEKWENCJE BIZNESOWE

Wymienione wyżej kryzysy stały się stymulatorem do falsyfikacji założeń ekonomicznej doktryny neoliberalnej oraz powodem zapoczątkowania dyskusji i poszukiwania zasad nowego ładu ekonomicznego. D. Rodrik wskazuje, że neoliberalizm wcale nie stymulował wolnego handlu w skali międzynarodowej, ale stworzył możliwości nadużywania monopolistycznych pozycji przez korporacje międzynarodowe w różnych branżach. Dotyczy to w szczególności międzynarodowych instytucji finansowych, korporacji farmaceutycznych i technologicznych. Rodrik twierdzi, iż *protekcjonizm i merkantylizm są tak naprawdę przywróceniem równowagi w takich ważnych sprawach, jak przemieszczanie siły roboczej, zacofane regiony, problemy klimatyczne i zdrowie publiczne* (Rodrik, 2023a). W USA, w czasie prezydentury J. Bidena, bardzo wyraźna jest reorientacja polityki gospodarczej, aby w założeniu naprawić zaniebane wcześniej sprawy. Rodrik uważa także, że zasadna jest tu analogia do okresu po drugiej wojnie światowej, kiedy to obowiązywała konwencja z Bretton Woods, a rządy państwowe miały spore kompetencje w dziedzinie polityki przemysłowej, finansowej i w innych kwestiach regulacyjnych. Tamten czas to również okres znaczących sukcesów w postępie społeczno-ekonomicznym (Rodrik, 2023a). Poszukiwanie nowego ładu ekonomicznego jest obecnie obarczone sporym ryzykiem, ponieważ uwarunkowania gospodarcze są odmienne niż w czasach Bretton Woods. Teraz konflikt dotyczy relacji USA i Chin. Znaczącym czynnikiem jest, że Chiny są ważnym dostawcą materiałów przemysłowych do rozwiniętych gospodarek świata, czyli kategoryczne i gwałtowne zaprzestanie współpracy nie jest możliwe (Rodrik, 2023a).

Długi czas naturalną alternatywą wobec konsensusu waszyngtońskiego był ład promowany właśnie przez Chiny, określanymi jako konsensus pekiński (Zhao, 2010, s. 432 i nast.; Haldrar, 2023). Uzasadnieniem były oczywiście spektakularne sukcesy gospodarcze tego kraju. Od 1978 r., gdy zapoczątkowano reformy Deng Xiaopinga do dziś przeciętny dochód mieszkańca Chin wzrósł 25-krotnie, czyli ponad 800 mln ludzi wydostało się z ubóstwa (Haldrar, 2023). Swoj model Chiny promowały aktywnie jako narzędzie współzawodnictwa



z modelem państw rozwiniętego Zachodu. Jedną z ważniejszych instytucji tej promocji jest grupa BRICS, początkowo złożona z Brazylii, Rosji, Indii, Chin i Republiki Południowej Afryki. Po ostatnim spotkaniu w Johannesburgu zapowiedziano dołączenie kolejnych sześciu państw (Arabia Saudyjska, Iran, Egipt, Etiopia, Argentyna i Zjednoczone Emiraty Arabskie). Grupa ta dysponuje własną instytucją finansową – New Development Bank, który z założenia udziela kredytów także w walucie państw je zaciągających i jest konkurencją wobec Banku Światowego (BŚ) i Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) (The Economist explains, 2023).

Pojawia się zatem pytanie, czy konsensus pekiński jest naprawdę konkurencją paradygmatyczną wobec propozycji zachodnich oraz czy jest skuteczny z punktu widzenia polityki gospodarczej. Przyjmuje się, że jego kluczowymi składnikami są: zaangażowanie w innowacje i ciągłe eksperymentowanie w zakresie reform, akcentowanie równości i zrównoważonego rozwoju zamiast wzrostu PKB *per capita* oraz szanowanie samostanowienia jako alternatywy dla podporządkowania się wymaganiom BŚ i MFW. Nie oznacza to oczywiście, że Chiny doskonale realizują te założenia. Rząd chiński kontroluje w poważnym stopniu kluczowe gałęzie gospodarki, mimo że konkurencyjny rynek ma dominujące znaczenie w relacjach między przedsiębiorstwami (Zhao, 2010, s. 421).

Z punktu widzenia świata zachodniego model ten jest nieakceptowalny przede wszystkim z powodu ograniczenia wolności jednostki i braku politycznej demokracji. W szczególności administracja USA zdaje sobie sprawę z konieczności zaproponowania nowej koncepcji światowego ładu gospodarczego<sup>[IV]</sup>. Założenia tej koncepcji przedstawił J. Sullivan w Brookings Institution w dniu 27 kwietnia 2023 r. Zadeklarował on, że nowa strategia amerykańska ma na celu zbudowanie bardziej sprawiedliwego i trwałego porządku gospodarczego, tworzącego korzyści dla USA i ludzi na całym świecie. Kluczowym założeniem jest uznanie konkurencyjnych rynków jako ważnych instytucji ekonomicznych, które jednak samodzielnie nie rozwiązują wszystkich problemów społeczno-gospodarczych i nie sprzyjają ochronie ważnych strategicznie gałęzi przemysłowych. Ważniejszym kryterium decyzyjnym od kalkulacji ekonomicznej powinny być bezpieczeństwo narodowe i odporność na wpływ potencjalnych sytuacji kryzysowych. Skupienie się na wewnętrznych problemach gospodarczych nie może jednak oznaczać autarkii gospodarczej, czyli wymaga

współpracy z gospodarkami państw podzielających ważne postulaty aksjologiczne świata zachodniego. Włączenie społeczeństw tych państw powinno pozwolić na budowę bezpieczeństwa i dobrobytu także u nich. Bezpieczeństwo ma jednak wymiar nie tylko geopolityczny, lecz także ekologiczny. Celem jest silna, odporna i nowoczesna baza technologiczno-przemysłowa USA i jego partnerów. Państwowe inicjatywy gospodarcze wymagają finansowania, dlatego konieczne jest zakończenie wyścigu w dół w dziedzinie opodatkowania podmiotów gospodarczych. (Międzynarodowa agenda..., 2023).

Deklaracja Sullivana obejmuje więc pięć filarów: nową amerykańską politykę przemysłową prowadzącą do inwestycji prywatnych w sektorach strategicznie kluczowych; otwarcie na współpracę z innymi, przyjaznymi państwami w celu osiągnięcia sprawności, odporności i inkluzywności; zastąpienie bilateralnych umów handlowych przez nowe, międzynarodowe partnerstwo gospodarcze rozwiązujące problemy ekologiczne, bezpieczeństwa cyfrowego, korporacyjnej konkurencji podatkowej i problemów świata pracy; generowanie kapitału inwestycyjnego, lokowanego w państwach zadłużonych, w celu redukcji tego długu; ochrona amerykańskiej technologii o fundamentalnym znaczeniu (Rodrik, 2023b).

