

Działania dostosowawcze w gospodarce światowej w odpowiedzi na globalne wyzwania w warunkach niestabilności

Redakcja naukowa

Małgorzata DZIEMBAŁA

Iwona PAWLAS



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego
w Katowicach

DZIAŁANIA DOSTOSOWAWCZE W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ W ODPOWIEDZI NA GLOBALNE WYZWANIA W WARUNKACH NIESTABILNOŚCI

**Redakcja naukowa
Małgorzata Dziembała
Iwona Pawlas**



Katowice 2024

Komitet redakcyjny

Janina Harasim (przewodnicząca), Monika Ogrodnik (sekretarz),
Małgorzata Pańkowska, Jacek Pietrucha, Irena Pyka, Anna Skórska,
Maja Szymura-Tyc, Artur Świerczek, Tadeusz Trzaskalik, Ewa Ziemia

Recenzent

Magdalena Proczek

Redakcja i korekta językowa

Beata Kwiecień

Skład tekstu

Marzena Safian

Projekt okładki

Emilia Gumulak

Ilustracja na okładce © the_lightwriter – Photogenica

ISBN 978-83-7875-912-6

doi.org/10.22367/uekat.9788378759126

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2024



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowa
(CC BY 4.0), <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode.pl>



WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-33

<http://www.wydawnictwo.ue.katowice.pl>, e-mail: www.wydawnictwo.ue.katowice.pl

Facebook: @wydawnictwouekatowice

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
1. NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNE W WARUNKACH NIESTABILNOŚCI GOSPODARKI ŚWIATOWEJ (Sylvia Talar)	11
1.1. Wprowadzenie	11
1.2. Istota niestabilności gospodarki światowej	12
1.3. Koncepcje nierówności	13
1.4. Oddziaływanie niestabilności gospodarki światowej na globalne nierówności	16
1.5. Zagrożenia wynikające z drastycznych nierówności i ekstremalnego bogactwa	20
1.6. Koncepcje rozwiązania problemu ekstremalnego bogactwa	24
1.7. Podsumowanie	26
Literatura	27
2. ORGANIZACJE MIĘDZYNARODOWE W WARUNKACH GLOBALNEJ NIESTABILNOŚCI (Małgorzata Dziembała)	33
2.1. Wprowadzenie	33
2.2. Rola Światowej Organizacji Zdrowia w walce z pandemią COVID-19	34
2.2.1. Powstanie i zadania Światowej Organizacji Zdrowia	34
2.2.2. Aktywność WHO na rzecz walki z pandemią COVID-19	35
2.3. Rola Grupy Banku Światowego w zakresie walki z pandemią	40
2.3.1. Zadania Banku Światowego	40
2.3.2. Działania Grupy Banku Światowego w odpowiedzi na pandemię COVID-19	41
2.4. Rola ONZ w łagodzeniu skutków społecznych i ekonomicznych wojny w Ukrainie	42
2.4.1. Cele i zadania ONZ	42
2.4.2. Pomoc ekonomiczna i humanitarna udzielana przez ONZ dla Ukrainy	43
2.5. Podsumowanie	46
Literatura	47

3. INICJATYWY ODDOLNE W WARUNKACH GLOBALNEJ NIESTABILNOŚCI	
<i>(Joanna Kos-Łabędowicz)</i>	49
3.1. Wprowadzenie	49
3.2. Charakterystyka i ograniczenia inicjatyw oddolnych	50
3.3. Rola inicjatyw oddolnych w ograniczaniu skutków niestabilności globalnej gospodarki	56
3.4. Podsumowanie	60
Literatura	61
4. BUDOWANIE ODPORNOŚCI GLOBALNYCH ŁAŃCUCHÓW WARTOŚCI	
NA WSTRZĄSY WYWOŁANE PANDEMIĄ COVID-19 (Małgorzata Fronczek)	65
4.1. Wprowadzenie	65
4.2. Potrzeba budowania odporności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy	66
4.2.1. Zalety uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości	66
4.2.2. Niekorzystne efekty uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości	67
4.2.2.1. Przenoszenie wstrząsów gospodarczych	67
4.2.2.2. Niedobory dóbr pośrednich (wąskie gardła)	69
4.2.3. Skutki rezygnacji z uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości	70
4.3. Czynniki decydujące o podatności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy	71
4.4. Rekonfiguracja globalnych łańcuchów wartości na skutek szoku pandemicznego	72
4.4.1. Sposoby budowania odporności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy	73
4.4.1.1. Replikacja produkcji	73
4.4.1.2. Relokacja produkcji w ramach globalnych łańcuchów wartości	74
4.4.1.3. Dywersyfikacja źródeł zaopatrzenia w ramach globalnych łańcuchów wartości	76
4.4.1.4. Zarządzanie zapasami	78
4.4.1.5. Regionalizacja globalnych łańcuchów wartości	78
4.4.2. Możliwe działania państwa w celu zwiększenia odporności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy	79
4.4.3. Obserwowane kierunki budowania odporności globalnych łańcuchów wartości	82
4.5. Posumowanie	83
Literatura	84

5. MIĘDZYNARODOWY TRANSFER KAPITAŁU W FORMIE ZIB W WARUNKACH NIESTABILNOŚCI GOSPODARKI ŚWIATOWEJ (Iwona Pawlas)	91
5.1. Wprowadzenie	91
5.2. Wielkość i struktura transferu kapitału w formie ZIB	92
5.2.1. Intensywność międzynarodowych przepływów kapitałowych w formie ZIB	92
5.2.2. Zaangażowanie wybranych gospodarek narodowych w międzynarodowy transfer kapitału w formie ZIB	96
5.3. Ewolucja narodowych polityk inwestycyjnych w odniesieniu do ZIB	102
5.3.1. Ogólne tendencje w zakresie narodowych polityk inwestycyjnych	103
5.3.2. Procedury kontroli inwestycji dotyczące bezpieczeństwa	104
5.4. Międzynarodowe porozumienia inwestycyjne nowej generacji	106
5.5. Gospodarki wiodące ze względu na FDI Confidence Index	108
5.6. Atrakcyjność inwestycyjna regionów według przedsiębiorców	110
5.7. Podsumowanie	112
Literatura	113
6. CYBERBEZPIECZEŃSTWO W CZASIE KONFLIKTU ZBROJNEGO NA PRZYKŁADZIE WOJNY W UKRAINIE (Rafał Świtała)	117
6.1. Wprowadzenie	117
6.2. Rosnąca rola cyberbezpieczeństwa podczas wojny kinetycznej	118
6.3. Możliwości stosowania ofensywnych środków cybernetycznych przez Federację Rosyjską	119
6.4. Praktyka prowadzenia cyberwojny na terenie Ukrainy	121
6.5. Wpływanie na wyniki wyborów przy pomocy dezinformacji	125
6.6. Podsumowanie	126
Literatura	127
7. FINANSOWANIE INNOWACYJNOŚCI W WARUNKACH NIESTABILNOŚCI: WPŁYW PANDEMII COVID-19 I KONFLIKTU NA UKRAINIE (Karolina Tadla)	129
7.1. Wprowadzenie	129
7.2. Definicje, wyzwania i mechanizmy finansowania innowacyjności	130
7.3. Globalne niestabilności i ich wpływ na finansowanie innowacyjności: przypadek pandemii COVID-19 i konfliktu na Ukrainie	131
7.4. Mechanizmy finansowania innowacji w nowej rzeczywistości gospodarczej	133
7.5. Zalecenia i przyszłe kierunki dla polityki gospodarczej i zarządzania finansami	134
7.6. Podsumowanie	136
Literatura	136

8. POLITYKA ENERGETYCZNA W WARUNKACH GLOBALNEJ NIESTABILNOŚCI	
<i>(Anna Czech)</i>	138
8.1. Wprowadzenie	138
8.2. Geopolityczne skutki inwazji na Ukrainę a bezpieczeństwo energetyczne	139
8.3. Wyzwania polityki klimatycznej i dekarbonizacji	141
8.4. Transformacja energetyczna jako odpowiedź na kryzys gospodarczy	145
8.5. Zielona transformacja w kontekście pandemii i konfliktu na Ukrainie	148
8.6. Podsumowanie.....	150
Literatura	151
SPIS RYSUNKÓW	155
SPIS TABEL	156

WSTĘP

Na początku lat 20. XXI wieku nastąpiła istotna zmiana uwarunkowań funkcjonowania gospodarki światowej wywołana przez wydarzenia o charakterze pozaekonomicznym – pandemię COVID-19 oraz wojnę w Ukrainie wywołaną przez Federację Rosyjską. Ekonomisci i politolodzy wskazują na narastającą niestabilność gospodarki światowej, której skala – według wielu ekspertów – jest największa od wielu lat. Stwarza to nowe wyzwania przed wszystkimi podmiotami funkcjonującymi w systemie gospodarki światowej i powoduje konieczność opracowywania nowych strategii, uruchamiania nowych mechanizmów oraz podejmowania działań dostosowawczych na różnych szczeblach i na wielu płaszczyznach.

Monografia koncentruje się na identyfikacji oraz interpretacji działań dostosowawczych do zakłóceń funkcjonowania gospodarki światowej w okresie niestabilności wywołanej wybuchem pandemii oraz wojny Rosji z Ukrainą. Przyjęto perspektywę globalną, tj. gospodarki światowej.

Postawiono główne pytanie badawcze: Jakie działania dostosowawcze zostały podjęte przez podmioty gospodarki światowej w odpowiedzi na wstrząsy wywołane pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie w różnych obszarach funkcjonowania (społecznych, gospodarczych, technologicznych, handlowych itp.).

Następnie sformułowano szczegółowe pytania badawcze jako punkt wyjścia do badań prowadzonych w poszczególnych rozdziałach:

- Jak destabilizacja gospodarki światowej wpływa na problem globalnych nierówności ekonomicznych?
- Jakie zagrożenia powoduje zjawisko ekstremalnego bogactwa?
- Jakie są możliwości rozwiązania problemu ekstremalnych nierówności?
- Jaka jest rola organizacji międzynarodowych w łagodzeniu problemów społecznych w gospodarce światowej w warunkach niestabilności wywołanej pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie?

- Jaka jest rola inicjatyw oddolnych w łagodzeniu problemów gospodarczo-społecznych w gospodarce światowej w warunkach niestabilności?
- Jakie działania dostosowawcze podjęto w celu stabilizowania globalnych łańcuchów wartości?
- Jak kształtował się międzynarodowy transfer kapitału w formie ZIB w okresie niestabilności wywołanej pandemią COVID-19 oraz wybuchem pełnoskalowej wojny w Ukrainie?
- Jakie zmiany zachodzą w narodowych politykach wobec inwestycji zagranicznych oraz w międzynarodowych porozumieniach inwestycyjnych?
- Jakie są kluczowe zagrożenia w obszarze cyberbezpieczeństwa w kontekście konfliktu zbrojnego w Ukrainie?
- Jakie strategie zaradcze zostały zaimplementowane dla zwiększenia poziomu cyberbezpieczeństwa po wybuchu pełnoskalowej wojny w Ukrainie?
- Jaka jest rola finansowania innowacyjności w warunkach niestabilności?
- W jaki sposób kryzysy wpływają na decyzje o alokacji środków na rozwój technologiczny i innowacje?
- Jak zmieniła się sytuacja na światowym rynku energetycznym w następstwie pandemii COVID-19, rosyjskiej agresji na Ukrainę oraz napięć na tle wyzwań polityki klimatycznej i odchodzenia od paliw kopalnych?

Monografia składa się ze wstępu oraz ośmiu rozdziałów. W pierwszym z nich poddano analizie kwestię globalnych nierówności ekonomicznych w kontekście wpływu ostatnich zjawisk i problemów destabilizujących gospodarkę światową oraz poważnych wyzwań, jakie ze sobą niosą. W rozdziale tym przedstawiono główne koncepcje ujęcia problemu nierówności ekonomicznych, przeprowadzono przegląd literatury i wyników najnowszych badań nad wpływem niestabilności gospodarki światowej na globalne nierówności, nakreślono aktualny wymiar i charakter tego problemu, wskazano zagrożenia i negatywne skutki wynikające z ekstremalnego bogactwa oraz przedstawiono zróżnicowane propozycje i koncepcje służące rozwiązaniu problemu drastycznych nierówności ekonomicznych we współczesnej gospodarce światowej.

Przedmiotem badań prowadzonych w drugim rozdziale jest rola organizacji międzynarodowych w warunkach globalnej niestabilności. Zaprezentowano działania podejmowane przez Światową Organizację Zdrowia (WHO) oraz Grupę Banku Światowego w okresie pandemii COVID-19, a także aktywność Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) w odpowiedzi na agresję Rosji na Ukrainę.

W trzecim rozdziale zbadano znaczenie inicjatyw oddolnych w warunkach globalnej niestabilności. Uwzględniono w szczególności uwarunkowania oraz typy inicjatyw oddolnych, a także ograniczenia dla ich wdrażania. Rozpoznano rolę inicjatyw oddolnych w ograniczaniu skutków niestabilności globalnej go-

spodarki na wybranych przykładach takich inicjatyw podejmowanych w związku z pandemią COVID-19 oraz wojną w Ukrainie.

Przedmiotem rozważań prowadzonych w kolejnym – czwartym – rozdziale jest budowa odporności globalnych łańcuchów wartości. Zbadano przyczyny podatności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy i związaną z tym potrzebę budowy odporności na takie zakłócenia. Zidentyfikowano sposoby budowania odporności globalnych łańcuchów wartości, uwzględniając m.in. replikację produkcji, relokację produkcji, dywersyfikację źródeł zaopatrzenia, zarządzanie zapasami, a także regionalizację globalnych łańcuchów wartości. Badaniami objęto również możliwe działania państwa nakierowane na wzmocnienie odporności globalnych łańcuchów wartości.

W piątym rozdziale skoncentrowano się na międzynarodowym transferze kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) w warunkach globalnej niestabilności. Przedstawiono zmiany skali i struktury ZIB, a także ewolucję narodowych polityk inwestycyjnych w odniesieniu do ZIB oraz zmiany wprowadzane w międzynarodowych porozumieniach inwestycyjnych (IIA) w odpowiedzi na narastającą niestabilność w gospodarce światowej. Zbadano również zmiany zachodzące w atrakcyjności inwestycyjnej w warunkach niestabilności globalnej.

Rozdział szósty traktuje o cyberbezpieczeństwie w warunkach niestabilności, ze szczególnym uwzględnieniem okresu wojny w Ukrainie. Scharakteryzowano rolę cyberbezpieczeństwa, źródła zagrożeń cybernetycznych oraz przykłady ataków cybernetycznych.

W siódmym rozdziale zwrócono uwagę na rolę finansowania innowacyjności w warunkach niestabilności. Zbadano mechanizmy finansowania innowacji w nowych uwarunkowaniach oraz sformułowano zalecenia dla polityki gospodarczej w tym zakresie.

Ostatni – ósmy – rozdział monografii dotyczy wyzwań dla polityki energetycznej w związku z narastającą niestabilnością. Zbadano zmiany zachodzące na światowym rynku energetycznym w następstwie pandemii COVID-19 oraz rosyjskiej agresji na Ukrainę. Zidentyfikowano działania motywowane wyzwaniami polityki klimatycznej i odchodzeniem od paliw kopalnych oraz trudności z nimi związane.

Do wiodących, wykorzystanych metod badawczych należą analiza i krytyka piśmiennictwa, badanie dokumentów, analiza i konstrukcja logiczna. Monografia powstała na podstawie aktualnej i bogatej literatury przedmiotu, w tym pozycji zwartych, artykułów czasopiśmienniczych, raportów, baz danych, netografii (łącznie ponad 300 pozycji źródłowych).

W badaniach koncentrowano się w szczególności na działaniach podejmowanych w trzeciej dekadzie XXI wieku w odpowiedzi na globalne wyzwania obserwowane w gospodarce światowej, jednak dla porównania rozszerzono horyzont czasowy analiz na wcześniejsze lata.

Publikacja jest skierowana do szerokiego grona czytelników. Może stanowić źródło wiedzy dla pracowników naukowych i praktyków, jak również studentów oraz być wykorzystywana jako pomoc dydaktyczna.

1

NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNE W WARUNKACH NIESTABILNOŚCI GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Sylvia Talar

1.1. Wprowadzenie

Nierówności są naturalną cechą gospodarki rynkowej i nie podlegają samo-regulacji zmierzającej do ich wyeliminowania. Nierówności ekonomiczne wraz ze społecznymi oraz cywilizacyjnymi składają się na nierówności rozwojowe. Stanowią one bardzo istotny problem globalny, który ma daleko idące konsekwencje dla stabilnego, zrównoważonego rozwoju i funkcjonowania gospodarek narodowych i gospodarki światowej. Dotychczas wśród głównych przyczyn tego problemu wskazywano system kapitalistyczny, globalizację i procesy z nią związane [Solimano, 2001; Piketty, 2015; Tridico, 2018]. Pojawienie się i utrzymywanie w gospodarce światowej czynników i zjawisk destabilizujących jej funkcjonowanie, zapoczątkowane wybuchem światowego kryzysu finansowego w 2008 roku, skierowało uwagę na wpływ tych uwarunkowań na problem nierówności ekonomicznych.

Celem rozdziału jest charakterystyka zjawiska dysproporcji ekonomicznych w gospodarce światowej, z uwzględnieniem ich nowych źródeł, skutków i koncepcji rozwiązania. Niniejsze badanie ukierunkowane jest w szczególności na wyjaśnienie problemu globalnych nierówności ekonomicznych nie tyle z punktu widzenia nierówności pomiędzy krajami i niekorzystnych tego skutków generujących m.in. problem wykluczenia, głodu i biedy, co z perspektywy nierówności pomiędzy indywidualnymi osobami i skutków ekstremalnego bogactwa w wymiarze globalnym. Podjęta analiza literatury i danych ekonomicznych służy odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- Jak destabilizacja gospodarki światowej wpływa na problem globalnych nierówności ekonomicznych?
- Jakie zagrożenia powoduje zjawisko ekstremalnego bogactwa?
- Jakie są możliwości rozwiązania problemu ekstremalnych nierówności?

W pierwszej części rozdziału wskazano procesy i zjawiska destabilizujące gospodarkę światową od czasu wybuchu światowego kryzysu w 2008 roku oraz zarysowano powiązania między niestabilnością a nierównościami ekonomicznymi. W drugiej części przedstawiono główne koncepcje ujęcia problemu nierówności ekonomicznych ze wskazaniem wskaźników do ich pomiaru. W kolejnym punkcie przeprowadzono przegląd literatury i wyników najnowszych badań nad wpływem niestabilności gospodarki światowej na globalne nierówności. Uwzględniono tutaj przede wszystkim oddziaływanie pandemii COVID-19, transformacji cyfrowej i wojny w Ukrainie. W tej części scharakteryzowano również aktualny wymiar i charakter problemu globalnych nierówności. Następna sekcja rozdziału stanowi syntezę zagrożeń i negatywnych skutków wynikających z ekstremalnego bogactwa. W ostatniej części zaprezentowano zróżnicowane propozycje i koncepcje służące rozwiązaniu problemu drastycznych nierówności ekonomicznych we współczesnej gospodarce światowej.

1.2. Istota niestabilności gospodarki światowej

Od wybuchu światowego kryzysu finansowego w 2008 roku następują w gospodarce światowej procesy i zjawiska destabilizujące jej funkcjonowanie. Pandemia COVID-19, wojna Rosji z Ukrainą, wojna Izraela z Hamasem i eskalacja konfliktu na Bliskim Wschodzie, napięcia w stosunkach politycznych między USA a Chinami i tendencje protekcyjnistyczne, Brexit, postępujące zmiany klimatyczne oraz transformacja cyfrowa to główne czynniki determinujące sytuację w poszczególnych gospodarkach i na świecie. Wywołały one m.in. kryzys zdrowotny, w tym trudności w dostępie do opieki zdrowotnej, zaburzenia w globalnych łańcuchach dostaw, kryzys żywnościowy i energetyczny, konieczność dostosowania się do nowych oczekiwań wynikających z powszechnego wykorzystania coraz bardziej zaawansowanych technologii cyfrowych, a w efekcie problemy gospodarcze w postaci m.in. wysokiej inflacji powodującej gwałtowny wzrost kosztów życia i spadku lub spowolnienia wzrostu gospodarczego. Ponadto wiele regionów ogarniętych konfliktem bądź kryzysem politycznym doświadcza presji migracyjnej, przemocy, prześladowań, brutalnego ekstremizmu, ekstremalnej biedy. Następuje wzrost przypadków łamania praw człowieka i naruszania międzynarodowego prawa humanitarnego. Tempo zachodzących zmian jest wyjątkowo szybkie, co utrudnia też przeciwdziałanie skutkom tych szoków i kryzysów oraz wypracowanie zdolności radzenia sobie w takich zmiennych i niepewnych warunkach. Wysoki współcześnie stopień zglobalizowania i wzajemnych międzynarodowych powiązań zwiększa ryzyko rozlewania się kryzysów i zaburzeń, co rodzi poważne obawy o bezpieczeństwo w każdym jego wymiarze oraz przetrwanie obecnego porządku świata.

Złożoność, liczba i wymiar tych wszystkich zjawisk oraz trendów generuje wyjątkowo wysoki stopień niestabilności, niepewności i ryzyka w gospodarce światowej. Źródła, wymiar i charakter tych szoków, kryzysów i zaburzeń są bardzo zróżnicowane. W ciągu ostatnich kilkunastu lat mamy do czynienia zarówno z zaburzeniami ekonomicznymi, jak i politycznymi, zbrojnymi, społecznymi i naturalnymi. Są one wynikiem działań ludzkich, jak i od nich niezależne.

Niestabilność, konflikty cywilne i zbrojne, kryzysy mają w szczególności negatywny wpływ na problem nierówności. W takich warunkach trudno skutecznie funkcjonować instytucjom, następuje niszczenie lub nieefektywne wykorzystywanie zasobów i aktywów, rośnie przemoc [World Bank, 2013]. Badania wskazują na zależności między niestabilnością a wzrostem biedy i skrajnego ubóstwa [Lindborg i Hewitt, 2018]. Na przykład pandemia COVID-19 stała się punktem zwrotnym w globalnej walce z ubóstwem. Dotychczasowa konwergencja ustąpiła miejsca dywergencji dochodów i w 2020 roku o 70 mln wzrosła liczba osób skrajnie ubogich, a ich globalna liczba osiągnęła 700 mln [World Bank, 2022]. Pokazuje to jak szybko i w jak dużej skali niestabilność, niepewność i szok mogą eskalować problem nierówności na świecie. Z kolei rewolucja cyfrowa ułatwiła rozwój monopolu i czerpanie zysków z globalnego rynku, tym samym przyczyniając się do tworzenia w błyskawicznym tempie ogromnych fortun i pojawienia się nowych miliarderów nie tylko w krajach rozwiniętych, ale też rozwijających się. Coraz bardziej widoczne są już nie tylko nierówności, ale też polaryzacja społeczno-ekonomiczna.

Negatywne skutki destabilizacji globalnej w szczególności dotknęły gospodarki i osoby o najniższych dochodach oraz najniższym stopniu rozwoju, aczkolwiek mechanizm wpływu oraz rzeczywiste skutki mają charakter złożony. Należy także podkreślić, że nierówności i związane z tym osłabianie motywacji, zaangażowania w życie społeczne i wywoływanie niezadowolenia oraz frustracji mogą prowadzić do konfliktów, a zatem same stać się źródłem niestabilności [Islam, Silwal i Saliola, 2024]. Uruchomienie takiego samonapędzającego się koła jest bardzo niebezpieczne. Wzajemne powiązanie niestabilności i nierówności zwiększa zatem wagę i potrzebę jak najszybszego rozwiązania tych problemów, w szczególności kiedy w gospodarce światowej doświadczamy bardzo poważnych zaburzeń i kryzysów.

1.3. Koncepcje nierówności

Nierówności ekonomiczne stanowią szczególnie złożony problem, który może dotyczyć m.in. różnic w dochodach, posiadanym majątku, szans rozwojowych, dostępu do różnych dóbr [Jabłoński, 2019], a ostatnio na popularności

zyskuje także problematyka globalnych nierówności ekologicznych, związanych z przyczynami i skutkami zmian klimatycznych [Chancel i in., 2021; Chancel, Bothe i Voituriez, 2023]. Ponadto zjawisko nierówności ekonomicznych ma charakter wielowymiarowy i może być rozpatrywane na różnych poziomach, tj. pomiędzy poszczególnymi osobami, ich grupami definiowanymi według różnych kryteriów (np. klasy społecznej, narodowości, płci), gospodarstwami domowymi, wewnątrz krajów oraz pomiędzy krajami. W zależności od tego, jaką eksplikację nierówności ekonomicznych przyjmujemy, a także jaką metodologię zastosujemy, w ich badaniu możemy uzyskać różne, czasami przeciwstawne wyniki i wnioski [Rycroft, 2024]. W odniesieniu do globalnych nierówności ekonomicznych B. Milanovic [2013] przedstawia trzy koncepcje ich ujęcia:

1. Ujmująca nierówności pomiędzy krajami, które mierzone są na podstawie średniej wskaźnika PKB lub dochodu na mieszkańca, ale nieważonej liczbą ludności, a następnie z wykorzystaniem współczynnika Giniego [Sitthiyot i Holasut, 2020];
2. Opisująca nierówności pomiędzy krajami także na podstawie średnich wartości wymienionych wskaźników, ale już ważonych liczbą mieszkańców poszczególnych krajów, co tym samym uwzględnia większą populację krajów biedniejszych.
3. Odnosząca się do różnic między poszczególnymi osobami, a nie krajami, które mierzy się na podstawie danych indywidualnych dochodów lub innych zmiennych, jak majątek, konsumpcja itp.

Jak wskazuje Milanovic w swoich badaniach globalnych nierówności w latach 1988-2008 [2013] oraz obejmujących okres 1820-2020 [2024], ocena skali i tendencji zmian nierówności ekonomicznych jest różna w zależności od przyjętej koncepcji. Za najważniejszą z globalnego punktu widzenia Milanovic uważa tę trzecią koncepcję, wskazując na potrzebę badania realnego problemu globalnych nierówności przez pryzmat różnic rosnących między ludźmi, a nie między krajami. Koncepcja ta ujmuje najdokładniej nierówności w wymiarze globalnym, gdyż zawiera w sobie ujęcia z dwóch poprzednich, tj. nierówności między krajami i ważenie liczbą ludności. Ponadto opiera się ona na rzeczywistych, a nie średnich wartościach badanych wskaźników, np. dochodów, bogactwa, konsumpcji. Do oceny tak rozumianej nierówności wykorzystuje się najczęściej wskaźniki koncentracji, takie jak udział górnych i/lub dolnych wybranych części rozkładu badanej zmiennej (np. 1%-99%, 10%-90%, 20%-80% czy 10%-50%) [UN, 2020]. Badania dotyczące globalnych nierówności ekonomicznych na poziomie jednostek w ostatnim czasie zyskują na popularności.

Z nierównościami wiąże się problem ubóstwa i biedy. Według ogólnej i szerokiej definicji ONZ [UN, 1998] ubóstwo oznacza niedostatek żywności, po-

trzebnych ubrań, brak możliwości uczęszczania do szkoły, ochrony zdrowia, zarabiania na życie, a także zagrożenie, bezsilność, wykluczenie i brak możliwości skutecznego uczestniczenia w społeczeństwie. Inaczej mówiąc, jest to obiektywna deprywacja dobrobytu. Skrajna bieda według ujęcia międzynarodowych standardów opracowanych przez Bank Światowy [Rohwerder, 2016] to życie poniżej 1,9 dolara dziennie według siły nabywczej (PPP) oraz cen z 2011 roku (w 1996 roku był to 1 dolar, a w 2023 roku 2,57 dolarów). Jest to granica stosowana jako globalna miara absolutnego minimum do przeżycia w ujęciu pieniężnym i w oparciu o konsumpcję, która systematycznie jest aktualizowana w stosunku do inflacji. To ujęcie biedy pomija jednak jej względny charakter, subiektywne postrzeganie własnej sytuacji życiowej. Zatem relatywne ubóstwo interpretuje się jako brak możliwości uczestniczenia w życiu społecznym na przeciętnym poziomie danej społeczności [Sen, 2000]. Istotne są w tym ujęciu dwa elementy, tj. brak możliwości i uczestniczenie. Ravallion [2012] proponuje także ustalenie subiektywnej granicy ubóstwa społecznego, podobnie jak została określona granica ekstremalnego ubóstwa.

Rozważając nierówności, należy zwrócić uwagę nie tylko na problem ekstremalnej biedy, ale też ekstremalnego bogactwa, bo to te skrajności determinują skalę nierówności w poszczególnych społeczeństwach, a wraz z rosnącą globalizacją w całym światowym systemie społeczno-gospodarczym. Oxfam [Jacobs, 2015] definiuje ekstremalne bogactwo jako posiadanie ponad miliarda dolarów netto (wyłączając zadłużenie).

Nierówności mają negatywne konsekwencje nie tylko dla biednych, ale też dla bogatych oraz całego społeczeństwa [Wilkinson i Pickett, 2011]. Bogactwo, prestiż i władza napędzają bieg życia i pociągają ludzi do nadążania za tym, powodując dużą presję i stres społeczny, który z kolei wywołuje u wielu osób różnego rodzaju zaburzenia psychiczne [Klebianiuk, 2007].

Problematyka bogactwa jednak dopiero od stosunkowo niedawna jest podejmowana w badaniach. W szczególności głośna praca T. Piketty'ego [2015] zwróciła uwagę na problem ekstremalnego bogactwa niewielkiej grupy osób z punktu widzenia nierówności społeczno-ekonomicznych. Autor wskazuje w niej m.in. na współczesny wzrost dysproporcji w podziale bogactwa poprzez zwiększenie koncentracji kapitału i siły rynkowej w rękach nielicznych osób i co istotne także globalny zakres tego problemu ze względu na jego występowanie zarówno w krajach wysoko, jak i słabo rozwiniętych. Analiza globalnych nierówności pomiędzy poszczególnymi osobami napotyka jednak na problem adekwatnych mikrodanych, zwłaszcza jeśli dotyczą one ludzi najbogatszych. Znaczna część kapitału jest przez te osoby ulokowana w rajach podatkowych celem uniknięcia płacenia podatków. Ukryty majątek, w posiadaniu którego są niemal wyłącznie

ludzie bogaci nieco deformuje obraz nierówności i w związku z tym można założyć, że problem nierówności jest jeszcze większy niż rysuje się na podstawie oficjalnych danych. Ze względu na właściwości ujęcia globalnych nierówności na poziomie jednostek, to przede wszystkim z perspektywy tej koncepcji będzie prowadzona analiza w kolejnych częściach rozdziału.

1.4. Oddziaływanie niestabilności gospodarki światowej na globalne nierówności

W ostatnich latach gospodarka światowa stanęła w obliczu serii poważnych wyzwań, które przyczyniły się do wzrostu jej niestabilności. W szczególności pandemia COVID-19, wojna Rosji z Ukrainą oraz dynamicznie postępująca cyfryzacja miały istotny wpływ na globalny rynek, gospodarki narodowe poszczególnych państw, warunki życia miliardów ludzi na całym świecie, a także nierówności ekonomiczne między nimi.

Przeprowadzone badania [Stevano i in., 2021; Isik i Aktürk, 2022] wskazują na wpływ pandemii COVID-19 na wzrost nierówności ekonomicznych, ale nie we wszystkich ich wymiarach. Nierówności mierzone średnim dochodem na mieszkańca w wyniku pandemii zmniejszyły się pomiędzy krajami i to niezależnie jaki wskaźnik nierówności zostałby przyjęty, gdyż lepiej rozwinięte gospodarki doświadczyły większego spadku w stosunku do krajów rozwijających się, natomiast wzrosły nierówności ważone liczbą ludności, na które największy wpływ mają kraje o największej liczbie ludności [Deaton, 2021; Murshed, 2022]. Spadek nieważonej nierówności między krajami obserwowany jest już od kilku dziesięcioleci, m.in. w związku z przyspieszeniem rozwoju Chin i Indii, a pandemia w widoczny sposób ten trend wzmocniła. Z kolei wzrost w pandemii ważonej nierówności jest efektem przede wszystkim istotnego pogorszenia sytuacji w Indiach, co stanowiło odwrócenie wcześniejszej, także spadkowej tendencji w ten sposób ujmowanych nierówności globalnych [Deaton, 2021]. Niezależnie od aktualnej sytuacji, wskazuje się też na ponowny wzrost nierówności między krajami, jaki ma nastąpić w przyszłości w wyniku rozwoju i wzrostu dochodów w krajach obecnie o ich średnich poziomach, takich jak Chiny i Indie, które tym samym oddalą się od gospodarek najbiedniejszych [Kanbur, Ortiz-Juarez i Sumner, 2022]. W związku z tym, mechanizmom, które doprowadziły do pewnych redukcji nierówności ekonomicznych pomiędzy krajami, przypisuje się też wpływ na ich ponowne zwiększanie. Ponadto wywołane pandemią procesy reshoringu, nearshoringu czy spowolnionej globalizacji (*slow globalization*) i w ich wyniku

w dłuższym okresie tendencje do koncentracji współpracy pomiędzy krajami rozwiniętymi mogą dodatkowo wzmacniać wzrost nierówności na tym poziomie, prowadząc do polaryzacji w gospodarce światowej.

Pomimo obserwowanych spadków nierówności między krajami w ostatnich kilku dziesięcioleciach, następował też jednocześnie wzrost nierówności wewnątrz niektórych krajów, a w szczególności w USA i Chinach. Analizy przeprowadzone w wybranych krajach po pandemii wskazują także na wzrost nierówności między obywatelami, biegnącymi względem płci, rasy, pochodzenia i klasy ekonomicznej [Raphael i Schneider, 2023]. Według badań globalnych różnice w rzeczywistych dochodach ludzi niezależnie od ich kraju zamieszkania (tj. według trzeciej koncepcji nierówności Milanovica) w 2020 roku wzrosły w wyniku pandemii. Zyskało 10% ludzi o najwyższych dochodach (wzrost ich dochodów spowodowany tylko pandemią wyniósł 1,14% w stosunku do 2019 roku), a straciło zarówno 50% najslabiej zarabiających (spadek o 0,58%), jak i 40% pozostałej populacji (tj. średnio zarabiający, którzy stracili 0,55%) i był to największy jednoroczny wzrost nierówności od 1990 roku, kiedy zaczęto prowadzić tego typu badania [Mahler, Yonzan i Lakner, 2022, s. 20]. To samo badanie wskazało także, że pandemia w 2020 roku przyczyniła się do zwiększenia grupy osób skrajnie ubogich aż o 90 milionów. Podczas gdy najbiedniejsi odczuwali negatywnie skutki pandemii w wyniku m.in. gorszego dostępu do szczepionek, opieki medycznej, zatrudnienia czy mieszkaniowych warunków życia, to w tym czasie w wyjątkowo szybkim tempie następowało bogacenie się nielicznych, takich jak: firmy farmaceutyczne, koncerny technologiczne, sieci handlowe, globalne banki inwestycyjne, a w szczególności wzrosły dochody indywidualnych osób, które są właścicielami lub dyrektorami tych firm [Zawojńska, 2021].

Ocena wpływu transformacji cyfrowej na globalne nierówności ekonomiczne może być utrudniona, gdy weźmie się pod uwagę, że przyczynia się ona jednocześnie do zmniejszenia nierówności dochodowych w niektórych krajach, a w pozostałych do ich zwiększenia, z czego ten pierwszy przypadek dotyczy zazwyczaj różnic w gospodarkach rozwiniętych, a ten drugi w krajach rozwijających się [Nguyen, 2022; Yin i Choi, 2023]. Cyfryzacja jednak, w szczególności w połączeniu z globalizacją, którą dodatkowo też stymuluje, przyczynia się do koncentracji bogactwa w rękach nielicznych globalnych korporacji [Rikap, 2022; Tolba i in., 2022; Bartuś, 2023]. Dzięki ułatwionemu eksportowi, transgranicznemu przepływowi danych, powstawaniu monopolu cyfrowych, nieuregulowanym kwestiom podatkowym od świadczenia usług cyfrowych [Boccia i Leonardi, 2016] itp. powstała nowa grupa superbogactych. Pandemia jeszcze przyspieszyła proces cyfryzacji i także poprzez ten mechanizm wpłynęła na wzrost skali problemu globalnych nierówności. Ponadto wpływ cyfryzacji na

nierówności zmienia się w czasie. Przyspieszenie cyfryzacji oraz praca zdalna wywołane pandemią, a w wyniku tego istotny wzrost globalizacji rynku pracy, w połączeniu z intensywnym rozwojem nowych technologii, w szczególności sztucznej inteligencji (AI), powodują, że nie tylko grupy o niskich kwalifikacjach i dochodach są zagrożone wykluczeniem, ale też osoby o średnich oraz średniowysokich kwalifikacjach i dochodach, a gospodarki słabiej rozwinięte jeszcze bardziej podlegają drenażowi mózgów (szerzej zob.: [Talar, 2023]). Tutaj również wskazuje się, że powstają nowe podziały w gospodarce światowej, w których granice państwowe czy poziom rozwoju gospodarczego kraju nie mają większego znaczenia. Już we wcześniejszych badaniach Milanovic [2016] jako największych przegranych globalizacji wskazywał klasę średnią w krajach rozwiniętych.

Wojna w Ukrainie również przyczyniała się w istotny sposób do destabilizacji sytuacji w wymiarze międzynarodowym i globalnym. W jej wyniku zostały zaburzone łańcuchy dostaw, wybuchł kryzys energetyczny, nasiliła się presja inflacyjna, a skutki tego tragicznego konfliktu najbardziej odczuwa Europa [Liadze i in., 2023]. Problemy gospodarcze w postaci pogorszenia koniunktury czy wzrostu inflacji negatywnie wpływają na problem nierówności [Furceri, Mazzola i Pizzuto, 2022]. W warunkach niestabilności i kryzysów zostaje uruchomiony dodatkowy mechanizm kreacji nierówności na poziomie personalnym, gdyż osoby uboższe, w tym np. nieformalnie zatrudnione czy wykluczone w jakikolwiek inny sposób z ochrony socjalnej, ponoszą ogromne z ich perspektywy skutki wzrostu kosztów życia, często przy tym będąc zmuszone do wyzbywania się posiadanych, choć i tak niewielkich zasobów czy majątków [Franzini i Pianta, 2016]. W tej sytuacji nawet jeśli wzrost gospodarczy wróci, to będzie prowadził dalej do wzrostu nierówności, zwłaszcza w długim okresie [Bodea, Houle i Kim, 2021]. Należy zatem podkreślić, że kryzys pogłębia nierówności nie tyle między bogatymi a biednymi, co między bardzo nieliczną grupą najbogatszych a ogromną większością ludzi żyjących skromnie lub w biedzie.

Ogromna skala i wzrost nierówności ekonomicznych są widoczne obecnie niemal w każdej sferze i wymiarze. Narasta koncentracja i monopolizacja w coraz większej liczbie branż i sektorów – począwszy od sektora technologicznego przez finanse, farmację i wiele innych, aż po rynek zbóż i żywności [Oxfam, 2024]. Według raportu World Inequality Lab [Chancel i in., 2021] w 2021 roku 10% najbogatszych ludzi na świecie miało 53% udział w globalnych dochodach i posiadało 76% globalnego majątku, a różnica w średnich dochodach między 10% najlepiej zarabiających i 50% o najniższych dochodach w ciągu ostatnich dwudziestu lat podwoiła się wewnątrz krajów. Największym problemem są zatem nie tyle nierówności między krajami, choć ten problem nadal istnieje, co nie-

równości między indywidualnymi osobami wewnątrz gospodarek, a w warunkach globalizacji i otwartości, też w całej gospodarce światowej. Skalę i wzrost majątków 10 najbogatszych osób na świecie według listy Forbesa w czasie niestabilności, za który przyjęto okres 2019-2024, zaprezentowano w tabeli 1.1.

Tabela 1.1. Zmiany majątku top 10 najbogatszych ludzi na świecie według listy Forbesa w latach 2015-2024 [mld dolarów, stan na:14.06.2024]

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Zmiana nominalna 2019-2024 (%)
Bernard Arnault z rodziną	37,2	34	41,5	72	76	76	150	158	211	233	207
Elon Musk	12	10,7	13,9	19,9	22,3	24,6	151	219	180	195	774
Jeff Bezos	34,8	45,2	72,8	112	131	113	177	171	114	194	48
Mark Zuckerberg	33,4	44,6	56	71	62,3	54,7	97	67,3	64,4	177	184
Larry Ellison	54,3	43,6	52,2	58,5	62,5	59	93	106	107	141	126
Warren Buffett	72,7	60,8	75,6	84	82,5	67,5	96	118	106	133	61
Bill Gates	79,2	75	86	90	96,5	98	124	129	104	128	33
Steve Ballmer	21,5	23,5	30	38,4	41,2	52,7	68,7	91,4	80,7	121	194
Larry Page	29,7	35,2	40,7	48,8	50,8	50,9	91,5	111	79,2	114	124
Sergey Brin	29,2	34,4	39,8	47,5	49,8	49,1	89	107	76	110	121
Razem (suma top 10)	404	407	509	642	675	646	1137	1278	1122	1546	129

Źródło: [Forbes, 2024].

Łączna wartość majątku dziesięciu najbogatszych ludzi na świecie w 2024 roku przekroczyła 1,5 biliona dolarów i w stosunku do okresu przed pandemią wzrosła nominalnie o blisko 130% (tabela 1.1). Rekordowy, blisko ośmiokrotny wzrost swojego majątku w tym czasie odnotował Elon Musk, który już od dłuższego czasu bardzo często pojawia się na pierwszym miejscu listy Forbesa. Waha- nia i zmiany w tym rankingu wynikają z wyceny rynkowej aktywów posiadanych przez najbogatszych. Podczas gdy w czasie niestabilności majątek najbogatszych powiększał się o wartości nienotowane nigdy wcześniej, pozostała część osób w zdecydowanej większości doświadczała spadków [Chancel i in., 2021; Oxfam, 2024]. Najbiedniejszy z dziesięciu superbogatyh w 2021 roku posiadał majątek większy od przykładowo takich krajów, jak: Bahamy, Czad, Belize, Dominika- na, Gambia, Lesoto, Malediwy, Niger i Seszele razem wziętyh i jeszcze ponad to zbywało mu kilka mld dolarów [dane: Credit Suisse Research Institute, 2022]. Należy przy tym podkreślić, że nierówności ekonomiczne dotyczą w zdecydo- wanie większym stopniu posiadanego majątku (bogactwa) aniżeli dochodów [Chancel i in., 2021]. Wśród głównych przyczyn tego stanu są akumulacja bo- gactwa i dziedziczenie, a także wyższe dochody z kapitału w stosunku do do- chodów z pracy [Davies i Shorrocks, 2000; OECD, 2021]. Obecna skala i cha-

rakter nierówności ekonomicznych uzasadniają zastosowanie w stosunku do nich określenia drastycznych nierówności i ekstremalnego bogactwa.

Mechanizmy i czynniki, które doprowadziły do powstania tak dużych fortun w niektórych przypadkach mają wątpliwą naturę i wśród nich wskazuje się np. wyzysk, unikanie płacenia podatków, korupcję czy wręcz kradzież [Marquez i in., 2021; Emba, 2023]. Badania empiryczne przeprowadzone przez Oxfam [Jacobs, 2015] przypisują powstawanie ekstremalnego bogactwa kilku różnym źródłom, ale żadne z nich nie ma merytokratycznego charakteru. Brak zależności między bogactwem a indywidualnymi cechami czy zaletami osób jest coraz częściej dyskutowany w literaturze [Pietrzak, 2012]. Ekstremalna akumulacja bogactwa ma też tendencję do utrwalania mechanizmów ją tworzących, w tym opartych na skorumpowanych systemach [Castillo i in., 2022]. Tym samym jest to mechanizm samonapędzający się i kumulujący oddziaływanie na wzrost nierówności ekonomicznych w szczególności na poziomie indywidualnych osób.

1.5. Zagrożenia wynikające z drastycznych nierówności i ekstremalnego bogactwa

Skutki nierówności są w istocie rzeczy niekorzystne zarówno dla tych najbiedniejszych, jak i najbogatszych, a w szczególności dla relacji między nimi i całego systemu społeczno-ekonomicznego, niezależnie na jakim poziomie by go ujmować – lokalnym, regionalnym, krajowym czy globalnym. Ubóstwo powoduje, że osoby nim dotknięte doświadczają deprivacji materialnej, cierpią z powodu pozbawienia godności, a nawet umierają z głodu. Ze względu na niskie płace w niektórych zawodach, współcześnie od niedostatku nie chroni także pełnoetatowa praca, co znajduje wyraz w globalnym problemie ubogich pracujących (*working poor*) [Fields i Pieters, eds., 2019]. Problematyka negatywnych skutków nierówności z perspektywy najbiedniejszych jest już analizowana od dawna. Jednak współczesny problem nierówności ekonomicznych to przede wszystkim problem drastycznych nierówności w posiadanych przez indywidualne osoby majątkach i dochodzie. Obecnie do głównych negatywnych skutków tych nierówności i ekstremalnego bogactwa należy zaliczyć [Page, Bartels i Seawright, 2013; Hay i Muller, 2014; Islam, 2018; Baldwin, 2021; Castillo i in., 2022; Axelsen i Nielsen, 2023]:

- potęgowanie w społeczeństwie poczucia niesprawiedliwej nierówności i niedostatku – absurdalnie wysokie bogactwo, którego obiektywnie dana osoba nie jest w stanie wydać w ciągu swojego życia, pozostaje w kontraście z milionami ludzi umierających z głodu;
- osłabienie solidarności społecznej poprzez segregację społeczną;

- zaniżanie średniej długości życia [Himmelstein, Tsai i Venkataramani, 2024];
- osłabienie konkurencji rynkowej poprzez nadużywanie władzy gospodarczej przez najbogatszych, kształtowanie zasad korzystnych dla siebie, a także blokujących nowych konkurentów;
- zagrożenia dla demokracji – nieproporcjonalnie duży wpływ superbogaty na politykę, którzy poprzez darowizny, kontrolowanie mediów różnego rodzaju mogą rozstrzygać o wynikach wyborów, a jednocześnie wzmacnianie się różnego rodzaju populizmów;
- zniekształcanie systemu politycznego poprzez oddziaływanie na kierunki i priorytety polityk oraz kształt instytucji publicznych według preferencji ludzi najbogatszych w wyniku filantropijnego finansowania przez nich określonych instytucji, działań, miejsc, osób, celów, na przykład takich jak: uniwersytety, szkoły, konkretni uczniowie, szpitale, drużyny sportowe itd., które stają się uzależnione od takiej formy finansowania w miejsce finansowania publicznego;
- oddziaływanie na kulturę i rozrywkę – darczyńcy wpływają na kształt i tematykę wystaw w muzeach, przedstawień w teatrach, filmy, telewizję, a nawet dostępność niektórych książek;
- zmiany lub naginanie zasad, norm, regulacji na swoją korzyść (np. niskie podatki, neoliberalizm), w tym tworzenie sieci korupcji, także na styku sektora publicznego i prywatnego (tj. między politykami, funkcjonariuszami publicznymi a najbogatszymi), co uruchamia mechanizm sprzężenia zwrotnego, prowadzącego do dodatkowego, jeszcze większego powiększania majątków bogatych, a biednych utrzymywania w biedzie;
- marnotrawstwo zasobów w wyniku prowadzenia luksusowego stylu życia przez superbogaty, wskazujące też na brak szacunku i lekceważenie, w szczególności niszczenie środowiska naturalnego i klimatu, czego negatywne skutki w zdecydowanie największym stopniu ponownie ponoszą najbiedniejsi (według szacunków z 2019 roku 1% najbogatszych wyemitował tyle samo gazów cieplarnianych co około 2/3 najbiedniejszej części populacji świata [Khalfan i in., 2023]), a ten silny stopień koncentracji emisji zanieczyszczeń, jak też ponoszenie w zdecydowanie największym stopniu negatywnych konsekwencji zmian klimatycznych przez najbiedniejszą część społeczności potwierdzają badania i to niezależnie od przyjętej metodologii [Bruckner i in., 2022; Chancel, Bothe i Voituriez, 2023], a przy tym nierówności ekologiczne są też dodatkowym źródłem powiększania nierówności ekonomicznych, według szacunków nawet o 25% [Khalfan i in., 2023];
- generowanie globalnych kryzysów gospodarczych, np. poprzez rosnące skłonności superbogaty do spekulacji [Stockhammer, 2015], co prowadzi

też do wzrostu makroekonomicznego ryzyka w gospodarce światowej [Sturn i van Treeck, 2013];

- wpływ najbogatszych na kierunki postępu naukowo-technologicznego z pominięciem woli ogółu społeczeństwa, co obejmuje także decydowanie o rozwoju konkretnych technologii, w tym niebezpiecznych, i dokonuje się poprzez bezpośrednie finansowanie badań oraz przejmowanie kontroli nad nowymi technologiami, jeśli się tylko pojawiają, np. w wyniku wykupu innowacyjnych start-upów;
- narzucanie sposobów rozwiązania problemów, wobec których stoi ludzkość i odwracanie uwagi od ich rzeczywistych przyczyn;
- zmiany psychologiczne, prowadzące do wzrostu postaw i zachowań indywidualistycznych oraz konkurencyjnych w miejsce relacji kooperacyjnych, co zagraża co najmniej spójności społecznej [Rodríguez-Bailón, 2020].

Przeciwko kreacji skrajnego bogactwa formułowane są też argumenty o charakterze etycznym. Wskazuje się, że wynagradzanie utalentowanych ludzi jest wielokrotnie większe aniżeli można to uzasadnić ich zasługami. Ponadto oparta na ogromnych majątkach filantropia, która przybiera coraz większe rozmiary, osłabia lub zastępuje instytucję państwa, a nadmierny liberalizm negatywnie oddziałuje na politykę społeczną, np. zmniejszając inwestycje w edukację czy ochronę zdrowia, co najwięcej korzyści zawsze niesło dla osób o skromnych dochodach.

Znamiennym przykładem jednocześnie ekstremalnego bogactwa i ekstremalnych zagrożeń zeń wynikających jest Elon Musk. Osoba znajdująca się na szczycie listy najbogatszych ludzi świata Forbesa w praktyce posiada i tym samym kontroluje satelitarny globalny system telekomunikacyjny Starlink i dzięki temu może np. wpływać na losy wojny Rosji z Ukrainą [Ray i Selvamurthy, 2023]. Ponadto multimiliarder jest właścicielem firmy SpaceX z branży kosmicznej. Już obecnie od jego działań zależy amerykańska eksploracja kosmosu, gdyż SpaceX np. obsługuje misje NASA na Międzynarodową Stację Kosmiczną. Co więcej, w przypadku katastrofy klimatycznej na Ziemi Musk ma koncepcję ewakuacji na Marsa [np. Spitznagel, 2022]. Zatem od decyzji, ryzykanctwa bądź kaprysu czy łaski tej jednej osoby zależy nie tylko bezpieczeństwo na ziemi, ale także badania i podbój kosmosu. Tymczasem firmy E. Muska są beneficjentem publicznych środków finansowych, w tym subsydiów [Hirsch, 2015]. Tesla korzysta także na polityce rządowej dotującej pojazdy elektryczne i finansującej rozwój infrastruktury do ich ładowania. Bogactwo pozwoliło Maskowi kupić globalną platformę mediów społecznościowych Twitter, której nazwa została zmieniona na X i dzięki temu może znacznie skuteczniej komunikować i upowszechniać swoje poglądy polityczne, a także oddziaływać na rynki finansowe

[Musella i Nunziata, 2023; Pallathadka i Pallathadka, 2023]. Tym większe zatem obawy budzą jego ostatnie chaotyczne zachowania, radykalizujące się poglądy oraz depresyjne nastroje i w związku z tym systematyczne stosowanie leków psychotropowych, a w szczególności ketaminy [Adam, 2024; Mammoser, 2024].

Poza widocznymi już i doświadczanymi skutkami oddziaływania ludzi superbogatych na rzeczywistość społeczno-polityczno-gospodarczą, są jeszcze poważne obawy o ich przyszły wpływ na życie na ziemi. Dotyczy to w szczególności sfery rozwoju technologicznego. Współczesny postęp naukowo-techniczny, a zwłaszcza rozwój przełomowych technologii, takich jak AI, której znaczenie nawet Warren Buffett porównuje do znaczenia broni atomowej [Goodkind, 2024], jest finansowany w dużym zakresie przez kapitał prywatny, a zatem technologie te są też pod jego kontrolą. Tymczasem regulacje nowych rozwiązań nie nadążają za szybkim rozwojem technologicznym, a nawet jeśli są tworzone, to lobby technologiczno-biznesowe ma bardzo duży wpływ na kształt i sam proces ich tworzenia. Jest to sytuacja całkowicie odmienna w porównaniu do tej związanej np. z wynalezieniem sieci komputerowej (Internetu) – technologii, która także miała przełomowy charakter i również była określana nowym rodzajem energii jądrowej. Stworzenie Internetu sfinansowano ze środków publicznych rządu USA (agencja DARPA) i jego dostępność była oparta na zasadzie wolności [Hofmokr, 2009], co miało też związek z udziałem w jego tworzeniu ruchu otwartych źródeł (*open source movement*) i wolnego oprogramowania (*free software movement*). Natomiast AI rozwijana jest np. przez spółkę OpenAI finansowaną przez prywatny kapitał, która początkowo miała charakter organizacji non-profit, ale szybko ewoluowała do modelu for-profit, a w zasadzie hybrydy, rodząc wiele obaw i kontrowersji [Acemoglu i Johnson, 2023; Ebrahim, 2023; Krishna, 2024]. Zagrożenie to wydaje się dużo poważniejsze niż aktualne problemy wynikające z nierówności dochodowych i dotyczy bardziej bliższej niż dalszej przyszłości.