Z punktu widzenia nauk ekonomicznych powyższe zasady nawiązują do klasycznego nurtu w myśli ekonomicznej. Z jednej strony uznaje się fundamentalne znaczenie konkurencyjnego rynku, a z drugiej – zobowiązuje się organy rządowe do stymulowania założonego kierunku rozwoju gospodarczego. Uzasadnieniem może być ekonomia dobrobytu, a w szczególności tzw. słaba zasada Pareto. Jest to twierdzenie, że konkurencyjne rynki zawsze prowadzą do optymalnej alokacji zasobów (Czarny, 2011, s. 4). Charakter tej optymalnej alokacji zależy od warunków początkowych i społecznych preferencji, czyli od treści funkcji społecznego dobrobytu (Biernacki, 2010, s. 27). Dzięki aktywnej redystrybucji możliwe jest stymulowanie kształtowania odmiennego poziomu optymalnej alokacji. Ta prawidłowość daje organom rządowym możliwość, aby aktywnie wpływać na dochodzenie do pożądanej alokacji. W odniesieniu do tego zagadnienia D. Rodrik stwierdza, że: *To, co niektórzy potępiają jako protekcjonizm i merkantylizm, w rzeczywistości oznacza przywrócenie równowagi w kierunku zajęcia się ważnymi kwestiami krajowymi* (Rodrik, 2023b).

W nawiązaniu do powyższej koncepcji nowego konsensusu waszyngtońskiego należy także wspomnieć o koncepcji nowej ekonomii strukturalnej.

Rozwijając tę koncepcję, J. Yifu Lin wskazuje na pożądaný sposób aktywności rządu (Lin, Wang 2018). Lin uważa, że państwo powinno wspierać rozwój gospodarczy *poprzez przewyżczenie nieodłącznych nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku, związanych z przemianami technologicznymi, modernizacją przemysłu i ulepszeniami infrastruktury twardej i miękkiej* (Lin, Wang, 2018, s. 131). Pojawia się tu następująca logika rozwojowa: aktywność rządu pozwalająca przewyżczyć niesprawności konkurencyjnego rynku prowadzi do stymulowania rozwoju technologii i przemysłu, aby podnosić wydajność pracy, co gwarantuje wzrost gospodarczy i dobrobyt społeczny, pod warunkiem że preferowany jest rozwój struktury przemysłu zgodny z przewagą komparatywną danego kraju.

Można sądzić, że nadal obowiązuje wyżej opisana hipoteza rynku efektywnego, której jednak nie szkodzi przewidywalna i rozsądna centralna polityka gospodarcza. Na swój sposób jest to powrót do idei keynesowskich. Dotyczy to też stosunku do zasad polityki zatrudnienia. Na przykład Dariusz Grzybek wskazuje, że powodem rezygnacji z idei pełnego zatrudnienia stała się zmiana priorytetów w polityce gospodarczej: *Głównym celem stał się wzrost gospodarczy, a wśród narzędzi mających do niego prowadzić znalazły się polityki służące równoważeniu budżetu i stabilizacji cen* (Grzybek, 2021, s. 11).

Ważnym i współcześnie akcentowanym problemem nie tylko społecznym, lecz także ekonomicznym jest niesprawiedliwa dystrybucja bogactwa zarówno w skali międzynarodowej, jak i międzypokoleniowej. Szczególnie popularne w tej dziedzinie są analizy i recepty głoszone przez T. Piketty'ego (2023). Dążenie do zapewnienia zatrudnienia każdemu, czyli do zagwarantowania życia na akceptowalnym społecznie poziomie materialnym wymaga aktywnej polityki w tej dziedzinie, której podporządkowane powinny być polityka fiskalna i monetarna. Propozycją teoretyczną, wyjaśniającą możliwość zapewnienia pełnego zatrudnienia, jest klasyfikowana jako postkeynesowska nowoczesna teoria monetarna. Stara się ona dowieść, że tradycyjne podejście keynesowskie powoduje, iż osiągnięcie pełnego zatrudnienia skutkuje inflacją, natomiast neoliberalne podejście, stawiając na wzrost gospodarczy, prowadzi do bezrobocia i ubóstwa (Grzybek, 2021, s. 14). Państwo powinno zobowiązać się do zapewnienia każdemu miejsca pracy, nawet jeśli oznacza to utworzenie i utrzymywanie państwowych podmiotów gospodarczych.

Poprawna polityka gospodarcza rządu przekłada się na racjonalne decyzje mikroekonomiczne przedsiębiorców, o ile sprawnie działają instytucje rynkowe. To one dostarczają informacji o najkorzystniejszych inwestycjach i sposobach działalności ze względu na rentowność przedsiębiorstw (Lin, Wang, 2018, s. 135).

Z punktu widzenia postrzegania logiki ludzkiego zachowania u podstaw jego ekonomicznego rozumienia powinno leżeć porzucenie modelu *homo oeconomicus* na rzecz *homo oeconomicus moralis*. *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.* (Banaszyk i in., 2021, s. 79). Postulat ten dotyczy także dyrektyw co do sprawnego zarządzania biznesem. Sprawiedliwość w wynagradzaniu, inkluzywność mimo różnic kulturowych, poszanowanie wartości ekologicznych itp. powinny być uwzględniane też przez menedżerów. Takie podejście wzmacnia znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR). Warto w tym miejscu przypomnieć kontrowersję między stanowiskiem neoliberalnym w wersji monetarystycznej a promowanym przez dzisiejszych zwolenników CSR. Milton Friedman uznawał możliwość kierowania się przez menedżerów i akcjonariuszy zasadami *CSR after profit*, czyli mają oni prawo swe wynagrodzenia i dywidendy przeznaczać na finansowanie działań charytatywnych (From there to..., 2020). Współcześnie forsuje się zasadę *CSR before profit*, czyli jest to obowiązek menedżerów w odniesieniu do planowanej strategii biznesowej i codziennych decyzji operacyjnych (From there to..., 2020).

## **PORÓWNANIE DWÓCH ŁADÓW GOSPODARCZYCH**

Przedstawione wyżej dwie koncepcje ładu gospodarczego – konsensus waszyngtoński i nowy konsensus waszyngtoński – są odmiennymi propozycjami politycznymi wspierającymi się na różnych podstawach teoretycznych, także w dziedzinie nauk ekonomicznych. Propozycje te były i są formułowane w odmiennych uwarunkowaniach historycznych, co sprawia, że są dostosowane do wyzwań czasów, w których są zgłaszane i realizowane. Załączona tabela jest syntezą założeń, uzasadnień ekonomicznych i uwarunkowań tych koncepcji.

**Tabela 1.** *Konsensus waszyngtoński a nowy konsensus waszyngtoński – porównanie*

	Główne założenia	Uzasadnienia teoretyczne	Uwarunkowania sytuacyjne
<b>Konsensus waszyngtoński</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wolna konkurencja rynkowa</li> <li>- Prywatyzacja</li> <li>- Równowaga budżetowa</li> <li>- Ochrona własności intelektualnej</li> <li>- Liberalizacja międzynarodowych stosunków gospodarczych</li> <li>- Brak barier wejścia do sektorów gospodarczych</li> <li>- Maksymalizacja EVA w zarządzaniu biznesem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zasada <i>homo oeconomicus</i> jako wiodący model człowieka</li> <li>- Zasada racjonalnego gospodarowania</li> <li>- Przewaga efektywności prywatnej nad publiczną – przewaga rynku nad państwem (zagrożenie <i>market failure</i> słabsze niż zagrożenie <i>government failure</i>)</li> <li>- Potrzeba rozdzielenia polityki monetarnej od fiskalnej</li> <li>- Teoria racjonalnych oczekiwań</li> <li>- Hipoteza rynku efektywnego</li> <li>- Koncepcja naturalnej stopy bezrobocia</li> <li>- Akceptacja nierówności</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rywalizacja Zachodu z systemem radzieckim</li> <li>- Świat jednobiegunowy z supremacją USA</li> <li>- Idea końca historii</li> <li>- Niebezpieczeństwo stagflacji</li> <li>- Potrzeba reform gospodarczych w Ameryce Łacińskiej i państwach postradzieckich</li> <li>- Prymat globalizacji</li> </ul>
<b>Nowy konsensus waszyngtoński</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Preferencje rządowe rozwoju strategicznych sektorów gospodarki</li> <li>- Międzynarodowa współpraca gospodarcza z państwami przyjaznymi</li> <li>- Nowe, międzynarodowe partnerstwo gospodarcze podporządkowane ekologii, bezpieczeństwu, odrębności kulturowej i ochronie pracy</li> <li>- Wzrost znaczenia międzynarodowej pomocy gospodarczej – inwestycje, zadłużenie</li> <li>- Zasada sprawiedliwości międzynarodowej i międzypokoleniowej</li> <li>- Ochrona technologii kluczowych strategicznie</li> <li>- Aktywna rola i relatywnie szeroki zakres międzynarodowej polityki handlowej i inwestycyjnej</li> <li>- Ewolucja celów przedsiębiorstwa w kierunku prób odejścia od prymatu zysku</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zasada <i>homo oeconomicus moralis</i> jako przeważający model człowieka</li> <li>- Zasada racjonalnego gospodarowania</li> <li>- Bardziej wyważone podejście do ryzyka <i>market failure</i> i <i>government failure</i></li> <li>- Koncepcja nowej ekonomii strukturalnej</li> <li>- Zasada minimalnego wynagrodzenia, koncepcja gwarantowanego dochodu minimalnego</li> <li>- Hipoteza rynku efektywnego</li> <li>- Koncepcja pełnego zatrudnienia</li> <li>- Zasada ochrony różnorodności kulturowej</li> <li>- Konieczność niwelowania/łagodzenia nierówności</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Świat wielobiegunowy bez jednego ośrodka dominującego</li> <li>- Główna oś rywalizacji: USA – Chiny</li> <li>- Aspiracje różnych państw i grup państw odnośnie do przewodzenia światu</li> <li>- Zauważalna tendencja do regionalizacji</li> <li>- <i>Slowbalization versus deglobalization</i></li> </ul>

**Źródło:** opracowanie własne.

## CZARNE ŁABĘDZIE JAKO UWARUNKOWANIA PROCESÓW GOSPODARCZYCH ORAZ MOŻLIWE ŚRODKI ZARADCZE<sup>[V]</sup>

Powyższe rozważania na temat konsensusu waszyngtońskiego i nowego konsensusu waszyngtońskiego jako przykładów międzynarodowego ładu gospodarczego koncentrują uwagę na zmiennych ekonomicznych. Jest jednak oczywiste, że konstruowanie i konceptualizacja nowego porządku winny uwzględniać także zmienne znajdujące się albo poza wąsko rozumianym systemem gospodarczym, albo też umiejscowione nie w jego centrum, lecz na obrzeżach. O zasadności takiego podejścia przypomniła choćby pandemia COVID-19. W tym kontekście pojawia się metafora czarnych łabędzi (Taleb, 2007). Zazwyczaj przyjmuje się, że określenie *czarny łabędź* jest nazwą wydarzenia o wielkim, ogromnym wpływie na funkcjonowanie współczesnego świata, którego zajścia nie potrafiono przewidzieć. W historii ludzkości do kategorii czarnych łabędzi można zaliczyć wiele wydarzeń zarówno ze sfery gospodarki, jak i z innych sfer życia. Można tutaj wymienić np. kryzys naftowy z 1973 r., azjatycki kryzys finansowy z 1997 r., bankructwo internetową z 2000 r., atak na World Trade Center 11 września 2001 r., brexit (Rzeczpospolita, 2021). Za inne przykłady czarnych łabędzi są uważane dość zgodnie takie wydarzenia/procesy, jak światowy kryzys finansowy 2007–2011, pandemia COVID-19 czy wojna rosyjsko-ukraińska z 2022 r.

Pozostawiając na boku spory o to, czy jakieś konkretne wydarzenie słusznie jest zaliczane do kategorii czarnych łabędzi, czy też nie, warto zwrócić uwagę na istotę tego problemu. Sprowadza się ona do nadmiernej – jak się okazało – wiary w możliwości prognostyczne nauki. Zgodnie z duchem nowoczesnego racjonalizmu zwłaszcza wielu przedstawicieli nauk społecznych (socjologia, politologia, ekonomia) skłaniało się w stronę przekonania, że nauka dysponuje wystarczająco zaawansowanymi narzędziami, by w sposób zadowalająco celny przewidywać przyszłość. Przypomniane wyżej wydarzenia zdają się wskazywać, że jest inaczej. Zwłaszcza dyskusja prowadzona w kontekście pandemii COVID-19 dostarcza tutaj nowe spostrzeżenia i hipotezy. Jedną z nich dotyczy właśnie tego, co może nas czekać w przyszłości. Sprowadza się ona do stwierdzenia, że być może wydarzenia zaliczane dziś dość zgodnie do czarnych łabędzi *nabiorą cyklicznego i powtarzalnego charakteru* i być może

*niebawem staną się normą nowej, mniej przewidywalnej rzeczywistości* (Nowa normalność..., 2020; Gorynia (red.), 2023, s. 199).

Należy także zwrócić uwagę, że zarówno z doświadczeń pandemii COVID-19, jak i z perspektywy zaburzeń spowodowanych przez agresję Rosji na Ukrainę oraz innych potencjalnych, a jeszcze dzisiaj nieznanymi i nieskonkretyzowanymi zagrożeniami cywilizacyjnymi (potencjalnymi nienazwanymi dziś czarnymi łabędzi) wynikają pewne ogólne wskazania odnośnie do tego, w jakim kierunku powinna ewoluować ludzkość, aby była zdolna przetrwać i prosperować na dłuższą metę. Doświadczana obecnie koniunkcja rzeczywistych i ewentualnych czarnych łabędzi, a także znanych wcześniej problemów, jakich doznaje światowa społeczność, może być postrzegana łącznie jako zestaw warunków brzegowych prowadzących do wystąpienia przesilenia cywilizacyjnego, rozumianego jako radykalna zmiana w funkcjonowaniu wspólnoty ludzkiej, bez której z wysokim prawdopodobieństwem zostanie zakwestionowana ciągłość naszej cywilizacji. Mączyńska (2023) ujmując to w następującym stwierdzeniu: *Przy każdym przełomie cywilizacyjnym występują zatem głębokie przemiany, które oznaczają przejściowe narastanie różnych kłopotów i trudności, bo jest to tzw. kapitalny remont świata*. Warunkiem koniecznym, ale niedostatecznym podjęcia środków odpowiadających temu wyzwaniu jest uświadomienie sobie jego realności i siły. Wydaje się, że w poszukiwaniu konstruktywnych rozwiązań na poziomie ogólnym, wymagającym oczywiście konkretyzacji i operacjonalizacji, mogą być przydatne idee racjonalności globalnej oraz dobra wspólnego.