Bogactwo co do istoty budzi wiele zastrzeżeń natury etycznej i moralnej, w tym także na gruncie filozoficznym. Platon [1997] przypisywał mu negatywne cechy, takie jak: destrukcyjny wpływ na stabilność państwa, wspólnotę, zdrowie fizyczne i psychiczne ludzi, a także tworzenie biedy. Uważa on, że czerpanie zysków ze sprawiedliwych źródeł nie doprowadzi do znacznego bogactwa, ale też wydawanie pieniędzy na „piękne” cele nie zepchnie w wielką biedę. Oznacza to też, że wielkie bogactwo zasadza się już z samej natury na niesprawiedliwości. Co istotne, Platon wskazuje także na relacyjność biedy. Tym samym występowanie dysproporcji i współistnienie ludzi biednych, którzy doznają deprywacji, obok bogatych, którzy się dobrze bawią powoduje jeszcze większe cierpienie u tych pierwszych. Ponadto jeśli uznajemy, że życie jest prawem

człowieka, a bieda, głód i generalnie nierówności to życie niszczą, to problem ten należy rozwiązać zamiast uzasadniać i usprawiedliwiać system generujący takie nierówności [Oxfam, 2022]. Rodzi się zatem wiele nowych wyzwań, na przykład w sferze ponownego zdefiniowania przedsiębiorczości, tj. czy osoba, która pracuje kilkanaście godzin dziennie, a zarabia skromnie, nie jest wystarczająco przedsiębiorcza, natomiast osoba, która dopuszcza się korupcji (częsta przyczyna bogactwa) właśnie ciężko zapracowała na swój majątek?

1.6. Koncepcje rozwiązania problemu ekstremalnego bogactwa

Ogromne, a do tego nadal powiększające się dysproporcje w podziale bogactwa między ludźmi żyjącymi na jednej planecie są faktem i stanowią jeden z najważniejszych, o ile nie najważniejszy problem do pilnego rozwiązania w skali globalnej. Eliminacja zjawiska ekstremalnego ubóstwa i działania na rzecz równiejszej dystrybucji dochodów znalazły się też wśród celów Agendy 2030, zawierającej cele zrównoważonego rozwoju ONZ [UN, 2015].

Są też pewne głosy, które nierówności przypisują samej naturze systemu kapitalistycznego. Jednak jeśli nie zostaną podjęte skuteczne działania rozwiązujące problem drastycznych nierówności ekonomicznych i upowszechnią się poglądy tzw. obrońców kapitalizmu, to sytuacja ta może przestać być postrzegana w kategoriach problemu i tym samym stać się normą. Zagrożenie to jest poważne też w związku z tym, że ekstremalne bogactwo tworzy mechanizmy samonapędzające się, które w warunkach globalnej niestabilności generują jeszcze szybszą koncentrację kapitału. Tymczasem rozwiązanie tego problemu może wpłynąć na wyeliminowanie lub złagodzenie wielu innych problemów globalnych (np. głodu, terroryzmu, migracji) i eliminację niezwykle poważnych zagrożeń, jakie one ze sobą niosą dla stabilności, bezpieczeństwa i przyszłości gospodarki światowej.

Wśród propozycji rozwiązania problemu drastycznych nierówności, w tym w szczególności ekstremalnego bogactwa, i wyeliminowania ich przyczyn, wskazuje się m.in. [Robeyns, 2019; Castillo i in., 2022; Oxfam, 2022; Gale, 2023; OECD, 2023]:

- wprowadzenie globalnego podatku od skrajnego bogactwa, często nazywanego podatkiem majątkowym;
- rygorystyczne egzekwowanie przepisów podatkowych;
- eliminację rajów podatkowych i możliwości unikania opodatkowania przez korporacje;

- eliminację odliczeń od kwalifikowanych dochodów biznesowych, np. na cele inwestycyjne czy zatrudnieniowe, a zastąpienie tych narzędzi innymi, bardziej przejrzystymi i efektywnymi;
- zmiany w podatkach od nieruchomości;
- uregulowanie oświadczeń majątkowych w sposób uniemożliwiający ukrywanie majątku i tym samym uchylanie się od płacenia podatków;
- powiązanie podatku VAT z powszechnym dochodem podstawowym lub rabatem;
- ograniczenia w transferze kapitału dużej wartości poza granice państwa jako przeciwdziałanie ucieczce kapitału;
- rozwiązania promujące wzrost dobrobytu publicznego, jak np. wysokiej jakości inwestycje publiczne, publiczno-prywatne działania antykorupcyjne, współpraca w modelu potrójnej helisy, składającego się z firm, rządu i społeczeństwa obywatelskiego;
- powszechna ochrona socjalna zapewniająca wszystkim bezpieczeństwo;
- wysokiej jakości publicznie finansowana i publicznie świadczona powszechna opieka zdrowotna;
- zrzeczenie się praw własności intelektualnej, ograniczenie kontroli nad technologią (zmiana prawa patentowego);
- likwidacja monopolii;
- wprowadzenie zasad płacy wystarczającej na utrzymanie (*living wage*);
- wprowadzenie bezwarunkowego dochodu podstawowego [Langridge, 2024];
- przewrócenie sprawczej, kontrolnej i zarządczej funkcji rządowi narodowym;
- wprowadzenie górnych limitów wysokości wynagrodzeń, dochodów czy majątku, które można posiadać, składających się na koncepcję ekonomicznego limitarianizmu.

Przedstawione propozycje są formułowane najczęściej w odniesieniu do działań poszczególnych gospodarek, w szczególności USA i UE. Stosunkowo rzadko jest natomiast mowa o rozwiązaniach w pełni globalnych. Zwraca się jednak też uwagę na globalny charakter problemu nierówności i w związku z tym też potrzebę wprowadzenia globalnych rozwiązań. Do tego rodzaju propozycji należy ustanowienie globalnego podatku od skrajnego bogactwa [Castillo i in., 2022].

Najczęściej wskazywane sposoby rozwiązania problemu drastycznych nierówności dotyczą różnego rodzaju, w różnej formule oraz zakresie podatków. Podkreśla się przy tym, że współczesne systemy podatkowe w łatwy dla bogatych sposób umożliwiają unikanie płacenia podatków. Przykładowym, jednym z wielu sposobów unikania świadczenia należnych podatków jest stosowana przez bogatych strategia polegająca na finansowaniu luksusowego stylu życia

pożyczkami zabezpieczonymi ich majątkami [Gale, 2023]. W chwili śmierci takiej osoby majątek przejmują spadkobiercy, unikając realizacji zysków kapitałowych i płacenia od nich podatków. Zwraca się przy tym też uwagę, że w przeszłości bogaci płacili wyższe podatki aniżeli obecnie.

Wśród proponowanych rozwiązań problemu drastycznych nierówności ekonomicznych są zarówno takie, które mają charakter ogólny, całościowy, jak też takie, które są szczegółowe, selektywne czy celowane w konkretne aktywa bądź mechanizmy generowania nierówności majątkowych. Stosunkowo nową koncepcją jest wskazany limitarianizm ekonomiczny, który opiera się na założeniach podobnych jak przy wyznaczaniu granicy ubóstwa, poniżej której nikt nie powinien się znajdować. Z etycznego punktu widzenia w tym podejściu uważa się, że nikt nie powinien posiadać pieniędzy ponad to, czego potrzebuje do w pełni kwitnącego życia [Robeyns, 2019]. Wprowadzenie górnych limitów dochodów, majątku itd. doprowadziłoby według zwolenników limitarianizmu do stworzenia lepszego, w tym bezpieczniejszego świata.

1.7. Podsumowanie

Problem nierówności ekonomicznych w gospodarce światowej uległ współcześnie, a w szczególności w warunkach zjawisk i procesów ją destabilizujących, wyraźnemu zaostrzeniu i sprowadza się nie tyle do nierówności ekonomicznych między krajami, ile do ekstremalnego bogactwa nielicznych mieszkańców Ziemi wobec miliardów ludzi żyjących w absolutnym lub względnym ubóstwie. Drastyczne dysproporcje dochodowe i majątkowe występują zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Pandemia COVID-19, transformacja cyfrowa, wojna w Ukrainie, a w szczególności zakłócenia, niestabilność oraz kryzysy wywołane tymi zjawiskami bardzo negatywnie wpłynęły na problem drastycznych nierówności i przyczyniły się do zwielokrotnienia i tak już występującego zjawiska ekstremalnego bogactwa wąskiej grupy osób.

Problem globalnych nierówności ekonomicznych przybrał obecnie takie rozmiary, że indywidualne osoby, nawet nie korporacje, dysponują majątkiem i technologią, które mogą przesądzać o losach świata. Drastyczne nierówności są nie tylko nieetyczne, ale niosą też ze sobą wiele bardzo poważnych zagrożeń dla funkcjonowania i bezpieczeństwa gospodarki światowej. Badania naukowe wskazują, że ekstremalne bogactwo indywidualnych osób nie ma merytokratycznych źródeł, ale ma zdolność i tworzy mechanizmy, które je utrwalają i samonapędzają.

Globalny wymiar problemu drastycznych nierówności ekonomicznych rodzi dodatkowe wyzwania w sferze możliwości jego rozwiązania. Wiele propo-

nowanych działań w tym kierunku ma charakter selektywny i jest rozważany na poziomie poszczególnych państw. W szczególności wiele propozycji dotyczy sfery podatkowej. Wśród stosunkowo nowych koncepcji przeciwdziałania drastycznym nierównościom i ekstremalnemu bogactwu można wskazać limitaryzm ekonomiczny. Jednak aby takie działania były skuteczne, muszą mieć charakter holistyczny i uwzględniać globalny charakter tego problemu.

Literatura

- Acemoglu D., Johnson S. (2023), *OpenAI's Drama Marks a New and Scary Era in Artificial Intelligence*, Los Angeles Times, November 29, <https://www.latimes.com/opinion/story/2023-11-29/openai-sam-altman-firing-chatgpt-artificial-intelligence> (dostęp: 15.05.2024).
- Adam D. (2024), *Ketamine is in the Spotlight Thanks to Elon Musk – But is it the Right Treatment for Depression?*, „Nature”, Vol. 627(8005), s. 712-713.
- Axelsen D.V., Nielsen L. (2023), *What's Wrong With Extreme Wealth?*, „Political Studies Review”, Vol. 0(0), <https://doi.org/10.1177/14789299231195453>.
- Baldwin S.C. (2021), *The Dark Side of Extreme Wealth*, November 3, <https://home.watson.brown.edu/news/2021-11-03/dark-side-extreme-wealth> (dostęp: 15.05.2024).
- Bartuś Z. (2023), *Prof. Elżbieta Mączyńska: Arystokracja cyfrowa zbija potężne fortuny na nowych technologiach [WYWIAD]*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 10 lutego 2023, <https://finanse.gazetaprawna.pl/artykuly/8657599,elzbieta-maczynska-arystokracja-cyfrowa-ubozenie.html> (dostęp: 15.05.2024).
- Boccia F., Leonardi R., eds. (2016), *The Challenge of the Digital Economy Markets, Taxation and Appropriate Economic Models*, Palgrave Macmillan.
- Bodea C., Houle Ch., Kim H. (2021), *Do Financial Crises Increase Income Inequality?*, „World Development”, Vol. 147(C).
- Bruckner B., Hubacek K., Shan Y., Zhong H., Feng K. (2022), *Impacts of Poverty Alleviation on National and Global Carbon Emissions*, „Nature Sustainability”, Vol. 5, s. 311-320.
- Castillo O.N., Chiatchoua C., Santibáñez A.L.V., Márquez H.F. (2022), *Determinants of Extreme Wealth: The Role of Corruption*, „Hitotsubashi Journal of Economics”, Vol. 63(2), s. 126-148, <https://www.jstor.org/stable/27176113>.
- Chancel L. i. in. (2021), *World Inequality Report 2022*, World Inequality Lab, https://wir2022.wid.world/www-site/uploads/2023/03/D_FINAL_WIL_RIM_RAPPORT_2303.pdf (dostęp: 15.05.2024).
- Chancel L., Bothe P., Voituriez T. (2023), *Climate Inequality Report 2023*, World Inequality Lab Study 2023/1.

- Credit Suisse Research Institute (2022), *Global Wealth Databook 2022*, <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-databook-2022.pdf> (dostęp: 15.05.2024).
- Davies J., Shorrocks A. (2000), *The Distribution of Wealth [w:] Handbook of Income Distribution*, Vol. 1, s. 605-675, Elsevier.
- Deaton A. (2021), *COVID- 19 and Global Inequality*, „National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper” 28392.
- Ebrahim A. (2023), *OpenAI is a Nonprofit-Corporate Hybrid: A Management Expert Explains How This Model Works – And How It Fueled the Tumult Around CEO Sam Altman’s Short-Lived Ouster*, *The Conversation*, November 30, <https://theconversation.com/openai-is-a-nonprofit-corporate-hybrid-a-management-expert-explains-how-this-model-works-and-how-it-fueled-the-tumult-around-ceo-sam-altmans-short-lived-ouster-218340> (dostęp: 15.05.2024).
- Emba Ch. (2023), *What Would Society Look Like if Extreme Wealth Were Impossible?*, „The Atlantic” 01.04.2023, <https://www.theatlantic.com/family/archive/2024/04/ingrid-robeyns-limitarianism-makes-case-capping-wealth/677925/> (dostęp: 15.05.2024).
- Fields G.S., Pieters J., eds. (2019), *Employment and Development: How Work Can Lead From and Into Poverty*, Oxford University Press, <https://doi.org/10.1093/oso/9780198815501.001.0001>.
- Forbes (2024), *The Richest People In The World*, <https://www.forbes.com/billionaires/> (dostęp: 14.06.2024).
- Franzini M., Pianta M. (2016), *The Engines of Inequality*, „Intereconomics”, Vol. 51, s. 49-55, <https://doi.org/10.1007/s10272-016-0576-0>.
- Furceri D., Mazzola F., Pizzuto P. (2022), *Regional Inequalities, Economic Crises and Policies: An International Panel Analysis*, „Applied Economics”, Vol. 54(4), s. 484-505, <https://doi.org/10.1080/00036846.2021.1963414>.
- Gale W.G. (2023), *The Difference In How The Wealthy Make Money – And Pay Taxes*, September 7, <https://taxpolicycenter.org/taxvox/difference-how-wealthy-make-money-and-pay-taxes> (dostęp: 14.06.2024).
- Goodkind N. (2024), *Warren Buffett Compares AI to Nuclear Weapons in Stark Warning*, CNN, May 6, <https://edition.cnn.com/2024/05/06/investing/warren-buffett-compares-ai-nuclear-weapons/index.html> (dostęp: 15.05.2024).
- Hay I., Muller S. (2014), *Questioning Generosity in the Golden Age of Philanthropy: Towards Critical Geographies of Super-Philanthropy*, „Progress in Human Geography”, Vol. 38(5), s. 635-653, <https://doi.org/10.1177/0309132513500893>.
- Himmelstein K.E.W., Tsai A.C., Venkataramani A.S. (2024), *Wealth Redistribution to Extend Longevity in the US*, „JAMA Internal Medicine”, Vol. 184(3), s. 311-320, doi:10.1001/jamainternmed.2023.7975.
- Hirsch J. (2015), *Elon Musk’s Growing Empire is Fueled by \$4.9 Billion in Government Subsidies*, „Los Angeles Times”, May 30, <https://www.latimes.com/business/la-fi-hy-musk-subsidies-20150531-story.html> (dostęp: 15.05.2024).

- Hofmokr J. (2009), *Internet jako nowe dobro wspólne*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Isik M., Aktürk A.C. (2022), *Economic and Societal Inequalities in the Time of COVID-19* [w:] S. Deo, A. Kumar (eds.), *Emerging Trends and Insights on Economic Inequality in the Wake of Global Crises*, s. 159-179, IGI Global, <https://doi.org/10.4018/978-1-6684-5289-9.ch009>.
- Islam A.M., Silwal A.R., Saliola F. (2024), *What Do Extreme Poverty and Inequality Mean for Global Political Stability?* [w:] R. Falk, A. Lopez-Claros (eds.), *Global Governance and International Cooperation: Managing Global Catastrophic Risks in the 21st Century* (1st ed.), Routledge India, <https://doi.org/10.4324/9781032699028>.
- Islam Md. R. (2018), *Wealth Inequality, Democracy and Economic Freedom*, „Journal of Comparative Economics”, Vol. 46(4), s. 920-935.
- Jabłoński Ł. (2019), *Inequality in Economics: The Concept, Perception, Types, and Driving Forces*, „Central European Management Journal”, Vol. 27(1), s. 17-43, <https://doi.org/10.7206/jmba.ce.2450-7814.246>.
- Jacobs D. (2015), *Extreme Wealth is Not Merited*, Oxfam Discussion Papers, https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/dp-extreme-wealth-is-not-merited-241115-en.pdf (dostęp: 15.05.2024).
- Kanbur R., Ortiz-Juarez E., Sumner A. (2022), *The Global Inequality Boomerang*, „WIDER Working Paper”, 2022/27, <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/2022/158-7>.
- Khalfan A. i in. (2023), *Climate Equality: A Planet for the 99%*, Oxfam, <https://policy-practice.oxfam.org/resources/climate-equality-a-planet-for-the-99-621551/> (dostęp: 15.05.2024).
- Klebaniuk J. (2007), *Oblicza nierówności społecznych*, Eneteia, Warszawa.
- Krishna V.V. (2024), *AI and Contemporary Challenges: The Good, Bad and the Scary*, „Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity”, Vol. 10(1), s. 1-9, <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100178>.
- Langridge N. (2024), *Unconditional Basic Income and a Degrowth Transition: Adding Empirical Rigour to Radical Visions*, „Futures”, 159, Article 103375, <https://doi.org/10.1016/j.futures.2024.103375>.
- Liadze I., Macchiarelli C., Mortimer-Lee P., Sanchez Juanino P. (2023), *Economic Costs of the Russia-Ukraine War*, „World Economy”, Vol. 46, s. 874-886, <https://doi.org/10.1111/twec.13336>.
- Lindborg N.E., Hewitt J.J. (2018), *In Defense of Ambition: Building Peaceful & Inclusive Societies in a World on Fire*, „Daedalus”, Vol. 147 (1), s. 158-170, <https://doi.org/10.1162/>.
- Mahler D.G., Yonzan N., Lakner Ch. (2022), *The Impact of COVID-19 on Global Inequality and Poverty*, „Policy Research Working Paper”, No. WPS 10198, World Bank Group.

- Mammoser G. (2024), *Elon Musk Takes Ketamine to Help Treat Depression: Does It Work?*, Healthline, March 22 <https://www.healthline.com/health/grow-therapy#takeaway> (dostęp: 15.05.2024).
- Marquez F.H., Santibañez V.A.L., Castro A.G., Castillo N.O., Read R. (2021), *Corruption and Extreme Wealth. Evidence at Country Level*, „Cogent Social Sciences”, Vol. 7(1), <https://doi.org/10.1080/23311886.2021.1910163>.
- Milanovic B. (2013), *Global Income Inequality in Numbers: in History and Now*, „Global Policy”, Vol. 4(2), s. 198-208, <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12032>.
- Milanovic B. (2016), *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Milanovic B. (2024), *The Three Eras of Global Inequality, 1820-2020 with the Focus on the Past Thirty Years*, World Development, 177, <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106516>.
- Murshed M. (2022), *Consequences of the Covid-19 Pandemic for Economic Inequality* [w:] E. Papyrakis (ed.), *Covid-19 and International Development*, s. 59-70, Springer Verlag, <https://doi.org/10.1007/978-3-030-82339-9>.
- Musella F., Nunziata F. (2023), *Elon Musk's Metamorphosis of Power. The Rise of Business Leaders in the New Global Politics*, „Comunicazione Politica, Quadrimestrale dell'Associazione Italiana di Comunicazione Politica”, Vol. 2/2023, s. 319-337, <https://doi.org/10.3270/108049>.
- Nguyen V.B. (2022), *Does Digitalization Widen Income Inequality? A Comparative Assessment for Advanced and Developing Economies*, „South East European Journal of Economics and Business”, Vol. 17(2), s. 154-171.
- OECD (2021), *Inequalities in Household Wealth and Financial Insecurity of Households*, „OECD Policy Insights on Well-being, Inclusion and Equal Opportunity”, No. 2, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/b60226a0-en>.
- OECD (2023), *Living Wages in Practice*, „OECD Policy Insights on Well-being, Inclusion and Equal Opportunity”, No. 8, <https://doi.org/10.1787/699b3f9b-en>.
- Oxfam (2022), *Inequality Kills: The Unparalleled Action Needed to Combat Unprecedented Inequality in the Wake of COVID-19*, <https://oxfamlibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/621341/bp-inequality-kills-170122-en.pdf?sequence=9> (dostęp: 15.05.2024).
- Oxfam (2024), *Inequality Inc. How Corporate Power Divides our World and the Need for a New Era of Public Action*, <https://oxfamlibrary.openrepository.com/bitstream/10546/621583/29/bp-inequality-inc-150124-en.pdf> (dostęp: 15.05.2024).
- Page B.I., Bartels L.M., Seawright J. (2013), *Democracy and the Policy Preferences of Wealthy Americans*, „Perspectives on Politics”, Vol. 11(1), s. 51-73, <https://doi.org/10.1017/S153759271200360X>.
- Pallathadka H., Pallathadka L.K. (2023), *A Detailed Study on Elon Musk and His Social Media Influence: A Quantitative Perspective* [w:] AIP Conference Proceedings, Vol. 2587(1), <https://doi.org/10.1063/5.0150538>.

- Pietrzak J. (2012), *Mechanizmy kreacji bogactwa a nierówności dochodowe i majątkowe* [w:] *Wyzwania gospodarki globalnej*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 31.
- Piketty T. (2015), *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Platon (1997), *Państwo*, Kęty [za:] E. Matuszczyk (2018), *Dlaczego wciąż warto czytać Platona, czyli o pieniądzu inaczej*, „Białostockie Teki Historyczne”, T. 16, s. 11-56.
- Raphael S., Schneider D. (2023), *Introduction: The Socioeconomic Impacts of COVID-19*, „RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences”, Vol. 9(3), s. 1-30, <https://doi.org/10.7758/RSF.2023.9.3.01>.
- Ravallion M. (2012), *Poor, or Just Feeling Poor? On Using Subjective Data in Measuring Poverty*, World Bank Policy Research Working Paper No. 5968.
- Ray K., Selvamurthy W. (2023), *Starlink's Role in Ukraine: Portent of a Space War?*, Manohar Parrikar Institute for Defence Studies and Analyses, „Journal of Defence Studies”, Vol. 17(1), s. 25-44.
- Rikap C. (2022), *From Global Value Chains to Corporate Production and Innovation Systems: Exploring the Rise of Intellectual Monopoly Capitalism*, „Area Development and Policy”, Vol. 7(2), s. 147-161, <https://doi.org/10.1080/23792949.2021.2025118>.
- Robeyns I. (2019), *What, if Anything, is Wrong with Extreme Wealth?*, „Journal of Human Development and Capabilities”, Vol. 20(3), s. 251-266, <https://doi.org/10.1080/19452829.2019.1633734>.
- Rodríguez-Bailón R. (2020), *Inequality Viewed Through the Mirror of COVID-19*, „International Journal of Social Psychology”, Vol. 35(3), s. 647-655, <https://doi.org/10.1080/02134748.2020.1796298>.
- Rohwerder B. (2016), *Poverty and Inequality: Topic Guide*, University of Birmingham, Birmingham.
- Rycroft R.S. (2024), *The Economics of Inequality*, Routledge.
- Sen A. (2000), *Nierówności. Dalsze rozważania*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Sitthiyot T., Holasut K. (2020), *A Simple Method for Measuring Inequality*, „Palgrave Communications”, Vol. 6, 112, <https://doi.org/10.1057/s41599-020-0484-6>.
- Solimano A. (2001), *The Evolution of World Income Inequality: Assessing the Impact of Globalization*, CEPAL, <https://hdl.handle.net/11362/5343>.
- Spitznagel E. (2022), *Billionaire Bunkers: How the World's Wealthiest Are Paying to Escape Reality*, New York Post, September 24, <https://nypost.com/2022/09/24/how-the-worlds-billionaires-are-paying-to-escape-global-disaster/> (dostęp: 15.05.2024).
- Stevano S., Franz T., Dafermos Y., Van Waeyenberge E. (2021), *COVID-19 and Crises of Capitalism: Intensifying Inequalities and Global Responses*, „Canadian Journal of Development Studies”, Vol. 42(1-2), s. 1-17, <https://doi.org/10.1080/02255189.2021.1892606>.

- Stockhammer E. (2015), *Rising Inequality as a Cause of the Present Crisis*, „Cambridge Journal of Economics”, Vol. 39(3), s. 935-958, <https://doi.org/10.1093/cje/bet052>.
- Sturn S., van Treeck T. (2013), *The Role of Income Inequality as a Cause of the Great Recession and Global Imbalances* [w:] M. Lavoie, E. Stockhammer (eds.), *Waged Growth. Advances in Labour Studies*, Palgrave Macmillan, London, https://doi.org/10.1057/9781137357939_6.
- Talar S. (2023), *Technologiczne determinanty funkcjonowania gospodarki światowej zmiany wywołane niestabilnością* [w:] M. Dziembała, M. Fronczek (red.), *Uwarunkowania funkcjonowania gospodarki światowej w okresie niestabilności wywołanej wybuchem pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- TaxVox, Tax Policy Center, Urban Institute, Brookings Institution, <https://www.taxpolicycenter.org/taxvox/difference-how-wealthy-make-money-and-pay-taxes> (dostęp: 15.05.2024).
- Tolba A. i in. (2022), *Exports During the Pandemic: Enhanced by Digitalization*, „Small Enterprise Research”, Vol. 29(3), s. 308-327, <https://doi.org/10.1080/13215906.2022.2141846>.
- Tridico P. (2018), *The Determinants of Income Inequality in OECD Countries [Political Partisanship and Welfare State Reform in Advanced Industrial Societies]*, „Cambridge Journal of Economics”, Vol. 42(4), s. 1009-1042.
- UN (1998), *Statement of commitment of the Administrative Committee on Coordination for action to eradicate poverty*, Administrative Committee on Coordination, E/1998/73, 22 June, UN, New York.
- UN (2015), *Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development*, General Assembly, A/RES/70/1, https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E (dostęp: 15.05.2024).
- UN (2020), *World Social Report 2020: Inequality in a Rapidly Changing World*, New York.
- Wilkinson R., Pickett K. (2011), *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa.
- World Bank (2013), *Stop conflict, reduce fragility and end poverty: Doing things differently in fragile and conflict-affected situations*, World Bank, Washington.
- World Bank (2022), *Poverty and Shared Prosperity 2022. Correcting Course*, World Bank, Washington.
- Yin Z. H., Choi C.H. (2023), *Does Digitalization Contribute to Lesser Income Inequality? Evidence from G20 Countries*, „Information Technology for Development”, Vol. 29(1), s. 61-82, <https://doi.org/10.1080/02681102.2022.2123443>.
- Zawojcka A. (2021), *Zwycięzcy i przegrani pandemii Covid-19: perspektywa globalna z uwzględnieniem gospodarki rolno-żywnościowej*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie”, Vol. 21(4), s. 54-75.

2

ORGANIZACJE MIĘDZYNARODOWE W WARUNKACH GLOBALNEJ NIESTABILNOŚCI

Małgorzata Dziembala

2.1. Wprowadzenie

Pandemia COVID-19, której konsekwencji doświadczyły bez mała wszystkie państwa na świecie i ich obywatele, stworzyła nowe wyzwania dla organizacji międzynarodowych. Aktywnie zaangażowały się one bowiem w prowadzenie działań mających na celu finansowanie projektów ukierunkowanych m.in. na zakup szczepionek, sprzętu medycznego, świadczenie innych rodzajów pomocy, jak i w realizację szerokiego spektrum aktywności wspierających państwa członkowskie i ich społeczności w walce z pandemią. Wśród organizacji międzynarodowych, których rola była znacząca w tym okresie należy wymienić: Światową Organizację Zdrowia (WHO) oraz Grupę Banku Światowego. Kolejnym wyzwaniem dla organizacji międzynarodowych stała się wojna w Ukrainie. Konflikt zbrojny, w który początkowo bezpośrednio zaangażowane były tylko jego strony, z czasem objął coraz większą liczbę państw, które nie tylko wsparły Ukrainę, świadcząc znaczącą pomoc finansową, humanitarną, militarną, ale zarazem doświadczyły negatywnych konsekwencji eskalacji działań wojennych w szerokim wymiarze. Organizacje międzynarodowe również udzieliły i wciąż udzielają pomocy na rzecz łagodzenia pojawiających się problemów gospodarczych i społecznych w tym kraju, m.in. związanych z intensyfikacją emigracji, biedą i ubóstwem, zniszczeniami różnego rodzaju infrastruktury.

Celem rozdziału jest omówienie roli organizacji międzynarodowych w łagodzeniu problemów gospodarczo-społecznych w gospodarce światowej w warunkach niestabilności wywołanej pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie. Sformułowano następującą hipotezę badawczą: w warunkach niestabilności aktywność organizacji międzynarodowych na rzecz rozwiązywania problemów gospodarczych i społecznych uległa intensyfikacji, wspierając efektywnie działania podejmowane przez inne podmioty gospodarki światowej.

W części pierwszej przedstawiono rolę WHO w realizacji działań mających na celu walkę z pandemią COVID-19, a w części drugiej – wsparcie Grupy Banku Światowego w odpowiedzi na pandemię. W części trzeciej rozważania koncentrują się wokół znaczenia Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) w łagodzeniu problemów gospodarczo-społecznych wywołanych wojną w Ukrainie. Wnioski zawarto w podsumowaniu. W rozdziale zastosowano krytyczną analizę literatury przedmiotu.

2.2. Rola Światowej Organizacji Zdrowia w walce z pandemią COVID-19

Organizacje międzynarodowe pełnią zróżnicowane funkcje, przyczyniając się do rozwiązywania problemów, których doświadczają ich państwa członkowskie [Latoszek i Proczek 2001; Proczek 2013]. WHO odegrała znaczącą rolę w walce z pandemią COVID-19, inicjując i wdrażając szerokie spektrum działań dotyczących ochrony zdrowia.

2.2.1. Powstanie i zadania Światowej Organizacji Zdrowia

Światowa Organizacja Zdrowia stanowi jedną z organizacji wyspecjalizowanych Organizacji Narodów Zjednoczonych. Na forum ONZ, powstałej w 1945 roku, podjęto dyskusję dotyczącą utworzenia globalnej organizacji zajmującej się zdrowiem. Nastąpiło to w trakcie konferencji inicjującej funkcjonowanie ONZ w San Francisco, kiedy to wysunięto propozycję powołania takiej organizacji, a zarazem zwołania konferencji kreującej jej konstytucję. W okresie od 18 marca do 5 kwietnia 1946 roku przedstawiono wstępną propozycję konstytucji WHO, która została zaprezentowana w trakcie Międzynarodowej Konferencji ds. Zdrowia w 1946 roku (w dniach 19 czerwiec – 22 lipiec). W dniu 22 lipca 1946 roku Konstytucja Światowej Organizacji Zdrowia została podpisana przez 51 państw członkowskich ONZ i inne 10 krajów. Weszła w życie w dniu 7 kwietnia 1948 roku [History of WHO].

W Konstytucji wskazano na cel tej organizacji, którym jest „osiągnięcie przez wszystkie narody możliwie najwyższego poziomu zdrowia” [Art. 1, Constitution of the World Health Organization]. Określono także jej funkcje, wśród których wymieniono m.in.:

- a) „działać, jako władza kierownicza i koordynująca w dziedzinie międzynarodowej pracy w zakresie zdrowia;

- b) ustanawiać i utrzymywać skuteczną współpracę z Narodami Zjednoczonymi, organizacjami wyspecjalizowanymi, rządowymi władzami administracji zdrowia, grupami zawodowymi oraz takimi innymi organizacjami, które mogą być uznane za właściwe;
- c) pomagać rządów na ich żądanie we wzmocnieniu służby zdrowia;
- d) dostarczać odpowiedniej pomocy technicznej, a w wypadkach nagłej potrzeby wszelkiej koniecznej pomocy na żądanie lub za zgodą rządów;
- e) zaopatrywać lub pomagać w zaopatrywaniu, na żądanie Narodów Zjednoczonych, w służby zdrowia i udogodnienia grupy specjalne, takie jak ludy terytoriów powierniczych;
- f) ustanawiać i utrzymywać takie służby administracyjne i techniczne, jakie mogą być pożądane, włącznie ze służbami epidemiologicznymi i statystycznymi;
- g) pobudzać i posuwać naprzód pracę nad wykorzenieniem chorób epidemicznych, endemicznych i innych” [Art. 2, Konstytucja Światowej Organizacji Zdrowia].

WHO obecnie funkcjonuje, realizując działania w ramach sześciu działów programowych, którymi są:

- powszechne ubezpieczenie zdrowotne,
- program na wypadek sytuacji kryzysowych zdrowotnych,
- oporność na środki przeciwdrobnoustrojowe,
- dostęp do leków i środków zdrowotnych,
- dział nauki,
- dane, analizy i dostarczanie dla określenia wpływu [Key areas of work].

WHO wspiera globalne działania na rzecz ochrony zdrowia i poprawy dobrostanu społeczności, podejmując zróżnicowane aktywności, w tym w związku z pojawiającymi się epidemiami i innymi zagrożeniami wywołanymi chorobami zakaźnymi. Takim wyzwaniem dla WHO stała się pandemia COVID-19, która aktywnie zareagowała na to zagrożenie.

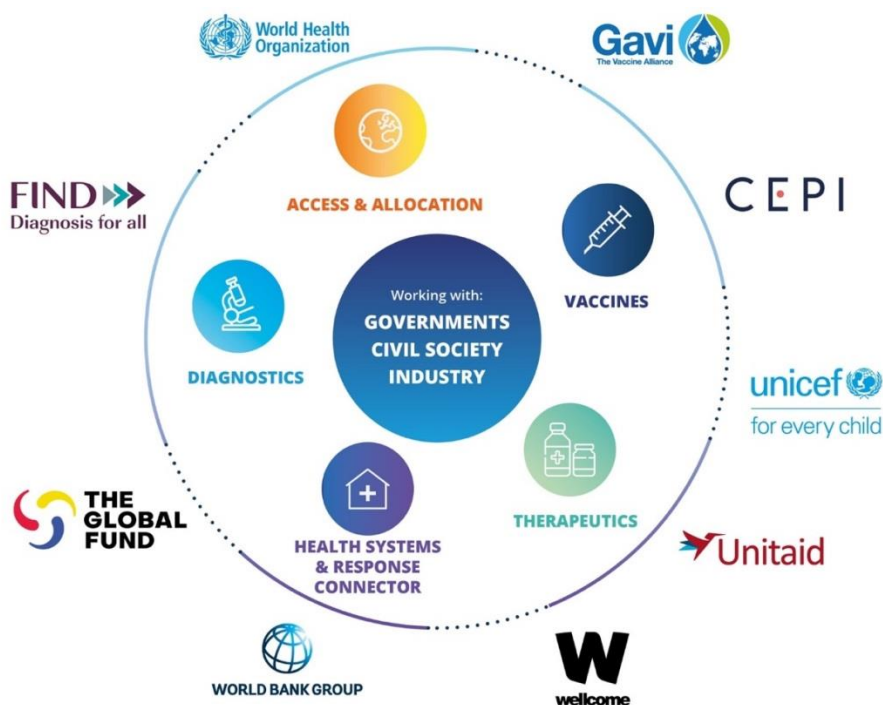
2.2.2. Aktywność WHO na rzecz walki z pandemią COVID-19

COVID-19 jest chorobą zakaźną wywołaną przez wirusa SARS-CoV-2. Ponad 760 milionów przypadków, a zarazem 6,9 miliona zgonów zostało odnotowanych od grudnia 2019 roku, jednakże wielkość ta może być niedoszacowana. Ochronę przed tą ciężką chorobą zapewniają m.in. szczepionki i szacuje się, że na świecie podano ponad 13 miliardów dawek szczepionek (stan na czerwiec 2023 r.) [Coronavirus disease].

Światowa Organizacja Zdrowia koordynowała działania w odpowiedzi na pandemię COVID-19, współpracując z państwami członkowskimi oraz partnerami. W szczególności współpraca ta była prowadzona w zakresie badań, opracowania wytycznych odnośnie do dystrybucji szczepionek, a także monitorowania przypadków zakażeń na całym świecie. WHO ogłosiło, że nadzwyczajna faza związana z COVID-19 uległa zakończeniu w maju 2023 roku. Tym niemniej jednak organizacja ta wciąż prowadzi działania na rzecz walki z koronawirusem [Coronavirus disease]. WHO podjęła inicjatywy w celu opracowania skutecznych narzędzi do walki z COVID-19, jak również powstały w jej ramach różne grupy i rady, których celem jest wsparcie i koordynacja działań dotyczących tego wirusa, m.in.:

- dostęp do akceleratora narzędzi COVID-19 (ACT),
- pula dostępu do technologii COVID-19,
- Grupa Robocza ds. Etyki i Zarządzania ACT-Accelerator,
- Grupa Doradcza ds. ustalania priorytetów terapeutycznych w przypadku COVID-19,
- Komitet ds. Nagłych Przypadków IHR ds. COVID-19,
- Grupa Opracowująca Wytyczne ds. Zapobiegania i Kontroli Zakażeń COVID-19,
- Rada ds. Ułatwień dla Akceleratora Dostępu do Narzędzi COVID-19 (ACT),
- Międzynarodowa grupa opracowująca wytyczne w zakresie podróży i zdrowia (ITH) (GDG) dotyczące COVID-19,
- Techniczna Grupa Doradcza ds. Puli Dostępu do Technologii COVID-19,
- Techniczna Grupa Doradcza ds. Składu Szczepionki COVID-19,
- Techniczna Grupa Doradcza ds. Ewolucji Wirusa SARS-CoV-2,
- Grupa Robocza ds. Etyki i COVID-19 [Coronavirus disease].

Akcelerator dostępu do narzędzi COVID-19 (ACT) stanowi partnerstwo za-inicjowane przez WHO i innych partnerów zawiązane w celu opracowania skutecznych narzędzi do walki z COVID-19. Został on uruchomiony pod koniec kwietnia 2020 roku i zrzesza rządy, naukowców, organizacje zajmujące się zdrowiem: Fundację Billa i Melindy Gates, CEPI, FIND, GAVI, The Global Fund, Unitaid, Wellcome, WHO, Bank Światowy, a także innych partnerów. Podmioty te wspólnie połączyły swoje wysiłki w celu wsparcia działań na rzecz wdrożenia testów, terapii i szczepionek, a także realizacji działań w zakresie kontroli pandemii w perspektywie średnioterminowej. Wyróżniono cztery filary akceleratora, którymi są: diagnostyka, terapia, szczepionki oraz system opieki zdrowotnej i w ich ramach wdrażano odpowiednie działania (rysunek 2.1). WHO pełni wiodącą rolę w każdym z tych filarów, jak i w zakresie zapewniania sprawiedliwego przydziału narzędzi związanych z COVID-19 [What is the ACT-Accelerator].



Rysunek 2.1. ACT – Accelerator – członkowie

Źródło: [What is the ACT-Accelerator].

Jeśli chodzi o poszczególne filary tego akceleratora i ich zakres, to filar Diagnostyka organizowany przez Global Fund i FIND ma na celu m.in. zwiększenie dostępu do testów, co ma zapewnić skuteczne strategie nie tylko w zakresie testowania, ale i leczenia oraz wczesną identyfikację nowych wirusów. W ramach filaru Lecznictwo terapeutyczne wspierany jest dostęp do takich środków terapeutycznych, które są skuteczne, o odpowiedniej jakości w celu zminimalizowania globalnych zagrożeń. Jest on prowadzony przez Unitaid i Wellcome. Filar Szczepionki COVAX, prowadzony przez CEPI, Gavi, WHO, dotyczył przyspieszenia zakończenia ostrej fazy pandemii COVID-19 do końca 2021 roku, wspierania krajów w realizacji własnych celów odnośnie do COVID-19. To UNICEF jest partnerem globalnym, jeśli chodzi o dostawy szczepionek, a na Amerykę – PAHO. Ostatni filar: Złącze systemów opieki zdrowotnej i reagowania ma na celu zapewnienie niezbędnych zasobów, aby można było narzucić COVID przełożyć na krajowe interwencje. To Globalny Fundusz, Bank Światowy, WHO, UNICEF zwołują konferencję HSRC-Health Systems&Response Connector [What is the ACT-Accelerator].

Jak wspomniano, akcelerator obejmował cztery filary, a COVAX stanowił wiodące przedsięwzięcie realizowane w ramach filaru Szczepionki w latach 2022-2023 przez Koalicję na rzecz innowacji w zakresie gotowości na epidemię – CEPI, Gavi, WHO i UNICEF, będącego partnerem. Fundusz Odnawialny PAHO zaopatrywał COVAX w obu Amerykach. COVAX zakończył funkcjonowanie w dniu 31 grudnia 2023 roku, mając za zadanie szybsze opracowanie i produkcję szczepionek przeciwko COVID-19 oraz ułatwienie dostępu do tych szczepionek dla każdego kraju na całym świecie. Rola WHO w COVAX była znacząca, w szczególności dotyczyła określania i formułowania wytycznych w zakresie polityki na rzecz szczepionek, regulacji, dostaw. Natomiast Strategiczna Grupa Doradcza Ekspertów WHO – SAGE ds. Szczepień była odpowiedzialna za formułowanie zaleceń dotyczących polityki szczepień opartej na dowodach. WHO udzielała wsparcia państwom członkowskim odnośnie do monitorowania bezpieczeństwa szczepionek, a także koordynowała pod względem technicznym prace badawczo-rozwojowe. Opracowała również tak zwany Program odszkodowań bez winy, którego celem było zmniejszenie ryzyka finansowego, ułatwienie dostępu do odszkodowań osobom poszkodowanym. Należy też wymienić Program działań w zakresie gotowości i dostawy dla krajów kierowany przez WHO i UNICEF, po to aby być gotowym do przyjęcia i podania szczepionek. Zostało uruchomione Partnerstwo na rzecz dostarczania szczepionek przeciwko COVID-19 (tzw. CoVDP) przez WHO, UNICEF, Gavi, Vaccine Alliance, po to żeby społeczeństwo było w sposób dostateczny chronione i zaszczepione. Program ten koncentrował działania przede wszystkim w 34 krajach, w których poziom szczepień wynosił 10% lub był niższy (według stanu na styczeń 2022 r.). Również program ten zapewniał dostęp do finansowania operacyjnego, wsparcia technicznego, aby skala szczepień była zwiększona i odpowiednio monitorowana [COVAX]. Należy nadmienić, że WHO określiła jako cel osiągnięcie 70% globalnego zasięgu szczepień do połowy 2022 roku [Vaccine equity].

Opracowano Plan przejścia dla programu ACT-Accelerator (od 1 października 2022 roku do 31 marca 2023 roku), który określił długoterminową rolę ACT-Accelerator w sprawowaniu kontroli nad COVID-19. Wskazano trzy obszary, wokół których będą koncentrowały się jego prace, tj. na działalności B+R i kształtowaniu rynku, wspieraniu rozwiązań instytucjonalnych na rzecz zapewnienia poszczególnym krajom dostępu do produktów i metod leczenia COVID-19, skoncentrowaniu prac na poziomie poszczególnych krajów w zakresie wprowadzania nowych produktów i dla określonych grup ludności [ACT-Accelerator Transition Plan].

Istotną inicjatywą na rzecz walki z pandemią było utworzenie tzw. Puli dostępu do technologii COVID-19 (C-TAP), która została uruchomiona przez rząd

Kostaryki, WHO oraz innych partnerów w 2020 roku. Jej celem było ułatwienie ludności dostępu do produktów zdrowotnych związanych z COVID-19. Partnerami wykonawczymi byli m.in. UNDP, Pula Patentów Lekowych, Bank Technologii ONZ, Unitaidd. C-TAP umożliwiła dzielenie się własnością intelektualną, wiedzą i danymi z producentami, bowiem stanowiła globalną platformę producentów wszelkich produktów zdrowotnych przeciwko COVID-19 [WHO COVID-19 technology].

Działania WHO w odpowiedzi na COVID-19 były znaczące. Organizacja pełniła rolę inicjatora i koordynatora globalnych działań na rzecz walki z pandemią.

WHO opracowało Globalny strategiczny plan gotowości i reagowania (Global Strategic Preparedness, Readiness and Response Plan) (SPRP) na lata 2023-2025, który stanowił uaktualnienie strategii z 2022 roku, tj. na lata 2022-2023. Wskazano w nim na następujące cele do osiągnięcia i dotyczyły one: ograniczenia rozprzestrzeniania się SARS-CoV-2, diagnozowania i leczenia koronawirusa, wsparcia krajów w przejściu przez nie z nagłej odpowiedzi do długotrwałego zapobiegania COVID-19, kontroli i zarządzania [From emergency response, s. 1, 5]. Jego główne komponenty przedstawiono w tabeli 2.1.

Tabela 2.1. Dostosowanie filarów operacyjnych COVID-19 do podstawowych elementów skutecznej gotowości, reagowania i odporności w sytuacjach zagrożenia zdrowia

Komponenty	Filary operacyjne COVID-19
Koordinacja zagrożenia	Filar 1. Diagnostyka, planowanie, finansowanie i monitorowanie
Wspólny nadzór	Filar 3. Nadzór, dochodzenie epidemiologiczne, ustalanie kontaktów zakaźnych i dostosowywanie środków w zakresie zdrowia publicznego i środków społecznych Filar 5. Laboratoria i diagnostyka
Ochrona społeczności	Filar 2. Komunikacja ryzyka, zaangażowanie społeczności i zarządzanie informacją Filar 4. Punkty wjazdu, podróże i transport międzynarodowy, masowe zgromadzenia i przemieszczanie się ludności Filar 10. Badania nad szczepionkami, polityka i strategia
Bezpieczny i skalowalny system opieki	Filar 6. Zapobieganie i kontrola zakażeń oraz ochrona pracowników służby zdrowia Filar 7. Zarządzanie przypadkami, operacje kliniczne i terapie Filar 9. Wzmocnienie podstawowych usług i systemów opieki zdrowotnej
Dostęp do środków zapobiegawczych	Filar 8. Wsparcie operacyjne, logistyczne i łańcuchy dostaw Filar 10. Badania nad szczepionkami, polityka i strategia

Źródło: [From emergency response, s. 6].

WHO jest organizacją, będącą źródłem wiedzy, jak też dobrych praktyk, które mogą zostać wykorzystane na potrzeby realizacji polityk ochrony zdrowia. Z czasem zaczęła pełnić także rolę organizacji koordynującej działania poszczególnych państw członkowskich, jak i innych aktorów w dziedzinie zdrowia publicznego. Wskazuje się jednak, że dualny charakter WHO – z jednej strony

organizacja oparta na wiedzy, a z drugiej strony jej ukierunkowanie na politykę – wpłynął negatywnie na jej zdolność w zakresie odpowiedzi na wybuch choroby zakaźnej, w tym COVID-19 [Müller, Ruelens i Wouters, 2021, s. 4].

Doświadczenia WHO wyniesione z reakcji na pandemię okazały się bardzo cenne oraz pokazały, że jako organizacja międzyrządowa dzieli odpowiedzialność wraz z państwami członkowskimi, z których wiele miało trudności w zapewnieniu właściwego systemu opieki zdrowotnej, transparentności podejmowanych działań, przestrzeganiu zasady solidarności. Globalne konteksty geopolityczne i normatywne oddziałują na niedostateczną odpowiedź WHO na COVID-19. Struktura zarządzania (*governance*) WHO i środki finansowe stanowiły wyzwanie przy wybuchu pandemii, bowiem system wielopoziomowego zarządzania mógł skutkować niespójnymi politykami i działaniami, zwłaszcza w sytuacji, gdy regionalne bądź narodowe biura były niedostatecznie koordynowane. WHO także niewystarczająco wykorzystywała międzynarodowe regulacje dotyczące zdrowia [Müller, Ruelens i Wouters, 2021, s. 5-6].

2.3. Rola Grupy Banku Światowego w zakresie walki z pandemią

W działania na rzecz walki z pandemią COVID-19 aktywnie włączyły się poszczególne instytucje tworzące Grupę Banku Światowego.

2.3.1. Zadania Banku Światowego

Grupa Banku Światowego obejmuje 189 państw członkowskich, a jej misją jest „położenie kresu skrajnemu ubóstwu i zwiększenie wspólnego dobrobytu na nadającej się do zamieszkania planecie” [Who we are], wspierając tym samym działania w krajach rozwijających się. W skład Grupy Banku Światowego wchodzi pięć instytucji:

- Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (IBRD),
- Międzynarodowe Stowarzyszenie Rozwoju (IDA),
- Międzynarodowa Korporacja Finansowa (IFC),
- Agencja Wielostronnych Gwarancji Inwestycji (MIGA),
- Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych (ICSID) [Who we are].

Grupa Banku Światowego zaczęła się formować już pod koniec drugiej wojny światowej, bowiem w lipcu 1944 roku odbyła się Konferencja Monetarna

i Finansowa ONZ grupująca delegatów z 44 krajów, której celem miało stać się stworzenie ram współpracy międzynarodowej. Wówczas powołano Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Dopiero w ostatnich dniach tej konferencji prowadzone były prace Komisji Banku Światowego [Explore history].

W kolejnych latach zakres i cele Grupy Banku Światowego ewoluowały. Z końcem lat 90. XX wieku skoncentrowano się na zapobieganiu konfliktom, odbudowie po konfliktach, pomocy gospodarkom krajów po zmianach politycznych. W połowie XXI wieku Grupa Banku Światowego stała się instytucją wiedzy, a w nowym stuleciu kładzie „nacisk na rozwój kierowany przez społeczność i koordynację pomocy, pracując na rzecz ochrony grup bezbronnych i łagodząc wpływ zmian klimatu” [Explore history]. Reaguje na bieżące pojawiające się wyzwania, wśród nich na pandemię koronawirusa w krajach rozwijających się.

2.3.2. Działania Grupy Banku Światowego w odpowiedzi na pandemię COVID-19

Grupa Banku Światowego intensywnie zaangażowała się w pomoc finansową na rzecz walki z pandemią, przeznaczając nań ponad 200 miliardów dolarów w okresie kwiecień 2020 – marzec 2021 r., tj. dla klientów publicznych i prywatnych. Pomoc została udzielona krajom rozwijającym m.in. w zakresie reagowania na COVID-19, wzmocnienia systemów opieki zdrowotnej. Na rzecz tych krajów przeznaczono 20 miliardów dolarów w celu zakupu i dystrybucji szczepionek przeciwko COVID-19, który także rozpoczął współpracę z COVAX. Natomiast w ramach współpracy z Unią Afrykańską Bank Światowy wsparł Afrykański Zespół Zadaniowy ds. Pozyskania Szczepionek w celu zakupu szczepionek dla 400 milionów osób. Aktywnie w tym obszarze działała IFC, przekazując 4 miliardy dolarów poprzez Globalną Platformę Zdrowia na rzecz krajów rozwijających się w celu dostaw i produkcji szczepionek w tych państwach i realizacji innych aktywności [How the World Bank Group].

Można wskazać trzy etapy reakcji Grupy Banku Światowego określone jako: pomoc, restrukturyzacja, odbudowa odporna, obejmujące cztery obszary [How the World Bank Group]:

- ratowanie życia – wsparcie dotyczy zapewnienia odpowiedniego dostępu do opieki medycznej, zatrzymania transmisji koronawirusa, dostępu do szczepień. Utworzono programy szczepień w kwocie 10 miliardów dolarów dla 78 państw, w Jemenie Grupa Banku Światowego wraz z WHO utworzyły 37 jednostek izolacyjnych i realizowano inne aktywności;

- ochrona osób biednych i bezrobotnych – poprzez wsparcie dochodów, dostaw żywności i zwiększenie zatrudnienia. Wsparcie dotyczyło także społeczności i samorządów lokalnych;
- zapewnianie zrównoważonego rozwoju gospodarczego i tworzenie miejsc pracy – poprzez doradztwo polityczne i pomoc finansową skierowaną do przedsiębiorstw i instytucji finansowych,
- wzmacnianie polityk, instytucji i inwestycji w poszczególnych krajach w zakresie kreowania trwałego ożywienia gospodarczego.

Wśród innych podejmowanych działań warto wskazać na przekazanie przez IFC 8 miliardów dolarów na przyspieszone finansowanie w celu wsparcia przedsiębiorstw prywatnych m.in. w celu tworzenia nowych miejsc pracy i trwałej odbudowy. Natomiast MIGA zaoferowała 6,5 miliarda dolarów w ramach instrumentu dla inwestorów i pożyczkodawców prywatnych [www 1]. Jak wynika z prowadzonych rozważań, reakcja Grupy Banku Światowego nie ograniczała się tylko do niwelowania skutków pandemii i jej przeciwdziałania, lecz także do ograniczania biedy i konsekwencji ekonomicznych pandemii. Pandemia spowodowała bowiem zatrzymanie procesu ograniczania biedy w najmniej rozwiniętych państwach świata. W ostatnich 5 latach dochód na mieszkańca 75 najbiedniejszych państw świata росł wolniej aniżeli w krajach rozwiniętych [Elliot, 2024]. W związku z tym ograniczanie biedy, a zarazem promowanie inkluzywnego wzrostu gospodarczego stają się ważnym kierunkiem działań. Grupa Banku Światowego opracowuje zalecenia, rekomendacje, przygotowuje raporty i analizy, kreśląc wskazania dla państw członkowskich w tym obszarze [Correcting course].

2.4. Rola ONZ w łagodzeniu skutków społecznych i ekonomicznych wojny w Ukrainie

Escalacja działań wojennych w Ukrainie doprowadziła do wzrostu biedy i ubóstwa wśród ludności, jak również przyczyniła się do ogromu zniszczeń w infrastrukturze i w tkance ekonomicznej. Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ) wsparła Ukrainę w odbudowie gospodarki, udzielając także pomocy humanitarnej.