Łącznie obie wymienione idee opierają się na dwóch założeniach – pokojowej współpracy czy choćby koegzystencji państw i ludzi (czyli świat bez wojny) oraz takiego prowadzenia działalności przez człowieka, by nie doprowadzić do zagłady naszej Matki Ziemi. Ten drugi filar jest często określany w literaturze jako ekonomia umiaru albo racjonalność globalna. To, że musimy dziś głośno podnosić, rozpoznawać i dyskutować te zagadnienia, a także podejmować działania wpisujące się w hasła ekonomii umiaru jest paradoksalnie skutkiem postępu technologicznego, którego w szczególnie intensywny sposób doświadcza ludzkość.

Trzeba bowiem pamiętać, że jako cywilizacja mamy jednoznacznie zdefiniowane ramy przestrzenne – jest to planeta Ziemia i nie sądzę, by w czasach życia naszych dzieci i wnuków miało się to istotnie zmienić, choć nie można



tego kategorycznie wykluczyć, zwłaszcza w dłuższej perspektywie. Te ramy przestrzenne, uwarunkowania fizyczne, biologiczne, środowiskowe itp., w których żyjemy, charakteryzują się określoną wydolnością czy też wypornością – dopuszczalne skutki działalności prowadzonej przez człowieka zagrażające środowisku naturalnemu nie są nielimitowane. Rozmiary tych skutków są zdeterminowane, z grubsza rzecz biorąc, przez dwa czynniki – liczbę ludności i intensywność działalności człowieka z punktu widzenia generowania negatywnych efektów dla środowiska naturalnego.

Należy podkreślić, że kwestia umiaru w procesach gospodarowania powraca w toczonych debatach regularnie, zarówno tych na poziomie naukowym, jak i tych o charakterze publicystycznym, co można traktować jako symboliczny zwiastun zmiany myślenia – przynajmniej części elit gospodarczych, politycznych, intelektualnych – o relacjach między dobrobytem a stanem naszej planety, zwłaszcza w dłuższym okresie, który jednak dziś wydaje się zdecydowanie krótszy aniżeli np. 2–3 dekady temu. Postępujący rozwój społeczno-gospodarczy napotyka przecież oczywiste ograniczenia środowiskowe i ich ignorowanie jest niedopuszczalne.

Konieczna jest więc zgoda w sprawach kardynalnych, a taką stanowi m.in. kwestia umiaru. W prowadzonym tutaj rozumowaniu przyjmujemy, że w wymiarze całościowym cywilizacji umiar będący synonimem racjonalności globalnej jest to takie funkcjonowanie ludzkości, które w obliczu obiektywnych barier eksploatacji środowiska umożliwi jej przetrwanie w długim okresie. Warto też uświadomić sobie, że bez możliwości kontynuacji trwania naszej cywilizacji tracą sens wszelkie rozważania o dobrobycie, dobrostanie i przyczyniającym się do ich poprawy rozwoju gospodarczym czy nawet społeczno-gospodarczym. Zdanie sobie sprawy i zrozumienie tych ograniczeń oraz ich implikacji jest najważniejszym składnikiem ekonomii umiaru.

Trzeba też dodać, że postulowany tutaj umiar na poziomie ogólnym, nieco abstrakcyjnym, to jedno, a życie przeciętnego człowieka tu i teraz podporządkowane idei umiaru to drugie. Dlatego tak ważne znaczenie ma konceptualizacja i operacjonalizacja tego pojęcia. Z jednej strony konieczne jest określenie, z jaką skalą negatywnych skutków działalności człowieka Ziemia jest w stanie sobie poradzić, a z drugiej trzeba zdefiniować, zaproponować i wdrożyć pożądany wkład każdego człowieka w ograniczenie tychże niepożądanych efektów. To wiąże się niestety



z ograniczeniem konsumpcji, zmianą stylu życia, transformacją energetyczną, opakowaniami, zużyciem wody, ograniczeniem marnotrawstwa, śmieciami itp.

Warto ponadto podkreślić, że w dotychczasowej historii rozwoju ludzkości w przeszłości wypadkowa liczby ludności i intensywności działalności człowieka nie przyjmowała rozmiarów zagrażających ciągłości trwania cywilizacji. Dostępne wyniki badań naukowych wskazują jednoznacznie, że dzisiaj nadszedł moment, iż bez samoograniczenia ludzkość może sama siebie doprowadzić do katastrofy. Generalnie są dwie drogi, aby temu zaradzić: edukacja i regulacja. Ale to bardzo szeroki temat, który trzeba zostawić na inną okazję jako przedmiot odrębnego opracowania.

Wyrażając powyższe myśli nieco inaczej, trzeba podkreślić, że postulowana tutaj koncepcja racjonalności globalnej wychodzi od spostrzeżenia, że eksploatacja przez ludzi środowiska przyrodniczego ma swoje naturalne granice oraz że jesteśmy, jako cywilizacja, bliscy ich przekroczenia. Sama racjonalność globalna oznacza natomiast zdolność albo możliwość długofalowego trwania cywilizacji, co nie jest osiągalne bez uwzględnienia ograniczeń środowiskowych procesów wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. W tym sensie można uznać, że racjonalność globalna jest przykładem dobra wspólnego o najwyższym priorytecie, bo warunkującego trwanie cywilizacji. Inny przykład dobra wspólnego, aczkolwiek zlokalizowany niżej w hierarchii ważności, to odporność cywilizacji na ataki czarnych łabędzi w rodzaju pandemii COVID-19 albo podobnych (odporność można budować m.in. poprzez wyszczepienie ludzkości). Jako kolejny zasługujący na rozpatrzenie przypadek dobra wspólnego można potraktować pokój w stosunkach pomiędzy państwami, przykładem naruszenia którego jest wojna rosyjsko-ukraińska.

Na podstawie powyższych spostrzeżeń zasadna wydaje się więc konstatacja, że warunkiem osiągnięcia racjonalności globalnej jest poprawne zidentyfikowanie i zdefiniowanie idei dobra wspólnego, a następnie jej wdrożenie w skali całej społeczności ludzkiej. Tylko tyle i aż tyle zarazem.

Idea nowego konsensusu waszyngtońskiego ma charakter globalny i uniwersalny. Jednak w związku z położeniem Polski w Europie celowe wydaje się uwzględnienie także tego specyficznego kontekstu, który można wiązać z prowadzoną dyskusją, jak zdefiniować nowy ład na Starym Kontynencie, czym miałyby być ten ład i czy należy go odnosić do przestrzeni Unii Europejskiej,

czy szerzej Europy (Ther, 2015; Gorynia, 2023). Otóż wydaje się, że dla potrzeb prowadzonych tutaj rozważań można wyróżnić kilka płaszczyzn nowego ładu w Europie. W pierwszej kolejności chodzi o płaszczyznę przedmiotową, która obejmuje cztery wymiary: system polityczny i kwestia demokracji – ład polityczny; system gospodarczy – ład gospodarczy; rola państwa narodowego oraz rola aktorów zewnętrznych. W dalszej kolejności chodzi o płaszczyznę czasową – w jakim horyzoncie czasowym chcemy rozpatrywać kwestie nowego ładu. Również ta kwestia powinna być elementem wielostronnych uzgodnień pomiędzy krajami budującymi nowy ład. Trzecią płaszczyznę stanowi płaszczyzna geograficzna, gdzie podstawowe znaczenie ma uwzględnienie całego kontynentu, czyli inkluzję wszystkich jego części składowych. Wreszcie następnym elementem jest płaszczyzna metodologiczno-metodyczna, gdzie celowe jest przyjęcie podejścia systemowego, z jednoczesnym odrzuceniem podejścia redukcjonistycznego oraz podejścia holistycznego. W postulowanym podejściu powinna liczyć się Europa jako całość, ale jednocześnie powinniśmy mieć świadomość znaczenia i autonomii części składowych; z jednej skrajnej strony podejście redukcjonistyczne absolutyzujące znaczenie poszczególnych państw/części byłoby obciążone piętnem nacjonalizmu, szowinizmu; z drugiej zaś strony podejście całościowe/holistyczne, absolutyzujące prymat całości na częściach byłoby równoznaczne z zagrożeniem dominacją ze strony całości w stosunku do części składowych albo też mogłoby prowadzić do hegemonizmu ze strony państw najsilniejszych.

Odpowiedź na kolejne pytanie, w jaki sposób ma się dokonać instytucjonalizacja nowego ładu na Starym Kontynencie, aby przestrzegali i rozwijali go wszyscy (przywódcy, reguły, organizatorzy, wykonawcy) nie jest łatwa. Co do zasady, tylko uzgodnienia wielostronne z inkluzją wszystkich interesariuszy wydają się dobrą ścieżką. Dyskusja, edukacja, budowanie świadomości wspólnoty losów, jak najmniej dominacji, hegemonizmu, narzucania własnego punktu widzenia przez silniejszych, nieustanne dążenie do kompromisu powinny towarzyszyć wytyczaniu wspólnej trajektorii rozwoju. Wskazane wydaje się podejście zakładające współpracę na podstawie kompromisów, jak trudne by one nie były. Zresztą podobne relacje należałoby założyć w stosunku relacji Europy i resztą świata. W tym kontekście warto przypomnieć na zasadzie *per analogia* dwie podstawowe zasady odnoszące się do współpracy pomiędzy

przedsiębiorstwami sformułowane przez F. Contractora i P. Lagrange'a. Otóż budowaniu nowego ładu powinna towarzyszyć świadomość, z jednej strony, że kooperacja może, ale nie musi prowadzić do osiągnięcia nadwyżki korzyści nad kosztami. Z drugiej strony, nadwyżka nie może być w całości zawłaszczana przez jedną stronę, musi być dzielona pomiędzy kooperantów. Bez spełnienia sformułowanego warunku kooperacja zamiera, nie zachodzi, ponieważ nie ma podmiotów, które są nią zainteresowane. Warto zaznaczyć, że zawsze problematyczny jest podział nadwyżki z kooperacji. Pojawia się w tym miejscu pytanie – czy powinny tu rządzić zasady sprawiedliwości oraz równości? Można tutaj odwołać się do znanej z biznesu koncepcji siły przetargowej (*bargaining power*). Ponadto należy przyjąć, że racjonalne i wskazane założenie o gotowości do współtransformacji ze strony wszystkich państw powinno implikować otwartość na wzięcie udziału w przetargu na temat sposobu określenia wielkości i podziału korzyści. Współtransformacja przypomina bowiem co do zasady współpracę z wszystkimi obawami i zagrożeniami z tym związanymi.

Wreszcie ostatnie już zagadnienie, które jest ważne i które warto tutaj poruszyć, to dylemat odnoszący się do relacji nowego ładu w Europie do globalizacji, dylemat, który można ująć w formie następującego pytania: razem czy osobno? Wydaje się, że w tej kwestii nowy ład w Europie powinien być rozważany w ścisłym związku z rozwiązaniami światowymi, które symbolicznie, skrótowo zwykło się nazywać globalizacją. W tej perspektywie globalizacja to w uproszczeniu wielopłaszczyznowa współpraca gospodarcza (a także w innych wymiarach) pomiędzy państwami i innymi podmiotami, charakteryzująca się dwiema cechami. Pierwsza z nich to powszechność (stopniowalna) w skali światowej. Drugi nierozłączny atrybut globalizacji stanowi standaryzacja, unifikacja czy uniformizacja strategii/zachowań w skali świata, prowadząca do podwyższenia efektywności. Uwzględniając dotychczasowe tendencje w gospodarce światowej oraz prognozy na przyszłość, można zasadnie przypuszczać, że znaczenie ekonomiczne, polityczne, demograficzne i społeczne Europy w świecie nie będzie się zwiększać. W tej sytuacji ignorowanie szerszego otoczenia, które rośnie, rozwija się, nabiera znaczenia, byłoby samobójstwem. Do globalizacji w jej licznych odmianach, odsłonach i aspektach nie należy więc podchodzić z uprzedzeniami i obawami, ale należy pragmatycznie starać się odnosić z niej korzyści. Dość powszechnie

akceptowany jest pogląd, że globalizacja jest nieodwracalna, dyskusyjne są tylko jej skala i dynamika. W tym ujęciu globalizacja jest logiczną konsekwencją gospodarki rynkowej; jeśli ktoś chce walczyć z globalizacją, to tak, jakby chciał likwidować gospodarkę kapitalistyczną. Trudno byłoby nie występować przeciw negatywnym konsekwencjom hiperglobalizacji, nie można też nie doceniać procesu określanego jako *slowbalization*, co jednak nie implikuje konieczności odrzucania globalizacji. Wydaje się więc, że ciągle aktualny jest pogląd, iż *globalization is good, but not good enough* (Bhagwati, 2004).

## **POLITYKA GOSPODARCZA I ZARZĄDZANIE BIZNESEM W RAMACH ZMIENIONEGO ŁADU GOSPODARCZEGO**

Nowe uwarunkowania społeczno-polityczne wpływają oczywiście na założenia pożądanego ładu gospodarczego<sup>[VI]</sup>. Według Góralczyka (Góralczyk, 2021, s. 47) coraz wyraźniej krystalizują się dwa megatrendy determinujące przyszłość tego ładu, mianowicie odchodzenie od jednobiegunowości w kierunku wielobiegunowości światowego porządku gospodarczego (niewiadomą jest liczba tych biegunów) oraz migracja centrum ekonomicznego i handlowego z Atlantyku na Pacyfik. Istotne determinanty przyszłości szczególnie polskiej gospodarki zawiera w sobie też proekologiczna polityka Unii Europejskiej. Program Next Generation EU oraz projektowany Fit for 55 oznaczają głęboką i szybką dekarbonizację gospodarek państw unijnych. Dotyka to negatywnie Polskę, w której poziom karbonizacji produkcji energii, budownictwa i transportu jest wysoki, co wynika z historycznych zaszczości i współczesnych zaniechań z powodu potencjalnych oporów społecznych.