2.4.1. Cele i zadania ONZ

Organizacja Narodów Zjednoczonych powstała w 1945 roku i wówczas zrzeszała 51 państw. Z czasem liczba członków stopniowo się zwiększała, obecnie liczy 193 państw. Jej powołanie wiązało się z koniecznością wypracowania

mechanizmu zapewniającego pokój na świecie. W tym samym roku podczas Konferencji Narodów Zjednoczonych w sprawie Organizacji Międzynarodowej opracowano i podpisano Kartę Narodów Zjednoczonych [Historia ONZ].

Jak wskazano, celami ONZ są:

- „utrzymanie międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa, a w tym celu: podejmowanie skutecznych środków zbiorowych dla zapobiegania zagrożeniom pokoju i ich usuwania oraz dla tłumienia aktów agresji lub innych naruszeń pokoju, a także doprowadzenie środkami pokojowymi, zgodnie z zasadami sprawiedliwości i prawa międzynarodowego do uregulowania lub załatwienia sporów międzynarodowych lub sytuacji, które mogłyby prowadzić do naruszenia pokoju;
- rozwijanie przyjaznych stosunków między narodami, opartymi na poszanowaniu zasady równouprawnienia i samostanowienia narodów, oraz podejmowanie innych odpowiednich środków w celu umocnienia powszechnego pokoju;
- osiąganie międzynarodowej współpracy w rozwiązywaniu międzynarodowych problemów o charakterze gospodarczym, społecznym, kulturalnym lub humanitarnym oraz w popieraniu i zachęcaniu do poszanowania praw człowieka i podstawowych wolności dla wszystkich bez względu na rasę, płeć, język lub religię; oraz
- być ośrodkiem harmonizującym działania narodów w osiąganiu tych wspólnych celów” [Art. 1, United Nations Charter].

ONZ wspiera zatem działania ukierunkowane na rozwiązanie międzynarodowych problemów. W szczególności pomoc ta stała się istotna, gdy rozpoczęła się wojna w Ukrainie, a wraz z eskalacją konfliktu zbrojnego pojawiła się konieczność pilnego udzielenia szerokiego spektrum pomocy i podjęcia skoordynowanych aktywności w tym zakresie.

2.4.2. Pomoc ekonomiczna i humanitarna udzielana przez ONZ dla Ukrainy

Wojna w Ukrainie wywołała określone konsekwencje ekonomiczne, społeczne i polityczne. W szczególności dotkliwie odczuła skutki działań wojennych ludność miejscowa i stąd też konieczność zapewnienia pomocy humanitarnej najbardziej potrzebującym. Zniszczenia wojenne dotknęły także poszczególne sektory gospodarki.

W świetle danych ONZ ponad 30 tysięcy ludności cywilnej zginęło lub odniosło obrażenia, przeprowadzono ponad 1600 ataków na obiekty ochrony zdro-

wia, na 3800 instytucji edukacyjnych, ponad 2 miliony domów zostało zniszczonych lub uszkodzonych (od lutego 2022 roku). W rezultacie 14,5 miliona ludzi potrzebowało pomocy humanitarnej, a ponadto zostali przesiedleni wewnątrz kraju lub emigrowali poza jego granice (według stanu na styczeń 2024 r.). Ponad 80% dzieci w Ukrainie doświadcza biedy [Annual Recovery Results Report 2023, s. 6]. Obrazuje to ogrom zniszczeń w Ukrainie, które się dokonały i wciąż się dokonują, a zarazem skalę problemów do rozwiązania.

Organizacje międzynarodowe, w tym ONZ, aktywnie włączyły się we wsparcie ludności i poszczególnych sektorów gospodarki Ukrainy na rzecz ich odbudowy i długotrwałego ożywienia.

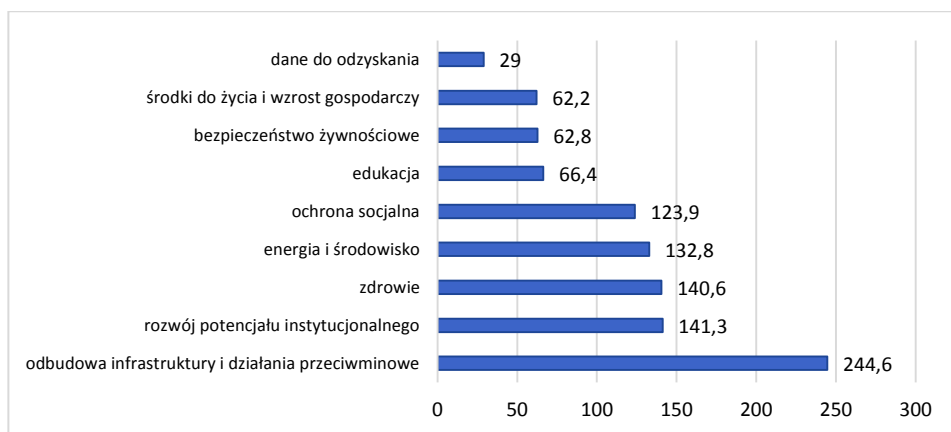
ONZ aktywnie angażuje się we wsparcie na rzecz Ukrainy. W 2023 roku wartość wdrożonych przez ONZ w tym kraju projektów i programów wyniosła ponad 500 milionów dolarów i była ponad dwukrotnie większa niż w roku ubiegłym. Całkowita wielkość wydatków od czasu przyjęcia we wrześniu 2022 roku ram przejściowych (*transitional framework*) wyniosła blisko 703 miliony dolarów. W pomoc na Ukrainie aktywnie zaangażowały się inne kraje, które w okresie 2022-2023 wsparły funduszami w wysokości 1,1 miliarda dolarów z całości środków wymaganych przez ONZ na programy odbudowy, tj. 1,9 miliarda dolarów [Annual Recovery Results Report 2023. At a glance]. Największą pomoc Ukrainie w analizowanym okresie udzieliły Japonia, Niemcy i UE (tabela 2.2).

Tabela 2.2. Kraje, które udzieliły największej pomocy Ukrainie w okresie wrzesień 2022 – grudzień 2023 roku [mln USD]

Kraj/Organizacja	Wysokość pomocy
Japonia	208,8
Core Funding (ONZ)	166,3
Niemcy	131,4
UE	118,1
Kanada	66,1
Ukraina	50,0
Szwecja	49,4
Dania	33,3
USA	22,8
GPE – Global Partnership for Education	16,9

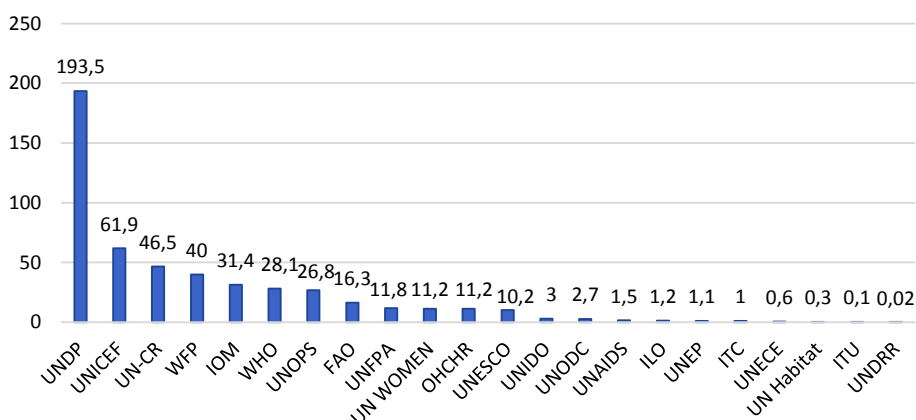
Źródło: [Annual Recovery Results Report 2023. At a glance 2].

Wsparcie finansowe w szczególności kierowane było na rozbudowę infrastruktury i rozbudowywanie (rysunki 2.2 i 2.3).



Rysunek 2.2. Wsparcie finansowe otrzymane przez poszczególne branże w Ukrainie w ramach pomocy ONZ i partnerów w 2023 roku [mln USD]

Źródło: [Annual Recovery Results Report 2023, At a glance].



Rysunek 2.3. Wydatki agend ONZ w Ukrainie w 2023 roku [mln USD]

Źródło: [Annual Recovery Results Report 2023, s. 10].

Wśród wielu aktywności realizowanych przez ONZ w 2023 roku należy wymienić działania na rzecz wzmocnienia potencjału instytucjonalnego i dostarczanie zintegrowanego doradztwa. Wsparcie zostało ukierunkowane na tworzenie partnerstwa z władzami usytuowanymi poniżej szczebla krajowego w zakresie dostarczania usług na szczeblu lokalnym, planowania i wdrażania odbudowy. W tym celu środki ukierunkowano na utworzenie sześciu nowych Regionalnych Biur Odbudowy, cztery Agencje Rozwoju Regionalnego. Na szczeblu narodowym wsparcie otrzymało Ministerstwo ds. odbudowy w zakresie opracowania polityki antykorupcyjnej. W rezultacie wielu podjętych aktywności skorzystało

z nich 98 197 osób z administracji różnych szczebli i organizacji, przyjęto i wdrożono 361 nowych, poprawionych regulacji, aktów prawnych na rzecz odbudowy [Annual Recovery Results Report 2023, s. 15].

W wyniku działań wojennych Ukraina stała się jednym z najbardziej zaminowanych państw (ponad 174 tys. km²). W 2023 roku priorytetem ONZ w tym obszarze stało się techniczne wsparcie eksperckie w zakresie min. W tym celu m.in. utworzono strukturę koordynacyjną na szczeblu narodowym w zakresie min, ONZ w partnerstwie z właściwym ministerstwem z Ukrainy wykorzystало nowoczesne technologie do wykrywania niebezpiecznych obszarów [Annual Recovery Results Report 2023, s. 17].

Innym obszarem wsparcia było bezpieczeństwo żywnościowe w związku z ograniczeniem działalności rolnej w 2023 roku. Wsparcie ONZ było skierowane do rolników i gospodarstw rolnych. Objęło ono ponad 6 tysięcy producentów. To tylko niektóre z inicjatyw realizowanych przez ONZ [Annual Recovery Results Report 2023. At a glance, s. 26].

2.5. Podsumowanie

Organizacje międzynarodowe realizują cele i zadania, które zostały sformułowane w dokumentach konstytuujących ich założenie, zarazem wspierają państwa członkowskie w bieżącym realizowaniu powierzonych im zadań. Reagują także na pojawiające się wyzwania o charakterze globalnym, dysponując odpowiednimi zasobami finansowymi, potencjałem organizacyjnym, zasobami wiedzy, aby efektywnie im sprostać. Takim ogromnym wyzwaniem dla organizacji międzynarodowych stała się pandemia COVID-19 ze względu na skalę, zasięg oddziaływania i jej konsekwencje w wymiarze społecznym i ekonomicznym dla poszczególnych krajów.

WHO niewątpliwie aktywnie zareagowała na pojawienie się COVID-19, opracowując odpowiednie programy i instrumenty umożliwiające ich realizację, często we współpracy z innymi partnerami, organizacjami, instytucjami itd. Dzięki podejmowanym działaniom stało się możliwe ułatwienie dostępu do szczepionek, środków ochrony zdrowia, technologii. Zostały wypracowane rozwiązania, które mogły być dalej implementowane, gdy stan zagrożenia został odwołany. WHO opracowało także Globalny strategiczny plan gotowości, przygotowania i reagowania na lata 2023-2025, w którym wskazano na obszary dalszych działań odnośnie do COVID-19, przy aktywnym wsparciu państw członkowskich. Pandemia ujawniła zarazem wiele trudności bądź wyzwań w ramach tej organizacji, które zweryfikowały efektywność jej funkcjonowania w ostatnich latach i wymagają podjęcia aktywnych działań naprawczych.

Grupa Banku Światowego także była aktywna w walce z pandemią, realizując działania w krajach rozwijających się. Nie tylko ograniczały się do bezpośredniej reakcji na COVID-19, ale również koncentrowały się na łagodzeniu konsekwencji ekonomicznych pandemii poprzez wsparcie przedsiębiorstw i innych podmiotów, a w długim okresie zapewnienie zrównoważonego i inkluzywnego wzrostu gospodarczego.

ONZ jest aktywnie zaangażowana w pomoc dla Ukrainy, świadcząc szeroki zakres wsparcia. Koncentrowało się ono nie tylko na pomocy humanitarnej i odbudowie infrastruktury, ale było także kierowane do poszczególnych sektorów gospodarki i wpływało na rozwój instytucjonalny.

Jak wykazały prowadzone rozważania, rola organizacji międzynarodowych w warunkach globalnej niestabilności jest znacząca, jednakże istnieje jeszcze wiele wyzwań, z którymi te organizacje muszą się same zmierzyć, aby móc podejmować działania w sposób efektywny.

Literatura

ACT-Accelerator Transition Plan (1 October 2022 to 31 March 2023), [https://www.who.int/publications/m/item/act-accelerator-transition-plan-\(1-oct-2022-to-31-mar-2023\)](https://www.who.int/publications/m/item/act-accelerator-transition-plan-(1-oct-2022-to-31-mar-2023)) (dostęp: 10.05.2024).

Annual Recovery Results Report 2023, UN in Ukraine, 1 January 2024, https://ukraine.un.org/sites/default/files/2024-04/UNUkraine_20240415_AnnualRecoveryResultsReport_2023.pdf (dostęp: 18.05.2024).

Annual Recovery Results Report 2023. At a glance, UN, https://ukraine.un.org/sites/default/files/2024-04/UNUkraine_20240412_AnnualReport_AtAGlance.pdf (dostęp: 12.05.2023).

Constitution of the World Health Organization (2020) [w:] Basic Documents. Forty-ninth edition (including amendments adopted up to 31 May 2019), World Health Organization, Geneva, https://apps.who.int/gb/bd/pdf_files/BD_49th-en.pdf (dostęp: 4.05.2024).

Coronavirus disease (COVID-19), https://www.who.int/health-topics/coronavirus#tab=tab_1 (dostęp: 7.05.2024).

Correcting course. Poverty and shared prosperity (2022), The World Bank, Washington, <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/b96b361a-a806-5567-8e8a-b14392e11fa0/content> (dostęp: 18.05.2024).

COVAX, <https://www.who.int/initiatives/act-accelerator/covax> (dostęp: 8.05.2024).

Elliott L. (2024), *Covid Pandemic Made Poorest Countries Even Worst Off*, World Bank warns, The Guardian, 15 April, <https://www.theguardian.com/business/2024/apr/15/covid-pandemic-made-poorest-countries-even-worse-off-world-bank-warns> (dostęp: 18.05.2024).

Explore history, <https://www.worldbank.org/en/archive/history#> (dostęp: 11.05.2024).

From emergency response to long-term COVID-19 disease management: Sustaining gains made during the COVID-19 pandemic (2023), WHO, <https://www.who.int/publications/i/item/WHO-WHE-SPP-2023.1> (dostęp: 17.05.2024).

Historia ONZ, https://www.unic.un.org.pl/poznaj_onz/historia.php (dostęp: 11.05.2024).

History of WHO, <https://www.who.int/about/history> (dostęp: 4.05.2024).

How the World Bank Group is helping countries address COVID-19 (coronavirus), <https://www.worldbank.org/en/news/factsheet/2020/02/11/how-the-world-bank-group-is-helping-countries-with-covid-19-coronavirus> (dostęp: 11.05.2024).

Key areas of work, <https://www.who.int/our-work> (dostęp: 5.05.2024).

Konstytucja Światowej Organizacji Zdrowia, Porozumienie zawarte przez Rządy reprezentowane na Międzynarodowej Konferencji Zdrowia i Protokół dotyczący Międzynarodowego Urzędu Higieny Publicznej, Nowy Jork.

Latoszek E., Proczek M. (2001), *Organizacje międzynarodowe: założenia, cele, działalność. Podręcznik akademicki*, Elipsa, Warszawa.

Müller G., Ruelens M., Wouters J. (2021), *The Role of the World Health Organization in the COVID-19 Pandemic*, Leuven Centre for Global Governance Studies, <https://ghum.kuleuven.be/ggs/documents/final-metaforum-research-report-7-12-21.pdf> (dostęp: 16.05.2024).

Proczek M. (2013), *Międzyrządowe organizacje międzynarodowe: finansowanie działalności – przykład ONZ i MFW*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

The access to COVID-19 tools (ACT) Accelerator, <https://www.who.int/initiatives/act-accelerator> (dostęp: 7.05.2024).

United Nations Charter, Chapter I: Purposes and Principles, <https://www.un.org/en/about-us/un-charter/chapter-1> (dostęp: 12.05.2024).

Vaccine equity, <https://www.who.int/campaigns/vaccine-equity> (dostęp: 8.05.2024).

What is the ACT-Accelerator, <https://www.who.int/initiatives/act-accelerator/about>, (dostęp: 7.05.2024).

WHO COVID-19 technology access pool, <https://www.who.int/initiatives/covid-19-technology-access-pool> (dostęp: 7.05.2024).

Who we are, <https://www.worldbank.org/en/who-we-are> (dostęp: 10.05.2024).

Working to achieve development goals, <https://www.worldbank.org/en/about/annual-report/working-achieve-development-goals> (dostęp: 18.05.2024).

[www 1] *How the World Bank Group is helping countries address COVID-19 (coronavirus)*, <https://www.worldbank.org/en/news/factsheet/2020/02/11/how-the-world-bank-group-is-helping-countries-with-covid-19-coronavirus> (dostęp: 11.05.2024).

3

INICJATYWY ODDOLNE W WARUNKACH GLOBALNEJ NIESTABILNOŚCI

Joanna Kos-Łabędowicz

3.1. Wprowadzenie

Inicjatywy oddolne to działania podejmowane przez ludzi w celu zainicjowania zmiany na szczeblu lokalnym, narodowym albo międzynarodowym [Bettencourt, 2024]. Wypracowywane i realizowane lokalnie oddolne (*bottom-up*) propozycje działań są alternatywą dla typowego podejścia, gdzie rozwiązania i działania są opracowywane i wdrażane odgórnie (*top-down*) przez administrację państwową, organizacje międzynarodowe czy korporacje. Wśród zalet inicjatyw oddolnych można wskazać lepszą znajomość warunków i identyfikację obszarów wymagających podjęcia działań, zaangażowanie oraz zdolność do wypracowywania innowacyjnych niskokosztowych rozwiązań [Dana i in., 2021]. Inicjatywy oddolne to bardzo szeroki obszar badawczy i wiele jego aspektów, takich jak motywy zaangażowania w proekologiczne działania [Moser i Bader, 2023] czy rola inicjatyw oddolnych w przekształcaniu przestrzeni miejskich [Enarsson, Hinton i Borgström, 2024] nie zostało w wystarczającym stopniu zbadane. Podkreślenia wymaga fakt, że działania realizowane przez inicjatywy oddolne mogą dotyczyć szerokiego zakresu problemów, m.in. ochrony dziedzictwa kulturowego, przeciwdziałania skutkom zmian klimatycznych, ograniczonemu dostępowi do usług opiekuńczych, wspieraniu uchodźców, przeciwdziałaniu ubóstwu i wielu innych.

Celem rozdziału jest omówienie roli inicjatyw oddolnych w łagodzeniu problemów gospodarczo-społecznych w gospodarce światowej w warunkach niestabilności. W opracowaniu wykorzystano następujące metody: przegląd literaturowy, analizę krytyczną i porównawczą źródeł oraz syntezę. Realizacja tak postawionego celu wymagała przybliżenia samej specyfiki inicjatyw oddolnych i ich cech (3.2). W dalszej części opracowania (3.3) przedstawiono i omówiono

rolę inicjatyw oddolnych w warunkach pandemicznych. Podsumowanie rozdziału (3.4) zawiera najważniejsze wnioski wynikające z analizy inicjatyw oddolnych realizowanych w warunkach pandemicznych dla działania w warunkach niestabilności spowodowanych zakłóceniami o innym charakterze.

3.2. Charakterystyka i ograniczenia inicjatyw oddolnych

Inicjatywy oddolne, definiowane w sposób szeroki jako działania podejmowane przez jednostki w celu realizacji jakiegoś istotnego dla danej osoby/społeczności postulatu lub/i wywołania zmiany przybierają różne formy i są bardzo zróżnicowane pod względem sposobów ich prowadzenia czy dostępnych możliwości uczestniczenia w ich realizacji. Inicjatywy oddolne z czasem mogą zmieniać swój charakter, formę czy realizowane cele i działania. Wiele nieformalnych oddolnych inicjatyw zaczynających swoją działalność na małą skalę przekształciło się w sformalizowane instytucje, posiadające osobowość prawną i działające w sektorze organizacji pozarządowych i non-profit (np. Stowarzyszenie Monar [Stefaniak-Lubianka, 2012], Lekarze bez Granic [www 1]) czy w ogólnoswiatowe ruchy społeczne (np. zazielenianie przestrzeni publicznej), które zostają przejmowane przez administrację lokalną i uwzględniane w planowaniu przestrzeni publicznych [Gralińska-Toborek, 2021]. Proces skalowania działań, niezależnie czy dotyczy zwiększania zasięgu działania (*scaling out* – rozszerzanie działalności w sensie geograficznym) czy zakresu działania (*scaling up* – czyli zmiana w skali działań, np. angażowanie w zmiany legislacyjne) [van Lunenburg, Geuijen i Meijer, 2020] w ramach inicjatyw nie jest łatwy i wymaga zazwyczaj dostosowania do zmienionych warunków, co nie zawsze jest proste i pozostaje jeszcze szerokim polem do prowadzenia dalszych badań w tym obszarze [Ortiz i Vilsmaier, 2022].

Opierając się na przeglądzie inicjatyw oddolnych kwalifikujących się według przyjętej ogólnej definicji oraz doświadczenia autorki z działalności w wolontariacie podjęto autorską próbę wskazania kryteriów opisujących różne aspekty inicjatyw oddolnych. Analizie zostały poddane materiały udostępniane przez inicjatywy oddolne, takie jak publikacje, raporty z działalności, notki publikowane na stronach internetowych i na profilach w mediach społecznościowych¹. Nowoczesne technologie informacyjno-komunikacyjne, zwłaszcza media

¹ Wśród przeanalizowanych inicjatyw znajdują się m.in. następujące: Lekarze bez Granic [www 1], Meals on Wheels America [www 2], European Universities Community [www 3], Fundacja Primum [www 4], Scenic America [www 5], Europejski Tydzień Kodowania [www 6], Food Recovery Network [www 7], Fundacja Wolne Miejsce [www 8], The Pollination Project [www 9], Fundacja Azyl dla Królików [www 10], FEMALE [www 11] i wiele innych. Wybrano do anali-

społecznościowe, pozwalają na efektywniejszą organizację i zwiększenie zasięgu oddziaływania inicjatyw oddolnych [Milde i Yawson, 2017], tym niemniej wykorzystanie tych możliwości wymaga umiejętnego doboru platformy społecznościowej i publikowanych treści [Kim i in., 2024].

Wśród zidentyfikowanych kryteriów można wskazać następujące:

- 1) komponent/wymiar materialny, czyli czy w ramach realizowanych działań występuje komponent/wymiar materialny:
 - działania mają wymiar/komponent materialny, np. przygotowanie i dystrybucja paczek z pomocą żywnościową lub innymi produktami, remont ogólnodostępnej infrastruktury,
 - nie mają wymiaru/komponentu materialnego, np. opieka nad osobą starszą, dzieckiem, pomoc w załatwianiu spraw administracyjnych, zbieranie podpisów pod petycją,
- 2) udział w inicjatywie, czyli jaki wymiar może przybierać forma zaangażowania osób wspierających daną inicjatywę; mogą to być następujące działania:
 - promocja – rozpowszechnianie informacji o danej inicjatywie; mogą to być działania o bardzo zróżnicowanym zasięgu, zaczynając od rozmów z rodziną/znajomymi, poprzez rozwieszanie plakatów w miejscu pracy aż do udziału w różnego rodzaju wydarzeniach z punktem informacyjnym,
 - agitacja – zazwyczaj przybiera bardziej aktywną formę od działań promocyjnych i głównym celem jest nie tyle rozpowszechnianie informacji o samej inicjatywie, co zachęcanie i rekrutowanie do czynnego działania/uczestnictwa jeszcze niezaangażowanych osób; forma działań zazwyczaj jest zbliżona do działań promocyjnych,
 - edukacja – przekazywanie informacji o celach, jakim służy dana inicjatywa i ich znaczeniu dla szerszej społeczności; celem tego typu działań jest uświadamianie i uwrażliwianie społeczności na różne kwestie; działania mogą przybierać formy warsztatów, wystąpień, wykładów, publikacji skierowanych do różnych typów odbiorców,
 - finansowanie – pozyskiwanie środków na wszystkie działania związane z realizacją danej inicjatywy; przekazywanie środków może przebiegać na różne sposoby i od różnych podmiotów; mogą to być np. zbiórki celowe organizowane podczas dedykowanych wydarzeń (np. aukcja przekazanych fantów czy celowa zbiórka w miejscu pracy/sklepie itp.), stałe zadeklarowane wsparcie osób (np. stały przelew czy przekazanie odpisu od

zy inicjatywy oddolne o różnym profilu działalności w celu zademonstrowania zróżnicowania prowadzonych działań. Ze względu na brak baz danych agregujących realizowane inicjatywy oddolne wybrana próba nie może być uznana za reprezentatywną i obrazuje tylko ich niewielki wycinek.

podatku dochodowego) albo organizacji (sponsoring), spontaniczne działania (np. organizowanie okółourodzinowej zbiórki w mediach społecznościowych wspierającej daną inicjatywę czy założenie celowej zbiórki w ramach platformy crowdfundingowej),

- podejmowanie działań służących realizacji zadań będących głównym celem danej inicjatywy; zakres działań może być bardzo szeroki, tak jak różnicowane są cele realizowane przez poszczególne inicjatywy, i może wymagać specyficznych kwalifikacji, np. zakupy dla starszej osoby może zrobić prawie każdy, ale żeby zapewnić właściwą opiekę osobie z przewlekłą chorobą potrzebne jest już konkretne wykształcenie, co powoduje, że w przypadku niektórych inicjatyw pojawia się potrzeba pozyskania/zrekrutowania albo zatrudnienia osób do realizacji założonych (statutowych) działań,
 - dowolna kombinacja wymienionych działań; nic nie stoi na przeszkodzie, żeby osoby zaangażowane w ramach danej inicjatywy podejmowały się kilku rodzajów albo wszystkich wymienionych działań, jeżeli mają ku temu odpowiednie predyspozycje i kwalifikacje,
- 3) obszar, na którym są prowadzone działania albo zasięg danej inicjatywy, przy czym należy zwrócić uwagę, że upowszechnienie nowoczesnych środków komunikacyjnych również w przypadku inicjatyw oddolnych zmniejsza barierę odległości i pewne działania realizowane przez uczestników na rzecz danej inicjatywy (np. promocja czy finansowanie) mogą być realizowane niezależnie od ich lokalizacji. Można wskazać inicjatywy oddolne:
- lokalne, czyli te o najbardziej ograniczonym zasięgu działań i widoczności; dotyczą najczęściej najbliższej okolicy zamieszkania inicjatorów danych działań albo lokalnej społeczności (np. sąsiedzkiej, mieszkańcy danej ulicy, osiedla, dzielnicy, miasta) i odnoszą się do kwestii istotnych dla tej okolicy/społeczności, np. założenie klubu czytelniczego, pomoc dla samotnych seniorów (np. Ministerstwo Samotności w Katowicach [Bednarek, 2023]), sprzątanie lokalnego parku,
 - regionalne, o szerszym zakresie od inicjatyw lokalnych, ale dotyczące pewnego obszaru, na którym występują podobne potrzeby, które mogą być realizowane w ramach wspólnego działania (np. miasta, kilku sąsiadujących miast, regionu geograficznego), np. ochrona endemicznego gatunku, ochrona dziedzictwa kulturowego, rozbudowa potrzebnej infrastruktury,
 - krajowe, dotyczące potrzeb mieszkańców danego państwa i realizacji potrzeb, które w sposób systemowy albo nie są realizowane, albo są realizowane w sposób niewystarczający, np. zbieranie podpisów pod ogólno-

krajową petycją, wsparcie działań niedofinansowanego sektora usług publicznych, tworzenie mechanizmów wsparcia dla pomijanych grup społecznych,

- międzynarodowe, inicjatywy działające w wielu różnych krajach, w których nastąpiła potrzeba realizacji podobnych działań (np. wsparcie inicjatyw związanych z ochroną zagrożonych gatunków, działania na rzecz ochrony klimatu) albo inicjatywy skupiające uczestników i podmioty z wielu krajów, które wspólnie odpowiadają na pojawiającą się potrzebę (np. pomoc humanitarna w przypadku katastrof naturalnych albo konfliktów zbrojnych),
- 4) dostępność efektów, czyli kto może skorzystać z efektów działań realizowanych w ramach inicjatywy, kryterium podobne, ale nietożsame z kryterium zasięgu/obszaru działania; wyróżnia się inicjatywy, których efekty są dostępne dla:
- całej populacji obszaru, na którym prowadzone są działania, np. sprzątanie parku,
 - ograniczone do osób spełniających konkretne kryteria, czyli np. wsparcie dla osób starszych zakłada, że pomoc w zakupach dotyczy tylko osób w pewnym wieku,
 - ograniczone tylko do członków danej społeczności, np. z klubu czytelniczego mogą korzystać tylko osoby posiadające kartę biblioteki, na terenie której odbywają się spotkania,
 - ograniczony tylko dla uczestników inicjatywy, np. ze zorganizowanego w ramach sąsiedzkiej inicjatywy psiego wybiegu mogą korzystać tylko właściciele psów będący członkami inicjatywy i pomagający w jego utrzymaniu,
- 5) częstotliwość realizowania danej inicjatywy, czyli jak często podejmowane są działania mające realizować cele w ramach danej inicjatywy. Można wyróżnić inicjatywy:
- jednorazowe, podjęte w konkretnym celu, po którego realizacji nie ma potrzeby prowadzenia dalszych działań, np. wyremontowanie zabytkowego obiektu, zapewnienie pomocy finansowej potrzebującej osobie/grupie,
 - okazjonalne/sporadyczne, czyli realizowane w ramach zaistnienia pewnych warunków, które zostały przyjęte przez założycieli danej inicjatywy, ale nie występują na tyle często żeby można było je przewidzieć, np. wsparcie szczególnie utalentowanej osoby, wykup nieruchomości znajdującej się w zabytkowej części miasta,
 - regularne/powtarzalne, czyli realizowane w ramach zaistnienia pewnych warunków, które zostały przyjęte przez założycieli danej inicjatywy, których występowanie można przewidzieć, np. przygotowywanie paczek na

święta dla wybranych osób/grup, patrolowanie danego obszaru w okresie lęgowym,

- 6) możliwość przeniesienia działań, czyli czy istnieje możliwość replikowania działań na innym obszarze/przy zaistnieniu innych warunków; można wyróżnić inicjatywy:
 - unikalne i ściśle dopasowane do lokalnych uwarunkowań, których nie można przenieść na inny obszar, np. ochrona endemicznego gatunku,
 - unikalne, ale możliwe do przeniesienia po dopasowaniu do lokalnych uwarunkowań, np. po dostosowaniu do lokalnych przepisów prawnych (np. banki żywności),
 - uniwersalne i niewymagające dostosowania, żeby je zaimplementować w innym miejscu, np. *bookcrossing*,
- 7) źródło finansowania działań prowadzonych w ramach danej inicjatywy:
 - prywatne, środki na realizację działań pochodzą od osoby prywatnej albo w ramach zbiórki od osób prywatnych,
 - instytucjonalne wsparcie, środki na realizację działań mogą pochodzić od różnych organizacji; mogą to być organy administracji państwowej różnego szczebla, organizacje non-profit (NGO), przedsiębiorstwa, instytucje i organizacje międzynarodowe. W zależności od źródła finansowania konieczna może być zmiana formy prowadzenia działalności w ramach danej inicjatywy i spełnienie warunków wymaganych do otrzymania dofinansowania (dotyczy to zwłaszcza wykorzystania środków publicznych lub pochodzących od organizacji międzynarodowych),
 - mieszane, pozyskiwanie środków z innych źródeł niż prywatne jest bardzo częstą praktyką umożliwiającą rozszerzanie działań w ramach danej inicjatywy,
- 8) sposób organizacji, czyli w jaki sposób są planowane, przygotowywane i prowadzone działania w ramach danej organizacji (to kryterium nie uwzględnia form prawnych organizacji); można wyróżnić następujące sposoby organizacji:
 - samoorganizacja w ramach danej inicjatywy; struktura i sposób funkcjonowania danej inicjatywy tworzy się w miarę jej formowania, rekrutowania nowych członków i/lub rozszerzania działalności bez wpływów zewnętrznych,
 - wsparcie inicjatywy w kwestiach organizacyjnych przez organizację non-profit (NGO) realizującą podobne/takie same cele,
 - wsparcie inicjatywy w kwestiach organizacyjnych przez podmiot komercyjny (np. wsparcie działalności wolontariatu pracowników danego przedsiębiorstwa),

- wsparcie inicjatywy w kwestiach organizacyjnych przez administrację publiczną (np. inicjatywy w ramach budżetu obywatelskiego),
 - wsparcie inicjatywy w kwestiach organizacyjnych przez organizacje międzynarodowe (np. przygotowanie akcji związanej z danym wydarzeniem koordynowanym w kilku krajach albo wspólnej działalności wolontariuszy w wielu krajów w jednym wydarzeniu),
- 9) rodzaj interakcji uczestników/wspierających daną inicjatywę, czyli jak kontaktują się między sobą osoby zaangażowane w różne działania w ramach danej inicjatywy oddolnej:
- bezpośrednio, kontakt jest osobisty i indywidualny (spotkania indywidualne, akwizycja),
 - bezpośrednio, kontakt jest osobisty i grupowy (spotkania wszystkich zaangażowanych albo w grupach zadaniowych),
 - w sposób zapośredniczony, kontakt jest indywidualny (rozmowy telefoniczne, wykorzystanie elektronicznych narzędzi komunikacyjnych, np. chaty),
 - w sposób zapośredniczony, kontakt jest grupowy (wykorzystanie elektronicznych narzędzi komunikacyjnych, np. fora internetowe, grupy dyskusyjne),
 - w sposób zapośredniczony, bezosobowy, grupowy i pozwalający na bezpośrednią reakcję/interakcję (publikowanie treści w mediach społecznościowych, np. grupa na Facebooku),
 - w sposób zapośredniczony, bezosobowy, grupowy i niepozwalający na reakcję/interakcję (publikowanie treści w mediach tradycyjnych – ten sposób kontaktu dotyczy zazwyczaj dużych inicjatyw mających szeroką bazę niskozaangażowanych wspierających),
- 10) potencjał komercjalizacji, czyli czy możliwe jest osiąganie zysków z efektów danej inicjatywy – czy to w celu finansowania jej działalności albo stworzenia komercyjnego przedsięwzięcia, które będzie efektywnie realizowało pewnego typu potrzeby. W przypadku inicjatyw można wskazać takie, którym:
- brak potencjału na komercjalizację inicjatywy, który głównie wynika z braku możliwości finansowania po stronie osób korzystających i potrzebujących działań realizowanych przez inicjatywę, np. wsparcie samotnie mieszkających starszych osób, ochrona zagrożonych gatunków endemicznych,
 - możliwość komercjalizacji inicjatyw i stworzenie alternatywnego rynku wymiany dla uczestników, np. banki czasu, które pozwalają na wymianę potrzebnych usług, np. opiekuńczych na doradcze, a pośrednictwo pozwala na niebezpośrednią wymianę pomiędzy uczestnikami inicjatywy,

- możliwość komercjalizacji inicjatywy i osiąganie dodatkowych źródeł przychodu, np. inicjatywy współdzielenia/platformy sharingowe, takie jak wspólne dojazdy do pracy (*carpooling*), które w różnych formach ewaluowały albo w przedsięwzięcia typowo komercyjne lub element publicznych systemów transportu miejskiego.

Rozważając rolę i znaczenie inicjatyw oddolnych, należy zwrócić uwagę na ograniczenia i ryzyka związane z ich działaniem. Jak każda organizacja, inicjatywy oddolne są podatne na wewnętrzne podziały i konflikty interesu mogące zakłócać bądź uniemożliwiać ich działanie. Zbyt duże zaangażowanie w inicjatywę aktorów zewnętrznych (np. administracji państwowej albo przedsięwzięć komercyjnych) może zmniejszyć ich rolę do symbolicznej, służącej interesom aktorów wewnętrznych, albo prowadzić do tzw. *greenwashingu*. Wykorzystywanie wolontariuszy w celu realizacji działań, zwłaszcza kiedy mają one uzupełnić albo zastąpić działania, które leżą w gestii administracji lub instytucji publicznych, w krótkoterminowej perspektywie poprawiające sytuację mogą prowadzić do narastającej niewydolności całego systemu [Flores i Samuel, 2019].

3.3. Rola inicjatyw oddolnych w ograniczaniu skutków niestabilności globalnej gospodarki

Wiele z poddanych analizie porównawczej inicjatyw oddolnych w reakcji na zakłócenia w gospodarce światowej, wynikające z trudnych do przewidzenia wydarzeń, takich jak pandemia COVID-19, konflikty zbrojne czy katastrofy naturalne, rozszerza swój zakres działania, żeby ograniczać ich skutki (np. *Meals on Wheels* [www 2] czy *FEMALE* [www 11]). Niektóre inicjatywy oddolne w swojej działalności statutowej mają zapisane reagowanie na konkretny typ zakłócenia/zagrożenia (np. *Lekarze bez Granic* i konflikty zbrojne lub katastrofy naturalne [www 1]). Część inicjatyw oddolnych powstaje w wyniku pojawiania się nowych potrzeb wynikających z zaistnienia nowych zakłóceń (np. *REACT Foundation* wspierająca Ukrainę [www 12]). Ze względu na brak bazy danych pozwalającej na przeanalizowanie zmian zachodzących wśród działających i nowo powstałych inicjatyw oddolnych, w celu zbadania ich roli podjęto decyzję o przeprowadzeniu przeglądu literatury podejmującej tą tematykę. Przegląd źródeł indeksowanych w bazie Scopus pod względem inicjatyw oddolnych (ang. *grassroots, self-organizing, social*) i dwóch największych wydarzeń zakłócających funkcjonowanie gospodarki światowej w ostatnich latach (pandemia COVID-19 i konflikt zbrojny w Ukrainie) raz jeszcze potwierdził wcześniejszy wniosek

o istniejących lukach badawczych w obszarze inicjatyw oddolnych. Ze względu na niewielką ilość naukowych publikacji dotyczących inicjatyw oddolnych realizowanych w odpowiedzi na potrzeby wynikające z trwającego w Ukrainie konfliktu dalszą analizę ograniczono do pandemii COVID-19. Większość przeanalizowanych opracowań została opublikowana w latach 2021-2024 w czasopiśmie zajmujących się kwestiami medycznymi, ochroną zdrowia i zarządzaniem publicznym.

Pandemia COVID-19 wywołała zakłócenia na szeroką skalę w gospodarce światowej, odczuwalne w mniejszym lub większym stopniu przez większość państw. Zakłócenia te pojawiały się zwłaszcza w początkowym okresie ze względu na niewydolność systemów opieki zdrowotnej, braki lub ograniczony dostęp do dóbr pierwszej potrzeby, problemy na rynku pracy i z ciągłościami dostaw wynikające z podejmowanych przez państwa działań mających ograniczyć skalę zarażeń.

Zagrożenia i problemy w okresie pandemicznym, które dotknęły społeczeństwo, miały różny charakter i dotyczyły głównie potrzeb [Dow-Fleisner i in., 2022]:

- społecznych – ograniczona możliwość kontaktu z rodziną/znajomymi czy ograniczona możliwość wspierania innych,
- zdrowotnych – ograniczony dostęp do opieki zdrowotnej, brak wsparcia w przypadku zagrożenia kryzysem zdrowia psychicznego, ograniczony dostęp do grup wsparcia, ograniczony dostęp do informacji,
- finansowych – zmniejszone możliwości pozyskania dochodów i/lub problemy z opłaceniem rachunków,
- życia codziennego – utrudniony dostęp do produktów pierwszej potrzeby, ograniczone możliwości zakupu produktów spożywczych, utrudnienia w dostępie do Internetu, ograniczony dostęp do usług opiekuńczych.

Prawdopodobieństwo wystąpienia danego typu zagrożenia znacząco różniło się w zależności od miejsca zamieszkania (np. poziom rozwoju gospodarczo-społecznego państwa czy gęstość zaludnienia na danym terenie) oraz cech ekonomiczno-społecznych danej społeczności albo/i osoby (np. poziom dochodu do dyspozycji, wiek, stan zdrowia, wielkość gospodarstwa domowego i inne) [Xu i in., 2022]. Wiele z inicjatyw oddolnych działających na rzecz przeciwdziałania skutkom pandemii COVID-19 starało się wspierać zwłaszcza osoby i grupy szczególnie zagrożone, takie jak osoby starsze, kobiety, mniejszości narodowe [Gillibrand i in., 2024]. Wykorzystywanie nowoczesnych rozwiązań informacyjno-komunikacyjnych do rozpowszechniania wiedzy o działaniach prewencyjnych i wirusie w połączeniu z dystrybucją informacji i artykułów pierwszej potrzeby okazały się dobrym sposobem na dotarcie do grup zagrożonych wyklu-

czeniu [Miller i in., 2024]. Niestety wiele, zwłaszcza pogłębianych, badań dotyczących podejmowanych w ramach inicjatyw oddolnych działań i ich skuteczności jest ograniczone do wybranej populacji, a ich wyniki oraz rekomendacje, pomimo iż znaczące i szczegółowe z punktu widzenia lokalnej społeczności, nie muszą okazać się przydatne w działaniach na szerszą skalę [Sloan i in., 2024].

Badania o zakresie bardziej przekrojowym, porównujące działania pomiędzy różnymi obszarami, są rzadsze, ale pozwalają na wskazanie pewnych podobieństw i prawidłowości w ramach podejmowanych inicjatyw oddolnych. Oddolne działania i samopomoc w ramach społeczności istotnie wpłynęły na szybkość reakcji na pandemiczne zagrożenie na początku ogólnoświatowego kryzysu. Mobilizacja i dzielenie się lokalnie dostępnymi zasobami pozwalały na szybką reakcję na dynamicznie zmieniającą się sytuację. Wykorzystywanie przez społeczności zarówno tradycyjnych sposobów komunikacji, jak i dostępnych nowoczesnych technologii informatycznych, pozwoliło na szybsze upowszechnianie krytycznych informacji o zagrożeniach i sposobach przeciwdziałania. Działania jednostek i samoorganizujących się społeczności pozwoliły na zapewnienie pomocy w próżni pomiędzy wystąpieniem problemów a podjęciem działań przez administrację i/lub krajowe i międzynarodowe instytucje [Carstensen, Mudhar i Munksgaard, 2021].

Fransen i in. [2022] przeprowadzili międzynarodowe badanie skupione na inicjatywach oddolnych, które w okresie od kwietnia do sierpnia 2020 roku podejmowały działania mające wspierać odporność społeczności na obszarach miejskich w walce z zagrożeniami wynikającymi z trwającej pandemii. Celem badania było prześledzenie w jaki sposób inicjatywy oddolne ukierunkowane na działania okołopandemiczne się formowały i czy/lub w jakim stopniu korzystały z wcześniej wypracowanych rozwiązań/inicjatyw. Analiza uzyskanych wyników (w badaniu wzięli udział przedstawiciele inicjatyw działających na terenie 42 miast z 30 krajów) pozwoliła na wskazanie czterech ścieżek formowania się inicjatyw skierowanych na wsparcie społeczności miejskich w radzeniu sobie z okołopandemicznymi zagrożeniami. Badanie zwróciło uwagę na wyraźne różnice pomiędzy zidentyfikowanymi typami inicjatyw oddolnych w podejmowanych działaniach, ich skali, grupie docelowej czy wykorzystywanych narzędziach [Fransen i in., 2022]:

- nieformalne oddolne inicjatywy społeczne – powstawały najwcześniej, żeby przeciwdziałać trudnościom wynikającym z lockdownów, zwłaszcza na obszarach o dużej gęstości zaludnienia; skupiały małą liczbę osób (5-30) działających zazwyczaj bez wsparcia instytucjonalnego; miały doraźny charakter działań (np. dystrybucja żywności i środków higienicznych) związany z potrzebą czasu; nie posiadały perspektyw na kontynuowanie działań po wygaśnięciu zagrożenia lub zaspokojeniu potrzeby,

- formalne inicjatywy społeczne wyłaniające się z już istniejących inicjatyw społecznych – rozpoczynając działania związane z ograniczaniem skutków pandemii mogły odwołać się do posiadanej wiedzy (o otoczeniu i/lub grupie docelowej), umiejętności, wsparcia organizacyjnego i istniejącej sieci powiązań/kontaktów. Inicjatywy podejmowane w tej formie najczęściej realizowały działania zbieżne z zaleceniami administracji i w wielu przypadkach używały wsparcia dla swoich aktywności (np. w formie szkoleń),
- inicjatywy podmiotów zewnętrznych, często organizacji pozarządowych, uniwersytetów lub rządów, które zapewniły środki i przywództwo, polegając na współpracy i działaniach podejmowanych przez członków danej społeczności w ramach wolontariatu,
- sieci organizacji, które wspólnie inicjowały działania w odpowiedzi na COVID-19. Interesariusze różnego typu łączyli się, aby wypracować bardziej systemowe rozwiązanie, np. w celu zapewnienia dostępu do żywności, traktując społeczność bardziej jako beneficjenta niż uczestnika podejmowanych działań.

Uzyskane wyniki, pomimo ograniczeń wynikających z braku reprezentatywności próby, wskazują na podobieństwo procesu formowania się inicjatyw oddolnych dedykowanych działaniom mającym na celu ograniczenie skutków pandemii COVID-19 do inicjatyw podejmujących działania na rzecz innych celów. Jest to emergentny, oddolny i nieformalny proces samoorganizacji jednostek, w dużej mierze wykorzystujących własne zasoby i kompetencje do podejmowania działań, który na późniejszym etapie może przekształcić się w bardziej formalną strukturę, starając się pozyskać wsparcie i dodatkowe zasoby/kompetencje od aktorów zewnętrznych. Zaobserwowaną cechą wspólną dla okołopandemicznych inicjatyw oddolnych jest ich domyślna tymczasowość wynikająca ze specyfiki czynników, które dały impuls do ich powstania i ich zakładanej przejściowości np. w odniesieniu do braków czy niedoborów potrzebnych towarów i/lub usług [Fransen i in., 2022].

Szybkość samoorganizacji i identyfikowania problemów i niedoborów wymagających podjęcia działań została zaobserwowana również wśród inicjatyw antycovidowych w krajach Ameryki Łacińskiej i na Karaibach (43 inicjatywy z 15 krajów). Trudności w dostępie do opieki zdrowotnej, zwłaszcza w przypadku grup zagrożonych wykluczeniem, zainicjowały oddolne działania mające na celu wypełnienie tej luki na podstawie dostępnych zasobów. Działania te angażowały aktorów różnych szczebli, starając się w innowacyjny sposób i przy ograniczonych zasobach realizować zidentyfikowane potrzeby [Dintrans i in., 2023]. W przeciwieństwie do zaobserwowanej tymczasowości inicjatyw podejmowanych w początkowym okresie pandemii [Fransen i in., 2022], doświadcze-

nie we współpracy pomiędzy społecznością a instytucjami systemu opieki zdrowia oraz wypracowane niskokosztowe efektywne rozwiązania zostały zaimplementowane i mogą w przyszłości być wykorzystywane w przypadku wystąpienia innych zdarzeń kryzysowych wymagających podjęcia szybkich działań [Dintrans i in., 2023].

Działania oddolne realizowane przez społeczności w trakcie pandemii poprzez zwiększanie interakcji i tworzenie wspólnych doświadczeń wpłynęły na zwiększenie wzajemnego zaufania w społecznościach, wzmacniając możliwości samoorganizacji, które mogą być wykorzystywane w okresie postpandemicznym [He i in., 2022]. Również w przypadku badania skuteczności implementowanych działań odgórnych mających wpłynąć na zmiany zachowań społeczności w celu zmniejszenia propagacji zarażeń zaobserwowano istotną rolę społeczności i współpracy z istniejącymi inicjatywami oddolnymi [Engdawork i in., 2024]. Zaangażowanie wolontariuszy i społeczności w propagowanie informacji o zakażeniach, przekazywanie informacji o środkach zaradczych i monitorowanie sytuacji, wskazywanie braków i proponowanie rozwiązań na miarę lokalnych zasobów i możliwości były istotnymi czynnikami wspierającymi i zwiększającymi skuteczność działań instytucjonalnych [Kushwaha, Banerjee i Bandyopadhyay, 2022].

3.4. Podsumowanie

Pandemia COVID-19 okazała się wielkim wyzwaniem dla decydentów i administracji publicznej wszystkich szczebli, wymagając podejmowania zdecydowanych działań w warunkach ograniczonych informacji, zasobów i skonfliktowanych interesów ekonomicznych, politycznych i społecznych [Sharp i in., 2021]. Rola i znaczenie inicjatyw oddolnych, samopomocy i samoorganizacji w ramach społeczności ma istotne znaczenie w przeciwdziałaniu sytuacjom kryzysowym. Konieczność większego uwzględnienia i wspieranie inicjatyw oddolnych w ramach działań podejmowanych przez administrację i instytucje międzynarodowe jest istotnym problemem [Corbett, Carstensen i Di Vicenz, 2021]. Oddolne rozwiązania, ze względu na tworzące się poczucie „własności” wynikające z współudziału w procesie decyzyjnym, często spotykają się z większą akceptacją społeczności niż rozwiązania instytucjonalne i są postrzegane jako bardziej dopasowane do lokalnych uwarunkowań [Kim i in., 2024]. Analiza działań podejmowanych w reakcji na zagrożenia związane z pandemią COVID-19 przez jednostki, lokalne inicjatywy oddolne i administrację może posłużyć do planowania i realizowania w przyszłości bardziej proaktywnych działań na rzecz bu-

dowania odpornego społeczeństwa, lepiej przygotowanego do radzenia sobie z przyszłymi niestabilnościami na płaszczyźnie gospodarczej i społecznej [Rippon i in., 2020]. Również dla samych inicjatyw oddolnych działania prowadzone w warunkach sytuacji pandemicznej mogą być cenną lekcją na przyszłość w kwestii lepszego wykorzystania nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych (zwłaszcza mediów społecznościowych) do zwiększania skali działalności, lepszej koordynacji współpracy z innymi podmiotami i budowania zaufania online [Wang i Cheng, 2021].

Analiza informacji o działaniach podejmowanych przez inicjatywy oddolne w odpowiedzi na zjawiska powodujące niestabilność (takie jak pandemia COVID-19 i wojna w Ukrainie) wskazała, iż nastąpił wzrost aktywności w ramach istniejących oraz formowanie nowych inicjatyw oddolnych dedykowanych łagodzeniu wywołanych przez te zjawiska problemów gospodarczych i społecznych. Rola inicjatyw oddolnych, które podjęły się przeciwdziałania negatywnym skutkom pandemii COVID-19, dotyczyła głównie wspierania społeczności (poprzez zapewnienie dostępu do wiadomości, środków pierwszej potrzeby, świadczeń zdrowotnych, żywności i zakwaterowania) oraz decydentów poprzez zbieranie informacji i proponowanie innowacyjnych rozwiązań dopasowanych do lokalnych potrzeb [Mims, 2021]. Zakres działań realizowanych przez inicjatywy oddolne związane z toczącym się w Ukrainie konfliktem zbrojnym jest szerszy i dotyczy zarówno wsparcia Ukraińców na terenie swojego kraju, jak i tych, którzy ze względu na trwający konflikt go opuścili. Zarówno długoterminowy wpływ obu wydarzeń powodujących niestabilność gospodarki światowej na inicjatywy oddolne, jak i wiele aspektów związanych z ich działalnością pozostaje obiecującym kierunkiem dalszych badań. Największym ograniczeniem przeprowadzonych badań jest fragmentaryczność informacji i danych dotyczących istniejących inicjatyw oddolnych.

Literatura

- Bednarek M. (2023), *Ministerstwo do spraw samotności powstało w Katowicach. Już można tu zaglądać*, <https://katowice.wyborcza.pl/katowice/7,35063,30290987,ministerstwo-do-spraw-samotnosci-powstalo-w-katowicach-juz.html> (dostęp: 7.10.2024).
- Bettencourt A. (2024), *Grassroots Organizations Are Just as Important as Seed Money for Innovation*, <https://www.unhcr.org/innovation/grassroots-organizations-are-just-as-important-as-seed-money-for-innovation/> (dostęp: 19.05.2024).

- Carstensen N., Mudhar M., Munksgaard F.S. (2021), *'Let Communities do Their Work': The Role of Mutual Aid and Self-Help Groups in the Covid-19 Pandemic Response*, „Disasters”, Vol. 45(S1), s. 146-173, <https://doi.org/10.1111/disa.12515>.
- Corbett J., Carstensen N., Di Vicenz S. (2021), *Survivor- and Community-led Crisis Response: Practical Experience and Learning*, Network Paper No. 84, May, Humanitarian Practice Network, Overseas Development Institute, London, https://odihpn.org/wp-content/uploads/2021/05/HPN_SCLR-Network-Paper_WEB.pdf (do-step: 12.06.2024).
- Dana L.-P., Gurău C., Hoy F., Ramadani V., Alexander A. (2021), *Success Factors and Challenges of Grassroots Innovations: Learning from Failure*, „Technological Forecasting and Social Change”, Vol. 164, 119600, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.03.009>.
- Dintrans P.V., Valenzuela P., Castillo C., Granizo Y., Maddaleno M. (2023), *Bottom-up Innovative Responses to COVID-19 in Latin America and the Caribbean: Addressing Deprioritized Populations*, „Pan American Journal of Public Health”, Vol. 47, e92, <https://doi.org/10.26633/RPSP.2023.92>.
- Dow-Fleisner S.J., Seaton C.L., Li E., Plamondon K., Oelke N., Kurtz D., Jones C., Currie L.M., Pesut B., Hasan K., Rush K.L. (2022), *Internet Access Is a Necessity: A Latent Class Analysis of COVID -19 Related Challenges and the Role of Technology Use Among Rural Community Residents*, „BMC Public Health”, Vol. 22, 845, <https://doi.org/10.1186/s12889-022-13254-1>.
- Enarsson D., Hinton J.B., Borgström S. (2024), *Grassroots Initiatives Transforming Cities Toward Post-Growth Futures: Insights from the Collaborative Economy Movement in Gothenburg, Sweden*, „Journal of Cleaner Production”, Vol. 441, 140824, <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2024.140824>.
- Engdawork K., Amdework E., Assefa S., Ayode D., Tadele G. (2024), *Experiences And Lessons from Structural Interventions Against COVID-19 in Addis Ababa, Ethiopia*, „Frontiers in Sociology”, Vol. 9, 1305549, <https://doi.org/10.3389/fsoc.2024.1305549>.
- Flores W., Samuel J. (2019), *Grassroots Organisations and the Sustainable Development Goals: No One Left Behind?* „The BMJ”, Vol. 365, 12269, <https://doi.org/10.1136/bmj.12269>.
- Fransen J., Peralta D.O., Vanelli F., Edelenbos J., Olvera B.C. (2022), *The Emergence of Urban Community Resilience Initiatives During the COVID -19 Pandemic: An International Exploratory Study*, „The European Journal of Development Research”, Vol. 34, s. 432-454, <https://doi.org/10.1057/s41287-020-00348-y>.
- Gillibrand S., Watkinson R., Surgey M., Issa B., Sanders C. (2024), *“We Might Not Have Been in Hospital, But We Were Frontline Workers in the Community”: A Qualitative Study Exploring Unmet Need and Local Community-Based Responses for Marginalised Groups in Greater Manchester During the COVID-19 Pandemic*, „BMC Health Services Research”, Vol. 24, 621, <https://doi.org/10.1186/s12913-024-10921-4>.

- Gralińska-Toborek A. (2021), *The Aesthetics of Green Guerrilla. From Activism to Fine Art*, „On the W@terfront”, Vol. 63(1), <https://doi.org/10.1344/waterfront2021.63.1.02>.
- He Z., Xiang Y., Qi C., Liu X., Li S. (2022), *The Emergence and Impact Of Community Resilience Initiatives During the COVID-19 Pandemic: An Exploration Study from a Chinese Urban Community*, „Asia Pacific Journal of Social Work and Development”, Vol. 32(4), s. 262-277, <https://doi.org/10.1080/02185385.2022.2136235>.
- Kim H., Armsworth P.R., Masuda Y.J., Chang C.H. (2024), *US-based and International Environmental Nongovernmental Organizations Use Social Media, But Few Have Large Audiences Online*, „Conservation Science and Practice”, Vol. 6, 13037, <https://doi.org/10.1111/csp2.13037>.
- Kushwaha A.S., Banerjee S., Bandyopadhyay K. (2022), *Community Involvement in Controlling COVID-19 Pandemic in Maharashtra, India: Best Practices and Missed Opportunities*, „Medical Journal of Dr. D.Y. Patil University”, Vol. 15(3), s. 309-312, https://doi.org/10.4103/mjdrdypu.mjdrdypu_125_21.
- van Lunenburg M., Geuijen K., Meijer A. (2020), *How and Why Do Social and Sustainable Initiatives Scale? A Systematic Review of the Literature on Social Entrepreneurship and Grassroots Innovation*, „Voluntas”, Vol. 31, s. 1013-1024, <https://doi.org/10.1007/s11266-020-00208-7>.
- Milde K., Yawson R.M. (2017), *Strategies for Social Media Use in Nonprofits*, „Journal of Management Policy and Practice”, Vol. 18(1), s. 19-27, <https://ssrn.com/abstract=3002552>.
- Miller H.N., Stevens S.C., Young D., Lacanienta C.T., Tomiwa T., Vazquez M.G., Olawole W., Zhu T., Lewis-Land C., Clark R., Peeler A., Byiringiro S., Cook B., Weston C., Bronner Y., Rich T., Himmelfarb C.R. (2024), *Grassroots and Digital Outreach Strategies Raise Awareness of COVID-19 Information and Research in Baltimore City*, „American Journal of Public Health”, Vol. 114(S1), s. 69-73, <https://doi.org/10.2105/AJPH.2023.307492>.
- Mims S.R. (2021), *Innovations and Collaborations Born of Necessity During the COVID-19 Pandemic*, „North Carolina Medical Journal”, Vol. 82(4), s. 245-251, <https://doi.org/10.18043/ncm.82.4.245>.
- Moser S., Bader C. (2023), *Why do People Participate in Grassroots Sustainability Initiatives? Different Motives for Different Levels of Involvement*, „Frontiers in Sustainability”, Vol. 3, 994881, <https://doi.org/10.3389/frsus.2022.994881>.
- Ortiz W., Vilsmaier U. (2022), *Transcending the Locality of Grassroots Initiatives: Diffusion of Sustainability Knowledge and Practice through Transdisciplinary Research*, „Sustainability”, Vol. 14, 12259, <https://doi.org/10.3390/su141912259>.
- Rippon S., Bagnall A-M., Gamsu M., South J., Trigwell J., Southby K., Warwick-Booth L., Coan S., Woodward J. (2020), *Towards Transformative Resilience: Community, Neighbourhood and System Responses During the COVID-19 Pandemic*, „Cities & Health”, 5(sup1), s. 41-44, <https://doi.org/10.1080/23748834.2020.1788321>.

- Sharp A., Jain V., Alimi Y., Bausch D.G. (2021), *Policy And Planning for Large Epidemics and Pandemics – Challenges and Lessons Learned from COVID-19*, „Current Opinion in Infectious Diseases”, Vol. 34(5), s. 393-400, <https://doi.org/10.1097/QCO.0000000000000778>.
- Sloan M.F., Switzer T., Trull L.H., Switzer C., Eaton M., Atwood K., Akerson E. (2024), *Changes in Need, Changes in Infrastructure: A Comparative Assessment of Rural Nonprofits Responding to COVID-19*, „COVID”, Vol. 4, s. 349-362, <https://doi.org/10.3390/covid4030023>.
- Stefaniak-Łubianka M. (2012), *Rozwój i działalność Stowarzyszenia Monar*, <http://www.psychologia.net.pl/artykul.php?level=596> (dostęp: 4.06.2024).
- Wang X., Cheng Y. (2021), *Cross the River by Feeling the Stones: How Did Nonlocal Grassroots Nonprofits Overcome Administrative Barriers to Provide Quick Responses to COVID-19?* „Public Administration & Development”, Vol. 41(2), s. 91-98, <https://doi.org/10.1002/pad.1908>.
- Xu J., Zeng Z., Hong Y., Xi Z., Zhu X., Peng Z. (2022), *Grassroots Mirroring under COVID-19: Does Community Resilience Affect Residents' Responses? The Case of Shenzhen, China*, „Sustainability”, Vol. 14, 10159, <https://doi.org/10.3390/su141610159>.
- [www 1] <https://lekarze-bez-granic.pl/o-nas/nasza-historia/> (dostęp: 4.06.2024).
- [www 2] <https://www.mealsonwheelsamerica.org/> (dostęp: 5.06.2024).
- [www 3] <https://eucinitiative.wordpress.com/> (dostęp: 5.06.2024).
- [www 4] <https://www.primum.org.pl/> (dostęp: 5.06.2024).
- [www 5] <https://www.scenic.org/> (dostęp: 6.06.2024).
- [www 6] <https://codeweek.eu/> (dostęp: 6.06.2024).
- [www 7] <https://www.foodrecoverynetwork.org/> (dostęp: 6.06.2024).
- [www 8] <https://wolnemiesce.pl/> (dostęp: 7.06.2024).
- [www 9] <https://thepollinationproject.org/> (dostęp: 7.06.2024).
- [www 10] <https://www.azyldlakrolikow.pl/o-azylu/> (dostęp: 7.06.2024).
- [www 11] <https://www.fe-male.org/who-we-are> (dostęp: 7.06.2024).
- [www 12] <https://reactfound.com/> (dostęp: 11.06.2024).

4

BUDOWANIE ODPORNOŚCI GLOBALNYCH ŁAŃCUCHÓW WARTOŚCI NA WSTRZĄSY WYWOŁANE PANDEMIĄ COVID-19

Małgorzata Fronczek

4.1. Wprowadzenie

Zakłócenia we współczesnej gospodarce światowej i gospodarkach narodowych poszczególnych krajów są powodowane przez wiele różnorodnych wstrząsów. Należą do nich: nagłe wypadki zdrowotne (takie jak pandemia COVID-19), ekstremalne zjawiska pogodowe związane ze zmianami klimatycznymi czy konflikty wewnętrzne lub międzynarodowe (takie jak wojna w Ukrainie).

Fragmentaryzacja produkcji, w której poszczególne etapy procesu produkcyjnego są wykonywane przez podmioty mieszczące się w różnych krajach, doprowadziła do powstania globalnych łańcuchów wartości (*global value chains* – GVCs). Dzięki nim możliwa była poprawa efektywności działania przedsiębiorstw i włączenie wielu krajów, szczególnie rozwijających się, w procesy produkcji o światowym zasięgu. Niestety ostatnie wydarzenia, takie jak pandemia COVID-19 czy wojna w Ukrainie, spowodowały wstrząsy, które poprzez GVCs przenosiły się bardzo szybko pomiędzy krajami, narażając ich gospodarki na poważne zakłócenia. Skłoniło to zarówno przedsiębiorstwa, jak i rządy poszczególnych państw do poszukiwania sposobów ich ograniczenia i budowania odporności GVCs na wstrząsy.

W tym rozdziale w pierwszej kolejności zostały omówione powody, dla których istnieje potrzeba budowania odporności GVCs na wstrząsy. Następnie scharakteryzowano czynniki decydujące o podatności GVCs na szoki i zaprezentowano możliwe sposoby budowania ich odporności. Na końcu omówiono działania przedsiębiorstw i państw podejmowane w celu rekonfiguracji GVCs.

Studia literaturowe oparto na publikacjach naukowych, a także materiałach organizacji międzynarodowych, takich jak: WTO, OECD, MFW, UNCTAD.

4.2. Potrzeba budowania odporności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy

Jak twierdzi Feenstra [1998], globalizacja współczesnego handlu charakteryzuje się integracją handlu światowego z jednoczesną dezintegracją procesów produkcji, czyli rosnącą integracją rynków światowych, powodującą ekspansję globalnych łańcuchów wartości. Łańcuch wartości obejmuje pełny zakres działań podejmowanych przez firmy i pracowników, aby dostarczyć towar lub usługę do końcowego użytkownika, takich jak: projektowanie, produkcja, marketing, dystrybucja i wsparcie konsumenta końcowego [Shepherd, 2022]. Globalny łańcuch wartości (GVC) powstaje, gdy podmioty prowadzą te działania w różnych krajach, a nie w obrębie jednego kraju. Jak wskazuje International Trade Center [2017], w rzeczywistości wiele GVCs ma zasięg regionalny (*regional value chains* – RVCs), a nie globalny, ponieważ tworzą je przedsiębiorstwa z jednego regionu geograficznego, obejmującego więcej niż jeden kraj. Prawdziwe GVCs są najczęściej domeną bardzo dużych firm.

Uczestnictwo w GVCs przynosi korzyści przedsiębiorstwom i krajom, ale również wiąże się z możliwością występowania dodatkowych zakłóceń.

4.2.1. Zalety uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości

W latach 90. przewidywano, że GVCs poprawią efektywność firm i otworzą możliwości wzrostu dla wielu krajów. Nic więc dziwnego, że znalazły się one w centrum uwagi badaczy i praktyków [Baldwin i Freeman, 2020b, 2022a; Alfaro i Chor, 2023]. Integracja w ramach GVCs pobudza wzrost gospodarczy, prowadzi do powstawania gęstszych sieci produkcyjnych i obniża ceny dóbr i usług [Acemoglu i Azar, 2020].

Uczestnictwo w GVCs umożliwiło firmom, często z krajów rozwijających się, specjalizację w tych etapach produkcji, na których są najbardziej konkurencyjne, bez konieczności opanowywania całej technologii potrzebnej do wytwarzania złożonych, nowoczesnych produktów i bez konieczności rozwijania w kraju łańcuchów dostaw, które w skali globalnej mogą nie być konkurencyjne. Dzięki GVCs kraje rozwijające się przejęły większość tych rodzajów produkcji, które wymagają zaangażowania niskowyzkwalifikowanej siły roboczej, jaką w obfitości posiadają takie kraje [Baldwin i Ito, 2021].

Dostępne wyniki badań [Alfaro-Urena, Manelici i Vasquez, 2020; Shepherd, 2022] wskazują, że rozprzestrzenianie się GVCs przynajmniej zbiega się ze wzrostem produktywności w krajach rozwijających się, co przełożyło się na wzrost

udziału ponad połowy krajów o niskich i średnich dochodach w światowym eksporcie.

W literaturze [Brambilla, Depetris-Chauvin i Porto, 2017; Rocha i Winkler, 2019; Shepherd, 2018, 2022] można znaleźć także dane pokazujące, że firmy współpracujące z gospodarką międzynarodową, w tym poprzez powiązania GVCs, są zwykle większe i bardziej produktywne niż firmy, które koncentrują się wyłącznie na rynku krajowym, płacą też wyższe wynagrodzenia pracownikom i zatrudniają więcej kobiet niż firmy, które koncentrują się wyłącznie na rynku krajowym.

Obecność łańcuchów wartości może również pomóc w przyspieszeniu ożywienia produkcji po szoku, przenosząc ożywienie występujące w jednym regionie na inne regiony w łańcuchu wartości [WTO, 2021b].

4.2.2. Niekorzystne efekty uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości

Wśród niekorzystnych efektów uczestniczenia w globalnych łańcuchach wartości można wymienić dwa główne: przenoszenie wstrząsów z jednych krajów do innych oraz powstawanie tzw. wąskich gardeł.

4.2.2.1. Przenoszenie wstrząsów gospodarczych

Wiele badań potwierdza, że globalne łańcuchy wartości są kanałem rozprzestrzeniania się zakłóceń w łańcuchu dostaw [Boehm, Flaaen i Nayar, 2015; Carvalho i in., 2021; Martin, Mejean i Lafrogne-Joussier, 2022].

Jak szacuje Bank Światowy [2020], ponad 50% światowego handlu odbywa się w ramach GVCs. Dlatego takie wydarzenia, jak pandemia COVID-19 czy wojna w Ukrainie, wzbudziły obawy, że globalne łańcuchy wartości narażają obecnie firmy i kraje na ryzyko zakłóceń o dużym zasięgu, wysokiej intensywności i długim czasie trwania [Baldwin i Freeman, 2020b; Dadush, 2023]. Spowodowały, że umiędzynarodowiona produkcja może być postrzegana jako mniej pożądana z punktu widzenia krajowej gospodarki i społeczeństwa niż w niedawnej przeszłości [Shepherd, 2022].

Według WTO [2021a], choć COVID-19 był nieoczekiwanym zdarzeniem, to jednak możliwym do przewidzenia. Ryzyko występowania częstszych poważnych pandemii i ich znaczenia dla funkcjonowania GVCs jest trudne do oszacowania [Dadush, 2023]. Przed pojawieniem się COVID-19 pandemia nie

była często wskazywanym zagrożeniem dla funkcjonowania GVCs. Badanie przeprowadzone przez World Economic Forum w 2012 roku [2021], dotyczące prawdopodobieństwa wystąpienia poszczególnych czynników ryzyka, mogących powodować zakłócenia w GVCs, wykazało, że pandemii przypisywano prawdopodobieństwo na poziomie 11%. Wyżej oceniano prawdopodobieństwo wystąpienia zakłóceń na skutek globalnego niedoboru energii (19%) i niedoborów siły roboczej (17%). Pandemia COVID-19 zrewidowała znacząco te przewidywania. W porównaniu z wybuchem ciężkiego ostrego zespołu oddechowego (SARS) w 2003 roku i światowym kryzysem finansowym wpływ COVID-19 na GVCs jest znacznie bardziej globalny, na większą skalę i trwalszy [Yeyati i Filippini, 2021]. W literaturze [Baldwin i Freeman, 2020a; Bonadio i in., 2020] mówi się wręcz o wszechobecnej propagacji szoków wzdłuż GVCs w następstwie kryzysu związanego z COVID-19.

Sytuację skomplikowało dodatkowo to, że szok, jakim była pandemia COVID-19, pojawił się po wielu innych poważnych wstrząsach dla GVCs, takich jak: podwyższenie cel w USA na stal i aluminium, tymczasowe zamknięcie Kanału Sueskiego, Brexit i wojna handlowa między Chinami a USA [Dadush, 2023]. Ponadto długotrwały impas w negocjacjach w ramach WTO i wyłączenie mechanizmu rozstrzygania sporów przyczynia się do poczucia, że cały handel międzynarodowy stał się mniej przewidywalny. Dodatkowo na szok pandemiczny nałożył się kolejny wstrząs, tj. wojna w Ukrainie, która w 2022 roku poważnie zakłóciła światowe dostawy energii, żywności i surowców.

Wiele krajów ma intensywne powiązania poprzez handel i inwestycje z trzema globalnymi centrami GVCs, którymi są: Stany Zjednoczone, Chiny i Niemcy [Gao i in., 2021]. Wpływ wstrząsu na kraj lub region zależy nie tylko od jego wielkości ekonomicznej i zdolności do radzenia sobie z zakłóceniami, ale także od stopnia jego uczestnictwa i powiązań z ośrodkami GVCs [Maliszewska, Mattoo i van der Mensbrugghe, 2020; Sforza i Steininger, 2020; WTO, 2021a]. Guan i in. [2020] potwierdzają skutki rozprzestrzeniania się zakłóceń za pośrednictwem GVCs nawet do krajów, na które COVID-19, przynajmniej w początkowej fazie, nie miał bezpośrednio wpływu. Inna analiza [WTO, 2021a] pokazuje, że gdyby Tokio znajdowało się w zamknięciu przez jeden miesiąc, to pośrednie skutki gospodarcze dla innych regionów (w efekcie przeniesienia zakłóceń poprzez GVCs) byłyby dwukrotnie większe niż bezpośredni wpływ na samo Tokio.

Trzeba również pamiętać, że globalne łańcuchy wartości są organizowane i kontrolowane głównie przez korporacje międzynarodowe, które odpowiadają za około 50% światowego handlu, 33% światowej produkcji i PKB oraz 25% zatrudnienia w skali świata [WTO, 2021a]. Ponad dwie trzecie międzynarodowych inwestorów w krajach rozwijających się zgłosiło zakłócenia GVCs oraz

niższe przychody i produkcję w ciągu kilku miesięcy od wybuchu epidemii [Saurav i in., 2020]. Im dłuższy jest GVC, tym większe prawdopodobieństwo, że będzie narażony na ryzyko. Dzieje się tak dlatego, że firmy działają na większych dystansach (geograficznych i gospodarczych), co samo w sobie wiąże się z ograniczeniem niezawodności [Verbeke, 2020]. Dodatkowo przed wybuchem pandemii COVID-19 globalne przedsiębiorstwa nie tworzyły planów ograniczania ryzyka, aby poradzić sobie z nadzwyczajnymi wstrząsami [Silverthorne, 2020].

4.2.2.2. Niedobory dóbr pośrednich (wąskie gardła)

Negatywnym aspektem fragmentaryzacji produkcji i powstania globalnych łańcuchów wartości jest uzależnienie krajów od dostaw z zagranicy. Jednym z istotnych czynników stwarzających zagrożenie dla poszczególnych krajów jest handel tzw. potencjalnymi produktami wąskiego gardła, które charakteryzują się ograniczoną liczbą dostawców i niewielką liczbą substytutów, a mimo to mają znaczny udział w handlu międzynarodowym [WTO, 2023]. Jest to szczególnie istotne w odniesieniu do produktów, które mają strategiczne znaczenie dla danego kraju. Są to sektory związane z: bezpieczeństwem i ochroną, opieką zdrowotną, energią oraz towarami, usługami i technologiami, które mają kluczowe znaczenie dla transformacji cyfrowej i ekologicznej [OECD, 2023a]. Dla przykładu Indie i Chiny odpowiadały w 2020 roku za około 80% rynku aktywnych składników farmaceutycznych [WTO, 2021a]. Jednak wąskie gardła mogą powstać w przypadku wielu innych produktów i w różnych lokalizacjach geograficznych, szczególnie w przypadku poważnych ograniczeń mocy produkcyjnych.

Wartość handlu międzynarodowego potencjalnymi produktami wąskich gardeł rosła już od 2000 roku, przyczyniając się do wzrostu podatności globalnych łańcuchów wartości na zagrożenia, a na skutek pandemii, a następnie wojny w Ukrainie firmy na całym świecie borykają się z niedoborami pośrednich nakładów z zagranicy. W 2021 roku WTO [2023] zidentyfikowała jako potencjalne wąskie gardła aż 1075 spośród 5384 analizowanych produktów, których udział w całkowitej wartości eksportu na przestrzeni lat wzrastał.

Pandemia COVID-19 ujawniła istnienie w globalnych łańcuchach wartości wąskich gardeł, wśród których najpoważniejszymi okazały się: półprzewodniki (ich produkcja jest zdominowana przez Chiny, Koreę, Tajwan), wywierające wpływ na produkcję elektroniki i samochodów w wielu krajach oraz materiały budowlane, które podniosły koszty inwestycji mieszkaniowych [Goodman i Chokshi, 2021; King, Wu i Pogkas, 2021]. Kraje OECD są uzależnione od importu w zakresie: półprzewodników, energii, surowców strategicznych (ich zasoby są zlo-

kalizowane w niewielu krajach, które są jednocześnie niestabilne politycznie) [OECD, 2023b].

Mocno uzależniona od GVCs jest także Unia Europejska. W 2020 roku stopa uzależnienia UE od importu w przypadku energii ogółem wynosiła 58%, a w przypadku gazu 88% [OECD, 2023b]. W maju 2021 roku Komisja Europejska przeanalizowała strategiczne zależności UE w zakresie 5200 importowanych dóbr i zidentyfikowano 137 produktów o kluczowym znaczeniu, w przypadku których UE jest uzależniona od źródeł zagranicznych [Amighini i in., 2023]. Jedna czwarta z nich (34 towary) jest szczególnie wrażliwa ze względu na niewielką dywersyfikację kierunków zaopatrzenia i strategiczne znaczenie dla przemysłu UE. Wśród tych produktów znalazły się m.in.: interfejsy API, baterie, wodór, surowce, półprzewodniki oraz technologie chmurowe.

4.2.3. Skutki rezygnacji z uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości

Naturalne w tej sytuacji może wydawać się pytanie: czy dla krajów byłoby lepiej, gdyby zrezygnowały z udziału w GVCs, aby zmniejszyć swoją ekspozycję na szoki zagraniczne?

Przed wszystkim należy w tym miejscu powiedzieć, że wiele krajów czy bloków regionalnych nie może polegać wyłącznie na swoich członkach w zakresie zaspokajania całości swojego popytu i udział w globalnych łańcuchach wartości jest dla nich koniecznością.

Drugą istotną konsekwencją rezygnacji z udziału w GVCs byłby spadek dobrobytu w wielu krajach. Wyniki badań [Eppinger i in., 2021] pokazują, że w różnych scenariuszach straty w dobrobycie kraju, wynikające z rezygnacji z uczestnictwa w GVCs, znacznie przewyższają korzyści wynikające z mniejszego narażenia na szok. Dla przykładu w USA przeniesienie działalności z zagranicy do kraju (reshoring/repatriacja GVCs) zmniejszyłaby dobrobyt narodowy o 2,2%, przy niemal niezauważalnym zmniejszeniu narażenia gospodarki na szoki zagraniczne. Symulacje pokazują, że na oddzieleniu od GVCs tracą wszystkie kraje, ale dla małych, otwartych gospodarek te straty są szczególnie duże. Ponadto okazuje się, że zamknięcie GVCs jako kanału przenoszenia szoków w umiarkowanym stopniu łagodzi transmisję wstrząsów międzynarodowych, a jednocześnie w niektórych krajach zwiększa straty dobrobytu powodowane szokami zagranicznymi.

4.3. Czynniki decydujące o podatności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy

Odporność GVCs jest określana jako zdolność do utrzymania działalności przez cały czas trwania szoku i minimalizowania prawdopodobieństwa szoku [Miroudot, 2020].

Wśród czynników wpływających na stopień odporności GVCs na szoki należy wymienić [OECD, 2023a; Schwellnus i in., 2023]:

- a) długość GVCs,
- b) położenie i znaczenie kraju lub sektora w globalnym łańcuchu wartości (tzw. centralność),
- c) łatwość zastąpienia dostaw z jednego źródła dostawami z innych kierunków,
- d) komplementarność dóbr pośrednich,
- e) sprawność transportu morskiego,
- f) uzależnienie inwestycji od importu.

Podatność GVCs na zakłócenia zależy od długości samego łańcucha. Wzrasta ona wraz z rosnącą długością GVC. Większa lub mniejsza podatność GVCs na zakłócenia zależy też od znaczenia kraju lub sektora w sieci GVC (tzw. centralności). Im wyższy wskaźnik centralności, tym większe znaczenie kraju/branży jako dostawcy lub klienta w sieci i większy potencjał przenoszenia zakłóceń. Dane OECD [2023a] pokazują, że według niektórych miar najbardziej centralnie położonymi krajami w GVCs są: Chiny i kraje G7. Pod względem branżowym centralne miejsce w GVCs zajmują USA (usługi), Chiny (produkcja podstawowych metali), Niemcy (pojazdy silnikowe). Chiny są kluczowym dostawcą lub odbiorcą w przypadku wielu produktów wąskich gardeł (po stronie dostaw: produktów ICT i elektroniki, metali podstawowych, chemikaliów, maszyn i budownictwa; po stronie zakupów: produktów energetycznych). Z kolei Rosja, Arabia Saudyjska i Stany Zjednoczone odgrywają kluczową rolę jako dostawcy surowców energetycznych.

Identyfikacja słabych punktów przez badaczy i rządy jest trudna, ponieważ dane dotyczące łańcuchów dostaw są własnością konkretnych przedsiębiorstw [Farrell i Newman, 2022]. W przypadku dużych firm GVCs są bardzo złożone, a dostawcy pierwszego rzędu stanowią jedynie niewielką część całego łańcucha wartości [Lund, 2020; OECD, 2023a]. Stąd trudno jest kontrolować cały łańcuch wartości. Mniejsze firmy mogą mieć co prawda mniej złożone łańcuchy dostaw niż duże firmy (co ułatwiałoby potencjalnie ich śledzenie), ale jest bardziej prawdopodobne, że będą musiały polegać na łańcuchach dostaw innych przedsiębiorstw, przez co system powiązań jest bardzo skomplikowany.

Trzecim wymienionym czynnikiem, mogącym wpływać na odporność GVCs na wstrząsy, jest łatwość zastępowania dostawców danego wkładu innymi dostawcami. Odporność ta jest większa, jeśli dobra pośrednie z zagranicy można łatwo zastąpić alternatywnymi dostawami (z własnego lub innego kraju).

Na odporność GVCs wpływa także komplementarność danego wkładu do produkcji. Analizy, dotyczące przenoszenia szoków poprzez GVCs zwykle zakładają, że produkcja danego sektora będzie się zmniejszać, gdy nastąpi spadek produkcji dóbr pośrednich (proporcjonalnie do udziału tego wkładu w produkcji brutto) [OECD, 2023a]. Jednakże niektóre nakłady mogą w dużym stopniu się uzupełniać i bez nich nie można wytworzyć żadnego produktu. Na przykład udział energii w produkcji brutto jest generalnie niewielki, ale większość sektorów nie byłaby w stanie wytworzyć żadnej produkcji bez prądu lub gazu. Podobnie brak półprzewodników uniemożliwiłby wytwarzanie wielu produktów.

Kolejnym czynnikiem decydującym o odporności GVCs jest sprawność transportu międzynarodowego, szczególnie morskiego, ponieważ 80% handlu odbywa się drogą morską [OECD, 2023a]. Sieci żeglugowe charakteryzują się wysoką koncentracją. Mają niewielką liczbę tras, większość połączeń obejmuje postój w co najmniej jednym innym kraju. W takiej sieci jest kilka portów centralnych, obsługujących ogromne ilości globalnego transportu morskiego [Heiland i in., 2020]. Dlatego zakłócenia w transporcie morskim przekładają się na zakłócenia w GVCs.

Dla odporności GVCs na szoki może mieć też znaczenie stopień uzależnienia inwestycji od importu. Zakłócenia dostaw określonych dóbr pośrednich mogą skutkować ograniczaniem produkcji maszyn lub urządzeń, wykorzystywanych w procesach produkcyjnych przez wiele firm. Taka sytuacja występuje na przykład w sektorze półprzewodników, gdzie maszyny do produkcji czipów wytwarza niewiele firm, a z kolei same czipy są elementem wykorzystywanym w wielu różnych maszynach [OECD, 2023a].

4.4. Rekonfiguracja globalnych łańcuchów wartości na skutek szoku pandemicznego

Wyniki analiz wskazują, że pandemia COVID-19 wywołała w początkowym okresie zaburzenia w funkcjonowaniu GVCs, ale nie można mówić o ich rozpadzie [Celasun i in., 2022; Shepherd, 2022; Dadush, 2023]. Co prawda w latach 2017-2022 w wielu krajach nasiliły się nastroje antyglobalistyczne, ale badania nie wskazują, aby doprowadziło to całkowitej deglobalizacji [Antràs,

2021; Baldwin, 2022; Aiyar i in., 2023; Goldberg i Reed, 2023]. Według Qui, Shina i Zhang [2023] globalne łańcuchy wartości nie podlegają rozpadowi, ale znajdują się obecnie w trakcie daleko idącej przebudowy.

4.4.1. Sposoby budowania odporności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy

Biorąc pod uwagę negatywne skutki zakłóceń w GVCs, firmy i rządy zostały zmuszone do reagowania na wstrząsy. Jak twierdzą analitycy World Economic Forum [WEF, 2023], w odpowiedzi na szoki (pandemiczny i wojnę w Ukrainie) przedsiębiorstwa będą starały się przeprojektować swoje GVCs w poszukiwaniu połączenia odporności z wydajnością w celu zapewnienia jakości usług i długoterminowej ciągłości działania. Jednak to odporność łańcuchów wartości powinien znaleźć się w centrum ich programów biznesowych.

Transformacja GVCs może przybrać wiele kierunków, ale w literaturze wśród narzędzi budowania odporności GVCs na szoki wymienia się zwykle [WTO, 2021b; IMF, 2022; Amighini i in., 2023; WTO, 2023]:

- 1) replikację,
- 2) relokację produkcji (*reshoring, nearshoring, friendshoring*),
- 3) dywersyfikację źródeł dostaw,
- 4) zmianę zarządzania zapasami,
- 5) regionalizację.

4.4.1.1. Replikacja produkcji

Replikacja charakteryzuje się centralnie koordynowaną produkcją rozproszoną, w której etapy produkcji są łączone i replikowane w wielu lokalizacjach, co oznacza krótsze łańcuchy wartości [WTO, 2023]. Sprzyja temu automatyzacja, ponieważ umożliwia odtworzenie tych samych procesów produkcyjnych w wielu lokalizacjach, przy minimalizacji pracochłonności i kosztów. Cyfryzacja z kolei umożliwia sprawną centralną koordynację sieci. Ponieważ jednak replikacja wymaga bardzo specyficznych warunków biznesowych, to najprawdopodobniej nie będzie miała szerokiego zastosowania we wszystkich branżach [WTO, 2023].

4.4.1.2. Relokacja produkcji w ramach globalnych łańcuchów wartości

W czasie pandemii COVID-19 propozycje polityki mające na celu zmniejszenie zależności od zagranicznych dostawców i relokację produkcji, szczególnie w sektorach strategicznych, zyskały na znaczeniu, a rosyjska inwazja na Ukrainę jeszcze bardziej skupiła uwagę na zaletach budowania krótszych, bardziej odpornych relacji z dostawcami [Javorcik, 2020; Le Maire, 2020; White House, 2021; Qui, Shin i Zhang, 2023].

Relokacja produkcji w ramach GVCs może przybierać formę *reshoringu*, *nearshoringu* lub *friendshoringu*. *Reshoring* to przenoszenie działalności bliżej końcowego konsumenta, co wiąże się z przenoszeniem działalności z zagranicy do kraju. *Nearshoring* to działanie polegające na przenoszeniu działalności z krajów położonych dalej (w sensie geograficznym) do krajów położonych bliżej. *Friendshoring* to przenoszenie działalności z krajów niestabilnych i/lub nieprzyjaznych do krajów „przyjacielskich” (wyznających podobne wartości: instytucje demokratyczne lub utrzymanie pokoju) [Javorcik i in., 2022].

Reshoringowi sprzyja zaawansowana automatyzacja oparta na robotyce, ponieważ zmniejsza znaczenie różnic w kosztach pracy, decydujących dotąd w znacznym stopniu o lokowaniu produkcji poza granicami własnego kraju [WTO, 2023]. Dzięki automatyzacji *reshoring* może być atrakcyjną opcją dla wielu przedsiębiorstw międzynarodowych, działających szczególnie w takich branżach, jak: produkcja maszyn i sprzętu, elektronika i motoryzacja.

Analizy Kearney [2021] i World Economic Forum [WEF, 2023] wskazują, że wiele przedsiębiorstw rozważa przejście od globalnych łańcuchów wartości do połączonych globalnie, ale wielolokalnych łańcuchów wartości, tj. zbliżenie do końcowego odbiorcy przez produkcję w regionie. W badaniu z 2021 roku 92% kadry kierowniczej wyraziło pozytywne nastawienie do *reshoringu* i *nearshoringu*. Wyzwaniem dla wielolokalnych łańcuchów wartości są zmniejszone korzyści skali i zwiększone koszty. Ponadto zwiększa się ryzyko zmniejszonej standaryzacji, co może zmniejszyć globalną elastyczność i możliwości innowacji, jednocześnie zwiększając ekspozycję na ryzyko wynikające z ograniczonych możliwości udostępniania danych.

Dane dotyczące handlu międzynarodowego w czasie pandemii COVID-19 wydają się jednak sugerować, że relokacja produkcji nie jest chętnie wykorzystywana przez przedsiębiorstwa [WEF, 2023], a forsowanie takiej polityki może okazać się wręcz błędem [Antràs, 2021; OECD, 2021; Baldwin i Freeman, 2022b].

Jak podaje MFW i WTO [IMF, 2022; WTO, 2023], pole do relokacji produkcji (*reshoringu*, *nearshoringu* lub *friendshoringu*) nie jest specjalnie duże. Przedsiębiorstwa z krajów półkuli zachodniej średnio 82% swoich półproduktów

pozyskują w kraju, co odzwierciedla koncentrację światowej produkcji tych półproduktów i wskazuje na znaczną „lokalność” w zaopatrywaniu się w półprodukty. Jakakolwiek relokacja produkcji jeszcze bardziej obniżyłaby dywersyfikację, zwiększając w ten sposób ryzyko koncentracji. Pełniejsze analizy *reshoringu* pokazują, że zwiększona koncentracja skutkowałaby bardziej niestabilną działalnością gospodarczą [Bonadio i in. 2020; OECD, 2021].

Okazuje się więc, że wbrew przypuszczeniom, skracanie łańcuchów GVCs w sytuacji wstrząsu nie jest takie pewne. Z badań McKinsey wynika, że w szczytowym okresie pandemii tylko 15% dyrektorów planowało przeniesienie produkcji do kraju ojczystego lub do kraju położonego bliżej własnego rynku [Dadush, 2023]. Przede wszystkim firmy niekoniecznie przenoszą działalność bliżej końcowego konsumenta, aby zmniejszyć ryzyko zakłócenia dostaw [Ruta, Mattoo i Mulabdic, 2021]. Chociaż bliższa produkcja może zapewniać łatwiejszy nadzór kierowniczy, niekoniecznie chroni przed zakłóceniami i może być zbyt kosztowna. Dla przykładu, wyniki sugerują, że *friendshoring* może prowadzić do strat w realnym PKB sięgających 4,6% światowego PKB [Javorcik i in., 2022]. Po drugie, przeniesienie produkcji może być niewykonalne. Chociaż może zapewnić lepszą ochronę przed wstrząsami, oznacza również rezygnację z korzyści skali produkcji, a także konieczność ponoszenia kosztów utrzymywania sieci dostawców, którzy są w stanie produkować po niskich kosztach, a równocześnie spełniać standardy jakościowe [Ruta, Mattoo i Mulabdic, 2021]. Gospodarki krajowe i „przyjazne” mogą nie mieć odpowiedniej zdolności do absorpcji inwestycji, choćby z powodu ograniczonych możliwości infrastrukturalnych i instytucjonalnych, zasobów siły roboczej posiadającej odpowiednie umiejętności czy poziomu technologicznego [Every i van Harn, 2022]. Po trzecie, nakłady pośrednie są mniej podatne na zastąpienie przez nowych dostawców niż towary końcowe, co skłania do utrzymywania istniejących GVCs [Ruta, Mattoo i Mulabdic, 2021]. Jak twierdzą Brenton, Ferrantino i Maliszewska [2022], podczas blokad związanych z COVID-19 niektóre firmy zapewniły swoim dostawcom pomoc finansową i techniczną w celu utrzymania działania GVCs. Wreszcie po czwarte, *reshoring* niekoniecznie oznacza zmniejszenie ryzyka [Dadush, 2023]. Jeśli szok ma swoje źródło w kraju, nadmierna lokalna koncentracja produkcji również może być dużym źródłem zakłóceń.

Obraz rzeczywistych zmian w GVCs w czasie pandemii COVID-19 okazał się bardzo skomplikowany. Badania Qui, Shina i Zhang [2023] pokazały, że z jednej strony zmniejszyły się bezpośrednie powiązania między krajami w ramach GVCs, ale równocześnie zwiększyły się powiązania pośrednie, ponieważ w istniejące łańcuchy wartości włączyły się nowe podmioty. Dostawcy w Stanach Zjednoczonych, a także w Europie odnotowali zwiększenie dystansu do

swoich klientów (tj. firm działających na niższym szczeblu łańcucha dostaw). Zmiany te zachodziły w kontekście utrzymującego się już od dawna trendu w kierunku większej regionalnej integracji łańcuchów dostaw, szczególnie w Azji.

4.4.1.3. Dywersyfikacja źródeł zaopatrzenia w ramach globalnych łańcuchów wartości

Dywersyfikacja to główna alternatywa dla *reshoringu* [WTO, 2023]. Może ona oznaczać rezygnację z korzyści skali poprzez zaangażowanie większej liczby lokalizacji i dostawców w łańcuchu wartości, dzięki czemu możliwe jest zmniejszenie strat, jakie powodują wstrząsy u kluczowych dostawców. Dywersyfikacja może zwiększyć odporność poprzez zmniejszenie zależności od jednej gospodarki lub poprzez ustanowienie relacji, które można wykorzystać w czasie kryzysu [IMF, 2021].

Mówiąc o dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia w ramach GVCs, należy wspomnieć o jej dwóch wymiarach: geograficznym i produktowym [IMF, 2022]. Geograficzna dywersyfikacja źródeł zaopatrzenia polega na nawiązywaniu relacji z dostawcami w różnych krajach i może zwiększyć odporność GVCs poprzez zmniejszenie zależności od jednego kraju. Kraje mogłyby zdywersyfikować swoich dostawców półproduktów w skali międzynarodowej, pozyskując je w równych ilościach z różnych krajów. Drugi wymiar to łatwość zastąpienia elementów produkcji od dostawcy z jednego kraju na produkty z innego kraju (zastępowalność). Zastępowalność można interpretować albo jako uelastycznienie technologii produkcyjnych firm w tym sensie, że mogą one przyjmować nieco różne nakłady tego samego typu od różnych dostawców, albo jako standaryzację półproduktów na arenie międzynarodowej.

Reakcje poszczególnych firm na zakłócenia w dostawach w efekcie pandemii COVID-19 były zróżnicowane. Można znaleźć przykłady dostosowania firm i większej elastyczności w produkcji, czyli zastosowania zastępowalności (np. Tesla przepisała oprogramowanie, aby umożliwić korzystanie z alternatywnych półprzewodników, które były bardziej dostępne) [IMF, 2022].

Trzeba jednak pamiętać, że na wstrząsy są szczególnie narażone skoncentrowane GVCs w sytuacji, gdy zakłócenia wpływają na kluczowe węzły w sieci, a możliwości znalezienia alternatywnych dostawców lub nabywców są ograniczone [Brenton, Ferrantino i Maliszewska 2022]. Gdy koszty utworzenia sieci dostawców są znaczne, wiodące firmy mają tendencję do utrzymywania, a nie zrywania kontaktów w czasie kryzysu, co wpływa na stabilizację GVCs. Poszukiwanie więc innych geograficznych źródeł zaopatrzenia nie jest oczywiste.

Dane z lat 2021-2023 wskazują, że nie udało się zaobserwować wzrostu gęstości sieci GVCs jako całości [Qui, Shin i Zhang, 2023]. Średnia liczba dostawców dla każdego klienta spadła z 2,49 w 2021 roku do 2,45 w 2023 roku. Jeśli przyjąć, że większa gęstość sieci jest cechą wskazującą na większą dywersyfikację łańcuchów dostaw, to jak dotąd niewiele wskazuje na to, aby był to chętnie wybierany kierunek dostosowań.

Badania Martina, Mejeana i Lafrogne-Joussiera [2022], przeprowadzone na francuskich przedsiębiorstwach, zdają się potwierdzać, że geograficzna dywersyfikacja źródeł zaopatrzenia w odpowiedzi na wstrząs pandemiczny nie była powszechną praktyką. Wynika z nich, że zakłócenia w dostawach z Chin nie spowodowały przesunięcia na inne źródła zaopatrzenia, nawet w przedsiębiorstwach, które już przez pandemię COVID-19 importowały te same produkty z więcej niż jednego kraju. W efekcie przedsiębiorstwa mające zdywersyfikowane źródła dostaw nie radziły sobie lepiej niż te, które korzystały z jednego źródła dostaw. Potencjalnym powodem takiej sytuacji jest to, że globalne łańcuchy wartości charakteryzują się dużym stopniem specyficzności nakładów, a produkty (np. nawet tak samo oznaczony surowiec) w rzeczywistości niekoniecznie są względem siebie substytucyjne (utrudniona zastępowalność) [Fujiy, Ghose i Khanna, 2022]. Istnieją natomiast dowody, że dywersyfikacja geograficzna źródeł dostaw ma większe znaczenie, gdy dotyczy jednorodnych produktów o łatwej zastępowalności [Martin, Mejean i Lafrogne-Joussier, 2022].

Odporność GVCs mogłaby więc zwiększyć geograficzna dywersyfikacja źródeł surowców połączona z ich większą substytucyjnością [IMF, 2022; Baldwin i Freeman, 2022b]. Przykładem potwierdzającym ten wniosek może być dostosowanie Toyoty po trzęsieniu ziemi w Tohoku [APEC 2021; IMF, 2022]. Firma podjęła działania mające na celu zwiększenie dywersyfikacji i substytucyjności, polegające na: ustandaryzowaniu niektórych komponentów w różnych modelach pojazdów, aby umożliwić globalne współdzielenie zapasów i elastyczność produkcji w różnych zakładach, zbudowała kompleksową bazę danych dostawców i zapasów części, zregionalizowała swoje łańcuchy dostaw, aby uniknąć uzależnienia od jednego dostawcy oraz zwróciła się do swoich dostawców z jednego źródła o rozproszenie produkcji części do wielu lokalizacji lub utrzymywanie zapasów dodatkowych.

Dzięki dywersyfikacji geograficznej i osiągnięciu zastępowalności role w GVCs są bardziej równomiernie rozdzielone, a przypadki wąskich gardeł występujących w gospodarce (lub grupie gospodarek) można złagodzić poprzez – przynajmniej tymczasowe – dostarczanie dóbr pośrednich przez innych graczy w sieci produkcyjnej [WTO, 2023].

4.4.1.4. Zarządzanie zapasami

Jedną z przyczyn szybkiego przenoszenia zakłóceń z jednego kraju do innych jest wykorzystywany powszechnie w ramach globalnych łańcuchów dostaw sposób organizacji dostaw (dostawy *just-in-time*), polegający na dostarczaniu dóbr pośrednich dokładnie wtedy, gdy były one potrzebne w procesie produkcji. Zaletą tego systemu jest obniżenie kosztów magazynowania i zarządzania zapasami. Wadą natomiast to, że w przypadku wystąpienia zakłócenia w kraju dostawcy (jakim była pandemia COVID-19 czy jest nadal wojna w Ukrainie) półprodukty nie docierają na czas i proces produkcyjny może zostać zatrzymany. W tej sytuacji narzędziem chroniącym przed skutkami wstrząsów może być odchylenie (przynajmniej częściowe) od dostaw *just-in-time* i zwiększanie zapasów.

Badania prowadzone po pojawieniu się pandemii COVID-19 wykazały, że firmy z gospodarek rozwiniętych w większości zwiększały zapasy i przestawiały się z zarządzania zapasami „dokładnie na czas” do zarządzania zapasami „na wszelki wypadek” [ADB, 2021; Aliche, 2021; Nordström, Elfving i Nilsson, 2021; EBRD, 2022].

Wyniki analiz Martina, Mejeana i Lafrogne-Joussiera [2022], dotyczące francuskich firm, pokazały, że odpowiednie zarządzanie zapasami pomogło firmom złagodzić szok pandemiczny (podczas gdy wspomniana wcześniej geograficzna dywersyfikacja źródeł dostaw nie była skuteczna). Zapobiegawcze zarządzanie zapasami pomogło badanym firmom złagodzić zakłócenia w produkcji. Przedsiębiorstwa, które w 2018 roku wykazywały stosunkowo wysoki poziom zapasów, mogły się pochwalić dobrymi wynikami eksportu po pojawieniu się pandemii COVID-19. Pandemiczne kłopoty w eksporcie w całości był efektem problemów, które wystąpiły w firmach o stosunkowo niskim poziomie zapasów. To studium przypadku potwierdziło wyniki prac teoretycznych podkreślających rolę procesów produkcyjnych *just-in-time* we wzmacnianiu krótkoterminowych wahań i wzmacnianiu cyklu koniunkturalnego [np. Ortiz, 2021].

4.4.1.5. Regionalizacja globalnych łańcuchów wartości

Regionalizacja implikuje geograficzną rekonfigurację GVCs w celu skrócenia łańcuchów wartości obecnych w makroregionach, dając w ten sposób początek regionalnym łańcuchom wartości (RVCs) [Elia i in., 2021; UNCTAD, 2023]. Może to wynikać albo z wycofywania się przedsiębiorstw międzynarodowych z globalnych łańcuchów wartości, albo ze wzrostu międzynarodowej produkcji na poziomie regionalnym. Niektóre branże intensywnie korzystające dotąd z GVCs mogą z powodzeniem zorganizować swoją produkcję w modelu regionalnym, co już w pewnym stopniu występuje np. w branży motoryzacyjnej. Barrierami

w rozwoju RVCs w branżach intensywnie korzystających z GVCs są: utrzymywanie się korzyści skali i wysokie koszty kapitałowe maszyn, różnice w kosztach pracy i zapotrzebowanie na wyspecjalizowaną siłę roboczą lub dostawców [WTO, 2023]. Utworzenie RVCs nie jest łatwe, ponieważ łatwiej jest zrealizować inwestycję w ramach kraju, w wyniku której wykonywane jest pojedyncze zadanie produkcyjne (etap produkcji), niż przyciągnąć lub rozwinąć cały łańcuch wartości do regionu. Ponadto RVCs wymagają koordynacji regionalnej oraz sprzyjających systemów i warunków biznesowych. Choć więc impuls do przejścia od globalizmu w kierunku regionalizmu rośnie, nie oczekuje się, że jego wdrożenie nastąpi natychmiast [WTO, 2023].

Badania Serica i Winkler [2020] wskazywały, że pandemia COVID-19 może spowodować przyspieszenie procesu skracania długości GVCs i globalne łańcuchy wartości nabiorą bardziej regionalnego charakteru, zbliżając się do końcowych konsumentów. Lim, Hong i Cheong [2021] twierdzą, że na skutek pandemii COVID-19 globalne łańcuchy wartości redukują się do regionalnych łańcuchów wartości. Jednak wstępne dane z 2020 roku nie potwierdzają tego [Gupta i Zhao, 2022]. Długość GVCs w większości sektorów albo wzrosła, albo pozostała na tym samym poziomie co w latach 2018 i 2019. Może to wynikać z tego, że wiodące firmy z powodzeniem poszukiwały alternatywnych źródeł nakładów pośrednich, zastępując dostawców z krajów dotkniętych ograniczeniami. Potwierdzają to również analizy UNDP, z których wynika, że niektóre regiony ze znacznym udziałem w globalnych łańcuchach wartości były w stanie zwiększyć dostawy z innych regionów, ale zmiany te wydają się ustępować w czasie [IMF, 2022]².

4.4.2. Możliwe działania państwa w celu zwiększenia odporności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy

W budowaniu odporności GVCs na wstrząsy znaczącą rolę może odegrać państwo. Interwencja rządu może być uzasadniona z dwóch powodów: występowania rozbieżności pomiędzy interesami publicznymi a prywatnymi oraz braku informacji skutkującego niedoszacowaniem ryzyka przez firmy prywatne [OECD, 2023a]. Szczególnym przypadkiem występowania rozbieżności pomiędzy interesami publicznymi a prywatnymi jest bezpieczeństwo narodowe, gdy

² Obserwowane procesy relokacji produkcji mogą wynikać z wielu innych przyczyn niż szok pandemiczny czy wojna w Ukrainie. Dla przykładu w USA taki trend pojawił się już przed pandemią COVID-19, ale było to w dużej mierze skutkiem celowej polityki rządu, obejmującej wprowadzenie ceł na chińskie towary przez administrację prezydenta D. Trumpa i dalsze stosowanie tych barier handlowych pod rządami prezydenta J. Bidena oraz wdrożenie nowych ustaw, takich jak: ustawa o ograniczaniu inflacji oraz tzw. ustawy CHIPS [Alfaro i Chor, 2023].

niedostępność niektórych komponentów lub gotowych produktów może zagrozić bezpieczeństwu gospodarczemu, zdrowotnemu lub militarnemu państwa i pozostawienie zabezpieczenia tego typu dostaw w rękach prywatnych firm mogłoby być niepożądane. Drugi z wymienionych powodów, tj. brak informacji o złożoności sieci dostaw, wysokie koszty gromadzenia i analizowania danych oraz błędy w koordynacji, uniemożliwiają firmom uzyskanie globalnej perspektywy dla konkretnego produktu lub rynku.

Działania państwa mogą obejmować [Ofili, 2022; Amighini i in., 2023]:

- a) zachęcanie przedsiębiorstw międzynarodowych do zabezpieczenia się przed problemami poprzez budowanie „zbędnych” łańcuchów dostaw w bezpieczniejszych lokalizacjach jako swoistej formy ubezpieczenia,
- b) dotacje, zachęty podatkowe, cła, wymogi dotyczące zawartości krajowej w produktach/usługach, szczegółowe warunki umów o wolnym handlu oraz inwestycje w ważnych branżach, w tym w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego,
- c) tworzenie stabilnego otoczenia poprzez jasne przepisy prawne w obszarze handlu i inwestycji oraz wspieranie uregulowanego międzynarodowego systemu handlu,
- d) wykorzystanie publicznych środków, aby pomóc przedsiębiorstwom w monitorowaniu kluczowych łańcuchów dostaw, zwiększaniu przejrzystości, ocenie ryzyka oraz opracowywaniu scenariuszy zakłóceń i planów łagodzenia skutków,
- e) opracowanie planów zarządzania ryzykiem i systemu wczesnego ostrzegania,
- f) identyfikowanie organów zajmujących się ryzykiem i ocenę funkcji różnych przepisów, aby uczynić system bardziej elastycznym i elastycznym,
- g) przygotowanie środków nadzwyczajnych, takich jak: obniżone opłaty celne i ułatwienia w odprawach celnych w przypadku zakłóceń,
- h) wykorzystanie zamówień publicznych do ustalenia stałego popytu na kluczowe produkty i finansowania solidnych sieci dostaw,
- i) budowanie transgranicznego systemu wymiany informacji na temat zarządzania ryzykiem, dostępności niezbędnych towarów, cen i punktów kontaktowych w celu wspierania skutecznych strategii zakupowych i minimalizowania przerw w dostawach,
- j) regionalną lub dwustronną standaryzację procedur zamówień publicznych, umów o wspólnych zamówieniach i umów o pożyczki, mogących pomóc w łagodzeniu tymczasowych zakłóceń w przepływie towarów poprzez uproszczenie transakcji transgranicznych, ułatwienie podziału towarów i nakładów oraz zwiększenie siły nabywczej małych państw.