Uwarunkowania te skłaniają do ponownego postulowania włączenia polskiej gospodarki w system gospodarczy Unii Europejskiej. Ponadto (Banaszuk, Gorynia, 2022, s. 157):

- a. w odniesieniu do polityki strukturalnej należy opracować i wdrożyć zachęty do uruchamiania w Polsce przedsiębiorstw o relatywnie wysokim poziomie techniczno-technologicznym i przez to mających argumenty do włączenia się w międzynarodowe łańcuchy dostaw wiodących gospodarczo państw Unii Europejskiej, (inwestycje te powinny odgrywać

- funkcję mnożnikową w celu wsparcia rozwoju branż i sektorów gospodarczych cechujących się międzynarodową przewagą komparatywną);
- b. w odniesieniu do polityki fiskalnej należy upraszczać obowiązujące w tej dziedzinie regulacje prawne i wdrażać przepisy budujące międzynarodową konkurencyjność obowiązującego systemu podatkowego (powinien to być kolejny magnes przyciągający ZIB). Można jednak spodziewać się, że konkurowanie w dół stawkami podatkowymi ma swoje granice. Dlatego lepsze jest preferowanie inwestycji w dobra publiczne i infrastrukturę, które docelowe staną się ważnymi magnesami przyciągającymi ZIB;
  - c. w odniesieniu do polityki monetarnej należy minimalizować ryzyko kursowe i zmniejszać koszty transakcyjne w wymianie międzynarodowej, co najłatwiej osiągnąć przez wejście do strefy euro. Jest oczywiście decyzja polityczna, ale w literaturze panuje dość zgodny pogląd, że kluczowe znaczenie w rozwoju gospodarki polskiej jako gospodarki o średnich rozmiarach działającej w otwartym otoczeniu gospodarki międzynarodowej będą miały trzy czynniki – produktywność/konkurencyjność, innowacyjność oraz współpraca gospodarcza z zagranicą<sup>[viii]</sup>. Czynniki te są ściśle z sobą powiązane. Fundamentalne, pierwotne znaczenie powinien mieć przy tym mechanizm rynkowy, a jednocześnie działanie sił rynkowych w tych obszarach powinno być wspomagane przez prowadzoną politykę gospodarczą.

Oznacza to podporządkowanie polityki gospodarczej państwa celom społecznym i ekologicznym. Ze względu na sprawność zarządzania biznesem ważne jest, aby polityka ta miała charakter transparentny. Wtedy menedżerowie będą w stanie projektować długookresowe strategie biznesowe. Pojawiają się postulaty, aby to projektowanie odbywało się w reżimie zmienionych zasad (Banaszyk, Gorynia, 2020a; Banaszyk, Gorynia, 2020b). Warunkiem podstawowym jest oczywiście produktywność, która zapewnia zyskowność. Warunkami koniecznymi są jednak również:

- bezpieczeństwo zatrudnienia i sanitarne. Bezpieczeństwo zatrudnienia należy rozumieć dwojako. Z jednej strony chodzi o interes przedsiębiorstwa związany z długookresowym utrzymaniem kluczowych pracowników z punktu widzenia kompetencji i doświadczenia.

- Jest to istotne w warunkach niskiego bezrobocia i rynku pracobiorcy, co charakteryzuje starzejące się społeczności. Czasem takie postępowanie nazywa się *chomikowaniem zasobów pracy*. Z drugiej strony bezpieczeństwo zatrudnienia jest związane ze sprawiedliwością, czyli korzystną atmosferą pracy i sprawiedliwym wynagrodzeniem;
- d. elastyczność działalności gospodarczej. Ma ona kilka wymiarów. Z jednej strony jest osiągnięta dzięki inwestowaniu w uniwersalną technikę i technologię, dzięki którym możliwe jest szybkie i tanie restrukturyzowanie oferty podaźowej w ślad za zmieniającymi się wymaganiami rynku. Z drugiej strony chodzi o elastyczność zatrudnienia w aspekcie podnoszenia kwalifikacji zasobów pracy oraz w aspekcie zmian wielkości zatrudnienia. To ostatnie powinno być powiązane z programami socjalnymi ułatwiającymi ludziom szybkie znalezienie nowego zatrudnienia (gwarancja zatrudnienia). Jednakże konieczna jest elastyczność finansowania działalności gospodarczej pozwalającej mobilizować przedsiębiorstwom okresowo konieczne środki umożliwiające dostosowanie do zmieniających się okoliczności, w tym dostosowanie do preferowanych przez państwo sektorów i branż gospodarczych;
  - e. zwinność dostosowań rynkowych. Zwinność dostosowań popytowych to kompetencja w dziedzinie śledzenia migracji wartości użytkowych oczekiwanych przez konsumentów i łatwość dostosowania się do zachodzących zmian. Współcześnie jest to możliwe dzięki technologiom informacyjno-komunikacyjnym ułatwiającym bezpośredni kontakt z klientami. Technologie te to także koszty, ale i element konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Formuła oceny sprawności zarządzania biznesem powinna mieć konstrukcję, której pole recepcji zawiera wszystkie wymienione czynniki. W nawiązaniu do powyższych uwag uzasadnione jest także zajęcie stanowiska w kwestii relacji pomiędzy efektywnością a rezyliencją, która – zwłaszcza w dobie pandemii COVID-19 – stała się swoistą mantrą, często przywoływaną w dyskusjach na temat funkcjonowania biznesu w otoczeniu, w którym mogą pojawiać się bliżej nierozpoznane *ex ante* czarne łabędzie<sup>[VIII]</sup>. Na ogół przyjmuje się, że efektywność oznacza osiągnięcie pożądaných rezultatów przy użyciu możliwie

najmniejszych środków, albo uzyskiwanie najlepszych rezultatów przy zastosowaniu danej puli środków (tzw. zasada racjonalnego gospodarowania). Dlatego w zasadzie panuje *consensus* odnośnie do tego, że przedmiotem zainteresowania nauk ekonomicznych czy w szczególności samej ekonomii jest efektywna alokacja zasobów (Robbins, 1932). W powyższy sposób zdefiniowana efektywność jest zarówno pożądana, jak i pożyteczna, gdyż zmniejsza koszty życia albo pozwala na lepsze zaspokojenie potrzeb przy ograniczonej ilości zasobów, które mamy do dyspozycji (Skidelsky, 2020). Efektywność jest więc synonimem wyższego poziomu dobrobytu. Jednocześnie jednak cytowany autor wskazuje, że efektywność staje się w pewnym sensie *passé*, jest wypierana przez inną zasadę rządzącą alokacją zasobów. W jego opinii w czterech ostatnich dziesięcioleciach mamy do czynienia z sytuacją, którą opisuje następująco: *...od 1982 roku dramatycznie spadła częstość używania określeń »efektywność« i »wydajność«, gwałtownie wzrosła natomiast częstość występowania terminów »odporność« (resilience) i »trwałość« albo »stabilność« (sustainability). Więcej mówi się o stabilności życia gospodarczego, czyli jego odporności na wstrząsy. Ekonomiści myślący tylko o efektywności znaleźli się daleko za krzywą kultury. W przywołanym cytacie można łatwo zakwestionować fakt, że przywołane pojęcia ujmowane są w kontrze, we wzajemnej opozycji, co mogłoby oznaczać, że wzajemnie się wykluczają. Warto jednak spostrzec, że w rzeczywistości długookresowa efektywność i wydajność zawsze były skorelowane z odpornością, trwałością i stabilnością. Jednocześnie odrębnym zagadnieniem jest to, czy w praktyce życia gospodarczego potrafiono rozpatrywać efektywność w odpowiednim horyzoncie czasowym, co jednak w żadnym wypadku nie może prowadzić do wniosku, że efektywność odchodzi do lamusa. Do lamusa odchodzi efektywność rozumiana *ad hoc*, doraźnie, krótkookresowo, płytko i jednowymiarowo. Natomiast efektywność pojmowana kompleksowo, wielowymiarowo i długookresowo nigdy nie powinna stracić na znaczeniu, gdyż byłoby to wbrew interesom cywilizacji, związanym przecież z możliwie wysokim poziomem dobrobytu, mierzonym adekwatnymi miernikami. Można nawet odważyć się postawić tezę, że to właśnie całościowo rozumiana efektywność stanowi silny fundament koncepcji rozwijanych we współczesnej ekonomii, takich jak racjonalność globalna, ekonomia umiaru czy dobro wspólne.*