Z kolei Międzynarodowy Fundusz Walutowy wskazuje wzmocnienie infrastruktury, likwidowanie luk informacyjnych i ograniczanie kosztów handlu jako zalecane kierunki działań państwa w celu budowania odporności GVCs na

wstrząsy [IMF, 2022]. Inwestycje infrastrukturalne w niektórych obszarach (szczególnie modernizacja infrastruktury portowej) mają kluczowe znaczenie dla łagodzenia zakłóceń poprzez ograniczenie lokalnych wąskich gardeł transportowych. Likwidowanie luk informacyjnych jest istotne szczególnie z punktu widzenia mniejszych przedsiębiorstw, które samodzielnie nie są w stanie tworzyć systemu zbierania i przetwarzania informacji o funkcjonowaniu GVCs (dla przykładu: producenci samochodów mają średnio około 250 dostawców, z którymi prowadzą bezpośrednio interesy, ale w całym łańcuchu wartości jest ich nawet 18 000 [Baumgartner, Malik i Padhi, 2020]). Postępująca cyfryzacja dokumentów składanych przez firmy, takich jak zeznania podatkowe, może pomóc w generowaniu większej ilości informacji na temat transakcji między firmami i sieci łańcuchów dostaw, dzięki czemu łatwiej można identyfikować słabe punkty GVCs. Jednym z największych problemów, gdy wybuchła pandemia COVID-19, było to, że firmy często nie wiedziały, co się dzieje z ich dostawcami. Na przykład przed pandemią ponad 50% firm nie komunikowało się ze wszystkimi swoimi dostawcami ani nie znało lokalizacji wszystkich swoich dostawców, co utrudniało przewidywanie niedoborów [Sanders, 2023]. Wreszcie ograniczenie kosztów handlu (szczególnie barier pozataryfowych) może pomóc w dywersyfikacji źródeł dostaw.

Badacze [Xie i in., 2022; Li i in., 2023; OECD, 2023a] wskazują też na takie zalecane działania państw, jak:

- a) zachęty finansowe wspierające *reshoring* i dywersyfikację źródeł dostaw (np. wprowadzenie ceł na określone importowane produkty, opodatkowanie zysków z działalności poza granicami kraju, ulgi podatkowe dla działalności krajowej, dotacje na krajowe innowacje, wsparcie rozwoju mocy produkcyjnych w kraju),
- b) regulacje prawne, które zobowiązują przedsiębiorstwa do korzystania z towarów lub usług wytwarzanych w kraju, aby móc działać w gospodarce,
- c) przepisy zobowiązujące firmy prywatne do utrzymywania określonych zapasów kluczowych produktów, w tym produktów farmaceutycznych, ropy i gazu,
- d) zarządzanie przez państwo zapasami strategicznych zasobów (paliwo, środki medyczne),
- e) zachęcanie do *nearshoringu* i *friendshoringu* przez rozwijanie współpracy w ramach regionalnych umów handlowych.

Budowanie odporności GVCs może być także wspierane poprzez działalność państw w ramach organizacji międzynarodowych [WTO, 2021b]. Na przykład ulepszanie istniejących mechanizmów przejrzystości w ramach WTO (w szczególności wymogów w zakresie monitorowania i powiadamiania) ułatwiłoby procesy decyzyjne firmom i rządowi poprzez dostarczanie im odpowiednich informacji w przypadku wystąpienia wstrząsu.

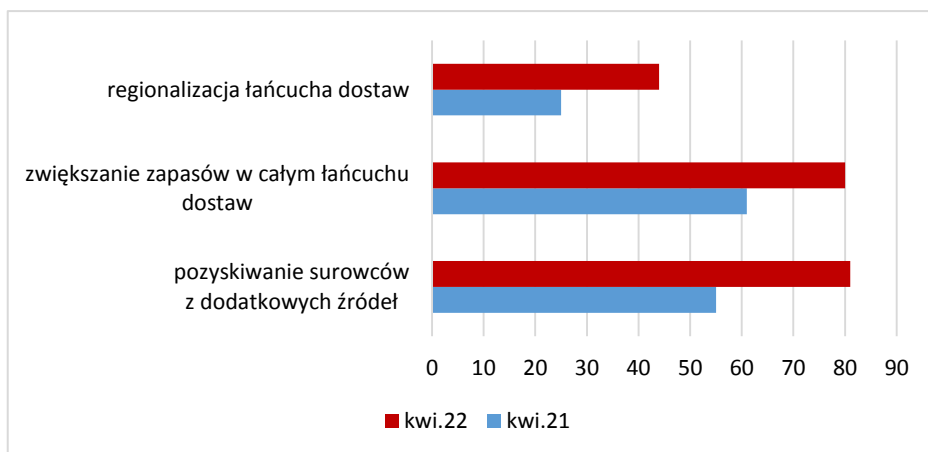
4.4.3. Obserwowane kierunki budowania odporności globalnych łańcuchów wartości

Jak twierdzi Shepherd [2022], istnieją dowody na to, że sektor prywatny podjął kroki w celu poprawy odporności GVCs. Te wysiłki koncentrują się na dywersyfikacji dostawców i technologii, a nie na *reshoringu* na dużą skalę.

Badania Gao i in. [2023] wykazały, że istnieją różnice w działalności firm krajowych i zagranicznych funkcjonujących w ramach globalnych łańcuchów dostaw. Regionalizację obecnych GVCs można przypisać głównie firmom krajowym. Przedsiębiorstwa te były zaangażowane głównie w trzech ośrodkach regionalnych w Ameryce Północnej (z centrum w USA), Europie (z centrum w Niemczech) i Azji Wschodniej (z centrum w Chinach). Przedsiębiorstwa wielonarodowe wykazywały bardziej globalne cechy.

Podjęmowane są też obecnie ruchy w kierunku „wspierania sojuszników” (*friendshoring*), w ramach którego zachodnie firmy są przekonywane do zmniejszenia swojej zależności gospodarczej od Chin [WTO, 2023].

Badania przeprowadzone przez Alicke’a i in. [2022] na 113 przedsiębiorstwach, będących wiodącymi podmiotami w GVCs, pokazały, że 97% z nich twierdziło, że zastosowało pewną kombinację zwiększania zapasów, dywersyfikacji zaopatrzenia i regionalizacji (rysunek 4.1). Aż 83% z nich twierdziło, że podjęte w latach 2021-2022 działania pomogły im zminimalizować wpływ zakłóceń w łańcuchu dostaw w 2022 roku.



N = 113

Rysunek 4.1. Działania podjęte przez firmy w celu stabilizacji łańcuchów dostaw w latach 2021-2022 [w %]

Źródło: Na podstawie: Alicke, Barriball i Trautwein [2021]; Alicke i in. [2022].

Jak podaje World Economic Forum, w najbliższej przyszłości GVCs będą się opierać na wielu połączonych, ale wysoce zlokalizowanych łańcuchach wartości, a nie na jednym globalnym łańcuchu wartości [WEF, 2023]. Te wielolokalne sieci będą opierać się na większej liczbie lokalnych dostawców i klientów, obsługiwanych poprzez produkcję „w regionie dla regionu”.

4.5. Podsumowanie

Na podstawie informacji i danych zebranych w tym rozdziale nie można jak dotąd stwierdzić, że globalne łańcuchy wartości podlegają rozpadowi. Z pewnością jednak wstrząsy, takie jak pandemia COVID-19 czy wojna w Ukrainie, udowodniły, że konieczna jest rekonfiguracja GVCs w celu uzyskania odporności (stabilizacji) nawet kosztem ich wydajności [Canuto, Ali i Arbouch, 2022].

Przegląd wyników badań skłania do wniosku, że *reshoring*, *nearshoring* i *friendshoring* to kosztowny i skomplikowany organizacyjny sposób budowania odporności GVCs. W literaturze można napotkać wręcz stwierdzenie, że biorąc pod uwagę ogólną odporność światowego handlu i łańcuchów wartości podczas pandemii, polityki takie jak *reshoring* są prawdopodobnie błędne. Badania prowadzone w ramach WTO [2021a] sugerują, że *reshoring* spowodowałby zmniejszenie PKB bez znaczącego zwiększenia odporności. Odporność GVCs na wstrząsy można lepiej budować poprzez zwiększenie dywersyfikacji źródeł dostaw i większą substytucyjność w zakresie pozyskiwania czynników produkcji (łatwiejsze przesuwanie dostaw czynników produkcji między krajami), choć i ten kierunek dostosowań nie był powszechnie wykorzystywany przez przedsiębiorstwa. Doświadczenia pandemii COVID-19 pokazały, że skutecznym buforem w sytuacji szoku podażowego okazało się utrzymywanie zapasów.

Znaczącą rolę w budowaniu odporności GVCs na szoki może odegrać państwo. Zwiększanie odporności łańcucha dostaw jest ważne nie tylko w przypadku kryzysów zdrowotnych, takich jak pandemia, ale także innych rodzajów wstrząsów, takich jak wojna na Ukrainie, cyberataki i ekstremalne zjawiska pogodowe związane ze zmianami klimatycznymi. Chociaż większość prac dotyczących budowania odporności muszą podjąć firmy (jako podmioty sektora prywatnego), to rządy mogą odgrywać użyteczną rolę, zachęcając przedsiębiorstwa do odchodzenia od organizacji produkcji na czas – zwłaszcza w przypadku firm zajmujących się wytwarzaniem produktów krytycznych, wypełniając luki informacyjne w łańcuchach dostaw, inwestując w handel i infrastrukturę cyfrową, zmniejszając koszty handlu i minimalizując niepewność polityczną.

Literatura

- Acemoglu D., Azar P. (2020), *Endogenous Production Networks*, „Econometrica”, Vol. 88/1, s. 33-82, <https://doi.org/10.3982/ecta15899>.
- ADB (2021), *Global Value Chain Development Report 2021*, Asian Development Bank, Manila, Philippines, <https://doi.org/10.22617/tcs210400-2>.
- Aiyar S., Chen J., Ebeke C.H., Garcia-Saltos R., Gudmundsson T., Ilyina A., Kangur A., Kunaratskul T., Rodriguez S.L., Ruta M., Schultze T., Soderberg G., Trevino J.P. (2023), *Goeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism*, IMF Staff Discussion Notes No. 2023/001, <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2023/01/11/Geo-Economic-Fragmentation-and-the-Future-of-Multilateralism-527266> (dostęp: 27.02.2024).
- Alfaro L., Chor D. (2023), *A Perspective on the Great Reallocation of Global Supply Chains*, CEPR, <https://cepr.org/voxeu/columns/perspective-great-reallocation-global-supply-chains> (dostęp: 27.01.2024).
- Alfaro-Urena A., Manelici I., Vasquez, J. (2022), *The Effects of Joining Multinational Supply Chains: New Evidence from Firm-to-Firm Linkages*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 137(3), s. 1495-1552, <https://doi.org/10.1093/qje/qjac006>.
- Alicke K. (2021), *How COVID-19 is Reshaping Supply Chains?*, McKinsey & Company, <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/how-covid-19-is-reshaping-supplychains> (dostęp: 29.03.2024).
- Alicke K., Barriball E., Foster T., Mauhourat J., Trautwein V. (2022), *Taking the Pulse of Shifting Supply Chains*, McKinsey & Company, <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/taking-the-pulse-of-shifting-supply-chains> (dostęp: 1.03.2024).
- Alicke K., Barriball E., Trautwein V. (2021), *How COVID-19 is Reshaping Supply Chains*, McKinsey & Company, <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/how-covid-19-is-reshaping-supply-chains> (dostęp: 1.03.2024).
- Amighini A.A., Maurer A., Garnizova E., Hagemejer J., Stoll P., Dietrich M., Roy R., Skowronek A., Tentori D. (2023), *Global Value Chains. Potential Synergies between External Trade Policy and Internal Economic Initiatives to Address the Strategic Dependencies of the EU*, European Parliament, Policy Department, Brussels, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702582/EXPO_STU\(2023\)702582_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702582/EXPO_STU(2023)702582_EN.pdf) (dostęp: 27.01.2024).
- Antràs P. (2021), *De-globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age*, Conference Proceedings, 2021 ECB Forum: „Central Banks in a Shifting World”, European Central Bank, Frankfurt, <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781616359423/CH004.xml> (dostęp: 1.03.2024).
- APEC (2021), *APEC Regional Trends Analysis*, APEC Policy Support Unit, APEC Secretariat, Singapore, https://www.apec.org/docs/default-source/publications/2021/11/apec-regional-trends-analysis---november-2021/221_psu_arta_november-2021.pdf?sfvrsn=a041a19_2 (dostęp: 1.03.2024).

- Baldwin R. (2022), *The Peak Globalisation Myth*, VoxEU.org, <https://cepr.org/voxeu/columns/peak-globalisation-myth-part-1> (dostęp: 27.02.2024).
- Baldwin R., Freeman R. (2020a), *Supply Chain Contagion Waves: Thinking Ahead on Manufacturing 'Contagion and Reinfection' from the COVID Concussion*, VoxEU.org, 1 April, <https://cepr.org/voxeu/columns/supply-chain-contagion-waves-thinking-ahead-manufacturing-contagion-and-reinfection> (dostęp: 29.02.2024).
- Baldwin R., Freeman R. (2020b), *Trade Conflict in the Age of Covid-19*, VoxEU.org, 22 May, <https://cepr.org/voxeu/columns/trade-conflict-age-covid-19> (dostęp: 27.02.2024).
- Baldwin R., Freeman R. (2022a), *Global Supply Chain: Risk and Resilience*, VoxEU.org, 6 Apr, <https://cepr.org/voxeu/columns/global-supply-chain-risk-and-resilience> (dostęp: 27.02.2024).
- Baldwin R., Freeman R. (2022b), *Risks and Global Supply Chains: What We Know and What We Need to Know*, „Annual Review of Economics”, Vol. 14/1, s. 153-180, <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-051420-113737>.
- Baldwin R., Ito T. (2021), *The Smile Curve: Evolving Sources of Value Added in Manufacturing*, „Canadian Journal of Economics”, Vol. 54(4), s. 1842-1880, <https://doi.org/10.1111/caje.12555>.
- Baumgartner T., Malik Y., Padhi A. (2020), *Reimagining Industrial Supply Chains*, McKinsey & Company, <https://www.mckinsey.com/industries/industrials-and-electronics/our-insights/reimagining-industrial-supply-chains> (dostęp: 1.03.2024).
- Boehm C.E., Flaaen A., Nayar N.P. (2015), *Global Supply Chains and the Transmission of Shocks*, VoxEU.org, 9 January, <https://cepr.org/voxeu/columns/supply-chain-disruptions-and-mitigation-strategies> (29.02.2024).
- Bonadio B., Huo Z., Levchenko A.A., Pandalai-Nayar N. (2020), *Global Supply Chains in the Pandemic*, NBER Working Paper 27224, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27224/w27224.pdf (dostęp: 29.02.2024).
- Brambilla I., Depetris-Chauvin N., Porto G. (2017), *Examining the Export Wage Premium in Developing Countries*, „Review of International Economics”, Vol. 25(3), s. 447-475, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wto_wbjointpublication_e.pdf (dostęp: 19.03.2024).
- Brenton P., Ferrantino M.J., Maliszewska M. (2022), *Reshaping Global Value Chains In Light of COVID-19. Implications for Trade and Poverty Reduction in Developing Countries*, World Bank, Washington, <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1821-9>.
- Canuto O., Ali A.A., Arbouch M. (2022), *Pandemic, War, and Global Value Chains*, Policy Center for the New South, <https://www.policycenter.ma/publications/pandemic-war-and-global-value-chains> (dostęp: 2.04.2023).
- Carvalho V.M., Nirei M., Saito Y.U., Tahbaz-Salehi A. (2021), *Supply Chain Disruptions: Evidence from the Great East Japan Earthquake*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 136(2), s. 1255-1321, <https://doi.org/10.1093/qje/qjaa044>.

- Celasun O., Hansen N.J., Mineshima A., Spector M., Zhou J. (2022), *Supply Bottlenecks: Where, Why, How Much, and What Next?*, IMF Working Papers, no. 31, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2022/English/wpiea2022031-print-pdf.ashx> (dostęp: 2.04.2023).
- Dadush U. (2023), *The Policy Response to Global Value Chain Disruption*, „Global Policy”, Vol. 14(3), s. 548-557, <https://doi.org/10.1111/1758-5899.13220>.
- EBRD (2022), *Transition Report 2022-23*, European Bank for Reconstruction and Development, <https://www.ebrd.com/transition-report-2022-23> (dostęp: 29.03.2024).
- Elia S., Fratocchi L., Barbieri P., Boffellid A., Kalchschmidt M. (2021), *Post-Pandemic Reconfiguration from Global to Domestic and Regional Value Chains: The Role of Industrial Policies*, „Transnational Corporations”, Vol. 28(2), s. 67-96, https://unctad.org/system/files/non-official-document/diaeia2021d2a3_en.pdf (dostęp: 12.03.2024).
- Eppinger P., Krebs O., Felbermayr G., Kukharskyy B. (2021), *Decoupling Global Value Chains*, CESifo Working Papers no. 9079, <https://www.cesifo.org/en/publications/2021/working-paper/decoupling-global-value-chains> (dostęp: 29.02.2024).
- Every M., Harn E. van (2022), *Friendshoring: Who Will Benefit?*, „Suerf Policy Brief”, No. 417, <https://www.suerf.org/publications/suerf-policy-notes-and-briefs/friendshoring-who-will-benefit/> (dostęp: 1.03.2024).
- Farrell H., Newman A. (2022), *Weak Links in Finance and Supply Chains Are Easily Weaponized*, „Nature”, Vol. 605/7909, s. 219-222, <https://doi.org/10.1038/d41586-022-01254-5>.
- Feenstra R. (1998), *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*, „Journal of Economic Perspectives”, Vol. 12(4), s. 31-50, <https://doi.org/10.1257/jep.12.4.31>.
- Fujiy B.C., Ghose D., Khanna G. (2022), *Production Networks and Firm-level Elasticities of Substitution*, STEG Working Paper, STEG WP027, <https://steg.cepr.org/publications/production-networks-and-firm-level-elasticities-substitution> (dostęp: 29.02.2024).
- Gao Y., Meng B., Suder G., Ye J. (2021), *Who Dominates Global Value Chains? Multinationals vs Domestic Firms*, IDE Discussion Paper, No. 825, Institute of Developing Economies – Japan External Trade Organization, Chiba, <https://ideas.repec.org/p/jet/dpaper/dpaper825.html> (dostęp: 14.03.2024).
- Gao Y., Meng B., Suder G., Ye J., Sun Y. (2023), *Making Global Value Chains Visible: Transnational Corporations versus Domestically Owned Firms*, „Transnational Corporations Journal”, Vol. 30(1), https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2023d1a1_en.pdf (dostęp: 12.03.2024).
- Goldberg P.K., Reed T. (2023), *Is the Global Economy Deglobalizing? And If So, Why? And What is Next?*, „Brookings Papers on Economic Activity”, <https://www.brookings.edu/articles/is-the-global-economy-deglobalizing-and-if-so-why-and-what-is-next/> (dostęp: 27.02.2024).

- Goodman P., Chokshi N. (2021), *How the World Ran Out of Everything*, „New York Times”, 1 June, <https://www.nytimes.com/2021/06/01/business/coronavirus-global-shortages.html> (dostęp: 6.03.2024).
- Guan D., Wang D., Hallegatte S., Davis S.J., Huo J., Li S., Bai Y., Lei T., Xue Q., Coffman D., Cheng D., Chen P., Liang X., Xu B., Lu X., Wang S., Hubacek K., Gong P. (2020), *Global Supply-Chain Effects of COVID-19 Control Measures*, „Nature Human Behaviour”, Vol. 4, s. 577-587, <https://doi.org/10.1038/s41562-020-0896-8>.
- Gupta A.S., Zhao J. (2022), *How Resilient Were Global Value Chains to the COVID-19 Pandemic?*, AIIB, <https://www.aiib.org/en/news-events/media-center/blog/2022/How-Resilient-Were-Global-Value-Chains-to-the-COVID-19-Pandemic.html> (dostęp: 21.03.2023).
- Heiland I., Moxnes A., Ulltveit-Moe K.H., Zi Y. (2020), *Trade from Space: Shipping Networks and The Global Implications of Local Shocks*, CEPR Discussion Papers, <https://cepr.org/voxeu/columns/trade-space-shipping-networks-and-global-implications-local-shocks> (dostęp: 28.03.2024).
- IMF (2021), *World Economic Outlook: Global Trade and Value Chains During the Pandemic*, Washington, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2022/April/English/ch4.ashx> (dostęp: 12.03.2024).
- IMF (2022), *World Economic Outlook. War Sets Back the Global Recovery*, Washington, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022> (dostęp: 18.01.2024).
- ITC (2017), *Small and Medium Enterprises Competitiveness Report: The Region – A Door to Global Trade*, International Trade Center, Geneva, <https://intracen.org/resources/publications/sme-competitiveness-outlook-2017-the-region-a-door-to-global-trade> (dostęp: 7.03.2024).
- Javorcik B. (2020), *Reshaping of Global Supply Chains Will Take Place, but It Will Not Happen Fast*, „Journal of Chinese Economic and Business Studies”, Vol. 18(4), s. 321-325, <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781616359423/CH004.xml> (dostęp: 1.03.2024).
- Javorcik B.S., Kitzmueller L., Schweiger H., Yildirim M.A. (2022), *Economic Costs of Friend-Shoring*, EBRD Working Paper no. 274, <https://ssrn.com/abstract=4327056> (dostęp: 1.03.2024).
- Kearney (2021), *2021 Reshoring Index*, <https://www.kearney.com/operations-performance-transformation/us-reshoring-index> (dostęp: 7.03.2024).
- King I., Wu D., Pogkas D. (2021), *How a Chip Shortage Snarled Everything from Phones to Cars*, Bloomberg, 29 March, <https://www.bloomberg.com/graphics/2021-semiconductors-chips-shortage/> (dostęp: 6.03.2024).
- Le Maire B. (2020), *Strengthening the EU's Resilience and Strategic Autonomy*, „European Files”, October, <https://www.europeanfiles.eu/industry/strengthening-the-eus-resilience-and-strategic-autonomy> (dostęp: 1.03.2024).

- Li W., Sun H., Dong H., Gan Y., Koh L. (2023), *Outsourcing Decision-Making in Global Remanufacturing Supply Chains: The Impact of Tax and Tariff Regulations*, „European Journal of Operational Research”, Vol. 304/3, s. 997-1010, <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2022.05.016>.
- Lim B., Hong K., Cheong I. (2021), *Impacts of Reverse Global Value Chain (GVC) Factors on Global Trade and Energy Market*, „Energies”, Vol. 14(3417), <https://doi.org/10.3390/En14123417>.
- Lund S. (2020), *Risk, Resilience, And Rebalancing In Global Value Chains*, McKinsey Global Institute, New York, <https://www.mckinsey.com/capabilities/%20operations/our-insights/risk-resilience-andrebalancing-in-global-value-chains.pdf> (dostęp: 30.03.2024).
- Maliszewska M., Mattoo A., van der Mensbrugghe D. (2020), *The Potential Impact of Covid-19 on GDP and Trade: A Preliminary Assessment*, „Policy Research Working Paper”, No. 9211, World Bank, Washington, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3573211 (dostęp: 14.03.2024).
- Martin J., Mejean I., Lafrogne-Joussier R. (2022), *Supply Chain Disruptions and Mitigation Strategies*, CEPR, <https://cepr.org/voxeu/columns/supply-chain-disruptions-and-mitigation-strategies> (dostęp: 27.01.2024).
- Miroudot S. (2020), *Resilience Versus Robustness in Global Value Chains: Some Policy Implications [w:] COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*, <https://cepr.org/voxeu/columns/resilience-versus-robustness-global-value-chains-some-policy-implications> (dostęp: 1.03.2024).
- Nordström H., Elfving A., Nilsson E. (2021), *Impact of the Coronavirus Pandemic on the International Supply Chain of Swedish Firms and Measures to Reduce Vulnerability. A Survey in Collaboration with the Confederation of Swedish Enterprise*, „SSRN Electronic Journal”, <https://doi.org/10.2139/ssrn.3830346>.
- OECD (2021), *Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19 [w:] Tackling Coronavirus (COVID-19): Contributing to a Global Effort*, Paris, February 11, <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/global-value-chains-efficiency-and-risks-in-the-context-of-covid-19-67c75fdc/> (dostęp: 1.03.2024).
- OECD (2023a), *Economic Policy Reforms 2023. Going for Growth*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9953de23-en>.
- OECD (2023b), *Raw Materials Critical for the Green Transition: Production, International Trade and Export Restrictions*, „OECD Trade Policy Working Papers”, No. 269, TAD/TC/WP(2022)12/REV1, <https://www.oecd.org/publications/raw-materials-critical-for-the-green-transition-c6bb598b-en.htm> (dostęp: 1.03.2024).
- Ofilii F. (2022), *The End of Globalization? What Russia's War in Ukraine Means for the World Economy*, <https://frankofilii.net/2022/03/the-end-of-globalization-what-russias-war-in-ukraine-means-for-the-world-economy.html> (dostęp: 21.02.2024).
- Ortiz J. (2021), *Spread Too Thin: The Impact of Lean Inventories*, VoxEU.org, 17 December, <https://cepr.org/voxeu/columns/supply-chain-disruptions-and-mitigation-strategies> (dostęp: 29.02.2024).

- Qui H., Shin H.S., Zhang L.S.Y. (2023), *Mapping the Realignment of Global Value Chains*, „BIS Bulletin”, No. 78, <https://www.bis.org/publ/bisbull78.pdf> (dostęp: 27.01.2024).
- Rocha N., Winkler D. (2019), *Trade and Female Labor Participation: Stylized Facts Using a Global Dataset*, „Policy Research Working Paper”, No. 9098, The World Bank, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/193111577420193090/pdf/Trade-and-Female-Labor-Participation-Stylized-Facts-Using-a-Global-Dataset.pdf> (dostęp: 19.03.2024).
- Ruta M., Mattoo A., Mulabdic A. (2021), *How Natural Disasters Reshape Supply Chains: Lessons for the COVID-19 Crisis*, <https://cepr.org/voxeu/columns/how-natural-disasters-reshape-supply-chains-lessons-covid-19-crisis> (dostęp: 29.03.2023).
- Sanders N. R. (2023), *Global Economy 2023: COVID-19 Turned Global Supply Chains Upside Down – 3 Ways the Pandemic Forced Companies to Rethink and Transform How They Source Their Products*, <https://theconversation.com/global-economy-2023-covid-19-turned-global-supply-chains-upside-down-3-ways-the-pandemic-forced-companies-to-rethink-and-transform-how-they-source-their-products-196764> (dostęp: 27.01.2024).
- Saurav A., Kusek P., Kuo R., Viney B. (2020), *The Impact of COVID-19 on Foreign Investors: Evidence from the Second Round of a Global Pulse Survey*, World Bank Blogs, 6 October, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/566381601652173843/pdf/The-Impact-of-COVID-19-on-Foreign-Investors-Evidence-from-the-Second-Round-of-a-Global-Pulse-Survey.pdf> (dostęp: 22.03.2024).
- Schwellnus C., Haramboure A., Samek L., Pechansky R.C., Cadestin C. (2023), *Global Value Chain Dependencies Under the Magnifying Glass*, „OECD Science, Technology and Industry Policy Papers”, No. 142, <https://doi.org/10.1787/b2489065-en>.
- Seric A., Winkler D. (2020), *Could the Coronavirus Spur Automation and Reverse Globalization?*, <https://iap.unido.org/articles/could-coronavirus-spur-automation-and-reverse-globalization> (dostęp: 29.03.2024).
- Sforza A., Steininger M. (2020), *Globalization in the Time of Covid-19*, „CESifo Working Paper Series”, No. 8184, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3567558 (dostęp: 14.03.2024).
- Shepherd B. (2018), *Global Value Chains and Women's Labor: Firm-Level Evidence*, Economic Research Institute for ASEAN and East Asia, <https://developing-trade.com/wp-content/uploads/2020/01/Working-Paper-DTC-2018-6.pdf> (dostęp: 19.03.2024).
- Shepherd B. (2022), *The Post-COVID-19 Future for Global Value Chains*, UNDP Policy Brief, <https://www.undp.org/asia-pacific/publications/post-covid-19-future-global-value-chains> (dostęp: 27.01.2024).
- Silverthorne S. (2020), *Has COVID-19 Broken the Global Value Chain?*, „Research & Ideas”, 16 April, Harvard Business School, Boston, <https://hbswk.hbs.edu/item/has-covid-19-broken-the-global-value-chain> (dostęp: 14.03.2024).

- UNCTAD (2023), *World Investment Report 2023. Investing in Sustainable Energy for All*, UN, Geneva, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_en.pdf (dostęp: 22.01.2024).
- Verbeke, A. (2020), *Will the Covid Pandemic Really Change the Governance of Global Value Chains?*, „British Journal of Management”, Vol. 31(3), s. 444-446, <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12422>.
- WEF (2021), *The Global Risks Report 2021*, Geneva, https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2024/in-full/?utm_source=google&utm_medium=ppc&utm_campaign=globalrisks&gad_source=1&gclid=EAIaIQobChMI_5SR1cjzhAMVPAWiAx3mGQzhEAAAYASAAEGl0RPD_BwE (dostęp: 14.03.2024).
- WEF (2023), *A Global Rewiring: Redefining Global Value Chains for the Future*, „White Paper” January, https://www3.weforum.org/docs/WEF_A_Global_Rewiring_Global_Value_Chains_2022.pdf (dostęp: 27.01.2024).
- White House (2021), *Building Resilient Supply Chains, Revitalizing American Manufacturing, and Fostering Broad-Based Growth*, 100-Day Review under Executive Order 14017, Washington, <http://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2021/06/100-day-supply-chain-review-report.pdf> (dostęp: 1.03.2024).
- World Bank (2020), *World Bank development report 2020: Trading for development in the age of global value chains*, World Bank, Washington, <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1457-0>.
- WTO (2021a), *Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production*, Geneva, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_gvc_dev_report_2021_e.pdf (dostęp: 18.01.2024).
- WTO (2021b), *World Trade Report 2021. Economic Resilience and Trade*, Geneva, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr21_e/00_wtr21_e.pdf (dostęp: 18.01.2024).
- WTO (2023), *Global Value Chain Development Report 2023. Resilient and Sustainable GVCs in Turbulent Times*, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvc_dev_rep23_e.htm (dostęp: 18.01.2024).
- Xie L., Liu Y., Han H., Qiu C. (2022), *Outsourcing or Reshoring? A Manufacturer's Sourcing Strategy in the Presence of Government Subsidy*, „European Journal of Operational Research”, Vol. 308(1), s. 131-149, <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2022.11.003>.
- Yeyati E.L., Filippini F. (2021), *Social and Economic Impact of COVID-19*, „Brookings Global Working Papers”, Brookings Institution, <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2021/06/Social-and-economic-impact-COVID.pdf> (dostęp: 14.03.2024).

5

MIĘDZYNARODOWY TRANSFER KAPITAŁU W FORMIE ZIB W WARUNKACH NIESTABILNOŚCI GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Iwona Pawlas

5.1. Wprowadzenie

Zmiany zachodzące współcześnie w globalnej gospodarce są w dużym stopniu determinowane rosnącą chwiejnością całego systemu gospodarki światowej. O ile w latach 90. XX wieku następował intensywny wzrost globalizacji, a wraz z nim zwiększała się integracja gospodarek poprzez ich bardziej intensywne włączanie w strumień handlu międzynarodowego oraz międzynarodowy transfer kapitału, o tyle XXI wiek przyniósł coraz częściej pojawiające się wstrząsy, mające nierzadko narastający, kaskadowy charakter i wywołujące wielopłaszczyznowe skutki [Dodds, 2019; Banday, Murugan i Maryam, 2021]. Wskazuje się wręcz na zastąpienie światowych relacji napędzanych i porządkowanych globalizacją i geoekonomią relacjami, na które oddziałują narastające wstrząsy i nawarstwiające się ryzyka geopolityczne [S&P, 2024]. Skutki pandemii COVID-19 są obserwowane w całej gospodarce światowej, podobnie wygląda kwestia konsekwencji rozpadu globalnej geopolitycznej architektury w wyniku pełnoskalowej agresji Rosji na Ukrainę. Rosną napięcia w relacjach Rosja–NATO, zwiększa się strategiczna konkurencja USA–Chiny, coraz większym zagrożeniem stają się cyberataki, rośnie także ryzyko klimatyczne. Wymienione ryzyka powodują wzrost obaw o bezpieczeństwo energetyczne. Następuje istotna reorganizacja globalnych struktur i relacji. Wskazywane są m.in.: postępujące spowolnienie procesów globalizacji czy wręcz deglobalizacja, reorganizacja globalnych łańcuchów wartości, intensyfikacja i dynamizacja transformacji cyfrowej oraz transformacji ekologicznej [Gorynia i Kuczevska, 2022]. Narastająca niestabilność w gospodarce światowej XXI wieku powoduje także istotne zakłócenia

w międzynarodowym transferze kapitału. Wynika to z dynamicznie zmieniających się uwarunkowań społeczno-gospodarczych oraz rosnących ryzyk geopolitycznych [Zhang i Duchesne, 2022]. Celem rozdziału było zbadanie międzynarodowych przepływów kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) w warunkach niestabilności w globalnej gospodarce. Przedstawiono zmiany wielkości oraz struktury geograficznej ZIB. W badaniach uwzględniono także zmiany dokonywane w narodowych politykach inwestycyjnych w odniesieniu do inwestycji zagranicznych. Opisano także tendencje dotyczące międzynarodowych porozumień inwestycyjnych (MPI), a w szczególności elementy reform uwzględniane w MPI nowej generacji. Zaprezentowano również gospodarki charakteryzujące się najwyższym poziomem FDI Confidence Index. Pokazano także postrzeganą atrakcyjność inwestycyjną oraz główne czynniki determinujące lokalizację ZIB w okresie narastającej niestabilności w III dekadzie XXI wieku w ocenie przedsiębiorców. Analizą objęto lata 2018-2022, przy czym dla porównania przedstawiano także dane dla wybranych lat początku XXI wieku. Badania prowadzono z wykorzystaniem metody krytyki piśmiennictwa, metody analizy i konstrukcji logicznej, metody opisu oraz metody syntezy. W badaniach wykorzystano informacje statystyczne UNCTAD, a także raporty Kearney oraz EY.

5.2. Wielkość i struktura transferu kapitału w formie ZIB

Pierwszy etap badań międzynarodowych przepływów kapitału w formie ZIB stanowi analiza wahań wielkości napływu oraz odpływu ZIB, jak również zmian struktury geograficznej transferu kapitału w formie ZIB oraz zasobów ZIB w związku z pandemią COVID-19 oraz wybuchem pełnoskalowej wojny w Ukrainie. Jest to konieczne, aby zapewnić kontekst do dyskusji na temat zmieniających się reżimów ZIB, a w szczególności zmian wprowadzanych w ramach narodowych polityk wobec ZIB oraz reform międzynarodowych porozumień inwestycyjnych.

5.2.1. Intensywność międzynarodowych przepływów kapitałowych w formie ZIB

Napływ kapitału w formie ZIB jest uwarunkowany przewagą lokalizacyjną kraju goszczącego, co może być związane np. z niższymi kosztami pracy, surowców, korzystania ze środowiska naturalnego, a także niższymi obciążeniami podatkowymi, jak również dostępem do infrastruktury oraz chłonnego rynku

zbytu [Narula i Santangelo, 2011]. Z kolei niestabilność polityczna czy prawno-regulacyjna kraju goszczącego może wpływać ograniczająco na napływ kapitału w formie ZIB [Azzimonti i Sarte, 2007]. Decyzje o eksporcie kapitału w formie ZIB są motywowane brakiem możliwości pełnego wykorzystania dostępnych zasobów kapitału w kraju jego pochodzenia, jak również chęcią dywersyfikacji ryzyka, czy redukcji kosztów prowadzonej działalności [Dorożyński, Kuna-Marszałek i Świerkocki, 2017]. Istotne znaczenie mają także motywy rynkowe, tj. kwestia relatywnej oceny sytuacji w kraju pochodzenia i kraju lokaty kapitału w formie ZIB. Jeśli to porównanie wypada na korzyść kraju goszczącego, można się spodziewać realizacji eksportu ZIB. Wśród motywów eksportu kapitału w formie ZIB wymienia się również chęć zwiększenia efektywności, wypracowania korzyści skali, czy poszukiwanie aktywów strategicznych [Gorynia, 2003, s. 381]. Napływ kapitału w formie ZIB stanowi ważne narzędzie transferu technologii, przyczynia się do wzrostu gospodarczego oraz zwiększenia produktywności [Borensztein, Gregorio i Lee, 1998; Sahu, 2021].

Szczególne niestabilność charakteryzująca globalną gospodarkę w II dekadzie i na początku III dekady XXI wieku wywołuje zakłócenia w światowych przepływach kapitału w formie ZIB.

W tabeli 5.1 przedstawiono napływ kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów wyodrębnionych ze względu na poziom rozwoju w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022. Jak wynika z zaprezentowanych danych, zarówno w 2020 roku, jak i w 2022 roku nastąpiła wyraźna redukcja wartości światowego napływu kapitału w formie ZIB, przy czym to pierwszy rok pandemii, w którym niemal powszechnie stosowano głęboki lockdown, przyniósł spadek poziomu światowego napływu ZIB poniżej 1 biliona dolarów (dla porównania w 2019 roku, czyli w ostatnim roku przed pandemią, wartość ta przekraczała 1,7 biliona dolarów – nastąpiła zatem redukcja globalnego napływu ZIB aż o 44%). W 2000 roku ponad 79% napływu kapitału w formie ZIB napłynęło do krajów rozwiniętych, podczas gdy w krajach rozwijających się oraz krajach transformujących się ulokowano zaledwie 20% kapitału w formie ZIB. XXI wiek przyniósł wyraźny spadek znaczenia krajów rozwiniętych jako miejsca lokaty kapitału. Udział tej grupy krajów w światowym napływie kapitału w formie ZIB oscylował w granicach 50-57% aż do 2019 roku. Pandemiczny 2000 rok przyniósł jeszcze większą redukcję udziału krajów rozwiniętych w światowym napływie kapitału w formie ZIB do około 33%. A w 2022 roku było to już tylko 29%. Zatem to w krajach rozwijających się ulokowano ponad 70% światowego napływu kapitału w formie ZIB w 2022 roku.

Tabela 5.1. Napływ kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022 [mld USD i udziały %]

Gospodarka	2000	2010	2015	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Świat (mld USD)	1270,8	1388,8	1762,2	1644,9	1375,4	1707,8	962,0	1478,1	1294,7
Kraje rozwinięte (mld USD)	1005,2	699,9	962,5	943,2	678,2	998,7	315,5	597,2	378,3
Kraje rozwijające się (mld USD)	240,2	625,3	764,7	701,7	697,2	709,1	646,5	880,9	916,4
Kraje transformujące się (mld USD)	25,4	63,6	35,0	–	–	–	–	–	–
Udział krajów rozwiniętych (%)	79,1	50,4	54,6	57,3	49,3	58,5	32,8	40,4	29,2
Udział krajów rozwijających się (%)	18,9	45,0	43,4	42,7	50,7	41,5	67,2	59,6	70,8
Udział krajów transformujących się (%)	2,0	4,6	2,0	–	–	–	–	–	–

Źródło: [UNCTAD, 2001, 2015, 2016, 2023].

Tabela 5.2. Odpływ kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022 [mld USD i udziały %]

Gospodarka	2000	2010	2015	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Świat (mld USD)	1149,9	1391,9	1474,2	1593,1	1014,8	1400,8	731,9	1729,1	1489,8
Kraje rozwinięte (mld USD)	1046,3	983,4	1065,2	1145,4	637,8	1002,4	349,9	1244,2	1030,9
Kraje rozwijające się (mld USD)	99,6	358,0	377,9	447,7	376,9	398,4	381,9	484,9	458,9
Kraje transformujące się (mld USD)	4,0	50,0	31,1	–	–	–	–	–	–
Udział krajów rozwiniętych (%)	91,0	70,7	72,3	71,9	62,8	71,6	47,8	72,0	69,2
Udział krajów rozwijających się (%)	8,7	25,7	25,6	28,1	37,1	28,4	52,2	28,0	30,8
Udział krajów transformujących się (%)	0,3	3,6	2,1	–	–	–	–	–	–

Źródło: [UNCTAD, 2001, 2015, 2016, 2023].

W tabeli 5.2 zawarto dane obrazujące odpływ kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022. Jak wynika z zaprezentowanych informacji, w badanym okresie sukcesywnie zmniejszał się udział krajów rozwiniętych w międzynarodowym eksporcie kapitału. Jeszcze w 2000 roku kraje rozwinięte odpowiadały za 91% eksportu kapitału w formie ZIB. W latach 2010-2017 udział krajów rozwiniętych w światowym eksporcie kapitału zmniejszył się do około 70%, a rok później spadł o kolejne 9 punktów % do około 63%. W przedpandemicznym 2019 roku odnotowano udział krajów rozwiniętych w światowym eksporcie kapitału na poziomie prawie 72%, jednak w pierwszym roku pandemii nastąpiło bardzo wyraźne ograniczenie udziału tej grupy krajów w międzynarodowym odpływie ZIB do niespełna 48%. Lata 2021-2022 przyniosły powrót sytuacji, w której udział krajów rozwiniętych w światowym

wym eksporcie kapitału wynosił około 70%. Należy zatem podkreślić, że od 2000 do 2022 roku nastąpił wzrost znaczenia krajów rozwijających się jako eksporterów kapitału w formie ZIB z około 9% do około 30%, a przejściowo nawet do ponad 37% (2017 r.), czy wręcz ponad 52% (2020 r.). Pandemiczny 2020 rok okazał się pierwszym okresem, w którym to kraje rozwijające się odgrywały większą rolę w zakresie eksportu kapitału w formie ZIB.

W tabeli 5.3 przedstawiono skumulowaną wartość importu kapitału w formie ZIB w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2019-2022 w ujęciu globalnym oraz w podziale na grupy krajów wyodrębnione ze względu na poziom rozwoju. Skumulowana wartość importu ZIB w świecie zwiększyła się z około 7,5 biliona dolarów w 2000 roku do ponad 47 bilionów dolarów w 2021 roku, po czym nastąpił jej spadek do około 44,2 biliona dolarów w 2022 roku. W 2000 roku udział krajów rozwiniętych w skumulowanej wartości importu kapitału w formie ZIB wynosił ponad 77%, natomiast udział krajów rozwiniętych oraz krajów transformujących się był równy niespełna 23%. W badanym okresie nastąpił wyraźny wzrost znaczenia krajów rozwijających się jako krajów lokaty kapitału w formie ZIB, kosztem krajów rozwiniętych. W 2022 roku udział krajów rozwiniętych w skumulowanej wartości importu kapitału w formie ZIB to około 66%, podczas gdy na kraje rozwijające się przypadało ponad 34%³.

Tabela 5.3. Skumulowana wartość importu kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022 [mld USD i udziały %]

Gospodarka	2000	2010	2015	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Świat [mld USD]	7488,5	20189,7	24983,2	31524,4	32272,0	36470,2	41354,3	47079,3	44252,8
Kraje rozwinięte [mld USD]	5791,3	13443,9	16007,4	20331,2	20789,6	24285,7	28680,2	32816,2	29093,0
Kraje rozwijające się [mld USD]	1644,2	6042,5	8374,4	10353,5	10678,9	11311,6	11803,9	14263,1	15159,7
Kraje transformujące się [mld USD]	53,0	703,3	601,4	839,7	803,6	872,9	870,1	–	–
Udział krajów rozwiniętych [%]	77,3	66,6	64,1	64,5	64,4	66,6	69,4	69,7	65,7
Udział krajów rozwijających się [%]	22,0	29,9	33,5	32,8	33,1	31,0	28,5	30,3	34,3
Udział krajów transformujących się [%]	0,7	3,5	2,4	2,7	2,5	2,4	2,1	–	–

Źródło: [UNCTAD, 2001, 2016, 2018, 2019, 2020ab, 2023].

W tabeli 5.4 przedstawiono skumulowaną wartość eksportu kapitału w formie ZIB w ujęciu globalnym oraz w podziale na grupy krajów ze względu na poziom rozwoju w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022.

³ W statystykach UNCTAD nie wyróżnia się obecnie grupy krajów transformujących się.

Tabela 5.4. Skumulowana wartość eksportu kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022 [mld USD i udziały %]

Gospodarka	2000	2010	2015	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Świat [mld USD]	7436,8	20803,7	25044,9	30837,9	30974,9	34571,1	39247,0	42667,2	39852,9
Kraje rozwinięte [mld USD]	6682,4	17424,5	19440,8	23498,0	23049,2	26223,4	30135,4	33565,2	30267,3
Kraje rozwijające się [mld USD]	734,8	3008,8	5296,4	6898,4	7523,7	7899,9	8674,9	9101,9	9585,6
Kraje transformujące się [mld USD]	19,6	370,5	307,8	441,5	402,0	447,9	436,7	–	–
Udział krajów rozwiniętych [%]	89,9	83,8	77,6	76,2	74,4	75,9	76,8	78,7	75,9
Udział krajów rozwijających się [%]	9,9	14,5	21,1	22,4	24,3	22,9	22,1	21,3	24,1
Udział krajów transformujących się [%]	0,3	1,8	1,2	1,4	1,3	1,3	1,1	–	–

Źródło: [UNCTAD, 2001, 2016, 2018, 2019, 2020ab, 2023].

W 2000 roku skumulowana wartość eksportu kapitału w formie ZIB była równa 7,4 biliona dolarów. Jej najwyższy poziom odnotowano w 2021 roku, kiedy to skumulowana wartość eksportu ZIB przekroczyła 42,6 biliona dolarów, natomiast w 2022 roku nastąpił jej spadek do około 39 bilionów dolarów. W 2000 roku kraje rozwinięte odpowiadały za prawie 90% skumulowanej wartości eksportu ZIB, jednak w badanym okresie następował sukcesywny spadek znaczenia tej grupy krajów w skumulowanej wartości eksportu ZIB i w 2022 roku udział krajów rozwiniętych wyniósł niespełna 76%. Kraje rozwijające się zwiększyły udział w skumulowanej wartości światowego eksportu ZIB z zaledwie 10% w 2000 roku do ponad 24% w 2022 roku.

Przeprowadzone analizy pozwalają stwierdzić, że pandemia COVID-19 oraz destabilizacja globalnej architektury geopolitycznej w związku z trwającą od lutego 2022 roku pełnoskalową wojną w Ukrainie skutkowały redukcją międzynarodowych przepływów kapitału w formie ZIB.

5.2.2. Zaangażowanie wybranych gospodarek narodowych w międzynarodowy transfer kapitału w formie ZIB

W tabelach 5.5 oraz 5.6 przedstawiono wielkość napływu oraz odpływu kapitału w formie ZIB w latach 2000, 2010 oraz 2018-2022 dla wybranych gospodarek odpowiednio w ujęciu bezwzględny (w mld USD) oraz w ujęciu względnym (jako % globalnego napływu/odpływu kapitału).

Tabela 5.5. Uczestnictwo wybranych gospodarek w transferze kapitału w formie ZIB w latach 2000, 2010 oraz 2018-2022 [mld USD]

Kraj	2000	2010	2018	2019	2020	2021	2022	2000	2010	2018	2019	2020	2021	2022
	Napływ ZIB							Odpływ ZIB						
USA	256,7	228,3	203,2	229,9	95,9	387,8	285,1	138,0	328,9	-157,4	20,3	204,5	350,0	373,0
Chiny	34,3	105,7	138,3	141,2	149,3	180,9	189,1	1,2	68,0	143,0	136,9	153,7	178,8	146,5
Zjednoczone Królestwo	99,1	45,9	87,8	53,9	58,2	-71,2	14,1	211,6	11,0	83,0	11,7	-78,1	84,9	129,6
Niemcy	166,5	46,1	72,0	52,7	56,2	46,5	11,1	41,4	104,9	97,1	151,1	50,6	165,2	143,0
Japonia	7,6	-1,3	10,0	13,8	10,7	24,7	32,5	3,5	56,3	145,0	232,6	95,7	146,8	161,5
Kanada	57,2	23,4	39,6	50,5	26,9	65,7	52,6	39,1	38,6	58,1	77,5	42,4	97,0	79,3
Singapur	5,1	38,6	73,6	97,5	72,9	131,1	141,2	4,6	19,8	22,8	66,1	38,4	50,8	50,8
Hongkong	53,4	68,9	104,3	73,7	134,7	140,1	117,7	49,5	76,1	82,2	53,2	100,7	96,4	103,6
Korea Południowa	7,6	6,9	12,2	9,6	8,8	22,1	18,0	4,6	19,2	38,2	35,2	34,8	66,0	66,4
Brazylia	28,0	48,4	59,8	65,4	28,3	50,7	86,1	2,3	11,5	-16,3	19,0	-12,9	20,5	25,2
Rosja	2,5	41,2	13,2	32,1	10,4	38,6	-18,7	2,3	51,7	35,8	22,0	6,8	64,1	10,4
Australia	10,2	32,5	67,6	38,9	13,6	20,9	61,6	4,6	26,4	7,8	10,0	6,0	3,4	116,6
Indie	2,5	24,6	42,1	50,6	64,1	44,8	49,4	0,2	14,6	11,5	13,1	11,1	17,3	14,5

Źródło: [UNCTAD, 2002, 2011, 2023].

W 2000 roku USA były zdecydowanym liderem w zakresie napływu kapitału w formie ZIB (ich udział był równy około 20%). W kolejnych kilku latach uwzględnionych w badaniu następowała redukcja udziału USA w napływie kapitału w formie ZIB – i tak w 2010 roku udział USA zmniejszył się do nieco ponad 18%, w 2018 roku był równy niespełna 15%, a rok później – 13,5%.

Tabela 5.6. Udział wybranych gospodarek w międzynarodowych przepływach kapitału w formie ZIB w latach 2000, 2010 roku oraz 2018-2022 [%]

Kraj	2000	2010	2018	2019	2020	2021	2022	2000	2010	2018	2019	2020	2021	2022
	Udział w napływie ZIB							Udział w odpływie ZIB						
USA	20,2	18,4	14,8	13,5	10,0	26,2	22,0	12,0	24,9	–	1,4	27,9	20,2	25,0
Chiny	2,7	8,5	10,1	8,3	15,5	12,2	14,6	0,1	5,1	14,1	9,8	21,0	10,3	9,8
Zjednoczone Królestwo	7,8	3,7	6,4	3,2	6,0	–	1,1	18,4	0,8	8,2	0,8	–	4,9	8,7
Niemcy	13,1	3,7	5,2	3,1	5,8	3,1	0,9	3,6	7,9	9,6	10,8	6,9	9,6	9,6
Japonia	0,6	–	0,7	0,8	1,1	1,7	2,5	2,3	4,3	14,3	16,6	13,1	8,5	10,8
Kanada	4,5	1,9	2,9	3,0	2,8	4,4	4,1	3,4	2,9	5,7	5,5	5,8	5,6	5,3
Singapur	0,4	3,1	5,4	5,7	7,6	8,9	10,9	0,4	1,5	2,2	4,7	5,2	2,9	3,4
Hongkong	4,2	5,5	7,6	4,3	14,0	9,5	9,1	4,3	5,8	8,1	3,8	13,8	5,6	7,0
Korea Południowa	0,6	0,6	0,9	0,6	0,9	1,5	1,4	0,4	1,5	3,8	2,5	4,8	3,8	4,5
Brazylia	2,2	3,9	4,4	3,8	2,9	3,4	6,7	0,2	0,9	–	1,4	–	1,2	1,7
Rosja	0,2	3,3	1,0	1,9	1,1	2,6	–	0,2	3,9	3,5	1,6	0,9	3,7	0,7
Australia	0,8	2,6	4,9	2,3	1,4	1,4	4,8	0,4	2,0	0,8	0,9	0,8	0,2	7,8
Indie	0,2	2,0	3,1	3,0	6,7	3,0	4,8	0,0*	1,1	1,1	0,9	1,5	1,0	1,0
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* 0,02%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: [UNCTAD, 2002, 2011, 2023].

Uwagę zwraca zwłaszcza wyraźna redukcja skali napływu ZIB do USA w 2020 roku, kiedy to w USA zagraniczne podmioty zainwestowały 96 miliardów dolarów (co stanowiło zaledwie 42% wartości napływu ZIB do USA w 2019 roku i 10% światowego importu ZIB w 2020 roku). Napływ ZIB do USA w pandemicznym 2020 roku był zatem mniejszy niż np. do Chin (prawie 150 miliardów dolarów, tj. 15,5% światowego importu ZIB) czy Hongkongu (niemal 135 miliardów dolarów, tj. 14% światowego importu ZIB). Trzeba jednak podkreślić, że kolejne lata oznaczały powrót USA na pozycję lidera w zakresie importu ZIB (w latach 2021-2022 do USA napłynęło odpowiednio 388 miliardów dolarów i 285 miliardów dolarów, co stanowiło 26% i 22% światowego napływu ZIB). Te trzy kraje odpowiadały za 32,5% światowego importu ZIB w 2018 roku, 39,5% światowego napływu ZIB w 2020 roku i 45,7% światowego importu ZIB w 2022 roku. W badanym okresie zaobserwowano także bardzo istotny wzrost napływu kapitału w formie ZIB do Singapuru, co przełożyło się na wzrost udziału tego kraju w światowym napływie ZIB z zaledwie 0,4% w 2000 roku (5 miliardów dolarów), 5,4% w 2018 roku (73,6 miliarda dolarów) do 10,9% w 2022 roku (141 miliardów dolarów). Trzeba także wskazać znaczące miejsce Niemiec i Zjednoczonego Królestwa w zakresie napływu kapitału w formie ZIB w 2000 roku. Niemcy odpowiadały wówczas za ponad 13% światowego napływu ZIB, a udział Zjednoczonego Królestwa był równy 7,8%. Natomiast w okresie badanej globalnej niestabilności wywołanej m.in. przez pandemię COVID-19 odnotowano dezinvestycje na poziomie ponad 71 miliardów dolarów w Zjednoczonym Królestwie w 2021 roku. To wycofanie kapitału zagranicznego ze Zjednoczonego Królestwa należy jednak chociaż częściowo związać z faktyczną realizacją Brexitu. O ile bowiem w lutym 2020 roku Zjednoczone Królestwo opuściło struktury instytucjonalne UE, o tyle jednak nadal funkcjonowało w obszarze jednolitego rynku europejskiego (JRE) do końca 2020 roku, natomiast właśnie 2021 rok to pierwszy rok Zjednoczonego Królestwa poza JRE. Z kolei w 2022 roku dezinvestycje rządu 18,7 miliarda dolarów odnotowano w Rosji. W tym przypadku przyczyną wycofywania się inwestorów z obszaru Rosji była pełnoskalowa agresja Rosji na Ukrainę oraz sankcje nakładane na Rosję.