Nie unikając więc odpowiedzi na pytanie o to, czy efektywność jest dobra, czy zła, trzeba powtórnie zaznaczyć, że holistycznie rozumiana efektywność oznacza *de facto* zasadę racjonalnego gospodarowania. Wydaje się, że każdemu ekonomście trudno byłoby odrzucać tę zasadę przyjmowaną w naukach ekonomicznych jako fundament je konstytuujący. Równocześnie należy jednak mieć świadomość, że przy posługiwaniu się kategorią efektywności pojawiają się liczne niebezpieczeństwa, które można osłabiać czy nawet oddalać, konsekwentnie dążąc do doskonalenia tego postulatu, rozumianego jako drogowskaz nauk ekonomicznych. Efektywność sama w sobie nie jest więc niczym złym, ale uczynienie fetyszu z jej wypaczonej wersji może dostarczyć wiele negatywnych konsekwencji. Innymi słowy, upoważnia to do stwierdzenia, że efektywność jest ważna, bo jest niekwestionowaną bazą budowania dobrobytu, jednak pozbawiona pewnych warunków ograniczających może prowadzić do wypaczeń.

## ZAKOŃCZENIE

Przeprowadzone wyżej rozważania dotyczyły prawdopodobnego nowego kształtu światowego ładu gospodarczego. Należy jeszcze raz podkreślić, że okres afirmacji wersji tego ładu sformułowanej w konsensusie waszyngtońskim minął jeszcze na długo przed wybuchem pandemii COVID-19 i wojny rosyjsko-ukraińskiej. Niektórzy uważali, że rozwiązaniem alternatywnym w stosunku do konsensusu waszyngtońskiego może być tzw. konsensus pekiński. Jednak niektóre jego cechy dyskwalifikują to rozwiązanie jako możliwe do akceptacji przez większość społeczności międzynarodowej. W tej sytuacji wydaje się, że nowy konsensus waszyngtoński stanowi propozycję wprowadzie dopiero kształtującą się, znajdującą się *in statu nascendi*, ale obiecującą ze względu na jej zgodność z podstawowymi pryncypiami nauk ekonomicznych, a jednocześnie uwzględniającą potrzebę realistycznych i pragmatycznych modyfikacji, dopasowujących ją do zmieniającej się turbulentnej rzeczywistości.



## REFERENCES

- Banaszyk, P., Deszczyński, P., Gorynia, M., Malaga, K. (2021). Przesłanki modyfikacji wybranych koncepcji ekonomicznych na skutek pandemii COVID-19. *Gospodarka Narodowa*, (1), 53–86. Pobrano z <https://doi.org/10.33119/GN/132485> (dostęp: 8.05.2024).
- Banaszyk, P., Gorynia, M. (2020). Czym zastąpić zysk. *Rzeczpospolita*, 20 lipca, A19.
- Banaszyk, P., Gorynia, M. (2022). Pandemia COVID-19 a konkurencyjność przedsiębiorstwa. *ICAN Management Review*, (4), 68–73.
- Banaszyk, P., Gorynia, M. (2022). Uwarunkowania polskiej polityki gospodarczej po roku 2022. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 84(2), 149–161. Pobrano z <https://doi.org/10.14746/rpeis.2022.84.2.10> (dostęp: 8.05.2024).
- Biernacki, M. (2010). Jakość usług instytucji użyteczności publicznej a dobrobyt społeczny. *Zarządzanie Publiczne*, 3(11), 19–31.
- Bhagwati, J. (2004). *In defense of globalization: With a new afterword*. Oxford: Oxford University Press.
- Boas, T., & Gans-Morse, J. (2009). Neoliberalism: from new liberal philosophy to anti-liberal slogan. *Studies in Comparative International Development*, 44(2), 137–161. Pobrano z <https://doi.org/10.1007/s12116-009-9040-5> (dostęp: 8.05.2024).
- Brilman, J. (2002). *Nowoczesne zarządzanie. Koncepcje i metody*. Warszawa: PWE.
- Czarny, B. (2011). Spory o naturę ekonomii dobrobytu we współczesnej metodologii ekonomii. *Ekonomia. Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo*, (27), 3–17.
- Czarny łabędź: co oznacza to pojęcie? *Rzeczpospolita*, 7 listopada 2021.
- Delcey, T., & Sergi, F. (2022). The efficient market hypothesis and rational expectations macroeconomics. How did they meet and live (happily) ever after? *The European Journal of the History of Economic Thought*, 30(1), 86–115.. Pobrano z <https://doi.org/10.1080/09672567.2022.2108869> (dostęp: 8.05.2024)
- From there to here: 50 years of thinking on the social responsibility of business*. Pobrano z <https://www.mckinsey.com/featured-insights/corporate-purpose/from-there-to-here-50-years-of-thinking-on-the-social-responsibility-of-business#/> (dostęp: 24.09.2023).
- Fukuyama, F., (1992). *The end of history and the last man*. Free Press. Wydanie polskie: *Koniec historii* (1996). Poznań: Zysk i Ska.
- Gorynia, M. (1998). *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Gorynia, M. (2018). Innowacyjność, produktywność i konkurencyjność gospodarki a międzynarodowa współpraca gospodarcza. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 80(4), 209–228.
- Gorynia, M. (2021). Wywiad udzielony przez M. Gorynię: Złudzenia poprawiają samopoczucie, ale nie służą gospodarce. *Miesięcznik Finansowy Bank*, 12(341). Pobrano z <https://alebank.pl/bankowosc-i-finanse-gospodarka-wywiad-zludzenia-poprawiaja-samopoczucie-ale-nie-sluzą-gospodarce/?id=393928&catid=33701> (dostęp: 17.03.2022).
- Gorynia, M. (2023). Nowy ład na Starym Kontynencie. *Rzeczpospolita*, 12.10.2023.