W zakresie eksportu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich przez USA w badanym okresie następowały duże zmiany. I tak, 2018 rok to dezinvestycje rządu 157 miliardów dolarów, a w 2019 roku eksport inwestycji bezpośrednich wynosił około 20 miliardów dolarów. Wydaje się, że taki stan rzeczy miał związek z polityką realizowaną w okresie prezydentury D. Trumpa. Co ciekawe, w pandemicznym 2020 roku poziom eksportu ZIB przez USA zwiększył się do ponad 200 miliardów dolarów, a w kolejnych latach nadal znacząco wzrastał aż do 373 miliardów dolarów w 2022 roku. Zatem w 2020 roku USA

odpowiadały za niemal 28% światowego eksportu ZIB, a w 2022 roku ich udział był równy 25%.

Bardzo duże znaczenie po stronie eksportu kapitału w formie ZIB pełniły w latach 2018-2022 Chiny, które jeszcze w 2000 roku odpowiadały za zaledwie 0,1% światowego eksportu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich. Największy poziom eksportu chińskich inwestycji bezpośrednich odnotowano w 2021 roku (179 miliardów dolarów), a największy udział Chin w światowym eksporcie kapitału w formie ZIB w 2020 roku (21%). Trzeba także podkreślić istotny wzrost znaczenia Niemiec jako eksportera kapitału w formie ZIB po 2000 roku. W 2000 roku Niemcy odpowiadały za 3,6% światowego eksportu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich, a w latach 2018-2022 udział Niemiec w światowym eksporcie ZIB był równy około 10% (tylko w 2020 roku zmniejszył się do około 7%). Podobne zmiany odnotowano w przypadku Japonii, której udział w światowym eksporcie kapitału zwiększył się z zaledwie 2,3% w 2000 roku do kilkunastu procent w latach 2018-2020 (maksimum odnotowano w przedpandemicznym 2019 roku – 16,6%), natomiast lata 2021-2022 przyniosły redukcję udziału Japonii w światowym odpływie ZIB – odpowiednio do 8,5% i 10,8%. Uwagę zwraca jeszcze skokowy wzrost eksportu kapitału w formie ZIB przez Australię w 2022 roku. Wcześniej australijskie inwestycje bezpośrednie w świecie miały marginalne znaczenie, natomiast w 2022 roku Australia zrealizowała eksport ZIB w wysokości 118 miliardów dolarów, co dało jej prawie 8% udział w światowym odpływie ZIB. Uwagę zwraca także wyraźna redukcja eksportu kapitału w formie ZIB przez Rosję w 2022 roku, co można wiązać z jej agresją na Ukrainę.

W tabelach 5.7 oraz 5.8 przedstawiono skumulowaną wartość importu oraz eksportu kapitału w formie ZIB w latach 2000, 2010 oraz 2018-2022 dla wybranych gospodarek odpowiednio w ujęciu bezwzględny (w mld USD) oraz w ujęciu względnym (jako % udział w skumulowanych przepływach kapitału w formie ZIB).

Tabela 5.7. Skumulowana wartość importu i eksportu kapitału w formie ZIB wybranych gospodarek w latach 2000, 2010 oraz 2018-2022 [mld USD]

Kraj	2000	2010	2018	2019	2020	2021	2022	2000	2010	2018	2019	2020	2021	2022
	Skumulowana wartość napływu ZIB							Skumulowana wartość odpływu ZIB						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
USA	2783,3	3451,4	7346,9	8951,1	10292,4	13056,4	10461,7	2694,0	4843,3	6370,7	7585,3	8225,9	9765,9	8048,1
Chiny	193,4	578,8	1628,3	1769,5	1918,8	3633,3	3822,5	27,7	297,6	1982,3	2198,9	2580,7	2785,2	2931,7
Zjednoczone Królestwo	438,6	1086,1	1996,8	2152,8	2656,7	2690,0	2698,6	897,9	1689,3	1884,8	2167,3	2221,8	2376,9	2203,1
Niemcy	271,6	674,2	940,6	963,6	1153,1	1058,0	1007,5	541,9	1421,3	1707,7	1822,1	2022,9	2031,6	1929,0
Japonia	50,3	214,9	204,5	223,8	250,1	241,1	225,4	278,4	831,1	1568,8	1780,3	1884,8	1935,7	1948,6

cd. tabeli 5.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Kanada	212,7	561,1	894,0	1037,1	1099,9	1442,3	1439,9	237,6	616,1	1325,0	1652,5	1964,4	2155,6	2033
Singapur	110,6	469,9	1521,7	1737,3	1986,0	2169,5	2368,4	56,8	300,0	980,8	1191,0	1379,4	1463,0	1595,4
Hongkong	455,5	1097,6	1963,3	1867,7	1851,5	1957,4	2090,6	388,4	948,5	1829,4	1804,5	1920,7	1999,5	2054,6
Korea Południowa	43,7	127,1	237,2	241,7	260,8	280,1	272,3	21,5	139,0	405,2	456,0	515,4	605,1	647,6
Brazylia	122,3	472,6	684,2	640,7	608,1	729,6	815,6	52,0	181,0	229,1	224,0	277,5	302,3	327,5
Rosja	32,2	423,2	408,1	493,2	449,1	497,7	379,1	20,1	433,7	346,6	407,3	381,1	374,6	315,3
Australia	118,9	508,1	700,0	726,1	779,7	755,2	758,0	96,0	402,3	498,0	579,3	610,7	530,4	660,9
Indie	16,3	197,9	386,2	427,0	480,1	514,1	510,7	1,7	92,4	166,6	179,7	190,9	209,1	222,6
Świat	7445,6	19149,6	32407,9	36470,2	41354,3	47079,3	44252,8	7962,2	20408,3	31185,1	34571,1	39247,0	42667,2	39852,9

Źródło: [UNCTAD, 2002, 2011, 2019, 2020ab, 2021, 2022, 2023].

USA były zdecydowanym liderem w zakresie skumulowanej wartości napływu oraz odpływu kapitału w formie ZIB w latach 2000 i 2010 oraz utrzymały tę pozycję w latach 2018-2022. Wartość zasobów ZIB ulokowanych w USA w 2000 roku była równa 2,8 biliona dolarów, w 2010 roku wyniosła około 3,5 biliona dolarów i zwiększyła się do 7,3 biliona dolarów w 2018 roku i ponad 13 bilionów dolarów w 2021 roku, natomiast w 2022 roku była równa około 10,5 biliona dolarów. W tym samym okresie skumulowana wartość amerykańskich inwestycji bezpośrednich w świecie wzrosła z 2,7 biliona dolarów w 2000 roku do 4,8 biliona dolarów w 2010 roku, 6,4 biliona dolarów w 2018 roku i 9,4 biliona dolarów w 2021 roku, jednak w 2022 roku została ograniczona do około 8 bilionów dolarów. Jednak udział USA w skumulowanym imporcie ZIB oraz eksporcie kapitału w formie inwestycji bezpośrednich wyraźnie zmniejszył się po 2000 roku. W 2000 roku USA odpowiadały za 37,4% skumulowanej wartości napływu ZIB i 33,8% skumulowanej wartości odpływu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich w świecie. W 2010 roku udział USA w skumulowanym napływie kapitału w formie ZIB w świecie zmniejszył się do 18%, zaś udział USA w skumulowanym odpływie kapitału w formie inwestycji bezpośrednich spadł do 23,7%. W 2022 roku udział USA w skumulowanym napływie kapitału w formie ZIB był zbliżony do tego z 2018 roku i wynosił 23,6% (w 2018 roku było to 22,7%). Z kolei udział USA w skumulowanym eksporcie kapitału w formie inwestycji bezpośrednich wynosił około 20% zarówno w 2018 roku, jak i 2022 roku.

Uwagę zwraca duży wzrost znaczenia Chin w zakresie skumulowanej wartości napływu oraz odpływu ZIB w latach 2018-2022 w porównaniu do lat 2000 i 2010. W 2000 roku udział Chin w skumulowanej wartości napływu ZIB był równy 2,6% (w 2010 roku było to 3%). W 2018 roku Chiny odpowiadały już za 5% skumulowanej wartości napływu ZIB, a w 2022 roku ich udział zwiększył się do 8,6%. Warto w tym miejscu podkreślić, że skumulowana wartość napły-

wu ZIB do Chin w latach 2018-2022 zwiększyła się o ponad 120% – z 1,6 biliona dolarów do 3,8 biliona dolarów. W przypadku skumulowanej wartości eksportu kapitału w formie ZIB udział Chin w 2022 roku był o 7 punktów % większy niż w 2000 roku (wzrost z 0,4% w 2000 roku do 7,4% w 2022 roku) [Liu, Miao i Jia, 2022].

Udział Zjednoczonego Królestwa w światowych zasobach ZIB pozostał na poziomie około 6% po stronie napływu w latach 2000-2022, natomiast w przypadku skumulowanej wartości odpływu inwestycji bezpośrednich nastąpiła istotna redukcja udziału Zjednoczonego Królestwa z 11,3% w 2000 roku do 5,5% w 2022 roku.

Trzeba także wskazać na wzrost znaczenia Singapuru jako kraju lokaty ZIB oraz jako kraju pochodzenia ZIB – w 2022 roku udział tego państwa w światowych zasobach ZIB po stronie importu zwiększył się do 5,4% (z zaledwie 1,5% w 2000 roku), jednocześnie udział singapurskich inwestycji bezpośrednich za granicą wzrósł do 4% (z poziomu 0,7% w 2000 roku). W przypadku Hongkongu odnotowano pewną redukcję udziału w światowych zasobach ZIB: w 2022 roku zasoby ZIB w Hongkongu stanowiły 4,7% w skumulowanym napływie ZIB, podczas gdy w latach 2018 i 2000 było to ponad 6%. W zakresie udziału Hongkongu w skumulowanej wartości globalnego odpływu inwestycji bezpośrednich zaobserwowano wzrost z 4,9% w 2000 roku do niemal 6% w 2018 roku, jednak w 2022 roku było to już tylko nieco ponad 5%.

Niemcy oraz Kanada to podmioty będące zdecydowanie ważniejszym źródłem kapitału eksportowanego w formie inwestycji bezpośrednich niż miejscem jego lokaty. Udział Niemiec w skumulowanym imporcie ZIB zmniejszył się z 3,7% w 2000 roku do 2,9% w 2018 roku i 2,3% w 2022 roku, podczas gdy ich udział w skumulowanym eksporcie kapitału w formie inwestycji bezpośrednich był równy około 7% w latach 2000 i 2010 oraz wahał się od 5,5% do 5,2% w latach 2018-2020 i był równy 4,8% w latach 2021-2022. Udział Kanady w skumulowanych zasobach importu ZIB kształtował się na poziomie od około 2,8%-2,9% w latach 2000, 2010, 2018-2019 i zwiększył się do 3,3% w 2022 roku. W tym samym czasie udział Kanady w skumulowanym eksporcie kapitału w formie ZIB zwiększył się z 3% do około 5% [Hejazi i Tang, 2021].

Tabela 5.8. Udział wybranych gospodarek w skumulowanych przepływach kapitału w formie ZIB w latach 2000, 2010 oraz 2018-2022 [%]

Kraj	2000	2010	2018	2019	2020	2021	2022	2000	2010	2018	2019	2020	2021	2022
	Udział w skumulowanym napływie ZIB							Udział w skumulowanym odpływie ZIB						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
USA	37,4	18,0	22,7	24,5	24,9	27,7	23,6	33,8	23,7	20,4	21,9	21,0	22,9	20,2
Chiny	2,6	3,0	5,0	4,9	4,6	7,7	8,6	0,4	1,5	6,4	6,4	6,6	6,5	7,4
Zjednoczone Królestwo	5,9	5,7	6,2	5,9	6,4	5,7	6,1	11,3	8,3	6,0	6,3	5,7	5,6	5,5

cd. tabeli 5.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Niemcy	3,7	3,5	2,9	2,6	2,8	2,2	2,3	6,8	7,0	5,5	5,3	5,2	4,8	4,8
Japonia	0,7	1,1	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	3,5	4,1	5,0	5,1	4,8	4,5	4,9
Kanada	2,9	2,9	2,8	2,8	2,7	3,1	3,3	3,0	3,0	4,2	4,8	5,0	5,1	5,1
Singapur	1,5	2,5	4,7	4,8	4,8	4,6	5,4	0,7	1,5	3,1	3,4	3,5	3,4	4,0
Hongkong	6,1	5,7	6,1	5,1	4,5	4,2	4,7	4,9	4,7	5,9	5,2	4,9	4,7	5,2
Korea Południowa	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,3	0,7	1,3	1,3	1,3	1,4	1,6
Brazylia	1,6	2,5	2,1	1,8	1,5	1,6	1,8	0,7	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8
Rosja	0,4	2,2	1,3	1,4	1,1	1,1	0,6	0,3	2,1	1,1	1,2	1,0	0,9	0,8
Australia	1,6	2,7	2,2	2,0	1,9	1,6	1,7	1,2	2,0	1,6	1,7	1,6	1,2	1,7
Indie	0,2	1,0	1,2	1,2	1,2	1,1	1,2	0,0*	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* 0,02%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: [UNCTAD, 2002, 2011, 2019, 2020b, 2021, 2022, 2023].

Trzeba także wskazać niewielkie znaczenie Rosji zarówno jako kraju lokaty ZIB, jak i kraju eksportującego kapitał w formie inwestycji bezpośrednich za granicą. Tylko w 2010 roku udział Rosji w skumulowanym napływie ZIB oraz odpływie kapitału w formie inwestycji bezpośrednich przekroczył 2%. Relatywnie niewielki udział Rosji został jeszcze wyraźnie ograniczony w 2022 roku, co niewątpliwie należy wiązać z pełnoskalową agresją Rosji na Ukrainę oraz sankcjami nakładanymi sukcesywnie na to państwo. I tak, w 2022 roku udział Rosji w skumulowanym napływie ZIB zmniejszył się do 0,6% światowych zasobów ZIB, a udział tego państwa w skumulowanej wartości odpływu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich został zredukowany do 0,8%.

Przeprowadzone analizy pozwalają stwierdzić, że pandemia COVID-19 oraz destabilizacja globalnej architektury geopolitycznej w związku z trwającą od lutego 2022 roku pełnoskalową wojną w Ukrainie doprowadziły do zmian strukturalnych w zakresie napływu oraz odpływu ZIB.

5.3. Ewolucja narodowych polityk inwestycyjnych w odniesieniu do ZIB

Istotnym elementem dla rozwoju międzynarodowych powiązań kapitałowych, w tym zwłaszcza relacji inwestycyjnych o charakterze bezpośrednim, jest kształtowanie narodowych polityk inwestycyjnych. Procesy zachodzące w gospodarce światowej wpływają na działania podejmowane przez państwa narodowe. Zasadniczo w okresach dynamizacji globalizacji i współpracy można

zaobserwować łagodzenie narodowych polityk inwestycyjnych. Z kolei niestabilność wywołana zarówno przez czynniki ekonomiczne, jak i pozaekonomiczne indukuje zaostrzanie narodowych polityk inwestycyjnych.

5.3.1. Ogólne tendencje w zakresie narodowych polityk inwestycyjnych

Polityka realizowana przez państwa narodowe wobec inwestorów zagranicznych może mieć różnorodny charakter. Można wyróżnić działania nakierowane na liberalizację warunków napływu kapitału zagranicznego, czy wręcz promocję ZIB, ale także mechanizmy i instrumenty zmierzające do ograniczania importu inwestycji zagranicznych. W tabeli 5.9 przedstawiono zmiany w narodowych politykach inwestycyjnych wobec ZIB w latach 2000, 2005, 2010, 2015 oraz 2017-2022 w ujęciu ilościowym. Uwagę zwraca znaczny wzrost działań restrykcyjnych wobec ZIB w latach 2010 oraz 2020-2022, a zatem w okresach narastającej niestabilności w gospodarce światowej. W 2010 roku wprowadzono 48 działań restrykcyjnych wobec ZIB. Łącznie w latach 2020-2022 wprowadzono niemal 130 działań restrykcyjnych wobec ZIB, a w samym pandemicznym 2020 roku było ich aż 50. Dla porównania w 2000 roku stanowiły one margines działań podejmowanych w ramach polityk narodowych wobec ZIB (3 działania o charakterze restrykcyjnym wobec ZIB wobec 147 działań liberalizacyjnych bądź promocyjnych w odniesieniu do ZIB). Działania restrykcyjne wobec ZIB stanowiły odpowiednio:

- 2% nowych regulacji w 2000 roku,
- 32% nowych regulacji w 2010 roku,
- 41% nowych regulacji w 2020 roku,
- 42% nowych regulacji w 2021 roku,
- 28% nowych regulacji w 2022 roku.

Tabela 5.9. Zmiany w narodowych politykach inwestycyjnych w odniesieniu do ZIB

Liczba zmian regulacyjnych	2000	2005	2010	2015	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Liczba działań liberalizacyjnych/promocyjnych w odniesieniu do ZIB	147	118	101	75	98	65	66	72	55	102
Liczba działań restrykcyjnych wobec ZIB	3	25	48	14	23	31	21	50	40	39

Źródło: [UNCTAD, 2011, 2017, 2023].

5.3.2. Procedury kontroli inwestycji dotyczące bezpieczeństwa

Od 2019 roku można zaobserwować rosnącą liczbę procedur kontroli inwestycji związanych z bezpieczeństwem. Uwagę zwraca zarówno wzrost liczby państw, które wprowadziły tzw. screening inwestycji odnoszących się do ich wpływu na bezpieczeństwo kraju lokaty, jak i tych, które rozszerzyły screening inwestycji. W tabeli 5.10 przedstawiono statystyki dotyczące wprowadzania oraz rozszerzania screeningu inwestycji w latach 2006-2022 oraz dla porównania średnią dla okresu 1995-2005.

W latach 2019-2022 17 państw wprowadziło screening inwestycji w kontekście bezpieczeństwa dla kraju lokaty. W tym samym okresie 45 państw rozszerzyło screening inwestycji, przy czym w latach 2020-2022 rocznie takie działania notowano w kilkunastu państwach rocznie. Wcześniej taka sytuacja nie występowała.

Następuje swoiste podnoszenie poprzeczek w mechanizmach monitorowania ZIB w celu uniknięcia przejęcia strategicznych aktywów i technologii przez korporacje międzynarodowe, jak również po to, by wywrzeć wpływ na reshoring operacji międzynarodowych korporacji w globalnych łańcuchach dostaw [Sharma, 2021]. Można zatem wnioskować, że narastająca w globalnej gospodarce niestabilność skutkuje zaostrzaniem regulacji w celu zwiększania ochrony krajów lokaty ZIB.

Wspólne ramy odnoszące się do screeningu inwestycji wprowadziła także Unia Europejska. Ramy w zakresie koordynacji screeningu ZIB w UE określono w rozporządzeniu 2019/452 (Rozporządzenie w sprawie ZIB), przyjętym w marcu 2019 roku i stosowanym od października 2020 roku. Rozporządzenie w sprawie ZIB to pierwsza regulacja prawna przyznająca Komisji Europejskiej ogólne uprawnienia do przeglądu transakcji prywatnych od czasu wejścia w życie unijnego rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw. Trzeba w tym miejscu zaznaczyć, że Rozporządzenie w sprawie ZIB nie tworzy na poziomie UE mechanizmu screeningu ZIB, ale określa minimalne wymagania dotyczące mechanizmów screeningu ZIB w państwach członkowskich UE oraz mechanizmu koordynacji przeglądów ZIB.

Tabela 5.10. Państwa wprowadzające lub rozszerzające procedury kontroli inwestycji związane z bezpieczeństwem

Rok / Lata	Liczba państw, które wprowadziły screening inwestycji	Liczba państw, które rozszerzyły screening inwestycji
1	2	3
1995-2005	3	0
2006	0	1
2007	2	0

cd. tabeli 5.10

1	2	3
2008	1	0
2009	3	1
2010	0	0
2011	1	1
2012	4	0
2013	0	1
2014	3	4
2015	2	0
2016	0	1
2017	1	4
2018	0	5
2019	5	3
2020	5	17
2021	5	12
2022	2	13

Źródło: [UNCTAD, 2019, 2023].

Należy także wskazać, iż Komisja zachęca państwa członkowskie do wdrożenia mechanizmów screeningu ZIB. Już w połowie 2021 roku aż 24 państwa członkowskie miały takie mechanizmy screeningu bądź były w trakcie ich ustanawiania, podczas gdy przed przyjęciem Rozporządzenia 2019/452 takie mechanizmy występowały jedynie w 11 państwach członkowskich UE [Modrall, 2022]. Screening i mechanizmy screeningu są we wspomnianym rozporządzeniu definiowane jako „procedury oceny, dochodzenia, zatwierdzania, warunkowania, zakazywania lub wycofywania ZIB ze względów bezpieczeństwa lub porządku publicznego” [Modrall, 2022]. Zgodnie z Rozporządzeniem 2019/452 screening ZIB musi obejmować potencjalny wpływ inwestycji na [Modrall, 2022]:

- infrastrukturę krytyczną (w tym infrastrukturę energetyczną, transportową, wodną, zdrowotną, telekomunikacyjną, medialną, przetwarzania lub przechowywania danych, lotniczą, obronną, wyborczą lub finansową, a także obiekty wrażliwe oraz inwestycje w grunty i nieruchomości kluczowe dla korzystania z tej infrastruktury);
- technologie krytyczne i produkty podwójnego zastosowania (w tym sztuczną inteligencję, robotykę, półprzewodniki, cyberbezpieczeństwo, technologię kwantową, technologie lotnicze, obronne, magazynowania energii, a także technologie nuklearne, nanotechnologie oraz biotechnologie);
- dostawy surowców krytycznych (w tym energii lub surowców, a także bezpieczeństwo żywnościowe);

- dostęp lub możliwość kontrolowania informacji wrażliwych (w tym danych osobowych);
- wolność i pluralizm mediów.

Należy w tym miejscu podkreślić szybkie wprowadzanie zmian w zakresie wymogów screeningu ZIB w UE w odpowiedzi na nowe zagrożenia. Na przykład w odpowiedzi na kryzys pandemiczny wywołany przez COVID-19 w wytycznych zaakcentowano konieczność zwrócenia szczególnej uwagi na obszar opieki zdrowotnej [Modrall, 2022].

Trzeba także zwrócić uwagę na wzrost znaczenia rozwiązań mających na celu promocję odpływu (eksportu) ZIB. Takie inicjatywy promocyjne są rozpowszechnione w grupie państw rozwiniętych. Niemal 80% państw rozwiniętych stosuje instrumenty promocji eksportu kapitału w ramach swoich narodowych polityk inwestycyjnych. W ostatnich latach mechanizmy promocji eksportu kapitału w formie ZIB są także włączane do polityk inwestycyjnych części państw rozwijających się (np. Chiny).

Jednocześnie jednak następuje wdrażanie pewnych rozwiązań ograniczających odpływ ZIB we wszystkich gospodarkach na wszystkich poziomach rozwoju. Takie działania należy wiązać m.in. z chęcią przeciwdziałania praniu pieniędzy (rozwiązania odnoszące się do monitorowania oraz kontroli odpływu ZIB planują zaimplementować np. USA oraz Unia Europejska) [UNCTAD, 2024b].

5.4. Międzynarodowe porozumienia inwestycyjne nowej generacji

Intensywny rozwój międzynarodowego transferu kapitału w formie inwestycji w latach 90. XX wieku był związany z zawieraniem bardzo wielu międzynarodowych porozumień inwestycyjnych (MPI, International Investment Agreements – IIA). O ile jeszcze w latach 70. XX wieku zawarto i uaktywniono kilkadziesiąt MPI, a w kolejnej dekadzie liczba zawartych i uruchomionych MPI wzrosła do stu kilkudziesięciu, o tyle w latach 90. XX wieku zostało zawartych i wprowadzonych w życie kolejnych tysiąc sto MPI. W latach 2000-2009 podpisano i uaktywniono około 850 nowych MPI, a w okresie 2010-2022 zawarto i uruchomiono około 320 nowych MPI. Jednocześnie jednak następowało wygaszanie części porozumień inwestycyjnych. I tak, łącznie w latach 1993-2022 wygaszono 569 MPI, z czego około 50 w latach 90. XX wieku, około 110 w latach 2003-2012 i aż 400 w latach 2013-2022. Należy w tym miejscu wskazać, że w 2022 roku więcej MPI wygaszono niż zawarto. W kwietniu 2024 roku w gospodarce światowej odnotowano 2222 aktywne bilateralne porozumienia inwe-

stycyjne oraz 386 aktywnych wielostronnych umów inwestycyjnych [UNCTAD, 2024a].

Znaczenie reformowania międzynarodowych porozumień inwestycyjnych zostało uwypuklone np. przez pandemię COVID-19 [UNCTAD, 2020b, s. 2]. Natomiast wytyczne dotyczące procesu reformowania MPI zostały nakreślone przez UNCTAD już w 2018 roku. I tak, wytyczne odnoszące się do procesu reformowania MPI zakładały [UNCTAD, 2020a]:

- powiązanie reform MPI ze zrównoważonym rozwojem;
- koncentrację na krytycznych obszarach reform, tj. zabezpieczeniu prawa do regulacji przy jednoczesnym zapewnieniu ochrony, reformie systemu rozstrzygania sporów między państwem goszczącym a inwestorem, zapewnieniu odpowiedzialnych działań inwestycyjnych, promocji inwestycji, ułatwieniach dla inwestycji;
- podejmowanie działań na różnych szczeblach (wielostronnym, regionalnym, dwustronnym oraz na poziomie państw narodowych);
- odpowiednie sekwencjonowanie działań reformujących;
- inkluzywność i transparentność procesu reform;
- wielostronną strukturę wsparcia.

Trzeba podkreślić, że MPI nowej generacji obejmują pewne istotne elementy reform. Zapisy nowych MPI w dużym stopniu zostały ukierunkowane na instrumenty zarządzania inwestycjami, które zawierają instrumenty proaktywnego ułatwiania inwestycji i zwracają większą uwagę na odpowiedzialne inwestycje oraz prawo państw lokaty kapitału do wprowadzania regulacji zabezpieczających. I tak, zapisy nowych MPI odnoszące się do rozstrzygania sporów w relacji inwestor zagraniczny–państwo goszczące (Investor-State Dispute Settlement – ISDS) zawierają usprawnienia proceduralne bądź też ograniczają dostęp dla niektórych rodzajów roszczeń, względnie całkowicie pomijają kwestie sporów inwestor–państwo. Jest to ściśle związane z rosnącą liczbą sporów w relacjach inwestor–państwo pojawiających się w okresach kryzysów [Bellak i Leibrecht, 2019]. Z kolei promocja i ułatwienia inwestycyjne mają się odbywać poprzez zawarcie w MPI szczegółowych zobowiązań ze strony państwa lokaty kapitału, takich jak przejrzystość i spójność regulacyjna. Wyłączenie importu elementów z niereformowanych MPI polega na wyłączeniu zastosowania KNU oraz przepisów niestanowiących odstępstw od zobowiązań wynikających z zapisów innych MPI. Obowiązki inwestora, które zostały ujęte w MPI nowej generacji, to np. zobowiązanie do odpowiedzialnego postępowania biznesowego, odpowiedzialności środowiskowej, a także unikania korupcji. Częstość występowania wybranych elementów reform uwzględnionych w MPI nowej generacji została przedstawiona w tabeli 5.11.

Tabela 5.11. Wybrane elementy reform w międzynarodowych porozumieniach inwestycyjnych zawartych w latach 2020-2023 [udział %]

Zmiana	Udział % nowych MPI
Prawo do regulowania środków zabezpieczających	75
Zasady dotyczące rozstrzygania sporów inwestor–państwo zreformowane/pominięte	58
Wyłączenie importu elementów z niereformowanych MPI	46
Proaktywne przepisy dotyczące promocji i ułatwień inwestycji	38
Klauzula dotycząca czasu trwania umowy < 10 lat	29
Obowiązki inwestora	13
Zastąpienie starej umowy MPI	13

Źródło: [UNCTAD, 2023, s. 74].

Kwestia reformowania MPI jest szeroko dyskutowana w wielu krajach i przez różne gremia [Zagel, 2020; Alschner, 2022; VLLF, 2024]. Wskazuje się na rolę jaką powinny odegrać państwa G20 w tym procesie [Berger i Liu, 2022], jednak następuje to relatywnie wolno. W 2023 roku podczas 8 Światowego Forum Inwestycyjnego UNCTAD w Abu Zabi powstała Wielostronna Platforma na Rzecz Reformy MPI (The Multi-Stakeholder Platform for IIA Reform). W trakcie spotkania tej Platformy w lutym 2024 roku podkreślano konieczność podjęcia działań na rzecz akceleracji procesu reform MPI [UNCTAD, 2024c].

5.5. Gospodarki wiodące ze względu na FDI Confidence Index

FDI Confidence Index to badanie polegające na hierarchizacji krajów stanowiących najbardziej prawdopodobne miejsce lokalizacji inwestycji w kolejnych trzech latach prowadzone przez Kearney. W tworzonym rankingu uwzględnianych jest 25 gospodarek stanowiących najkorzystniejsze miejsce lokaty kapitału w formie ZIB.

W tabeli 5.12 przedstawiono listę 15 gospodarek charakteryzujących się najwyższym poziomem FDI Confidence Index w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2019-2024.

Tabela 5.12. Kraje o najwyższym poziomie FDI Confidence Index – wybrane lata w okresie 2000-2024

Lp.	2000	2010	2015	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	USA	Chiny	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA
2	Zjednoczone Królestwo	USA	Chiny	Kanada	Niemcy	Kanada	Kanada	Niemcy	Kanada	Kanada
3	Chiny	Indie	Zjednoczone Królestwo	Niemcy	Kanada	Niemcy	Niemcy	Kanada	Japonia	Chiny (włączając Hongkong)

cd. tabeli 5.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
4	Brazylia	Brazylia	Kanada	Zjednoczone Królestwo	Zjednoczone Królestwo	Japonia	Zjednoczone Królestwo	Japonia	Niemcy	Zjednoczone Królestwo
5	Polska	Niemcy	Niemcy	Chiny	Francja	Francja	Japonia	Zjednoczone Królestwo	Zjednoczone Królestwo	Niemcy
6	Niemcy	Polska	Brazylia	Japonia	Japonia	Zjednoczone Królestwo	Francja	Francja	Francja	Francja
7	Meksyk	Australia	Japonia	Francja	Chiny	Australia	Australia	Włochy	Chiny (włączając Hongkong)	Japonia
8	Włochy	Meksyk	Francja	Australia	Włochy	Chiny (włączając Hongkong)	Włochy	Hiszpania	Hiszpania	Zjednoczone Emiraty Arabskie
9	Hiszpania	Kanada	Meksyk	Szwajcaria	Australia	Włochy	Hiszpania	Szwajcaria	Singapur	Hiszpania
10	Australia	Zjednoczone Królestwo	Australia	Włochy	Singapur	Szwajcaria	Szwajcaria	Chiny (włączając Hongkong)	Australia	Australia
11	Indie	Zjednoczone Emiraty Arabskie	Indie	Indie	Hiszpania	Hiszpania	Niderlandy	Australia	Włochy	Włochy
12	Francja	Wietnam	Włochy	Singapur	Niderlandy	Singapur	Chiny (włączając Hongkong)	Nowa Zelandia	Szwajcaria	Singapur
13	Kanada	Francja	Niderlandy	Niderlandy	Szwajcaria	Nowa Zelandia	Nowa Zelandia	Szwecja	Niderlandy	Szwajcaria
14	Tajlandia	Hongkong	Szwajcaria	Szwecja	Dania	Niderlandy	Szwecja	Zjednoczone Emiraty Arabskie	Portugalia	Arabia Saudyjska
15	Korea Płd.	Pozostałe kraje Zatoki Perskiej*	Singapur	Hiszpania	Szwecja	Szwecja	Zjednoczone Emiraty Arabskie	Niderlandy	Nowa Zelandia	Szwecja

* Bahrajn, Kuwejt, Oman i Katar.

Źródło: [Kearney, 2004, 2010, 2015, 2019, 2021, 2023, 2024].

USA zajmują 1 miejsce w 2000 roku, a od 2015 roku Niemcy także osiągają dobre wyniki, utrzymując pozycję wśród 5 najwyższ ocenianych krajów w badanym okresie od 2010 roku (w 2000 roku Niemcy uplasowały się na miejscu 6). W badanym okresie nastąpiła istotna poprawa pozycji Kanady. W 2000 roku zajmowała dość odległe miejsce 13, w 2010 roku awansowała do pierwszej dziesiątki zestawienia (na miejsce 9), natomiast od 2015 roku znajduje się w pierwszej piątce krajów o najwyższym poziomie FDI Confidence Index, a w latach 2023-2024 została oceniona jako 2 najbardziej atrakcyjny kraj, który został wyprzedzony jedynie przez USA. Z kolei Chiny, które w 2000 roku znalazły się na 3 miejscu, a w 2010 roku były liderem zestawienia, w kolejnych latach spadały na dalsze miejsca: 2 (w latach 2015 i 2016), 3 (2017 r.), 5 (2018 r.), 7 (2019 r.). Począwszy od 2020 roku Chiny są oceniane w rankingu FDI Confi-

dence Index łącznie z Hongkongiem i tu ich pozycja była w latach 2020-2022 wyraźnie gorsza (8 lokata w 2020 roku, 12 miejsce w 2021 roku i 10 pozycja w 2022 roku), po czym nastąpiła jej wyraźna poprawa w latach 2023-2024, tj. awans na miejsce 7 w 2023 roku i przeskok na 3 miejsce w 2024 roku. W 2000 roku wiceliderem rankingu FDI Confidence Index było Zjednoczone Królestwo, jednak w 2010 roku nastąpił spadek tego państwa na miejsce 10. W latach 2015-2024 nastąpił powrót Zjednoczonego Królestwa do pierwszej szóstki. Trzeba także wskazać wzrost znaczenia Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Arabii Saudyjskiej w badanym okresie. Państwa te pojawiły się w gronie 25 państw o najwyższym poziomie FDI Confidence Index dopiero w 2010 roku, a uwagę zwraca zwłaszcza wyraźna poprawa ich pozycji w 2024 roku, kiedy to Zjednoczone Emiraty Arabskie awansowały na miejsce 8 (rok wcześniej zajmowały pozycję 18), a Arabia Saudyjska została sklasyfikowana na miejscu 14 (w 2023 roku zajmowała miejsce 24).

Badana jest także ogólna ocena sytuacji w gospodarce światowej. W tabeli 5.13 zaprezentowano zmianę poziomu optymizmu dotyczącego sytuacji w globalnej gospodarce. Co ciekawe, we wszystkich okresach zdecydowanie przeważały bardziej optymistyczne zmiany ocen sytuacji w globalnej gospodarce.

Tabela 5.13. Poziom optymizmu dotyczącego sytuacji w globalnej gospodarce

Zmiana oceny sytuacji w globalnej gospodarce w porównaniu z rokiem poprzednim	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Bardziej optymistyczna	62	72	57	63	63	64
Bardziej pesymistyczna	34	24	37	32	35	29
Brak zmiany	3	4	5	5	2	7

Źródło: [Kearney, 2024].

5.6. Atrakcyjność inwestycyjna regionów według przedsiębiorców

Atrakcyjność inwestycyjna jest z jednej strony badana przez ekonomistów/naukowców, z drugiej natomiast można mówić o postrzeganej atrakcyjności inwestycyjnej (*perceived investment attractiveness*) gospodarek czy regionów przez przedsiębiorców/inwestorów. Takie analizy postrzeganej atrakcyjności inwestycyjnej prowadzi np. EY (wcześniej Ernst & Young). W tabeli 5.14 przedstawiono zmiany poziomu postrzeganej atrakcyjności regionów w latach 2015-2022. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że w 2020 roku takie badanie nie

zostało przeprowadzone. Z kolei w badaniu z 2021 roku pytano przedsiębiorców o to, które regiony będą ich zdaniem najbardziej atrakcyjne dla lokowania inwestycji po zakończeniu pandemii.

Tabela 5.14. Który region uważasz za najbardziej atrakcyjny inwestycyjnie?*
[% wskazań]

Region	2007	2009	2015	2018	2019	2021	2022
Europa Zachodnia	55	40	50	53	56	80	60
Europa Centralna i Wschodnia	39	39	28	41	40	64	42
Ameryka Północna	38	25	39	34	38	63	52
Chiny	48	33	38	42	37	53	29
Indie	26	20	18	13	12	49	24
Brazylia	7	12	14	6	6	33	14
Rosja	b.d.	b.d.	11	13	11	13	1

* max. 3 wskazania.

Źródło: [EY, 2017, 2018, 2019, 2021, 2022].

Tabela 5.15. Które 3 czynniki są najistotniejsze przy wyborze kraju lokalizacji inwestycji? [% wskazań]

Czynnik	2023	2022
Płynność rynku kapitałowego i dostępność kapitału	28	25
Potencjał rynku	26	19
Polityka w zakresie zmian klimatycznych oraz zrównoważonego rozwoju	25	28
Niezawodność i zasięg infrastruktury	24	24
Dostępność i kwalifikacje siły roboczej	24	26
Poziom rozwoju technologicznego	22	29
Jakość życia, różnorodność kulturowa	22	24
Stabilność polityczna oraz stabilność rozwiązań regulacyjno-prawnych	21	24
Siła krajowych pakietów rozwiązań stymulacyjnych	19	10
B+R oraz innowacje	17	17
Środowisko prawno-regulacyjne	16	14
Koszty pracy i innych czynników produkcji	16	10
Poziom sukcesu przy rozwiązywaniu problemów wywołanych przez kryzys pandemiczny	16	16
Środowisko podatkowe	12	9
Koszty energii oraz mix energetyczny	10	b.d.

Źródło: [EY, 2023].

Przedsiębiorcy wskazują na zróżnicowane czynniki determinujące ich decyzje odnośnie do lokalizacji inwestycji zagranicznych (patrz tabela 5.15). W 2023 roku najczęściej podkreślano znaczenie płynności rynku kapitałowego oraz dostępność kapitału (28%), potencjału rynku (26%) oraz polityki w zakresie zmian klimatycznych oraz zrównoważonego rozwoju (25%). Z kolei rok wcześniej trzy najczęściej wskazywane determinanty lokaty ZIB były następujące:

poziom rozwoju technologicznego (29%), polityka w zakresie zmian klimatycznych oraz zrównoważonego rozwoju (28%), a także dostępność i kwalifikacje siły roboczej (26%). Ponadto zarówno w 2022 roku, jak i w 2023 roku przedsiębiorcy często wskazywali na znaczenie niezawodności i zasięgu infrastruktury (24%), jakości życia i różnorodności kulturowej (22% i 24%), stabilności politycznej oraz regulacyjno-prawnej (21% i 24%). Należy dodatkowo zaznaczyć, że w badaniu przeprowadzonym w 2023 roku uwzględniono po raz pierwszy koszty energii oraz mix energetyczny i ten czynnik został wskazany jako jedna z trzech głównych determinant lokalizacji ZIB przez 10% przedsiębiorców.

Wydaje się, że dla pożądanego kształtowania przyszłej atrakcyjności inwestycyjnej gospodarek konieczne jest uwzględnianie opinii przedsiębiorców w procesie budowy polityki inwestycyjnej państwa, zwłaszcza w sytuacji gdy jego rozwój musi w istotnej części opierać się na zagranicznym kapitale w związku z ograniczonym poziomem akumulacji wewnętrznej.

5.7. Podsumowanie

Przeprowadzone badania i analizy potwierdziły, że niestabilność w globalnej gospodarce wywołana m.in. pandemią COVID-19 oraz pełnoskalową wojną w Ukrainie oddziałuje na skalę i strukturę międzynarodowego transferu kapitału w formie ZIB. W latach 2020 oraz w 2022 zaobserwowano istotne zakłócenia globalnych przepływów kapitału w formie ZIB. Należy podkreślić, że wybuch pandemii COVID-19 w 2020 roku wywołał znacznie większą redukcję napływu kapitału w formie ZIB do krajów rozwiniętych, jak i odpływu kapitału w formie ZIB z krajów rozwiniętych. Zdecydowanie mniejszą redukcję przepływów ZIB odnotowano w grupie krajów rozwijających się. Podobnie początek pełnoskalowej wojny w Ukrainie w 2022 roku w większym stopniu oddziaływał negatywnie na napływ kapitału w formie ZIB do krajów rozwiniętych oraz odpływ kapitału w formie ZIB z krajów rozwiniętych.

W trakcie badań pozytywnie zweryfikowano hipotezę, zakładającą, że w odpowiedzi na nowe globalne wyzwania oraz narastającą niestabilność wprowadzane są zmiany w narodowych politykach inwestycyjnych oraz międzynarodowych porozumieniach inwestycyjnych. Zwłaszcza w 2010 roku oraz w latach 2020-2022 nastąpił istotny wzrost liczby działań/regulacji restrykcyjnych wobec ZIB w ramach prowadzonych narodowych polityk inwestycyjnych. Uwagę zwraca także wzrost znaczenia screeningu inwestycji w kontekście bezpieczeństwa dla kraju lokaty w latach 2019-2022. W tym okresie 17 państw wprowadziło screening inwestycji odnoszący się do kwestii bezpieczeństwa kraju lokaty, a 45 państw

rozszerzyło screening inwestycji, przy czym w latach 2020-2022 rocznie takie działania notowano w kilkunastu państwach rocznie. Jako że wcześniej taka sytuacja nie występowała, można wnioskować, że narastająca destabilizacja globalnej gospodarki skutkuje zaostrzaniem regulacji w celu zwiększania ochrony krajów lokaty ZIB.

Literatura

- Alschner W. (2022), *Investment Arbitration and State-Driven Reform: New Treaties, Old Outcomes*, Oxford University Press, Oxford.
- Azzimonti M., Sarte P.-D.G. (2007), *Barriers to Foreign Direct Investment under Political Instability*, „Economic Quarterly”, Vol. 93(3), s. 287-315.
- Banday U.J., Murugan S., Maryam J. (2021), *Foreign Direct Investment, Trade Openness and Economic Growth in BRICS Countries: Evidence from Panel Data*, „Transnational Corporations Review”, Vol. 13(2), s. 211-221.
- Bellak Ch., Leibrecht M. (2019), *The Effect of Economic Crises on the Emergence of Investor-State Arbitration Cases*, Department of Economics Working Paper Series, No. 284, Vienna University of Economics and Business.
- Berger A., Liu W.-H. (2022), *Reforming the International Investment Regime*, Industrial Analytic Platform, <https://iap.unido.org/articles/reforming-international-investment-regime> (dostęp: 3.05.2024).
- Borensztein E., Gregorio J. De., Lee J-W. (1998), *How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?*, „Journal of International Economics”, Vol. 45(1), s. 115-135.
- Dodds K. (2019), *Geopolitics: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford.
- Dorożyński T., Kuna-Marszałek A., Świerkocki J. (2017), *Motives of Poland's Outward Direct Investments from the Lodz Region: Results of a Direct Study*, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, Vol. 5(2), s. 101-122.
- EY (2017), *Investors Vote „Remain in Europe”. EY's Attractiveness Survey 2017*.
- EY (2018), *Game Changers. EY's Attractiveness Survey 2018, Europe*, https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/attractiveness/EY-Attractiveness-Survey-Europe-June-2018-G.pdf (dostęp: 2.05.2024).
- EY (2019), *How Can Europe Raise Its Game? EY Attractiveness Survey Europe 2019*, https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/attractiveness/ey-europe-attractiveness-survey-2019.pdf (dostęp: 2.05.2024).
- EY (2021), *Foreign Investors Back Europe, but Is Europe Back? EY Attractiveness Survey Europe 2021*, https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/attractiveness/ey-europe-attractiveness-survey-2021-hr-v1.pdf (dostęp: 15.10.2021).

- EY (2022), *How Can Europe Attract Next-Generation Inward Investment? EY Attractiveness Survey Europe 2022*, https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/attractiveness/ey-europe-attractiveness-survey-2023.pdf (dostęp: 10.10.2022).
- EY (2023), *How Can Europe Turn on the Taps of foreign Investment? EY Europe Attractiveness Survey 2023*, https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_ro/news/2023/5/ey-european-attractiveness-survey-2023.pdf (dostęp: 2.05.2024).
- Gorynia M. (2003), *Motives and Modes of FDI, Firm Characteristics and Performance: Case Studies of Foreign Subsidiaries in Poland* [in:] E. Kaynak, T.D. Hancar (eds.), *Succeeding in a Turbulent Global Marketplace: Changes, Developments, Challenges and Creating Distinct Competencies*. Proceedings, Vancouver.
- Gorynia M., Kuczevska J. (2022), *Zmiany wywołane pandemią COVID-19 w sektorze MŚP i ich wpływ na realizację procesów biznesowych*, Platforma Przemysłu Przyszłości, Warszawa.
- Hejazi W., Tang J. (2021), *Canadian FDI in a Post Covid-19 World: Have We Reached the Tipping Point?*, „Transnational Corporations Review”, Vol. 13(1), s. 88-108.
- Kearney (2004), *FDI Confidence Index*, The Global Business Policy Council, October, Vol. 7, <https://www.kearney.com/documents/291362523/291366906/FDICI-2004.pdf/ace36650-6b81-9596-75f2-d667fcf7fd0c?t=1500027456000> (dostęp: 24.07.2024).
- Kearney (2010), *Investing in a Rebound. The 2015 Kearney FDI Confidence Index*, https://www.kearney.com/documents/291362523/291366906/Investing_in_a_Rebound-FDICI-2010.pdf/7a97bc61-2316-bfde-2b58-07d126ac3f24?t=1500027457000 (dostęp: 28.04.2024).
- Kearney (2015), *Connected Risks. Investing in a Divergent World. The 2015 Kearney FDI Confidence Index*, <https://www.kearney.com/documents/291362523/291366906/Connected+Risks-Investing+in+a+Divergent+World-FDICI+2015.pdf/da59de3e-6209-b553-936e-51dbdec43aa8?t=1500047255585> (dostęp: 28.04.2024).
- Kearney (2019), *Facing a Growing Paradox. The 2019 Kearney FDI Confidence Index*, <https://www.kearney.com/service/global-business-policy-council/foreign-direct-investment-confidence-index/2019-full-report> (dostęp: 29.04.2024).
- Kearney (2021), *On Shaky Ground. The 2021 Kearney FDI Confidence Index*, <https://www.kearney.com/service/global-business-policy-council/foreign-direct-investment-confidence-index/2021-full-report> (dostęp: 29.04.2024).
- Kearney (2023), *Cautious Optimism. The 2023 Kearney FDI Confidence Index*, <https://www.kearney.com/service/global-business-policy-council/foreign-direct-investment-confidence-index/2023-full-report> (dostęp: 29.04.2024).
- Kearney (2024), *Continued Optimism in the Face of Instability. The 2024 Kearney FDI Confidence Index*, <https://www.kearney.com/service/global-business-policy-council/foreign-direct-investment-confidence-index> (dostęp: 30.04.2024).
- Liu K., Miao W., Jia H. (2022), *How Political Risk in Host Country Affects FDI: An Explanation for the Paradox of China's Investment Risk Preference*, „Transnational Corporations Review”, Vol. 14(4), s. 353-370.

- Modrall J. (2022), *EU Regulation on Foreign Direct Investment Screening*, Norton Rose Fulbright, January, <https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/fe64bdfd/eu-regulation-on-foreign-direct-investment-screening> (dostęp: 14.05.2024).
- Narula R., Santangelo G.D. (2011), *New Insights on the Role of Location Advantages in International Innovation*, United Nation University, Working Paper Series.
- Sahu P.J. (2021), *Does Inflow of foreign Direct Investment Stimulate Economic Growth? Evidence from Developing Countries*, „Transnational Corporations Review”, Vol. 13,(4), s. 376-393.
- Sharma B. (2021), *Covid-19 and Recalibration of FDI Regimes: Convergence or Divergence?*, „Transnational Corporations Review”, Vol. 13(1), s. 62-73.
- S&P (2024), *Top Geopolitical Risks of 2024*, <https://www.spglobal.com/en/enterprise/geopolitical-risk/> (dostęp: 4.05.2024).
- UNCTAD (2001), *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2001_en.pdf (dostęp: 24.07.2024).
- UNCTAD (2002), *World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2002_en.pdf (dostęp: 24.07.2024).
- UNCTAD (2011), *World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2011_en.pdf (dostęp: 24.07.2024).
- UNCTAD (2017), *World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2017_en.pdf (dostęp: 20.05.2018).
- UNCTAD (2018), *World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2018_en.pdf (dostęp: 21.06.2019).
- UNCTAD (2019), *World Investment Report 2019*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf (dostęp: 10.07.2019).
- UNCTAD (2020a), *International Investment Agreements Reform Accelerator*, https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcbinf2020d8_en.pdf (dostęp: 3.05.2024).
- UNCTAD (2020b), *World Investment Report 2020. International Production Beyond the Pandemic*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf (dostęp: 29.04.2024).
- UNCTAD (2021), *World Investment Report 2021. Investing in Sustainable Recovery*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf (dostęp: 10.10.2021).
- UNCTAD (2022), *World Investment Report 2022. International Tax Reforms and Sustainable Investment*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_en.pdf (dostęp: 30.04.2024).
- UNCTAD (2023), *World Investment Report 2023. Investing in Sustainable Energy for All*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_en.pdf (dostęp: 1.05.2024).

- UNCTAD (2024a), *Investment Policy Hub*, <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements> (dostęp: 30.04.2024).
- UNCTAD (2024b), *Investment Policy Monitor No. 27: Outward FDI policies: promotion and facilitation – regulation and screening*.
- UNCTAD (2024c), *Unlocking Investment Treaty Reform Through UNCTAD Multi-Stakeholder Platform*, 4.03.2024, <https://investmentpolicy.unctad.org/news/hub/1742/20240304-unlocking-investment-treaty-reform-through-unctad-multi-stakeholder-platform> (dostęp: 3.05.2024).
- VLLF (2024), *Investment Incentive Policies Should Be Reformed*, „Vietnam Law & Legal Forum”, 9.02.2024, <https://vietnamlawmagazine.vn/investment-incentive-policies-should-be-reformed-mpi-71274.html> (dostęp: 3.05.2024).
- Zagel G. (2020), *International Investment Agreements (IIAs) and Sustainable Development: Are the African Reform Approaches a Possible Way out of the Global IIA Crisis?*, „Manchester Journal of International Economic Law”, Vol. 17(1), s. 26-47.
- Zhang X., Duchesne E. (2022), *Introduction for the Special Issue Geopolitical Risks and Transnational Corporations: The Case of the Ukrainian Crisis*, „Transnational Corporations Review”, Vol. 14(4), s. 333-338.

6

CYBERBEZPIECZEŃSTWO W CZASIE KONFLIKTU ZBROJNEGO NA PRZYKŁADZIE WOJNY W UKRAINIE

Rafał Świtała

6.1. Wprowadzenie

Wojna na Ukrainie, będąca jednym z najpoważniejszych konfliktów na terenie Europy od czasów zimnej wojny, stanowi nie tylko wyzwanie dla bezpieczeństwa narodowego, ale także stwarza nowe aspekty zagrożeń cybernetycznych. Pojęcie cyberbezpieczeństwa odnosi się do wszelkich działań i środków mających na celu ochronę systemów komputerowych, sieci, danych oraz informacji przed zagrożeniami związanymi z atakami cyberprzestępczymi. W dobie upowszechnienia się rozwiązań cyfrowych cyberbezpieczeństwo awansowało do roli kluczowego czynnika warunkującego nie tylko prosperitę, ale przede wszystkim stabilną egzystencję zarówno poszczególnych jednostek, organizacji, przedsiębiorstw, jak i całych podmiotów państwowych.

Celem rozdziału jest zbadanie znaczenia cyberbezpieczeństwa w kontekście konfliktu zbrojnego w Ukrainie poprzez identyfikację kluczowych zagrożeń i strategii zaradczych. Przedstawiony został wzrost znaczenia zagadnień cyberbezpieczeństwa na terenach objętych konfliktem wojennym. Scharakteryzowano wachlarz możliwych działań w obszarze cybernetycznym zarówno Ukrainy, jak i Federacji Rosyjskiej. Wskazano potencjalne zagrożenia wynikające z podejmowania prób ingerencji w demokratyczne procesy wyborcze i opisano motywacje, jakie leżą u podstaw takich działań. Nakreślono również kierunki spodziewanej ewolucji skali i metod działań z zakresu cyberbezpieczeństwa w warunkach przedłużającego się konfliktu kinetycznego.

W trakcie badań weryfikowano hipotezę, zakładającą, że niestabilność w globalnej gospodarce wywołana pandemią COVID-19 oraz pełnoskalową

wojną w Ukrainie oddziałuje na ewolucję podejścia do zapewnienia cyberbezpieczeństwa.

Bezpieczeństwo międzynarodowe jest w coraz większym stopniu uzależnione od wdrożenia skutecznych metod przeciwdziałania cyberatakom. W dobie globalizacji i upowszechnienia Internetu zdecydowana większość dziedzin życia, w tym handel, finanse, infrastruktura krytyczna, infrastruktura militarno-obronna, jest potencjalnie podatna na celowe zakłócenia funkcjonowania, co ostatecznie przekłada się na straty finansowe i osłabienie bezpieczeństwa narodowego. Na całym świecie podejmuje się kroki zmierzające do podniesienia odporności wobec agresywnych działań w sferze cyberbezpieczeństwa. W państwach wchodzących w skład NATO, w tym i w Polsce, zapewnienie bezpieczeństwa narodowego wymaga od instytucji administracji publicznej zagwarantowania sprawnego działania wymiany informacji i uzgadniania reakcji, zarówno na poziomie strategicznym, jak i operacyjnym, pomiędzy sferą cywilną i sferą wojskową. System ten, zgodnie z dokumentami planistycznymi, potencjalnie może być wykorzystywany w różnych stanach nadzwyczajnych oraz stanach gotowości obronnej państwa [Ministerstwo Cyfryzacji, 2019]. Pograżona w wojnie Ukraina nie pozostaje jednak osamotniona. Wsparcia dla tego kraju udzieliło wiele państw, w tym Polska, która w dniu 7 maja 2024 roku podpisała z Ukrainą memorandum o współpracy w zakresie cyfryzacji. Głównym celem partnerstwa Polski i Ukrainy jest współpraca w dziedzinie technologii cyfrowych i innowacji, rozwój branży IT, sztucznej inteligencji, e-administracja, a także rozwój aplikacji mObywatel i Diia [Ministerstwo Cyfryzacji, 2024]. Badania prowadzono z wykorzystaniem metody krytyki piśmiennictwa, metody analizy i metody opisu.