- Gorynia, M. (red.) (2023). *Pandemia, wojna, globalne przesilenie*. Poznań: Wydawnictwo UEP.
- Góralczyk, B.J. (2021). Rola i miejsce UE w tworzeniu ładu międzynarodowego. W: J. Niżnik (red.), *Polska w Europie jutra. Polityka europejska Polski w kontekście zmian międzynarodowych XXI wieku*, (46–56). Polska Akademia Nauk Komitet Prognoz *Polska 2000 Plus*.
- Grzybek, D. (2021). Pełne zatrudnienie – porzucona idea i jej odrodzenie. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 68, 5–19. Pobrano z <https://doi.org/10.15584/nsawg.2021.4.1> (dostęp: 8.05.2024).
- Haldar, A. (2023). *After the Beijing Consensus*. Pobrano z <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-slowdown-beijing-consensus-development-model-by-antara-haldar-2023-09> (dostęp: 14.09.2023).
- Kwiatkowski, E. (2002). Strukturalne determinanty naturalnej stopy bezrobocia. *Bank i Kredyt*, 26, 149–154.
- Lin, J.Y., & Wang, X. (2018). Państwo wspierające a rozwój gospodarczy: rola państwa w Nowej Ekonomii Strukturalnej. W: J.Y., Lin, A. Nowak (red.), *Nowa polityka strukturalna w warunkach otwartej gospodarki rynkowej* (129–148). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW.
- Mączyńska, E., Woś, R. (2023). Wywiad. Obserwator Finansowy z dn. 16.01.2023.
- Nowa normalność w świecie po COVID-19*. (2020). Pobrano z <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/zarzadzania-procesami-i-strategiczne/articles/nowa-normalnosc-w-swiecie-po-covid-19.html> (dostęp: 10.04.2020) (tekst opublikowany przez firmę doradczą Deloitte).
- Międzynarodowa agenda gospodarcza administracji Bidena: rozmowa z doradcą ds. bezpieczeństwa narodowego Jakiem Sullivanem*. Pobrano z [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2023/04/es\\_20230427\\_sullivan\\_intl\\_economic\\_agenda\\_transcript.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2023/04/es_20230427_sullivan_intl_economic_agenda_transcript.pdf) (dostęp: 14.09.2023).
- Palley, T. (2004). From Keynesianism to Neoliberalism: Shifting Paradigms in Economics. W: Johnson D., Saad-Filho A. (red.), *Neoliberalism-A Critical Reader*. London: Pluto Press .
- Piketty, T. (2023). *Krótką historią równości*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Pysz, P. (2008). *Społeczna gospodarka rynkowa. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej*. Warszawa: PWN. .
- Rappaport, A. (1999). *Wartość dla akcjonariuszy. Poradnik menedżera i inwestora*. WIG-Press.
- Rodrik, D. (2023). *The global economy's real enemy is geopolitics, not protectionism*. Pobrano z [https://www.project-syndicate.org/commentary/global-economy-biggest-risk-is-geopolitics-not-protectionism-by-dani-rodrik-2023-09?utm\\_source=Project+Syndicate+-Newsletter&utm\\_campaign=278aae1aa1-EMAIL\\_CAMPAIGN\\_2023\\_02\\_14\\_09\\_44\\_COPY\\_01&utm\\_medium=email&utm\\_term=0\\_-e4393264df-%5BBLIST\\_EMAIL\\_ID%5D](https://www.project-syndicate.org/commentary/global-economy-biggest-risk-is-geopolitics-not-protectionism-by-dani-rodrik-2023-09?utm_source=Project+Syndicate+-Newsletter&utm_campaign=278aae1aa1-EMAIL_CAMPAIGN_2023_02_14_09_44_COPY_01&utm_medium=email&utm_term=0_-e4393264df-%5BBLIST_EMAIL_ID%5D) (dostęp:14.09.2023).

- Rodrik, D. (2023). *Nowy konsensus waszyngtoński: od wolnego handlu po wojny handlowe*. Pobrano z <https://krytykapolityczna.pl/swiat/nowa-narracja-waszyngtonu-o-globalnej-gospodarce-rodrik/> (dostęp: 14.09.2023).
- Schiattarella, R. (2023). *Il neoliberalismo come invenzione della verità*, XIII, n. 1. Sinapsi.
- Rodrik, D. (2023). *Dani Rodrik o protekcjonizmie, rozwoju, redystrybucji i nie tylko*. Project Syndicate, 10 października 2023.
- Taleb, N.N. (2007, 2010), *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. London: Random House and Penguin Books.
- The Economist explains. What is the future of the BRICS?*(2023). Pobrano z [https://www.economist.com/the-economist-explains/2023/08/09/what-is-the-future-of-the-brics?utm\\_medium=cpc.adword.pd&utm\\_source=google&ppcampaigntID=18151738051&ppca-dID=&utm\\_campaign=a.22brand\\_pmax&utm\\_content=conversion.direct-response.anonymous&gclid=CjwKCAjw3oqoBhAjEiwA\\_UaLtmRoykIrU8bsqhnplzDa8g-RFkC1V2p\\_br6hvRI4p\\_tfgbOouc5VRoCT9YQAvD\\_BwE&gclidsrc=aw.ds](https://www.economist.com/the-economist-explains/2023/08/09/what-is-the-future-of-the-brics?utm_medium=cpc.adword.pd&utm_source=google&ppcampaigntID=18151738051&ppca-dID=&utm_campaign=a.22brand_pmax&utm_content=conversion.direct-response.anonymous&gclid=CjwKCAjw3oqoBhAjEiwA_UaLtmRoykIrU8bsqhnplzDa8g-RFkC1V2p_br6hvRI4p_tfgbOouc5VRoCT9YQAvD_BwE&gclidsrc=aw.ds) (dostęp: 14.09.2023).
- Ther, P. (2015). *Nowy ład na Starym Kontynencie. Historia neoliberalnej Europy*. Warszawa: PWN Biznes Horyzonty.
- Urban, D. (2020). Finansyzacja gospodarki w ujęciu makroekonomicznym. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, (1), 231–245. Pobrano z <https://doi.org/10.14746/rpeis.2020.82.1.16> (dostęp: 8.05.2024).
- Venugopal, R. (2015). Neoliberalism as a concept. *Economy and Society*, 44(2), 165–187. Pobrano z <https://doi.org/10.1080/03085147.2015.1013356> (dostęp: 8.05.2024).
- Waligóra, K., Waligóra, T. (2012). Przypadek rozwoju gospodarczego Japonii w teorii klucza lecących gęsi. *Ekonomia Międzynarodowa*, (3), 28–39..
- Williamson, J. (2009). A short history of the Washington Consensus. *Law and Business Review of the Americas*, 15(1), 7–23.
- Zhao, S. (2010). The China model: Can it replace the Western model of modernization. *Journal of Contemporary China*, 19(65), 419–436. Pobrano z <https://doi.org/10.1080/10670561003666061> (dostęp: 8.05.2024).

**ENDNOTES**

- <sup>[I]</sup> Z tych powodów niniejszy artykuł jest pisany z perspektywy dwóch dyscyplin: ekonomii i finansów oraz nauk o zarządzaniu i jakości.
- <sup>[II]</sup> W tym opracowaniu pojęcie *nauki ekonomiczne* jest interpretowane jako obejmujące ekonomię i finanse, nauki o zarządzaniu i jakości oraz geografę społeczno-ekonomiczną i gospodarkę przestrzenną.
- <sup>[III]</sup> Koncepcja EVA została przedstawiona i spopularyzowana przez A. Rappaporta jako mikroekonomiczny wskaźnik sprawności zarządzania przedsiębiorstwem. Pozostała kompatybilna z neoliberalną interpretacją szkoły neoklasycznej w teorii ekonomii (Rappaport, 1999).
- <sup>[IV]</sup> W tym kontekście pojawia się określenie *nowy konsensus waszyngtoński*, które nie zostało jednak użyte oficjalnie. Pojęcie to wystąpiło w polskim tłumaczeniu artykułu Rodrika (2023a) w *Krytyce Politycznej – Nowy konsensus waszyngtoński: od wolnego handlu po wojny handlowe*. Oryginalny tytuł artykułu w *Project Syndicate* to: *Washington's New Narrative for the Global Economy*.
- <sup>[V]</sup> W tej części wykorzystano zmienione fragmenty zakończenia książki Gorynia (red.), 2023 oraz artykułu Gorynia (2023).
- <sup>[VI]</sup> W tej części wykorzystano: (Banaszyk, Gorynia, 2022).
- <sup>[VII]</sup> Szerzej w: Gorynia (2018, 209–228) oraz Gorynia (2021b).
- <sup>[VIII]</sup> W tym fragmencie odwołano się do rozważań zawartych w: *Pandemia ...* (2023).