6.2. Rosnąca rola cyberbezpieczeństwa podczas wojny kinetycznej

Cyberbezpieczeństwo podczas wojny diametralnie zyskuje na znaczeniu. Współczesne konflikty, w tym te, w których występują działania militarne, coraz częściej przenoszą się do cyberprzestrzeni, gdzie ataki cybernetyczne mogą być stosowane jako narzędzie do osiągania celów zarówno militarnych, jak i politycznych czy społecznych. Szczególną aktywność w zakresie ataków cybernetycznych wykazują takie państwa, jak Rosja, Chiny, Korea Północna i Iran [Gallagher, 2023]. Istnieje wiele powodów, dla których cyberbezpieczeństwo może stać się kluczowym elementem podczas wojny. Jedną z istotnych przesłanek jest to, że praktycznie na całym świecie obserwuje się zwiększoną zależność od technolo-

gii cyfrowych w wielu dziedzinach życia. Współczesne siły zbrojne, instytucje rządowe i szerokie warstwy społeczeństwa coraz bardziej polegają na technologii cyfrowej. Rozwiązania teleinformatyczne znalazły liczne zastosowania nie tylko w przeprowadzaniu działań militarnych, ale również w zarządzaniu infrastrukturą krytyczną, komunikacji czy szeroko rozumianym zarządzaniu informacją. W związku z tym ataki cybernetyczne mogą prowadzić do poważnych zakłóceń w funkcjonowaniu tych systemów, co może mieć katastrofalne skutki w kontekście działań wojennych [PISM, 2023]. Atrakcyjność realizowania cybernetycznych działań ofensywnych wynika również z możliwości prowadzenia tych ataków na odległość. Ataki cybernetyczne praktycznie umożliwiają prowadzenie działań wojennych z dowolnego miejsca na świecie, co oznacza, że strony konfliktu mogą atakować się nawzajem bezpośrednio z własnego terytorium lub z użyciem podmiotów trzecich. To sprawia, że zagrożenie staje się globalne i bardzo trudne do kontrolowania. Ataki cybernetyczne mogą prowadzić do dezorganizacji i destabilizacji wrogich sił, nawet bez konieczności użycia siły fizycznej. Zablokowanie dostępu do kluczowych systemów komputerowych, zniszczenie lub manipulacja danymi, czy zakłócenia w sieciach komunikacyjnych mogą skutecznie paraliżować działania przeciwnika.

6.3. Możliwości stosowania ofensywnych środków cybernetycznych przez Federację Rosyjską

Rosja jest uznawana za jedno z największych zagrożeń w zakresie cyberbezpieczeństwa na świecie. Kraj ten posiada rozwiniętą infrastrukturę technologiczną oraz szeroko zakrojoną politykę w dziedzinie cyberwojny [Cna.org, 2017], co umożliwia mu przeprowadzanie skomplikowanych ataków na cele zagraniczne.

W 2007 roku NATO Cooperative Cyber Defence Centre of Excellence w Estonii zostało zaatakowane przez grupy hakerskie, które miały powiązania z Rosją. Atak ten był częścią szerszej kampanii cybernetycznej przeciwko Estonii w odpowiedzi na kontrowersyjne decyzje polityczne podjęte przez rząd estoński wobec Rosji. Chociaż atak nie był bezpośrednio wymierzony w NATO jako organizację, to jednak naruszył bezpieczeństwo jednego z jej instytutów badawczych. Estonia w 2007 roku doznała potężnego rosyjskiego ataku hakerskiego po tym, jak z centrum Tallina usunięto pomnik upamiętniający żołnierzy Armii Czerwonej. Decyzja o usunięciu pomnika wywołała dwudniowe protesty rosyjskiej mniejszości etnicznej w Estonii [Rzeczpospolita, 2022].

W grudniu 2015 roku doszło do ataku cybernetycznego na ukraińską sieć elektroenergetyczną, który spowodował przerwy w dostawach energii elektrycznej dla około 230 tysięcy osób. Atak ten był uznany za jeden z pierwszych potwierdzonych przypadków ataku cybernetycznego, który miał bezpośredni wpływ na infrastrukturę krytyczną. Natomiast w maju 2017 roku ukraiński operator telekomunikacyjny, Ukrtelecom, padł ofiarą ataku DDoS, który zakłócił działanie usług telekomunikacyjnych na obszarze całego kraju. Ukraińskie instytucje rządowe wielokrotnie padły ofiarą ataków hakerskich, które miały na celu kradzież poufnych informacji, zakłócenie działania systemów informatycznych oraz propagandę dezinformacyjną. Przykładowo w 2014 roku ukraiński parlament, czyli Rada Najwyższa, padł ofiarą ataku, w wyniku którego ukradziono poufne dokumenty oraz przechwytywano komunikację e-mailową. Ukraińskie systemy obronne były również celem ataków cybernetycznych, które miały na celu kradzież tajnych danych, sabotaż oraz zakłócenie komunikacji [PISM, 2022]. W 2014 roku ukraińska fregata „Hetman Sahajdachniy” padła ofiarą ataku, który uniemożliwił korzystanie z komunikacji satelitarnej. Rosyjskie agencje wywiadowcze i grupy hakerów są oskarżane o wiele przypadków cyberataków na cele zagraniczne, w tym na rządy, przedsiębiorstwa i organizacje pozarządowe. Jednym z najbardziej znanych przypadków było naruszenie systemów Demokratów podczas wyborów prezydenckich w 2016 roku w Stanach Zjednoczonych [Kruglashov i Shvydiuk, 2020]. Rosyjskie grupy hakerskie są również odpowiedzialne za wiele ataków ransomware, które polegają na szyfrowaniu danych użytkownika i żądaniu okupu w zamian za ich odzyskanie [Harvard Business Review, 2017]. Wiele z tych ataków skierowanych jest na cele zagraniczne. W 2017 roku, w przeddzień Dnia Konstytucji Ukrainy, nastąpił wyjątkowy atak złośliwym oprogramowaniem o nazwie NotPetya, który wymierzony był w podmioty sektora publicznego i prywatnego na Ukrainie (80% dotkniętych systemów). Szczególnie ucierpiały instytucje finansowe, energetyczne i urzędy rządowe. Atak miał bardzo destrukcyjny charakter, ponieważ wyłączał komputery, wymazując dyski twarde. Złośliwe oprogramowanie rozprzestrzeniło się wśród firm, które korzystały z popularnego oprogramowania do składania zeznań podatkowych M.E.Doc. Niestety nie było możliwości odzyskania danych po ich zaszyfrowaniu. W dalszej kolejności atak rozprzestrzenił się globalnie i dotknął między innymi system monitorowania promieniowania w Czarnobylu oraz amerykańskie organizacje opieki zdrowotnej. Atak został okrzyknięty najbardziej niszczycielskim w historii [Cyber Peace Institute, 2017]. Pomimo niewykrycia konkretnych sprawców, wiele poszlak wskazuje na rosyjskich hakerów.

Rosja wykorzystuje cyberatak także do prowadzenia wojny informacyjnej i dezinformacji. Rosyjskie agencje wywiadowcze i grupy hakerów rozpowszechniają

niają fałszywe informacje oraz dezinformację w celu osiągnięcia celów politycznych, takich jak zdestabilizowanie sytuacji politycznej w innych krajach. W rezultacie Rosja stanowi poważne zagrożenie dla bezpieczeństwa cybernetycznego w skali globalnej, a działania tego kraju wymagają stałej uwagi i odpowiedniego zabezpieczenia ze strony innych państw i organizacji.

Zachodnie podejście do cyberbezpieczeństwa, reprezentowane przez specjalistów z USA, zakłada, że domena cybernetyczna ma przede wszystkim wymiar techniczno-technologiczny (np. realnym celem może być zablokowanie jakiegoś serwera albo usługi internetowej). Z kolei podejście reprezentowane przez hakerów pochodzących z Rosji jest odmienne. Ich celem jest najczęściej zmiana percepcji decydentów lub społeczeństwa. Ataki rosyjskie w domenie cyberbezpieczeństwa służą właśnie takiemu celowi.

6.4. Praktyka prowadzenia cyberwojny na terenie Ukrainy

Wojna w Ukrainie jest częścią szerszego konfliktu hybrydowego, w którym wykorzystuje się różnorodne narzędzia, w tym propagandę, dyplomację oraz cyberataki. Asymetryczna natura tego konfliktu sprawia, że cyberprzestrzeń staje się istotnym polem walki.

W obliczu pełnowymiarowej inwazji na Ukrainę w wyniku interwencji ukraińskiego wicepremiera i ministra transformacji cyfrowej Mykhaila Fedorova, który zaapelował na Twitterze do Elona Muska o rozmieszczenie starlinków (urządzeń transmisyjnych wykorzystujących dostęp satelitarny), komunikacja internetowa w tym kraju, pomimo toczących się walk i dewastacji infrastruktury technicznej, została zachowana. Do masowego cyberataku na infrastrukturę ukraińską bezpośrednio przed rozpoczęciem działań zbrojnych nie doszło, chociaż było to powszechnie zakładane. Może to być potwierdzeniem tezy, że przeprowadzając inwazję zbrojną Rosjanie faktycznie planowali krótką wojnę. Uwzględniając taki scenariusz wydarzeń, nie byłoby opłacalne przeprowadzenie zmasowanego ataku np. na sektor energetyczny czy telekomunikacyjny, ponieważ wiązałoby się to ze znacznym podrożeniem całej inwazji.

Ataki hakerskie i incydenty cyberbezpieczeństwa w wykonaniu Rosjan w Ukrainie występowały regularnie od czasu tzw. Euromajdanu, czyli od końca 2013 roku. Ataki ze strony rosyjskich grup informatycznych, koordynowanych przez GRU (Główny Zarząd Wywiadowczy), na ukraiński system energetyczny odbywały się zarówno w 2015, jaki i 2016 roku. Najczęstsze formy ataków to m.in.: a) informatyczne działania wywiadowcze czy szpiegowskie w celu zebrania informacji (pozbawione wykonywania jakiegokolwiek destrukcyjnej akcji); b) druga

kategoria to CNA (Computer Network Attac) – są to typowe działania sabotażowe. Przykładem praktycznych działań CNA jest posłużenie się oprogramowaniem typu wiper maleware. Wiper to rodzaj złośliwego oprogramowania służącego hakerom do kradzieży lub usunięcia danych z dysku twardego. Przez częściowe usuwanie zawartości następuje awaria systemu. Wiper usuwa różne dane, przez co jest zasadniczo niewykrywalny. Działania w przeszłości przeprowadzane na Ukrainie były bardzo destrukcyjne z uwagi na to, że najczęściej zainfekowane ukraińskie komputery po restarcie już się nie uruchamiały. Taki atak nastąpił również na Ukrainie w połowie stycznia 2022 roku, czyli bezpośrednio przed rozpoczęciem interwencji zbrojnej. W tym samym czasie wykonano też tzw. defacement wielu stron internetowych administracji ukraińskiej (podmiana zawartości treści strony internetowej), a w lutym 2022 roku zaczęto wykonywać masowe ataki DDoS (*distributed denial of service*), tzn. rozproszoną odmowę usługi [Steinberg, 2020]. Tutaj celem atakującego jest spowodowanie, że dana usługa oferowana w Internecie przestaje nagle być dostępna. Jednakże nie odbywa się to poprzez przejęcie kontroli nad daną usługą (nie jest przeprowadzane włamanie na serwis), ale generuje się np. bardzo dużo zapytań do strony internetowej, co powoduje przeciążenie tego serwisu i w konsekwencji brak dostępności dla normalnych użytkowników (występowało to mniej więcej tydzień przed samą inwazją, która rozpoczęła się w dniu 24.02.2022 roku). W tym czasie zanotowano również wysyłanie fałszywych SMS-ów do Ukraińców, np. z informacją o awarii bankomatów – było to wykorzystanie narzędzi cybernetycznych z zastosowaniem działań informacyjnych. Rzeczywistym celem było sianie dezinformacji, czy wręcz paniki. Wysyłano też maile z fałszywą informacją, zgodnie z którą w wielu oddziałach banków na Ukrainie zostały podłożone ładunki wybuchowe. Dokładnie w dniu inwazji wykonano atak na jednego z dużych dostawców Internetu satelitarnego, firmę Viasat. W tym przypadku atakującym udało się wysłać tzw. update, czyli aktualizację oprogramowania do modemów satelitarnych klientów. Nowa wersja oprogramowania spowodowała, że modem przestał funkcjonować (nastąpiło tzw. zbrickowanie urządzenia). Działanie to dotknęło bardzo dużą liczbę klientów, którą szacuje się w tysiącach. Według informacji przedstawianych przez instytucje rządowe Ukrainy w pierwszych dniach inwazji rosyjskiej do Ukraińców zaczęli zgłaszać się hakerzy z całego świata, m.in. ze znanej grupy Anonymous. Anonymous to globalna, zdecentralizowana grupa aktywistów, m.in. sprzeciwiająca się ograniczaniu wolności obywatelskich czy korupcji [Harvard Business Review, 2022b]. Zgłaszający się hakerzy wyrażali chęć wzięcia udziału w tym konflikcie w wymiarze cybernetycznym po stronie Ukrainy. Najczęściej pojawiały się prośby o precyzyjne wskazywanie celów w obszarze infrastruktury krytycznej w Rosji,

które strona ukraińska uważała za odpowiednie do przeprowadzenia ataku. Ponieważ napływających zapytań było tak wiele, to Ministerstwo Cyfryzacji Ukrainy założyło specjalny kanał na platformie Telegram, za którego pośrednictwem regularnie wysyłało informacje o celach po stronie Rosji, które mogłyby interesować Ukrainę. Pokłosiem tych inicjatyw były powtarzające się liczne ataki na strony internetowe rosyjskich instytucji. Zaangażowanie aktywistów nie stanowiło precedensu w skali światowej, ponieważ podobne przedsięwzięcia pojawiały się już wcześniej, np. podczas konfliktu zbrojnego w Syrii, czy w ramach działań Iranu skierowanych przeciwko USA czy Izraelowi [Harvard Business Review, 2018]. Na Ukrainie już nawet wiosną 2016 roku powstał The Ukrainian Cyber Alliance, zrzeszający aktywistów (ich liczbę szacuje się na ponad 1000 osób), którzy kierowali apel do ówczesnego rządu ukraińskiego, aby wykorzystać ich zdolności ofensywne i aby odpowiedzieć na rosyjską agresję. W tamtym czasie nie spotkało się to jednak ze specjalnie dużym odzewem ze strony rządzących. Wspomniane powyżej działania określane są jako orkiestracja. Pojęcie orkiestracji odnosi się do modelu aktywności, w ramach którego zleceniodawca – w tym przypadku strona ukraińska – nie kontroluje w pełni tego, co konkretnie realizują aktywiści, poza wskazywaniem celów i ewentualnie dostarczaniem niezbędnej wiedzy czy narzędzi informatycznych. Ewenementem jest to, że w 2022 roku jedna z ukraińskich firm zajmujących się cyberbezpieczeństwem ogłosiła wyjątkowy program bug bounty [Hackerone, 2024], który polega zwykle na tym, że konkretna firma – w tym wypadku prywatna firma Cyber Unit Tech – ogłasza publicznie program oferujący różnym badaczom kwestii bezpieczeństwa czy hakerom możliwość sprawdzania w kontrolowanym środowisku ich własnych systemów. W zamian za znalezione podatności na atak (słabe punkty) w tych systemach komputerowych ma miejsce wypłacenie wynagrodzenia dla uprzednio zaangażowanych specjalistów. Firma Cyber Unit Tech ogłosiła program bug bounty na włamywanie się do systemów rosyjskich. Rzeczą niespotykaną wcześniej było to, że ogłoszenie tego programu nie dotyczyło nawet innej firmy, a obcego państwa. Pula nagród została ustanowiona w kwocie 100 tysięcy dolarów [Sifted, 2022]. Równolegle została zorganizowana i przeprowadzona internetowa publiczna zbiórka pieniędzy w kryptowalucie Bitcoin z przeznaczeniem wsparcia tej śmiałej inicjatywy. Sam fakt wspomnianego precedensu świadczy niezbicie o tym, że granica określająca to, co jest powszechnie akceptowane w obszarze cyberbezpieczeństwa, znacząco się przesunęła.

Z realizacją pewnych zastrzeżonych działań w sferze cyberbezpieczeństwa związane jest olbrzymie ryzyko eskalacji napięcia w ujęciu międzynarodowym. Z perspektywy historycznej można przyjąć, że przykładowo potencjalne hakerskie przełamanie łączności obcego państwa z systemem jego sztucznych sateli-

tów komunikacyjnych, za pomocą których zapewniona jest kontrola i obserwacja pocisków balistycznych, może być uznane jako *casus belli* (akt wojny; akt wywołujący w odwecie wojnę). W czasach zimnej wojny każda ze stron – amerykańska i rosyjska – wykorzystywała satelity do monitorowania ruchu pocisków balistycznych (w tym wyposażonych w głowice nuklearne). Wyłączenie zdolności kontroli ruchu pocisków balistycznych jednej ze stron automatycznie mogło oznaczać wypowiedzenie wojny. Opierając się na skrajnym scenariuszu, zaburzenie równowagi pomiędzy stronami mogło wywołać nawet światowy konflikt nuklearny.

W sferze cyberbezpieczeństwa, jak w każdej dziedzinie, obowiązuje zestaw niezmiennych zasad. Zgodnie z jedną z nich atakujący mają zawsze przewagę. Aby przedsięwzięcie odniosło sukces, wystarczy im znalezienie przynajmniej jednego błędu czy słabości po stronie atakowanego. Obrona musi natomiast znać wszystkie swoje słabe punkty i być w stanie skutecznie je bronić, aby nie ulec atakowi. Atakujący wykazują inicjatywę, czyli wybierają: miejsce, czas, sposób zaatakowania, sposób działania. Wszystko to znajduje się poza kontrolą i wpływem broniącego się. Jednakże przewaga atakujących możliwa jest tylko do pewnego momentu. Tym momentem jest chwila detekcji, czyli wykrycia lub rozpoznania zdarzeń lub procesów. Gra w cyberbezpieczeństwo toczy się właściwie o uzyskanie detekcji drugiej strony. Z definicji obrońcy nie widzą swoich przeciwników i starają się ich zobaczyć, nieustannie śledząc ruch w sieci wewnętrznej. W momencie kiedy monitoring broniących wykaże aktywność atakujących, wytwarza się sytuacja asymetrii, co powoduje, że przewaga przechodzi na drugą stronę. Dzieje się tak, ponieważ zwykle atakujący nie są świadomi tego, że zostali wykryci. To daje przewagę obronie i możliwość śledzenia tego, w jaki sposób atakujący się włamali (wektor ataku), jaka jest motywacja i intencja atakujących. W niektórych przypadkach możliwe jest nawet skuteczne podjęcie próby identyfikacji tego, kto jest źródłem faktycznego ataku. Atakujący na pewnym etapie mogą się dowiedzieć, że zostali wykryci i wtedy przewaga asymetryczna znowu może przejść na stronę przeciwną. W takiej sytuacji atakujący mogą zacząć wykonywać pewne dodatkowe działania, które dokonają zaciemnienia prawdziwego obrazu, np. mogą zacząć podszywać się pod kogoś innego. Wtedy obrona może nie poznać tego, jakie są motywacje atakujących ani nie będzie w stanie określić tego kim są atakujący. CNE (Computer Network Exploitation) oraz CNA (Computer Network Attack) są dwoma podstawowymi sposobami działania w obszarze cyberbezpieczeństwa. CNA to innymi słowy działania mające na celu dokonanie pewnych zniszczeń w zakresie infrastruktury albo informacji, czyli sabotaż. Z tym wiążą się już bardzo wymierne straty finansowe i wizerunkowe.

6.5. Wpływanie na wyniki wyborów przy pomocy dezinformacji

Współcześnie prowadzone konflikty wojenne obfitują w liczne przykłady operacji specjalnych. Federacja Rosyjska ma na swoim koncie zrealizowane działania, które miały na celu zdestabilizowanie strategicznych rywali i zwiększenie wpływów w krajach, które sama określiła jako sferę swoich interesów. Jednym z narzędzi realizacji polityki w tym zakresie są celowe, wywrotowe wysiłki zmierzające do zniekształcenia przebiegu, a zwłaszcza wyników demokratycznych wyborów. W tym celu wykorzystuje się agentów wpływu, oddziałując na agendę środków masowego przekazu, wprowadzając destrukcyjne zagadnienia do dyskusji publicznej. Rosja wielokrotnie interweniowała podczas wyborów w różnych państwach, np. m.in. w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i Francji [World Economic Forum, 2023]. W marcu 2016 roku agenci rosyjskiego GRU wysłali e-maile wyglądające jak powiadomienia Google dotyczące bezpieczeństwa do wielu pracowników i wolontariuszy kampanii Hillary Clinton. Otrzymane e-maile instruowały odbiorców, aby kliknęli link w celu zmiany hasła, a gdy użytkownik to zrobił umożliwiał dostęp do własnego konta. Korzystając z tej metody, agenci GRU ukradli dziesiątki tysięcy e-maili od pracowników kampanii Clinton. Następnie utworzyli grupę internetową o nazwie Guccifer 2.0 i udostępnili treść e-maili WikiLeaks [Time, 2019].

Równocześnie rosyjska ingerencja jest silnie widoczna w przestrzeni poradzieckiej, obejmującej Gruzję, Mołdawię i oczywiście Ukrainę [Kruglashov i Shvydiuk, 2022]. W kontekście wojny na Ukrainie szczególną uwagę należy zwrócić na bezpieczeństwo systemów wyborczych. W sytuacji konfliktu zbrojnego istnieje ryzyko prób ingerencji w procesy wyborcze poprzez ataki hakerskie, dezinformację lub manipulację wynikami.

Przejawem współczesnego cybernetycznego wpływania na przeciwników politycznych i militarnych jest wykorzystanie sztucznej inteligencji w tworzeniu deepfake (np. filmy przedstawiające nieistniejące wydarzenia) jako niezmiernie skutecznego narzędzia mogącego oddziaływać na demokratyczne procesy wyborcze w różnych częściach świata. W interesie Rosji niewątpliwie jest doprowadzenie do sytuacji, w której kluczowe stanowiska decyzyjne, np. prezydenta Stanów Zjednoczonych, czy skład osobowy Parlamentu Europejskiego, będą obsadzone przez jednostki nieprzychylnie dalszemu finansowemu i rzeczowemu wspieraniu broniącego się państwa ukraińskiego.

Zaangażowanie organizacji społeczeństwa obywatelskiego, w tym grup obrony praw cyfrowych i organizacji non-profit, może przyczynić się do wzmocnienia świadomości społecznej na temat cyberzagrożeń oraz promowania transparentności działań władz w zakresie cyberbezpieczeństwa.

6.6. Podsumowanie

W rozdziale przedstawiono wyniki badań nad cyberbezpieczeństwem w czasie realizacji pełnoskalowych wrogich działań zbrojnych Federacji Rosyjskiej na terenie Ukrainy. W miarę eskalacji konfliktu wojennego można oczekiwać, że cyberprzestrzeń będzie nadal wykorzystywana jako narzędzie walki. Jednak obserwowany rozwój technologiczny może również stworzyć nowe możliwości w zakresie obrony przed zagrożeniami. Wojna w Ukrainie wskazuje na rosnące znaczenie cyberbezpieczeństwa w świecie, gdzie konflikty zbrojne przenoszą się coraz częściej na płaszczyznę wirtualną.

Największe zagrożenia cybernetyczne na terenie Ukrainy będą nadal związane z atakami na infrastrukturę krytyczną. W miarę rozwijania się konfliktu wojennego można spodziewać się także ewolucji taktyk i technik cyberataku. Atakujący będą próbowali wykorzystać nowe luki w systemach obronnych oraz poszukiwać innowacyjnych metod ataku, takich jak wykorzystanie sztucznej inteligencji czy ataki z wykorzystaniem Internetu rzeczy (IoT), który jest tworzony przez sieć obiektów łączących się z Internetem oraz komunikujących się z innymi urządzeniami i systemami w sieci przy pomocy czujników, interfejsów i innego oprogramowania. Dodatkowo należy spodziewać się nasilenia dezinformacji oraz propagandy w Internecie i mediach społecznościowych, które są wykorzystywane do manipulowania opinią publiczną oraz podsycania konfliktów. Antidotum powinny stanowić jednak przemyślane kampanie podnoszące świadomość społeczną na temat zagrożeń cybernetycznych, co może ograniczyć skuteczność działań dezinformacyjnych. W ramach strategii bezpieczeństwa cybernetycznego powinno być kontynuowane wzmocnienie obrony cybernetycznej, zwłaszcza poprzez inwestowanie w rozbudowę i rozwój systemów błyskawicznej detekcji ataków. Ukraina musi podjąć odpowiednie kroki, aby zabezpieczyć się przed zagrożeniami cybernetycznymi i chronić swoją infrastrukturę oraz społeczeństwo przed atakami w cyberprzestrzeni [Harvard Business Review, 2022a]. Konflikty zbrojne, takie jak wojna na Ukrainie, mogą również stymulować innowacje w dziedzinie bezpieczeństwa cybernetycznego. Narzędzia i strategie zastosowane w czasie konfliktu mogą być impulsem do rozwoju nowych technologii i metod obronnych, które mogą być wykorzystane również w innych obszarach, zarówno w sferze publicznej, jak i prywatnej. Jednocześnie międzynarodowa współpraca staje się coraz bardziej istotna szczególnie w obszarze wymiany informacji i najlepszych praktyk w zakresie cyberbezpieczeństwa. Organizacje międzynarodowe, takie jak Organizacja Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie (OBWE) czy Europejska Agencja ds. Bezpieczeństwa Sieci i Informacji (ENISA), odgrywają istotną rolę w promowaniu współpracy mię-

dzynarodowej w dziedzinie cyberbezpieczeństwa. Poprzez wymianę informacji, wspieranie rozwoju zdolności obronnych oraz opracowywanie standardów i wytycznych, organizacje te przyczyniają się do wzmacniania bezpieczeństwa cybernetycznego na szczeblu międzynarodowym. Po zakończeniu konfliktu wojennego cyberbezpieczeństwo będzie odgrywać kluczową rolę w procesie odbudowy kraju. Wdrażanie skutecznych strategii cyberbezpieczeństwa będzie niezbędne do zapewnienia stabilności, ochrony infrastruktury oraz przywrócenia zaufania społecznego.

Literatura

- Cna.org (2017), *Russia's Approach to Cyber Warfare*, https://www.cna.org/archive/CNA_Files/pdf/dop-2016-u-014231-1rev.pdf (dostęp: 12.05.2024).
- Cyber Peace Institute (2017), *NotPetya Attack*, <https://cyberpeaceinstitute.org/cyberattacks/notpetya-attack/> (dostęp: 19.05.2024).
- Gallagher R. (2023), *Google Warns China Is Ramping Up Cyberattacks Against Taiwan*, <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=173921970&lang=pl&site=ehost-live> (dostęp: 18.05.2024).
- Hackerone (2024), *What Are Bug Bounties and How Do They Work*, <https://www.hackerone.com/vulnerability-management/what-are-bug-bounties-how-do-they-work-examples> (dostęp: 13.05.2024).
- Harvard Business Review (2017), *What the Rise of Russian Hackers Means for Your Business*, <https://hbr.org/2017/05/what-the-rise-of-russian-hackers-means-for-your-business> (dostęp: 12.05.2024).
- Harvard Business Review (2018), *Everybody Knows: Russia and the Election*, <https://store.hbr.org/product/everybody-knows-russia-and-the-election/719012?sku=719012-PDF-ENG> (dostęp: 17.05.2024).
- Harvard Business Review (2022a), *The Cybersecurity Risks of an Escalating Russia-Ukraine Conflict*, <https://hbr.org/2022/02/the-cybersecurity-risks-of-an-escalating-russia-ukraine-conflict> (dostęp: 11.05.2024).
- Harvard Business Review (2022b), *What Russia's Ongoing Cyberattacks in Ukraine Suggest About the Future of Cyber Warfare*, <https://hbr.org/2022/03/what-russias-ongoing-cyberattacks-in-ukraine-suggest-about-the-future-of-cyber-warfare> (dostęp: 11.05.2024).
- Kruglashov A., Shvydiuk S. (2020), *Hybrydowe zagrożenia dla demokracji. Wybrane przykłady zewnętrznej ingerencji Rosji w wybory*, „Wschód Europy”, Vol. 6(2), s. 80-84.
- Kruglashov A., Shvydiuk S. (2022), *Anti-Ukrainian Narratives of Russia in the Global Information Space*, „Wschód Europy”, Vol. 8(2), s. 156-161.

- Ministerstwo Cyfryzacji (2019), *Strategia Cyberbezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej na lata 2019-2024*, s. 12.
- Ministerstwo Cyfryzacji (2024), *Ukraina i Polska podpisują memorandum o współpracy w zakresie cyfryzacji*, <https://www.gov.pl/web/cyfryzacja/ukraina-i-polska-podpisuja-memorandum-o-wspolpracy-w-zakresie-cyfryzacji> (dostęp: 19.05.2024).
- PISM (2022), *Znaczenie ataków cybernetycznych w strategii Rosji*, <https://www.pism.pl/publikacje/znaczenie-atakow-cybernetycznych-w-strategii-rosji> (dostęp: 13.05.2024).
- PISM (2023), *Rosyjskie cyberzagrożenia dla państw NATO*, <https://www.pism.pl/publikacje/rosyjskie-cyberzagrozenia-dla-panstw-nato> (dostęp: 13.05.2024).
- Rzeczpospolita (2022), *Estonia odparła największy od 2007 r. atak hakerów z Rosji*, <https://www.rp.pl/polityka/art36893721-estonia-odparla-najwiekszy-od-2007-r-atak-hakerow-z-rosji> (dostęp: 19.05.2024).
- Sifted (2022), *Hackers Can Win \$100k for Helping Ukraine Bring Down Russian Websites*, <https://sifted.eu/articles/ukraine-war-russia-websites-hack> (dostęp: 13.05.2024).
- Steinberg J. (2020), *Cybersecurity for Dummies*, John Wiley & Sons Inc., Hoboken.
- Time (2019), *Here's What We Know So Far About Russia's 2016 Meddling*, <https://time.com/5565991/russia-influence-2016-election/> (dostęp: 17.05.2024).
- World Economic Forum (2023), *Global Cybersecurity Outlook 2023*.

FINANSOWANIE INNOWACYJNOŚCI W WARUNKACH NIESTABILNOŚCI: WPŁYW PANDEMII COVID-19 I KONFLIKTU NA UKRAINIE

Karolina Tadla

7.1. Wprowadzenie

W kontekście globalnych niepewności gospodarczych, politycznych i społecznych, jakie przyniosły ostatnie dekady, kluczowym wyzwaniem dla przedsiębiorstw i instytucji finansowych stało się zapewnienie stabilności i ciągłości finansowania innowacji. Wydarzenia, takie jak pandemia COVID-19 oraz konflikt zbrojny w Ukrainie, radykalnie zmieniły rzeczywistość ekonomiczną, stawiając nowe wymagania przed systemami finansowania, wymuszając adaptację do szybko zmieniających się warunków. Panująca na świecie niepewność skłania do refleksji nad rolą, jaką finansowanie może odgrywać w stabilizacji i wspieraniu innowacyjności w trudnych czasach.

W niniejszym rozdziale zbadano mechanizmy, za pomocą których organizacje mogą nie tylko przetrwać, ale i prosperować, wykorzystując dostępne narzędzia finansowe do maksymalizacji swojego potencjału innowacyjnego. Szczególną uwagę zwrócono na rosnące znaczenie funduszy unijnych, które odgrywają coraz istotniejszą rolę w przezwyciężaniu barier finansowych w zakresie pozyskiwania środków na działalność innowacyjną, napotykaną przez przedsiębiorstwa w całej Europie.

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie roli finansowania innowacyjności w warunkach niestabilności, z uwzględnieniem wsparcia z funduszy unijnych, na przykładzie pandemii COVID-19 i konfliktu zbrojnego na Ukrainie.

W badaniach zastosowano krytyczną analizę literatury oraz technikę wnioskowania. Postawiono hipotezę, według której w warunkach niestabilności gospodarczej i politycznej kierunki finansowania innowacyjności ulegają przeobrażeniom.

7.2. Definicje, wyzwania i mechanizmy finansowania innowacyjności

Innowacyjność w literaturze zazwyczaj definiuje się jako proces tworzenia oraz wprowadzania czegoś nowego. Obecnie uznaje się innowacje za wynik kooperacji między jednostkami akademickimi a przedsiębiorstwami. Innowacja obejmuje aplikowanie w sferze biznesu nowatorskich lub znacznie ulepszonych produktów, usług lub procedur, jak też implementację nowych metod zarządzania czy marketingu, przekształcających dotychczasowe metody pracy oraz prowadzone relacje z otoczeniem biznesowym. Żeby projekt mógł być uznany za innowacyjny, musi znaleźć zastosowanie w rzeczywistości gospodarczej [Zembura, 2016].

Wprowadzanie innowacji w przedsiębiorstwach wymaga dużych nakładów, a pozyskiwanie finansowania stanowi jedno z głównych wyzwań, z którymi borykają się podmioty gospodarcze [Łyszcza, 2013]. Innowacje można finansować zarówno za pomocą narzędzi publicznych (np. dotacje, subwencje), jak i rynkowych (takich jak banki, giełda, fundusze private equity). Źródła publiczne obejmują różnorodne programy i fundusze skierowane na wsparcie innowacji, zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym. Jednym z tych źródeł są środki możliwe do pozyskania z funduszy unijnych [Zembura, 2016]. Wśród instrumentów publicznych na lata 2021-2027 znajdują się programy operacyjne wspierane z funduszy europejskich i krajowych, strategiczne programy oraz specjalistyczne fundusze ryzyka. Instrumenty finansowania innowacyjności zostały przedstawione w tabeli 7.1.

Tabela 7.1. Przegląd głównych instrumentów finansowania innowacji w Europie

Kategoria	Instrumenty na lata 2014-2020	Instrumenty na lata 2021-2027	Instrumenty rynkowe
1	2	3	4
Publiczne	- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego - Europejski Fundusz Społeczny - Fundusz Spójności - Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich - Europejski Fundusz Morski i Rybacki - programy ramowe dla badań i innowacji (np. Horyzont 2020)	- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) - Europejski Fundusz Społeczny Plus (EFS+) - Fundusz Spójności - Europejski Fundusz Morski, Rybacki i Akwakultury - Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji - programy ramowe	

cd. tabeli 7.1

1	2	3	4
Rynkowe (kapitałowe)			• Instrumenty giełdowe (NewConnect, GPW) • Instrumenty pozagiełdowe (Business Angels, Seed Fund, Venture Capital, Private Equity)
Rynkowe (dłużne)			• Obligacje (Catalyst, GPW) • Pożyczki • Kredyt bankowy • Leasing

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Zembura [2016, s. 110-111] oraz Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej [2024].

Znaczące wyzwania związane z finansowaniem innowacji wymagają od przedsiębiorstw zarówno elastyczności, jak i strategicznego planowania. Efektywne pozyskiwanie funduszy z publicznych źródeł, jak i poprzez instrumenty rynkowe jest kluczowe dla zapewnienia ciągłości innowacji i utrzymania konkurencyjności na dynamicznie zmieniającym się rynku. Współpraca międzysektorowa oraz integracja z globalnymi trendami i technologiami mogą dodatkowo wspierać firmy w przełamywaniu barier finansowych i technologicznych. Rozwijając i wdrażając innowacje, przedsiębiorstwa nie tylko przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, ale również kształtują przyszłość branż i społeczeństw, dostosowując się do ciągle zmieniających się oczekiwań i potrzeb rynkowych. Dlatego kluczowe jest, aby strategie finansowania innowacji były przemyślane i dostosowane do specyfiki działalności oraz potencjalnych ryzyk, co pozwoli maksymalizować ich skuteczność.

7.3. Globalne niestabilności i ich wpływ na finansowanie innowacyjności: przypadek pandemii COVID-19 i konfliktu na Ukrainie

W niniejszym podrozdziale został omówiony wpływ globalnych niestabilności na finansowanie innowacyjności. Szczególna uwaga została zwrócona w kierunku przeobrażeń, które przyniosły ze sobą pandemia COVID-19 oraz wojna w Ukrainie.

Pandemia COVID-19 zainicjowała liczne innowacyjne rozwiązania, przede wszystkim w obszarach telemedycyny oraz edukacji, stymulując dynamiczne adaptacje i przekształcenia systemowe. Zauważa się, że postęp jest nieuniknio-

ny. Społeczeństwa muszą dostosować się do zmian, by zapobiec zastoju oraz degradacji. Technologie, takie jak szczepienia czy też narzędzia zdalne, stały się istotne, jednakże wymagają równoległych przekształceń społecznych, w tym nowych regulacji prawnych oraz reorganizacji przestrzeni publicznej. Zjawisko innowacji w czasie pandemii podkreśla misyjny aspekt tego procesu, akcentując również jego wartość aksjologiczną, nie tylko ekonomiczną. Znaczenie poprawy innowacyjności jako usługi publicznej wzrosło, gdyż jej celem jest nie tylko rozwój technologiczny, lecz także poprawa życia i zdrowia obywateli. Postrzeganie innowacyjności zmienia się. Zauważalny jest efekt współpracy między nauką, biznesem i polityką. Nowa definicja roli innowacyjności w społeczeństwie zmusza do rozważenia funkcji placówek naukowych oraz zmiany postrzegania relacji między nauką a społeczeństwem. Konieczność większej integracji między środowiskiem akademickim a publicznym oraz prywatnym jest coraz bardziej widoczna, co wiąże się z tym, że innowacje powinny być implementowane w praktyce. Zachęta do tworzenia praktycznych rozwiązań przyczynia się do intensyfikacji działalności naukowej [Zdun, 2022].

COVID-19 z jednej strony niszczy globalne źródła utrzymania, a z drugiej również sprzyja tworzeniu innowacyjnych metod i rozwiązań. Obszerne badania nad światowym finansowaniem B+R dotyczącym COVID-19 przeprowadzone przez amerykański program Policy Cures wskazują, że inwestycje w innowacje zdrowotne osiągnęły bezprecedensową skalę. Wyniosły 9 miliardów dolarów, na przełomie 7 miesięcy, podczas gdy na badania nad wirusem Ebolą między 2014 a 2018 rokiem przeznaczono globalnie 1,9 miliarda dolarów [OECD, 2024].

Ponadto badania przeprowadzone przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości również potwierdziły znaczący wpływ pandemii COVID-19 na działalność firm. W efekcie większość przedsiębiorstw zarejestrowała wzrost kosztów operacyjnych, co wiązało się z okresowym spadkiem przychodów oraz koniecznością spełnienia wymogów sanitarnych, choć w mniejszym zakresie zauważono poprawę niektórych wskaźników, takich jak przychody czy sytuacja rynkowa. Pandemia wpłynęła negatywnie na wszystkie typy firm. Niemniej jednak stymulowała również pozytywne zmiany w obszarze innowacji. Zauważalny jest wzrost Wskaźnika Dojrzałości Innowacyjnej z 19,02 do 32,10 punktów w porównaniu do wcześniejszych danych, który wskazuje na stopień zaawansowania i efektywności procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach. Jego głównym celem jest zdiagnozowanie, jak dobrze organizacja jest przygotowana do wdrażania innowacji oraz jak efektywnie zarządza swoimi zasobami i możliwościami w tym zakresie. Ten zauważalny wzrost jest głównie rezultatem poprawy wskaźnika cząstkowego A, który odnosi się do infrastruktury i zarządzania dzięki wydatkom przedsiębiorstw na zakup oprogramowania, środków trwałych oraz optymalizacji procesów i współpracy biznesowej [PARP, 2024].

Z kolei wojna na Ukrainie przyspieszyła rozwój nowych technologii, takich jak drony i roboty, które są wykorzystywane na polu bitwy. Równocześnie obserwuje się intensyfikację działań w cyberprzestrzeni, które dotyczą głównie zakłóceń i szpiegostwa. Konflikty na Ukrainie stymulują rozwój branży zbrojeniowej, przy czym zachodnie państwa zainwestowały miliardy w arsenały. Innowacyjne ulepszenia odmieniły wojnę dronów, a bezzałogowe statki powietrzne stały się kluczowym narzędziem w kampaniach Moskwy i Kijowa. Prognozy Fortune Business Insights przewidują, że globalny rynek wojskowych dronów wzrośnie z 13,3 miliarda euro w 2023 roku do 33,4 miliarda euro do 2030 roku [Euronews, 2023].

Ukraina wykorzystuje różnorodne bezzałogowe statki powietrzne w operacjach zbrojnych. Wśród nich jest Bayraktar TB-2, latający na średnich wysokościach, o dużej wytrzymałości, który ma znaczące zastosowanie we wczesnym etapie konfliktu. TB-2 przeprowadza misje wywiadowcze, obserwacyjne, rozpoznawcze i szturmowe. Inne wykorzystywane modele to małe BSP A1-SM Furia do dziennej i nocnej obserwacji, ręcznie wystrzeliwane Leleka-100 i Spectator-M do detekcji artylerii i rozpoznania powietrznego, a także UA Dynamics UAS Punisher służący do atakowania celów militarnych oraz większe jednostki, jak PD-1 i UJ-22 [CSIS, 2024].

Podsumowując, globalne niestabilności, takie jak pandemia COVID-19 i konflikt na Ukrainie, miały istotny wpływ na finansowanie innowacji. Pandemia przyspieszyła rozwój i implementację technologii zdrowotnych i edukacyjnych, zmuszając społeczeństwa do szybkiej adaptacji i przemysłenia roli innowacji w funkcjonowaniu społecznym i gospodarczym. Z kolei wojna na Ukrainie skupiła uwagę na innowacjach w przemyśle obronnym, zwłaszcza w zakresie bezzałogowych systemów powietrznych, które stały się kluczowe na współczesnych polach bitew. Oba te wydarzenia ukazują, jak kryzysy mogą stymulować postęp technologiczny i wymagać jednocześnie nowego podejścia do polityk publicznych i strategii biznesowych. Wydaje się, że przyszłość innowacji będzie coraz bardziej zależna od zdolności społeczeństw i rządów do elastycznego reagowania na nieprzewidywalne zmiany globalne, podkreślając równocześnie potrzebę zrównoważonego rozwoju i ochrony interesów ludzkich.

7.4. Mechanizmy finansowania innowacji w nowej rzeczywistości gospodarczej

Zmieniające się globalne warunki wpływają na strategie finansowania innowacji, szczególnie w kontekście niedawnych wyzwań, takich jak pandemia COVID-19 i geopolityczne napięcia.

Budżet Unii Europejskiej na lata 2021-2027 ujawnia zmianę priorytetów w porównaniu z poprzednim okresem. Obserwuje się redukcję alokacji środków na infrastrukturę na rzecz zwiększonego finansowania ochrony środowiska. Gdyby nie wystąpienie pandemii koronawirusa, kwestie ekologiczne byłyby bezsprzecznie dominującym priorytetem, gdyż zanieczyszczenia są wszechobecne. Podczas gdy jedno państwo emituje zanieczyszczenia do atmosfery, kraje sąsiadujące również odczuwają tego skutki. Inny kluczowy obszar to innowacyjność w połączeniu z badaniami i rozwojem. Trzeci strategiczny obszar dotyczy ludzi i wsparcia, między innymi celem przekwalifikowania w obszarach, które są kluczowe dla rozwoju Unii Europejskiej [Crido, 2024].

Na lata 2021-2027 Unia Europejska przeznaczyła znaczące środki na rozwój różnych obszarów, co jest odzwierciedlone w przydzielonych alokacjach dla poszczególnych programów krajowych. Najwięcej środków, bo aż 25,1 miliarda euro, zostanie skierowanych na tzw. Infrastrukturę i Środowisko, co pokrywa największe inwestycje infrastrukturalne, takie jak drogi, kolej, transport publiczny oraz ochronę środowiska. Kolejne ważne programy to Inteligentny Rozwój z 8 miliardów euro na przedsięwzięcia innowacyjne oraz współpracę nauki z biznesem, a także Wiedza, Edukacja, Rozwój z 4,3 miliarda euro na edukację, naukę, rozwój kapitału ludzkiego oraz sprawy społeczne [Nowe Dotacje Unijne 2021-2027, 2024].

Zmiana alokacji środków w nowej perspektywie finansowej ma swoje podstawy w odpowiedzi na globalne wyzwania, takie jak pandemia COVID-19 oraz geopolityczne napięcia. Pandemia uwypukliła konieczność inwestycji w infrastrukturę zdrowotną, cyfryzację oraz zwiększenie odporności ekonomicznej i społecznej regionów. Dodatkowo sytuacja geopolityczna, zwłaszcza konflikt na Ukrainie, potwierdziła potrzebę inwestowania w stabilność regionalną, czego przykładem jest alokacja 4,4 miliarda euro na program pn. Sprawiedliwa Transformacja [Nowe Dotacje Unijne 2021-2027, 2024].

7.5. Zalecenia i przyszłe kierunki dla polityki gospodarczej i zarządzania finansami

W obliczu dynamicznych zmian gospodarczych, społecznych i politycznych przedsiębiorstwa stają przed koniecznością przystosowania swojej działalności innowacyjnej, aby sprostać rosnącym wyzwaniom. Rozwój innowacyjności jest nie tylko odpowiedzią na kryzys, spowodowany pandemią COVID-19 czy konfliktami zbrojnymi, ale również elementem budującym przewagę konkurencyjną na rynku.

Innowacyjność stanowi fundamentalny element sukcesu każdego przedsiębiorstwa. Jej znaczenie pozostaje niezmiennie mimo dynamicznych zmian w środowisku działania firm. Obecny kryzys zdrowotny wywołany pandemią koronawirusa oraz wojną we Wschodniej Europie dodatkowo akcentuje potrzebę implementacji innowacyjnych strategii. Poziom innowacyjności wśród polskich przedsiębiorców prezentuje się stosunkowo skromnie, będąc uzależnionym od czynników wewnętrznych oraz zewnętrznych. Decydujące znaczenie mają tu koniunktura gospodarcza, regulacje prawne oraz dostępność finansowania zewnętrznego. Inicjatywy innowacyjne są często hamowane przez niewystarczające środki własne firm. Nadzieję na zmianę tej sytuacji daje rosnące zainteresowanie dotacjami na innowacje. Dodatkowo podkreśla się, że innowacje odegrają decydującą rolę w przyszłości przedsiębiorstw. Coraz więcej firm inwestuje już w technologie, takie jak sztuczna inteligencja czy automatyzacja procesów produkcyjnych. Bezsprzecznie przedsiębiorstwa powinny kształtować kulturę korporacyjną sprzyjającą innowacjom i zacieśniać współpracę ze środowiskiem naukowym [Szuper, 2021].

W odpowiedzi na niestabilność gospodarczą ważne jest, aby rządy i instytucje finansowe zintensyfikowały wysiłki na rzecz ułatwienia dostępu do funduszy unijnych, które mogą wspierać innowacje, szczególnie w sektorach najbardziej dotkniętych kryzysem. Ponadto przystosowanie przepisów oraz polityk gospodarczych do szybko zmieniającego się środowiska może sprzyjać większej elastyczności przedsiębiorstw w zakresie wdrażania nowych technologii. Ponadto wzmocnienie współpracy między sektorem publicznym, akademickim i prywatnym jest kluczowe dla wymiany wiedzy i zasobów, co może przyczynić się do lepszego wykorzystania innowacji w praktyce gospodarczej. Z kolei przedsiębiorstwa powinny kształtować kulturę korporacyjną sprzyjającą innowacjom. Inwestowanie w edukację pracowników, wspieranie kreatywności oraz otwartość na zmiany są kluczowe dla budowania innowacyjnej organizacji. Przeprowadzenie dalszych badań, które mogłyby zbadać mechanizmy umożliwiające skuteczniejsze wykorzystanie funduszy unijnych w różnych branżach przemysłowych oraz ocenić długoterminowe skutki takich interwencji wpływające na rozwój technologiczny i gospodarczy, pozwolą na lepsze zrozumienie dynamicznych zależności między finansowaniem a innowacyjnością.

Podsumowując, przyszłość innowacji zależy od zdolności przedsiębiorstw i rządów do elastycznego reagowania na globalne zmiany. Rozwój zrównoważonych modeli innowacji, które uwzględniają zarówno krótkoterminowe potrzeby, jak i długoterminowe cele, będzie kluczowy dla zapewnienia stabilności gospodarczej i społecznej. Zarządzanie finansami i polityka gospodarcza muszą ewoluować, aby odzwierciedlać rosnącą zależność od innowacji. Opracowanie

strategii, które wspierają rozwój technologiczny, zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym, jest niezbędne do zbudowania silnej i odporniejszej gospodarki.

7.6. Podsumowanie

Przyszłość innowacji w Europie w warunkach niestabilności gospodarczej i politycznej wymaga skoordynowanych działań na wielu poziomach. Fundusze unijne odgrywają kluczową rolę w przezwyciężaniu barier finansowych i umożliwiają przedsiębiorstwom kontynuowanie działalności innowacyjnej nawet w trudnych warunkach, gdyż przezwyciężają finansowe bariery przedsiębiorstw. Aby sprostać dynamicznie zmieniającym się warunkom gospodarczym i politycznym, podmioty gospodarcze muszą szybko adaptować swoje strategie finansowania, co wymaga zwiększonej elastyczności w działaniach innowacyjnych. Inwestycje w innowacje powinny koncentrować się nie tylko na technologii, ale także na budowaniu odporności gospodarczej, co może pomóc firmom lepiej przetrwać przyszłe kryzysy. Ponadto podkreśla się także konieczność intensyfikacji współpracy między akademią, sektorem publicznym i prywatnym, aby efektywnie wykorzystać potencjał innowacji.

Dalsze rozwijanie międzynarodowych sieci współpracy może znacząco wspomagać lepsze wykorzystanie funduszy unijnych oraz innych źródeł finansowania. Istotne jest także wzmocnienie polityk wspierających innowacyjność, co obejmuje łatwiejszy dostęp do finansowania, zwiększając tym samym zdolność firm do inwestowania w nowe technologie. Rekomenduje się przeprowadzenie dalszych badań, które mogłyby zbadać mechanizmy umożliwiające skuteczniejsze wykorzystanie funduszy unijnych w różnych branżach przemysłowych oraz ocenić długoterminowy wpływ takich interwencji na rozwój technologiczny i gospodarczy. Kontynuacja badań w tym obszarze pozwoli na głębsze zrozumienie dynamicznych zależności między finansowaniem a innowacyjnością w kontekście ciągłych zmian i niestabilności na świecie.

Literatura

Crido (2024), *Perspektywa finansowa 2021-2027*, <https://crido.pl/perspektywa-finansowa-2021-2027/> (dostęp: 10.06.2024).

CSIS (2023), *Ukrainian Innovation in a War of Attrition*, <https://www.csis.org/analysis/ukrainian-innovation-war-attrition> (dostęp: 4.05.2024).

- Euronews Next (2023), *Drones And Robots: How The Ukraine War Is Driving Technological Innovation*, <https://www.euronews.com/next/2023/09/27/drones-and-robots-how-the-ukraine-war-is-driving-technological-innovation> (dostęp: 4.05.2024).
- Łyszczarz K. (2013), *Finansowanie działalności innowacyjnej* [w:] M. Proniewski (red.), *Publikacje naukowe stypendystów*. T. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, s. 69-77.
- Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (2024), *Fundusze Europejskie 2014-2020*, <https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony/dowiedz-sie-wiecej-o-funduszach-europejskich> (dostęp: 9.06.2024).
- Nowe Dotacje Unijne 2021-2027 (2024), *Programy 2021-2027 – aktualny budżet funduszy unijnych*, <https://nowedotacjeunijne.eu/programy-2021-2027/> (dostęp: 9.06.2024).
- OECD (2024), *Innovation, Development and COVID-19: Challenges, Opportunities and Ways Forward*, s. 5, <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/innovation-development-and-covid-19-challenges-opportunities-and-ways-forward-0c976158/> (dostęp: 5.05.2024).
- PARP (2023), *Raport Monitoring innowacyjności polskich przedsiębiorstw, wyniki IV edycji badania 2022*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, s. 93, 99, https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Raport_Monitoring-innowacyjnoci-polskich-przedsiębiorstw-IV-edycja_2022_20_01_2023.pdf (dostęp: 1.05.2024).
- Szuper K. (2021), *Wpływ pandemii COVID-19 na innowacyjność Polskich przedsiębiorstw* [w:] A. Stępnia-Kucharska, M. Piekut (red.), *Współczesne problemy gospodarcze – gospodarki w czasie kryzysu*. Cz. II, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock, s. 5-15.
- Zdun M. (2022), *Pandemia COVID-19 jako stymulator innowacyjności gospodarczej. Analiza w perspektywie społeczno-kulturowej*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, nr 36(2), s. 78-90.
- Zembura W. (2016), *Finansowanie innowacji*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Ekonomia”, nr 305(8), s. 109-125.

POLITYKA ENERGETYCZNA W WARUNKACH GLOBALNEJ NIESTABILNOŚCI

Anna Czech

8.1. Wprowadzenie

Polityka energetyczna w 2023 roku stała w obliczu ogromnych wyzwań wynikających z wielu czynników geopolitycznych i gospodarczych, z których najważniejsze to utrzymujący się konflikt na Ukrainie, rosnąca niestabilność na Bliskim Wschodzie oraz utrzymująca się inflacja. Ukierunkowanie polityki energetycznej na czystą energię przyniosło znaczne korzyści, w tym historyczne inwestycje w odnawialne źródła energii.

Zapewnienie dostępu do niedrogiej i niezawodnej energii, przy jednoczesnym podjęciu zdecydowanych działań na rzecz łagodzenia zmian klimatu, jest w 2024 roku wyzwaniem dla polityki energetycznej wielu państw w gospodarce światowej. W ciągu jednego roku w wyniku ataku Rosji na Ukrainę nastąpiło przewartościowanie systemów energetycznych na całym świecie. Poważne ograniczenie przepływu rosyjskiego gazu ziemnego do Europy rodzi również pytania o długoterminowe skutki wojny dla globalnej transformacji energetycznej i walki ze zmianami klimatycznymi. Aby zapełnić pustkę po niemal całkowitym odcięciu dostaw rosyjskiego gazu, Europa zwróciła się ku wykorzystaniu wysokoemisyjnych surowców węglowych i ropy naftowej do wytwarzania energii elektrycznej. Jednakże wzrost wykorzystania wysokoemisyjnych źródeł energii wydaje się jednak przejściowy. Polityka opracowywana w Waszyngtonie i Brukseli symbolizuje pilność, z jaką prawodawcy starają się oddzielić swoje gospodarki od uzależnienia od importu zagranicznej ropy i gazu, podkreślając jednocześnie powiązanie bezpieczeństwa narodowego z bezpieczeństwem energetycznym.

Strategia Unii Europejskiej RePowerEU ma na celu uniezależnienie kontynentu od rosyjskich paliw kopalnych na długo przed 2030 rokiem poprzez wzmocnienie gospodarki opartej na czystej energii, wykorzystującej odnawialne

źródła energii i efektywność energetyczną [Komisja Europejska, 2022a]. Działania te uzupełniają postępy UE w realizacji planu Fit for 55, którego celem jest redukcja emisji o 55% do 2030 roku w porównaniu z poziomem z 2005 roku. Równocześnie Stany Zjednoczone intensywnie pracują nad wdrożeniem ustawy o redukcji inflacji, której celem jest zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 40% do 2030 roku w porównaniu z poziomem z 2005 roku. Ogromne inwestycje Waszyngtonu w czystą energię i powiązane z nią łańcuchy dostaw będą miały szerokie, globalne reperkusje, odzwierciedlając status Stanów Zjednoczonych jako największej gospodarki świata.

Celem rozdziału jest omówienie kluczowych elementów dostosowań energetyki wynikających z globalnych wyzwań gospodarki światowej. Twierdzi się, że rosyjska inwazja na Ukrainę i jej geopolityczne konsekwencje istotnie wpłynęły na zmianę perspektywy dotyczącej ryzyka geopolitycznego w sektorze energetycznym, w szczególności w Unii Europejskiej. W rozdziale szczególną uwagę poświęcono geopolitycznym skutkom rosyjskiej inwazji na Ukrainę, która znacząco zwróciła uwagę na konieczność ponownego przemyślenia zagadnienia ryzyka geopolitycznego. Przed wybuchem konfliktu głównym zagrożeniem w obszarze sektora energetycznego był cyberatak. Jednakże rozpoczęcie wojny przez głównego producenta energii zmieniło tę perspektywę, podkreślając zwiększoną niestabilność światowych rynków energetycznych, wynikającą z polityki energetycznej na arenie międzynarodowej. W rezultacie skupiono uwagę na pojawiających się wyzwaniach związanych z polityką klimatyczną, dekarbonizacją oraz transformacją energetyczną.

W badaniu wykorzystano metodę studiów literaturowych, analizę informacji jakościowych ze źródeł wtórnych, syntezę i wnioskowanie.

8.2. Geopolityczne skutki inwazji na Ukrainę a bezpieczeństwo energetyczne

Geopolityczne skutki rosyjskiej inwazji na Ukrainę i bezpieczeństwo energetyczne były głównym tematem rozważań w sektorze energetycznym w 2022 roku. Wpływ konfliktu na globalne ryzyko polityczne był niezwykle widoczny, przewyższając nawet inne aktualne wyzwania, takie jak pandemia COVID-19. Inwazja spowodowała znaczącą zmianę perspektywy w kwestii ryzyka geopolitycznego – z dotychczasowego głównego zagrożenia cyberataków na niepokój związany z agresją Rosji.

Badanie przeprowadzone pod koniec 2021 roku przez Globalną Agendę Energetyczną na rok 2022 wykazało, że mimo że cyberatak na rurociąg kolonialny [Bacon, 2020] był na pierwszym planie, ryzyko rosyjskiej agresji w tym czasie nie było wówczas tak widoczne. Po rozpoczęciu konfliktu zbrojnego postrzeganie głównych zagrożeń energetycznych uległo istotnej zmianie. Większość badanych wskazała na eskalację wojny jako główne zagrożenie, podczas gdy obawy związane z cyberatakami znacząco zmalały [The Global Energy Agenda, 2022, s. 52].

Niektóre kwestie pozostały jednak niezmienione w obliczu konfliktu na Ukrainie, w tym zagrożenie związane z napięciami na Morzu Południowochińskim i Morzu Wschodniochińskim. Obawy dotyczące handlu również utrzymały się na względnie stabilnym poziomie. Z kolei wcześniejsze wyzwania w sektorze energetycznym, takie jak Nord Stream 2 czy pandemia COVID-19, ustąpiły miejsca nowym priorytetom [The Global Energy Agenda, 2022, s. 52].

Wojna rosyjsko-ukraińska wywołała zawirowania na rynku energii, prowadząc do pierwszego globalnego kryzysu energetycznego, którego skutki będą odczuwalne przez wiele lat. Międzynarodowe szlaki handlowe oraz przepływy inwestycji, budowane przez dekady, ulegają głębokim zmianom. Gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i całe gospodarki zmagają się z trudnościami w płaceniu za żywność i energię, co prowadzi do rosnącego ubóstwa, braku bezpieczeństwa i zwiększonego ryzyka geopolitycznego. Działania podejmowane przez państwa koncentrują się na przyspieszeniu transformacji energetycznej. Chociaż wiele rządów skupia się na krótkoterminowych działaniach chroniących konsumentów i firmy przed wysokimi cenami energii, jednocześnie wdrażane są długoterminowe rozwiązania mające na celu poprawę wydolności systemów energetycznych. Przykładami takich działań są amerykańska ustawa o ograniczaniu inflacji, unijny pakiet Fit for 55, plan REPowerEU, japoński program Zielonej Transformacji (GX), południowokoreański cel zwiększenia udziału energii jądrowej i odnawialnych źródeł energii oraz ambitne plany Chin i Indii dotyczące czystej energii [The Global Energy Agenda, 2023]. Sama ustawa o ograniczaniu inflacji zapewnia około 400 miliardów dolarów w formie ulg podatkowych, dotacji oraz wsparcia dla technologii, takich jak wodór, energia słoneczna czy wychwytywanie dwutlenku węgla, co zmobilizuje dodatkowe inwestycje prywatne. Nowe działania mają na celu zwiększenie globalnych inwestycji w czystą energię do ponad 2 bilionów dolarów rocznie do 2030 roku, co oznacza wzrost o ponad 50% w porównaniu do obecnego poziomu [Biroł, 2023].

W lutym 2022 roku Rosja ograniczyła eksport energii do europejskich odbiorców, rzekomo próbując wywierać wpływ polityczny. Po rozpoczęciu inwazji sprzedaż energii jeszcze bardziej spadła. W odpowiedzi kraje europejskie wpro-

wadziły wiele sankcji mających na celu zmniejszenie dochodów Rosji z ropy i gazu. Należą do nich unijny zakaz importu rosyjskiej ropy, który wszedł w życie 5 grudnia 2022 roku, ustalenie przez Grupę Siedmiu (G7) górnego pułapu cenowego na rosyjski eksport drogą morską oraz unijny zakaz importu rosyjskich produktów naftowych, który wszedł w życie 5 lutego 2023 roku. Ponieważ Rosja kontynuuje działania destabilizujące Ukrainę, Rada postanowiła przedłużyć obowiązujące sankcje do 31 stycznia 2025 roku [Sankcje UE wobec Rosji]. Mimo że wyższe ceny energii na świecie umożliwiły Rosji uzyskiwanie przychodów z handlu paliwami kopalnymi z krajami europejskimi w 2022 roku, jej udział w rynku europejskim znacznie spadł. W 2021 roku Rosja dostarczała 40% importowanego przez UE gazu spoza UE, a do jesieni 2022 roku udział ten spadł do 7,5%. W pierwszej połowie 2022 roku zmniejszył się również import rosyjskiej ropy do UE [New Reports..., 2022]. Zdolność Rosji do utrzymania systemu gazu ziemnego i znalezienia nowych dostawców ropy i gazu ziemnego utrudniają także skuteczne kontrole eksportu wprowadzone przez państwa Zachodu.

W rezultacie wojna na Ukrainie uświadomiła społeczeństwu potrzebę większego bezpieczeństwa energetycznego, co może prowadzić do zwiększenia inwestycji w krajowe zasoby energii odnawialnej. Jednakże trzeba będzie czasu na rozwój infrastruktury energetycznej opartej na odnawialnych źródłach energii, a ograniczenie dostaw rosyjskiego gazu może wymusić większe wykorzystanie konwencjonalnych źródeł energii. Nie można zaprzeczyć, że rynki energii i polityka energetyczna zmieniają się dramatycznie na naszych oczach w wyniku wojny na Ukrainie. I nie są to tylko krótkotrwałe impulsy, ale zmiany, które będą obowiązywać przez nadchodzące dziesięciolecia.

8.3. Wyzwania polityki klimatycznej i dekarbonizacji

Nastąpiło wiele zmian w polityce energetycznej wynikających z odpowiedzi na globalne wyzwania, które wpływają na perspektywy zrównoważenia środowiskowego, a w szczególności dekarbonizację. Dlatego warto zwrócić uwagę na główne zagadnienia zrównoważonej polityki energetycznej, takie jak rozwój alternatywnych rozwiązań w zakresie czystej energii, odpowiednie reagowanie na popyt oraz wycofywanie energii wysokoemisyjnej [Blondeel i in., 2021].

Dwa z trzech filarów strategii Unii Europejskiej REPowerEU, tj. przyspieszanie czystej energii i oszczędności energetycznych, opierają się na zrównoważonej energii [Komisja Europejska, 2022a]. W ramach filaru „przyspieszania przejścia na czystą energię” UE szacuje, że odnawialne źródła energii zastąpią 20 mld m³ importowanego gazu do końca 2022 roku [Abettan i Hieminga,

2022]. Aby to osiągnąć, Komisja Europejska podniosła cel dotyczący odnawialnych źródeł energii na 2030 rok z 40% do 45%, zobowiązała się do podwojenia mocy energii słonecznej do 2025 roku, ogłosiła zalecenia dotyczące uproszczenia i przyspieszenia procedur uzyskiwania pozwoleń na duże projekty odnawialne oraz wprowadziła poprawkę do dyrektywy w sprawie odnawialnych źródeł energii, uznając energię odnawialną za nadrzędny interes publiczny. W związku z tym planowane jest dodatkowe inwestowanie 29 miliardów euro w projekty elektryczne o wspólnym zainteresowaniu (PCI), takie jak transgraniczna infrastruktura sieciowa, aby zrównoważyć coraz bardziej zmienne sieci [Komisja Europejska, 2022a].

Również poszczególne kraje ogłosiły znaczące zmiany w polityce energetycznej. Na przykład Niemcy zobowiązały się do uzyskania 100% energii elektrycznej z odnawialnych źródeł do 2035 roku, a Dania, Holandia, Wielka Brytania, Francja i Niemcy zapowiedziały przyspieszenie wdrażania projektów odnawialnych. Norwegia i Włochy ogłosiły nowe projekty farm wiatrowych [Blondeel i in., 2021; Beis, 2022; United Nations, 2022]. Norwegia planuje zwiększyć liczbę turbin wiatrowych z obecnych dwóch do 1500 (o mocy 30 GW) do 2040 roku, co sugeruje zmianę kierunku polityki dotyczącej odnawialnych źródeł energii [Blondeel i in., 2021]. Jeśli wszystkie te polityki dotyczące odnawialnych źródeł energii zostaną pomyślnie wdrożone, można spodziewać się szybkiego wzrostu energii słonecznej oraz wiatrowej na lądzie i morzu w Europie – wyraźnego przyspieszenia istniejących trendów w zakresie czystej energii [IRENA, 2021].

Zgodnie ze strategią Unii Europejskiej REPowerEU należy zwiększyć dekarbonizację ciepła poprzez elektryfikację dzięki instalacji 10 milionów nowych pomp ciepła w ciągu najbliższych pięciu lat [Komisja Europejska, 2022a]. Jest to kolejna korzystna technologia sprzyjająca środowisku. Nowe pakiety wsparcia dla pomp ciepła ogłosiły Francja, Dania, Wielka Brytania i Włochy. Dla niektórych krajów, takich jak Dania, Holandia i Niemcy, stanowi to kontynuację dotychczasowej polityki energetycznej. Niestety dla wielu innych państw elektryfikacja ciepła jest bardziej kontrowersyjna. Nowa strategia Wielkiej Brytanii uwzględnia elektryfikację poprzez wprowadzenie zerowej stawki VAT na pompy ciepła. Ponadto uruchomienie programu „upgrade” ma zachęcić do przejścia z kotłów gazowych na pompy ciepła, a także utworzenie programu inwestycyjnego dla pomp wyprodukowanych w Wielkiej Brytanii oraz zobowiązanie się do zrównoważenia kosztów rachunków za energię w celu promowania elektryfikacji [Beis, 2022].

Nowy plan „przyspieszenia wodoru” w ramach REPowerEU obejmuje zobowiązanie do rozwijania zintegrowanej infrastruktury, magazynów i portów dla odnawialnego wodoru. Oprócz planowanych 5 milionów ton, Komisja szacuje,

że w UE można rozwinąć kolejne 5 milionów ton odnawialnego wodoru oraz importować 10 milionów ton z różnych źródeł. Na poziomie krajowym Niemcy przyspieszyły produkcję i łańcuch dostaw zielonego wodoru z Australią, podczas gdy Wielka Brytania podwoiła swój krajowy cel dotyczący zdolności produkcji wodoru do 10 GW do 2030 roku [Komisja Europejska, 2022a]. Warto zauważyć, że zobowiązanie Wielkiej Brytanii obejmuje również niebieski wodór, który jest mniej korzystny pod względem zrównoważonego rozwoju środowiskowego i sprawiedliwości energetycznej [Beis, 2022]. Ogólnie jednak większe inwestycje w zielony wodór są pozytywne w kontekście rozwoju i rozpowszechniania czystych technologii oraz mogą być potrzebne do zrównoważenia sieci przy przyspieszeniu zmiennych odnawialnych źródeł energii.

Ostatnio wzrosło także wsparcie dla energii jądrowej. Belgia ogłosiła krótkoterminowe przedłużenie funkcjonowania obecnych elektrowni jako środek do uniezależnienia się od rosyjskiego gazu, a wsparcie prezydenta Macrona dla znaczących nowych inwestycji we francuski program jądrowy otrzymało dodatkowy impuls [Lough i Mallet, 2022; Reuters, 2022]. Wielka Brytania ogłosiła plany budowy ośmiu nowych elektrowni jądrowych, co ma sprawić, że energia jądrowa będzie stanowiła 25% dostaw energii elektrycznej do 2050 roku [Beis, 2022]. Dla Francji i Wielkiej Brytanii jest to przyspieszenie istniejących kierunków polityki. Można jednak argumentować, że włączenie energii jądrowej do „zielonej taksonomii” UE oznacza zmianę polityki. W marcu 2022 roku energia jądrowa została zakwalifikowana przez Komisję do inwestycji, w które należy inwestować, jeśli nie ma technologicznie i ekonomicznie wykonalnej alternatywy dla przejścia na dekarbonizację. Parlament Europejski zatwierdził poprawkę w lipcu 2022 roku, mimo sprzeciwu ze strony Komisji ds. Środowiska Parlamentu Europejskiego, Niemiec i różnych grup europejskich prawodawców [Abnett, 2022; van Gaal, 2022].

Można stwierdzić, że dostawy czystej energii są teraz wyraźnie określane jako droga do systemów energetycznych, w których minimalizowane są ryzyka związane z „bronią” paliw kopalnych używaną przez zewnętrznych aktorów, takich jak Rosja. Co ciekawe, Stany Zjednoczone również wykorzystały bezpieczeństwo energetyczne jako uzasadnienie dla ostatnio ogłoszonych inwestycji w czystą energię [Millman, 2022]. W kontekście powrotu do geopolitycznych ram bezpieczeństwa energetycznego, odnawialne źródła energii i energia jądrowa są postrzegane jako „krajowe” produkty, które zwiększają niezależność energetyczną. To przededefiniowanie wydaje się pomniejszać wcześniejsze obawy, że odnawialne źródła energii są mniej niezawodne w kontekście krajowych systemów elektroenergetycznych. Warto zauważyć, że konieczne będzie wdrażanie nowych środków integracyjnych, aby zapewnić, że obecny trend w kierunku postrzegania odnawialnych źródeł energii jako bezpiecznych się utrzyma.

W ramach filaru „oszczędności energetycznych” REPowerEU podkreśla, że argument ten „nigdy nie był silniejszy”. Komisja Europejska szacuje, że oszczędności energii przyczynią się do 14% wymaganych redukcji importu gazu z Rosji [Abettan i Hieminga, 2022]. Początkowo zaproponowano, aby cel dyrektywy dotyczącej efektywności energetycznej na 2030 rok został podniesiony z 9% do 13% w porównaniu z projekcjami bazowymi. W ramach proponowanego unijnego Funduszu Społecznego na rzecz Klimatu dochody z systemu handlu emisjami UE powinny być wydawane na efektywność energetyczną. W strategii „EU Save Energy” początkowo skupiono się na krótkoterminowej zmianie dotyczącej oszczędności energii, prowadzącej do 5% redukcji zużycia gazu i ropy [Komisja Europejska, 2022a]. W lipcu 2022 roku, ponownie skupiając się na ograniczeniu popytu jako środka bezpieczeństwa, wszystkie państwa członkowskie UE, oprócz Węgier, zgodziły się na zmniejszenie zapotrzebowania na gaz o 15%. Każdy kraj może wybrać sposób racjonowania gazu, pod warunkiem ochrony dostaw gazu dla gospodarstw domowych, co oznacza, że użytkownicy przemysłowi będą racjonowani w pierwszej kolejności. A pod koniec lipca 2022 roku Niemcy przeznaczyły znaczną kwotę 56,3 miliarda euro na przyspieszenie modernizacji w zakresie efektywności energetycznej do 2026 roku. Warto zauważyć, że Niemcy określiły to nie tylko jako zmniejszenie zależności od gazu i zmniejszenie emisji, ale także jako „modernizację gospodarczą” [Kurmayer, 2022]. Włochy, Irlandia, Francja i Holandia również wprowadziły w 2022 roku nowe programy ograniczania popytu. Silne skupienie polityki europejskiej na ograniczaniu popytu na import z Rosji wskazuje na nowy sposób myślenia o ograniczaniu popytu w kategoriach bezpieczeństwa energetycznego.

Wojna na Ukrainie uświadomiła krajom Unii Europejskiej uzależnienie od rosyjskiego gazu. Dlatego też trzeci filar REPowerUE zakłada „dywersyfikację źródeł energii”. UE rozszerzyła istniejące stosunki w zakresie LNG z USA, prowadzi rozmowy o partnerstwie strategicznym między innymi z Katarą, Algierią i Azerbejdżanem, przy czym dyskusje te są powtarzane na szczeblu krajowym w całej Europie [Bouckaert i Dupont, 2022; Bradshaw i Blondeel, 2022]. Niemniej jednak aby zdywersyfikować import do Europy, potrzebna jest nowa infrastruktura gazowa, taka jak terminale LNG, rurociągi i magazyny. REPowerEU przeznacza 10 miliardów euro na projekty gazowe będące przedmiotem wspólnego zainteresowania państw Unii Europejskiej [Ibadoghlu, 2022]. Oznacza to, że jest to kolejny element dostosowania polityki energetycznej Unii Europejskiej w kontekście uniezależnienia się od dostaw surowców energetycznych z Rosji.

Polityka energetyczna Unii Europejskiej oraz poszczególnych krajów członkowskich ulega dynamicznym zmianom w odpowiedzi na globalne wyzwania związane z dekarbonizacją, bezpieczeństwem energetycznym i zrównoważonym

rozwojem. Inwestycje w odnawialne źródła energii, elektryfikację systemów grzewczych, rozwój technologii wodorowych oraz wsparcie dla energetyki jądrowej świadczą o kompleksowym podejściu do osiągnięcia tych celów. Dodatkowo, dywersyfikacja źródeł energii i zwiększenie efektywności energetycznej stanowią kluczowe elementy strategii REPowerEU. Przyszłość europejskiego sektora energetycznego będzie zależała od skuteczności wdrożenia tych ambitnych planów, które mają na celu zapewnienie zrównoważonego, bezpiecznego i niezależnego systemu energetycznego dla wszystkich obywateli UE.

8.4. Transformacja energetyczna jako odpowiedź na kryzys gospodarczy

Kryzys wywołany pandemią COVID-19 ponownie zwrócił uwagę na potrzebę transformacji energetycznej, stwarzając jednocześnie szansę na wzmocnienie społeczno-gospodarczej i ekologicznej odporności sektora energetycznego, co ma kluczowe znaczenie dla odbudowy gospodarki po pandemii. Obecna sytuacja otwiera przed naszymi społeczeństwami unikalną okazję do zmiany nawyków oraz poprawy jakości życia. W Unii Europejskiej Zielony Ład jest postrzegany jako kompleksowy pakiet politycznych interwencji, których celem jest realizacja priorytetów społecznych, takich jak tworzenie nowych miejsc pracy oraz redukcja nierówności ekonomicznych, przy czym główny nacisk kładzie się na rozwój energii odnawialnej oraz zrównoważone zarządzanie zasobami. Na bieżącą transformację energetyczną znacząco wpływają także polityki wdrażane w związku z pandemią COVID-19.

Polityki oparte na zasadach ekologicznej odporności od dawna uważane są za kluczowe strategie odbudowy, pozwalające stawić czoła złożonym i wielowymiarowym kryzysom [Lahcen i in., 2020; Yu i in., 2022]. Proces dekarbonizacji sektora paliw kopalnych odgrywa centralną rolę w globalnych wysiłkach na rzecz ograniczenia emisji gazów cieplarnianych [Pagliuca, Panarello i Punzo, 2022; Sadik-Zada i Gatto, 2022]. W związku z tym powstają zintegrowane strategie polityczne, które mają na celu przeciwdziałanie złożonym kryzysom zagrażającym zrównoważonemu rozwojowi, co sprzyja płynniejszej transformacji [Falcone, Lopolito i Sica, 2018]. Pandemia COVID-19 dodatkowo uwypukliła potrzebę natychmiastowej reakcji na te wielowymiarowe kryzysy [Venter, 2020]. Radzenie sobie z wieloaspektowymi kryzysami, pojawiającymi się na całym świecie w różnych kontekstach, wymaga elastycznego podejścia, które pozwala wyciągnąć istotne wnioski oraz opracować skuteczne rozwiązania w zakresie

zrównoważonego rozwoju i lepszego zarządzania zasobami naturalnymi [Worstell, 2020; Gatto, Drago i Ruggeri, 2022].

Podobnie jak wiele krajów zachodnich, Unia Europejska przyjęła Zielony Ład jako nowy pakiet interwencji politycznych, którego głównym celem jest wspieranie strategii zrównoważonego rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem redukcji emisji energii i łagodzenia zmiany klimatu [Kedward i Ryan-Collins, 2022]. Europejski Zielony Ład został zaprojektowany jako „mapa drogowa kluczowych polityk dla agendy klimatycznej UE” [Siddi, 2020]. Komisja Europejska przewidziała przedstawienie wniosków i strategii legislacyjnych w ramach tego planu począwszy od 2020 roku. We wrześniu 2020 roku Komisja Europejska przyjęła także propozycję zwiększenia dotychczasowego celu do 2030 roku z poziomu 40% do co najmniej 55% redukcji. Zgodnie z tzw. oceną wpływu propozycji pociągnie ona za sobą konieczność odpowiedniego zwiększenia celów efektywności energetycznej oraz udziału odnawialnych źródeł energii. Rewizja ram prawnych została przedstawiona przez Komisję Europejską w ramach tzw. pakietu Fit for 55 w lipcu i grudniu 2021 roku. U ich podstaw leży zwiększenie wysiłku w obszarze rozwijania odnawialnych źródeł energii oraz efektywności energetycznej. Stąd w obu przypadkach Komisja przyjęła propozycję zwiększenia celów unijnych do 2030 roku – w przypadku OZE z 32% do 40%, w przypadku zaś efektywności energetycznej z 32,5% do 39% w odniesieniu do zużycia energii pierwotnej i 36% zużycia energii końcowej [Komisja Europejska, 2021b]. Polityka energetyczna ma kluczowe znaczenie dla Europejskiego Zielonego Ładu. Ważne polityki energetyczne sprzyjające zrównoważonemu ożywieniu gospodarczemu obejmują: ograniczenie zużycia paliw kopalnych, przyspieszenie realizacji celów w zakresie efektywności energetycznej, inwestycje w energię odnawialną i zrównoważone zarządzanie zasobami, a także wspieranie bezpieczeństwa energetycznego i łagodzenie zmian klimatu [Hainsch i in., 2020; Simionescu, Păuna i Diaconescu, 2020; Christou, 2021; Schoenefeld, 2021].

Reakcja UE na pandemię umożliwiła Komisji Europejskiej pełnienie przedsiębiorczej roli w zaprojektowaniu ram politycznych i procesów umożliwiających realizację wielu celów politycznych. W szczególności w kontekście polityki energetycznej działania te dotyczyły celów związanych z klimatem i różnorodnością biologiczną jako systemów połączonych. Konflikt między tymi dwoma celami uznano za problem polityki energetycznej uwzględniającej zmiany klimatu [Jackson, 2011; Erb, Haberl i Plutzar, 2012; Gasparatos i in., 2017; Moreira, 2019], podkreślając również krytykę, że energia odnawialna nie może być w pełni uważana za kluczowe rozwiązanie problemu zmiany klimatu i zrównoważonej transformacji energetycznej [Harjanne i Korhonen, 2019]. Przyjęcie Europejskiego Zielonego Ładu uzasadniło większą spójność, zobowiązując się nie tylko

do osiągnięcia zrównoważonej i neutralnej pod względem emisji dwutlenku węgla gospodarki do 2050 roku, ale także do realizacji celów w zakresie różnorodności biologicznej. Te ostatnie wdrożono w ramach unijnej strategii ochrony różnorodności biologicznej na rok 2030 (przyjętej w maju 2020 roku), co stanowi kolejny kluczowy element dyrektywy w sprawie różnorodności biologicznej, obejmujący przywracanie zdegradowanych siedlisk, usług ekosystemowych i różnorodności biologicznej, a także zobowiązanie do finansowego wsparcia ochrony i przywracania ekosystemu [EP Committee, 2021].

Jednakże Europejski Zielony Ład spotkał się z wieloma głosami krytyki. Krytycy twierdzą, że propozycje w ramach tej inicjatywy są często bardziej ambitne na papierze niż w rzeczywistości, co prowadzi do obaw o skuteczność w osiągnięciu deklarowanych celów. Wskazuje się również na ryzyko, że szybkie tempo wdrażania rozwiązań w zakresie odnawialnych źródeł energii może prowadzić do negatywnych konsekwencji środowiskowych, takich jak nadmierna eksploatacja zasobów naturalnych i przekształcanie dużych obszarów rolnych na farmy wiatrowe i słoneczne, co może mieć negatywny wpływ na lokalną różnorodność biologiczną. Niektórzy analitycy podkreślają także, że realizacja tych projektów może prowadzić do wzrostu kosztów energii, co wpłynie na najuboższe gospodarstwa domowe i zwiększy nierówności społeczne [Critchlow, 2020; Pernick, Wilder i Weiss, 2021]. Dodatkowo kraje o silnym sektorze energetycznym opartym na paliwach kopalnych, takie jak Polska, argumentują, że Zielony Ład nie uwzględnia w wystarczającym stopniu specyfiki ich gospodarek, co stawia je w trudnej sytuacji w porównaniu do bardziej zamożnych państw członkowskich UE, które szybciej mogą przejść na gospodarki neutralne węglowo [Zachmann, Fredriksson i Claeyss, 2020].

Europejski Zielony Ład stał się strategią odbudowy dla Unii Europejskiej po pandemii COVID-19. Komisja przedstawiła zrewidowany projekt następnego wieloletniego ramowego programu finansowego MFF (Multiannual Financial Framework) w maju 2020 roku, uzupełniony o nowy instrument ratunkowy o wartości 750 miliardów euro (Next Generation (NG) EU), mający zapewnić odbudowę gospodarczą po kryzysie COVID-19. Te bezprecedensowe wstrzyknięcia finansowe miały być w pełni zgodne z celem Europejskiego Zielonego Ładu, jakim jest przyspieszenie podwójnej transformacji ekologicznej i cyfrowej. Docelowo wydatki na odbudowę klimatu w ramach NG EU zostały ustalone na poziomie 37% [Komisja Europejska, 2020c]. W lutym 2021 roku został ustanowiony Europejski Fundusz Odbudowy i Odporności (Recovery and Resilience Facility RRF) jako tymczasowy instrument odbudowy na szczeblu UE. Państwa członkowskie musiały przedstawić swoje krajowe plany odbudowy i odporności do 30 kwietnia 2021 roku, określając w nich swoje plany reform i inwestycji na okres 2021-2023.

Utworzenie instrumentu RRF w odpowiedzi na pandemię i jej asymetryczne skutki dało szansę na zmianę zasad zarządzania poprzez wprowadzenie solidarnych zachęt strukturalnych, które przyczyniają się do osiągnięcia celów UE w zakresie energii i klimatu. Komisja dzieli projekty finansowane w ramach RRF na sześć sztandarowych obszarów, z których trzy przypisuje się transformacji ekologicznej. Są to „Zasilanie”, „Renowacja” oraz „Naładowanie i tankowanie”, które obejmują czyste technologie i energię odnawialną, efektywność energetyczną i zrównoważony transport. Energia odnawialna (słoneczna, wiatrowa, energia alternatywna) i wodór stanowią odpowiednio 11,4% i 2,8% całkowitych planowanych wydatków.

Pandemia COVID-19 stała się katalizatorem przyspieszenia transformacji energetycznej w Europie, promując zrównoważony rozwój oraz odporność ekologiczną. W odpowiedzi na kryzys Unia Europejska wdrożyła Europejski Zielony Ład (EGD) jako strategię odbudowy, wspierającą cele klimatyczne i społeczne poprzez inwestycje w odnawialne źródła energii oraz efektywne gospodarowanie zasobami. Komisja Europejska przedstawiła zrewidowany wieloletni ramowy program finansowy oraz instrument ratunkowy Next Generation EU (NG EU), przyspieszając transformację ekologiczną i cyfrową. Ponadto ustanowiony w 2021 roku Europejski Fundusz Odbudowy i Odporności (RRF) wspiera państwa członkowskie w realizacji reform i inwestycji, kluczowych dla osiągnięcia zrównoważonego rozwoju i neutralności klimatycznej do 2050 roku. Te działania pokazują, że reakcja UE na pandemię nie tylko wzmocniła jej zdolność do radzenia sobie z kryzysami, ale także przyczyniła się do budowania bardziej zrównoważonej przyszłości.

8.5. Zielona transformacja w kontekście pandemii i konfliktu na Ukrainie

Pandemia COVID-19 wpłynęła na europejską zieloną transformację, wykraczającą poza decyzje polityczne i finansowe, powodując istotne implikacje polityczne. Komisja Europejska powinna wykorzystać swoją funkcję „strażniczą” i mechanizm zarządzania unią energetyczną [Mišík i Oravcová, 2022], aby ściśle monitorować wdrażanie opracowanych polityk i instrumentów. W szczególności powinna wykorzystać nadchodzący proces aktualizacji krajowych planów w dziedzinie energii i klimatu (2023-2024) do wzmocnienia transformacji ekologicznej zgodnie z Europejskim Zielonym Ładem poprzez zastosowanie podejścia bardziej ukierunkowanego na poszczególne kraje, które uwzględnią odpowiednie szczególne okoliczności krajowe, w tym możliwe kolizje celów

w zakresie energii, klimatu i różnorodności biologicznej. Równolegle Komisja powinna zwiększyć swoją pomoc techniczną dla państw członkowskich, aby ułatwić im budowanie potencjału i przezwyciężyć niechęć do zwiększania wykorzystania energii odnawialnej. Ponadto powinna uważnie monitorować wdrażanie reform i środków opracowanych w ramach krajowych planów odbudowy i wzmacniania odporności w odpowiedzi na kryzys związany z COVID-19 oraz konfliktem w Ukrainie, szczególnie jeśli chodzi o alokację środków.

W świetle konfliktu zbrojnego, który rozpoczął się na Ukrainie w lutym 2022 roku, pogrążając UE w kryzysie prowadzącym do transformacyjnej zmiany w stosunkach energetycznych UE–Rosja (REPowerEU), należy dążyć do dalszej konsolidacji i wzmacniania instrumentów. UE powinna opierać się na Zielonym Ładzie i reakcji na kryzys związany z COVID-19, aby zapewnić bezpieczeństwo energetyczne UE oraz przyspieszyć transformację ekologiczną, włączając cele UE w zakresie różnorodności biologicznej do swojej reakcji na wojnę na Ukrainie i wycofywania się z uzależnienia UE od paliw kopalnych z Rosji. Chociaż zapewnienie spójności polityki we wszystkich procesach politycznych będzie wyzwaniem, Komisja nie powinna ignorować towarzyszących celów. Jeżeli chodzi o spójność między inwestycjami w energię a celami w zakresie różnorodności biologicznej, należy w pełni uznać rolę różnorodności biologicznej i usług ekosystemowych w przystosowaniu się do zmiany klimatu poprzez przywracanie przyrody i nadawanie priorytetu rozwiązaniom opartym na przyrodzie.

Wreszcie wykorzystując dynamikę pomiędzy Komisją a państwami członkowskimi UE, należy rozważyć dalszy rozwój instrumentu UE dotyczącego NG. Instrument ten, który stanowił ważny krok w procesie integracji z UE, umożliwiając Komisji zaciąganie pożyczek w imieniu UE na międzynarodowych rynkach finansowych, powinien zostać utrzymany i ewentualnie rozwinięty w stały instrument ekologiczny, aby w pełni zintegrować cele w zakresie różnorodności biologicznej z politykami UE. Choć kryzys związany z COVID-19 przyspieszył zrównoważoną transformację energetyki, ściślejsza integracja celów w zakresie różnorodności biologicznej (ochrona i przywracanie ekosystemów i różnorodności biologicznej) za pomocą takiego instrumentu znacznie usprawniłaby zieloną transformację w UE.

Pandemia COVID-19 stała się katalizatorem przyspieszenia transformacji energetycznej w Europie, promując jednocześnie zrównoważony rozwój i odporność ekologiczną. Inicjatywy związane z Europejskim Zielonym Ładem oraz nowe mechanizmy wsparcia finansowego, takie jak RRF, odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu przyszłości energetyki w UE. Wyzwaniem pozostaje zapewnienie spójności polityki oraz integracja celów w zakresie różnorodności biologicznej i klimatu, co jest niezbędne dla osiągnięcia pełnej transformacji ekologicznej.

8.6. Podsumowanie

Rosyjska inwazja na Ukrainę uwidoczniła niespotykany dotąd kryzys energetyczny, który umieścił bezpieczeństwo energetyczne w centrum debat politycznych i akademickich. Choć kryzys ten miał globalne reperkusje, Europa znalazła się w epicentrum, doświadczając drastycznych wzrostów cen gazu ziemnego i energii elektrycznej. Konflikt na Ukrainie spowodował przetasowania na światowym rynku energii: Europa, tradycyjnie zależna od jednego dostawcy, rozpoczęła transformację poprzez dywersyfikację źródeł energii, w tym wzmocnienie integracji z rynkiem LNG. Ten ruch okazał się kluczowy dla zniwelowania braków na rynkach energetycznych w różnych częściach świata.

Przyszłość rynku gazu ziemnego wciąż jest obciążona dużą niepewnością. Zmienność cen może ponownie wzrosnąć z powodu warunków pogodowych, dalszych ograniczeń dostaw rosyjskiego gazu do Europy, rosnącej presji na światowy rynek LNG – zwłaszcza jeśli chińskie zapotrzebowanie na gaz ożyje – oraz nowych zagrożeń i zakłóceń w europejskiej infrastrukturze energetycznej.

Kryzys energetyczny w latach 2022-2023 uwydatnił potencjał przejścia na czystą energię jako środek zapewniający dostawy energii po przystępnych cenach i wspierający dekarbonizację gospodarek. Jeżeli polityka energetyczna nie będzie skoordynowana, wysokie koszty energii mogą negatywnie wpłynąć na międzynarodową konkurencyjność Europy oraz spójność rynku wewnętrznego. W miarę jak Europa zmierza w kierunku paradygmatu czystej energii, inwestycje w energię odnawialną muszą być wspierane długoterminową strategią eliminowania potencjalnych słabych punktów związanych z najważniejszymi minerałami niezbędnymi do transformacji energetycznej. Takie podejście jest kluczowe, aby uniknąć powtórzenia problemów, które pojawiły się podczas kryzysu gazowego w trakcie przechodzenia na elektryfikację.

Jednakże Europejski Zielony Ład, pomimo swoich ambitnych celów, nie uniknął krytyki. Wskazuje się, że szybkie tempo przejścia na energię odnawialną może prowadzić do wzrostu kosztów, które obciążą najsłabsze gospodarki i grupy społeczne, pogłębiając nierówności. Krytycy podkreślają także, że transformacja energetyczna, która zbyt szybko zastępuje tradycyjne źródła energii, może prowadzić do niestabilności systemu energetycznego oraz wzrostu cen, co zagraża bezpieczeństwu energetycznemu Europy. Pojawiają się również obawy, że nadmierna eksploatacja zasobów naturalnych potrzebnych do produkcji odnawialnych technologii może negatywnie wpłynąć na różnorodność biologiczną oraz zasoby naturalne, szczególnie w krajach rozwijających się.

Ceny energii mogą okazać się przystępne dla tych krajów, które zdołały wcześniej zdywersyfikować swoje źródła energii oraz zainwestować w odna-

wialne technologie, co zmniejsza ich zależność od niestabilnych rynków surowców. Dodatkowo duże korporacje energetyczne i przemysłowe, posiadające własne projekty w zakresie energii odnawialnej, mogą korzystać z niższych cen dzięki bezpośredniemu dostępowi do tańszych źródeł energii. Niestety mniejsze gospodarki oraz gospodarstwa domowe w krajach mniej rozwiniętych energetycznie mogą odczuwać dalszy wzrost cen, co pogłębia różnice ekonomiczne w Europie.

Wspólna, zintegrowana polityka energetyczna oraz inwestycje w odnawialne źródła energii stanowią fundament przyszłego bezpieczeństwa energetycznego Europy. Tylko poprzez współpracę i długoterminowe planowanie można skutecznie stawić czoła wyzwaniom globalnej niestabilności i zapewnić stabilną, zrównoważoną przyszłość energetyczną dla kolejnych pokoleń.

Literatura

- Abettan S., Hieminga G. (2022), *Is REPowerEU Too Focused on Renewables as a Way to Cut Russian Gas*, „Think. Economic & Financial Analysis”, <https://think.ing.com/articles/is-repower-eu-too-focused-on-renewables-as-a-way-to-cut-out-russian-gas> (dostęp: 19.05.2024).
- Abnett K. (2022), *Germany to Reject EU Green Investment Label for Nuclear Power*, Reuters (16 May 2022).
- Bacon J.M. (2020), *Dangerous Pipelines, Dangerous People: Colonial Ecological Violence and Media Framing of Threat in the Dakota Access Pipeline Conflict*, „Environmental Sociology”, Vol. 6(2), s. 143-153, <https://doi.org/10.1080/23251042.2019.1706262>.
- Beis B. (2022), *British Energy Security Strategy*, April, HM. Gov, London.
- Birol F. (2023), *Why Today's Global Energy Crisis Promises to Be a Turning Point Toward a Cleaner and More Secure Future*, <https://www.atlanticcouncil.org/content-series/global-energy-agenda/the-2023-global-energy-agenda/> (dostęp: 19.05.2024).
- Blondeel M., Bradshaw M.J., Bridge G., Kuzemko C. (2021), *The Geopolitics of Energy System Transformation: A Review*, „Geography Compass”, Vol. 15(7), <https://doi.org/10.1111/GEC3.12580>.
- Bouckaert R., Dupont C. (2022), *Turning to Algeria to Replace Russian Gas: A False Solution*, GovTran Policy Brief, VUB Centre for Environment Economy and Energy.
- Bradshaw M., Blondeel M. (2022), *The EU's Global Scramble for Gas*, Ukerc, <https://ukerc.ac.uk/news/the-eus-global-scramble-for-gas/> (dostęp: 19.05.2024).
- Christou O. (2021), *Energy Security in Turbulent Times Towards the European Green Deal*, „Politics and Governance”, Vol. 9(3), s. 360-369.

- Critchlow A. (2020), *The Green Energy Paradox: Why the EU's Green Deal Faces an Uphill Battle*, „Financial Times”, <https://www.ft.com> (dostęp: 9.09.2024).
- EP Committee (2021), European Parliament resolution of 9 June 2021 on the EU Biodiversity Strategy for 2030: Bringing nature back into our lives (2020/2273 (INI)), p. 380.
- Erb K.H., Haberl H., Plutzer C. (2012), *Dependency of Global Primary Bioenergy Crop Potentials in 2050 on Food Systems, Yields, Biodiversity Conservation and Political Stability*, „Energy Policy”, Vol. 47, s. 260-269.
- Falcone P.M., Lopolito A., Sica E. (2018), *The Networking Dynamics of the Italian Biofuel Industry in Time of crisis: Finding an Effective Instrument Mix For Fostering a Sustainable Energy Transition*, „Energy Policy”, Vol. 112, s. 334-348.
- van Gaal W. (2022), *MEPs, Experts Criticise Green Label for Gas and Nuclear*, EU Green Economy, <https://euobserver.com/green-economy/155087> (dostęp: 19.05.2024).
- Gasparatos A., Doll C.N., Esteban M., Ahmed A., Olang T.A. (2017), *Renewable Energy and Biodiversity: Implications for transitioning to a Green Economy*, „Renewable and Sustainable Energy Reviews”, Vol. 70, s. 161-184.
- Gatto A., Drago C., Ruggeri M. (2023), *On the Frontline – A Bibliometric Study on Sustainability, Development, Coronaviruses, and COVID-19*, „Environmental Science and Pollution Research”, Vol. 30(15), s. 42983-42999.
- Hainsch K., Göke L., Kemfert C., Oei P.Y., von Hirschhausen C.R. (2020), *European Green Deal: Using Ambitious Climate Targets and Renewable Energy to Climb Out of the Economic Crisis*, „DIW Weekly Report”, Vol. 10(28/29), s. 303-310.
- Harjanne A., Korhonen J.M. (2019), *Abandoning the Concept of Renewable Energy*, „Energy Policy”, Vol. 127, s. 330-340.
- Ibadoghlu G. (2022), *What the EU's New Gas Deal with Azerbaijan Could Mean for Europe's Energy Security*, LSE European Politics and Policy (EUROPP) blog.
- IRENA (2021), *Renewables Take Lion's Share of Global Power Additions in 2021*, Press Releases, <https://www.irena.org/news/pressreleases/2022/Apr/Renewables-Take-Lions-Share-of-Global-Power-Additions-in-2021> (dostęp: 19.05.2024).
- Jackson A.L. (2011), *Renewable Energy Vs. Biodiversity: Policy Conflicts and the Future of Nature Conservation*, „Global Environmental Change”, Vol. 21(4), s. 1195-1208.
- Kedward K., Ryan-Collins J. (2022), *A Green New Deal: Opportunities and Constraints* [w:] P. Arestis, M. Sawyer (eds.), *Economic Policies for Sustainability and Resilience*, Palgrave Macmillan, Cham, s. 269-317.
- Komisja Europejska (2022a), *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: REPowerEU*, European Commission, Brussels, COM/2022/230 final, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2022%3A230%3AFIN&qid=1653033742483> (dostęp: 19.05.2024).

- Komisja Europejska (2020b), Komunikat Komisji Europejskiej „Strategia w zakresie wodoru na rzecz Europy neutralnej dla klimatu” z dn. 8 lipca 2020, COM(2020)301, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:52020DC0301&from=EN> (dostęp: 20.05.2024).
- Komisja Europejska (2020c), Commission Welcomes Political Agreement on Recovery and Resilience Facility, 18 December 2020, European Commission, Brussels, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_2397 (dostęp: 20.05.2024).
- Kurmayer N. (2022), *Germany's €177bn Climate Budget to Focus on Renovations*, Euractiv News, <https://www.euractiv.com/section/energy-environment/news/germanys-e177bn-climate-budget-to-focus-on-renovations/> (dostęp: 19.05.2024).
- Lahcen B., Brusselaers J., Vrancken K., Dams Y., Da Silva Paes C., Eyckmans J., Rousseau S. (2020), *Green Recovery Policies for the COVID-19 Crisis: Modelling the Impact on the Economy and Greenhouse Gas Emissions*, „Environmental and Resource Economics”, Vol. 76, s. 731-750.
- Lough R., Mallet B., (2022), *Macron Bets on Nuclear in Carbon-Neutrality Push, Announces New Reactors*, Reuters Online 10 February, <https://www.reuters.com/business/energy/macron-bets-nuclear-carbon-neutrality-push-announces-new-reactors-2022-02-10/> (dostęp: 19.05.2024).
- Millman O. (2022), *Activists Hail Biden's Use of Security Powers to Boost Clean Energy*, „The Guardian”, 7.
- Mišík M., Oravcová V. (2022), *Ex Ante Governance in the European Union: Energy and Climate Policy as a 'Test Run' for the Post-Pandemic Recovery*, „Energy Policy”, Vol. 167, 113076.
- Moreira F. (2019), *Love Me, Love Me Not: Perceptions on the Links Between The Energy Sector and Biodiversity Conservation*, „Energy Research & Social Science”, Vol. 51, s. 134-137.
- New Reports Highlight 2nd Quarter Impact of Gas Supply Cuts (2022), European Commission, October 17, https://commission.europa.eu/news/new-reports-highlight-2nd-quarter-impact-gas-supply-cuts-2022-10-17_en (dostęp: 19.05.2024).
- Pagliuca M.M., Panarello D., Punzo G. (2022), *Values, Concern, Beliefs, and Preference for Solar Energy: A Comparative Analysis of three European Countries*, „Environmental Impact Assessment Review”, Vol. 93, 106722.
- Pernick R., Wilder C., Weiss R. (2021), *Clean Energy Trends 2021. Clean Edge*, <https://www.cleandedge.com> (dostęp: 9.09.2024).
- Reuters (2022), Belgium On Verge of Delaying 2025 Nuclear Power Exit, <https://www.reuters.com/world/europe/belgium-poised-delay-2025-nuclear-power-exit-2022-03-17/> (dostęp: 19.05.2024).
- Sadik-Zada E.R., Gatto A. (2023), *Civic Engagement and Energy Transition in the Nordic-Baltic Sea Region: Parametric and Nonparametric Inquiries*, „Socio-Economic Planning Sciences”, Vol. 87, 101347.

- Sankcje UE wobec Rosji – kalendarium (2024), <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/sanctions-against-russia/timeline-sanctions-against-russia/> (dostęp: 9.09.2024).
- Schoenefeld J.J. (2021), *The European Green Deal: What Prospects for Governing Climate Change with Policy Monitoring?* „Politics and Governance”, Vol. 9(3), s. 370-379.
- Siddi M. (2020), *The European Green Deal: Assessing its Current State and Future Implementation*, „Upi Report”, 114.
- Simionescu M., Păuna C.B., Diaconescu T. (2020), *Renewable Energy and Economic Performance in the Context of the European Green Deal*, „Energies”, Vol. 13(23), 6440.
- The Global Energy Agenda (2022), *The 2022 Global Energy Agenda*, United Nations, Atlantic Council.
- The Global Energy Agenda (2023), *The 2023 Global Energy Agenda*, United Nations, Atlantic Council.
- United Nations (2022), *Global Impact of War in Ukraine: Energy Crisis*. UN Global Crisis Response Group on Food, Energy and Finance, Brief no. 3, <https://doi.org/10.18356/29589304-3>.
- Venter Z.S., Barton D.N., Gundersen V., Figari H., Nowell M. (2020), *Urban Nature in a Time of Crisis: Recreational Use of Green Space Increases During the COVID-19 Outbreak in Oslo, Norway*, „Environmental Research Letters”, Vol. 15(10), 104075.
- Worstell J. (2020), *Ecological Resilience of Food Systems in Response to the COVID-19 Crisis*, „Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development”, Vol. 9(3), s. 23-30.
- Yu Z., Khan S.A.R., Ponce P., de Sousa Jabbour A.B.L., Jabbour C.J.C. (2022), *Factors Affecting Carbon Emissions in Emerging Economies in the Context of a Green Recovery: Implications for Sustainable Development Goals*, „Technological Forecasting and Social Change”, Vol. 176, 121417.
- Zachmann G., Fredriksson G., Claeyes G. (2020), *The Distributional Effects of Climate Policies*, Bruegel, <https://www.bruegel.org> (dostęp: 9.09.2024).

SPIS RYSUNKÓW

2.1. ACT – Accelerator – członkowie.....	37
2.2. Wsparcie finansowe otrzymane przez poszczególne branże w Ukrainie w ramach pomocy ONZ i partnerów w 2023 roku [mln USD].....	45
2.3. Wydatki agend ONZ w Ukrainie w 2023 roku [mln USD]	45
4.1. Działania podjęte przez firmy w celu stabilizacji łańcuchów dostaw w latach 2021-2022 [w %]	82

SPIS TABEL

1.1. Zmiany majątku top 10 najbogatszych ludzi na świecie według listy Forbesa w latach 2015-2024 [mld USD, stan na:14.06.2024]	19
2.1. Dostosowanie filarów operacyjnych COVID-19 do podstawowych elementów skutecznej gotowości, reagowania i odporności w sytuacjach zagrożenia zdrowia.....	39
2.2. Kraje, które udzieliły największej pomocy Ukrainie w okresie wrzesień 2022 – grudzień 2023 roku [mln USD]	44
5.1. Napływ kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022 [mld USD i udziały %].....	94
5.2. Odpływ kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022 [mld USD i udziały %].....	94
5.3. Skumulowana wartość importu kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022 [mld USD i udziały %].....	95
5.4. Skumulowana wartość eksportu kapitału w formie ZIB w podziale na grupy krajów w latach 2000, 2010, 2015 oraz 2017-2022 [mld USD i udziały %].....	96
5.5. Uczestnictwo wybranych gospodarek w transferze kapitału w formie ZIB w latach 2000, 2010 oraz 2018-2022 [mld USD].....	97
5.6. Udział wybranych gospodarek w międzynarodowych przepływach kapitału w formie ZIB w latach 2000, 2010 oraz 2018-2022 [%]	97
5.7. Skumulowana wartość importu i eksportu kapitału w formie ZIB wybranych gospodarek w latach 2000, 2010 oraz 2018-2022 [mld USD].....	99
5.8. Udział wybranych gospodarek w skumulowanych przepływach kapitału w formie ZIB w latach 2000, 2010 oraz 2018-2022 [%]	101
5.9. Zmiany w narodowych politykach inwestycyjnych w odniesieniu do ZIB	103

5.10. Państwa wprowadzające lub rozszerzające procedury kontroli inwestycji związane z bezpieczeństwem.....	104
5.11. Wybrane elementy reform w międzynarodowych porozumieniach inwestycyjnych zawartych w latach 2020-2023 [udział %].....	108
5.12. Kraje o najwyższym poziomie FDI Confidence Index – wybrane lata w okresie 2000-2024	108
5.13. Poziom optymizmu dotyczącego sytuacji w globalnej gospodarce	110
5.14. Który region uważasz za najbardziej atrakcyjny inwestycyjnie?*[% wskazań]	111
5.15. Które 3 czynniki są najistotniejsze przy wyborze kraju lokalizacji inwestycji? [% wskazań]	111
7.1. Przegląd głównych instrumentów finansowania innowacji w Europie	130

Recenzowana praca naukowa pt. Działania dostosowawcze w odpowiedzi na globalne wyzwania w warunkach niestabilności została poświęcona niezwykle aktualnej i ważnej współcześnie problematyce. Pandemia COVID-19, wojna na Ukrainie i w Strefie Gazy wywołały bowiem wielowymiarowe skutki w gospodarce światowej, m.in.: dla organizacji międzynarodowych, inicjatyw oddolnych, globalnych łańcuchów wartości, zagranicznych inwestycji bezpośrednich, cyberbezpieczeństwa, innowacyjności czy polityki energetycznej. Cenne jest zatem prowadzenie badań dotyczących tego tematu, a dotychczas stosunkowo rzadko podejmowano się tych rozważań w opracowaniach zbiorowych ze względu na ciągłą ewolucję, wysoki stopień komplikacji, trudność i ograniczenia w obiektywnej ocenie przyjętych rozwiązań problemu globalnego, jakim jest niestabilność gospodarczo-społeczna gospodarki światowej. (...) Problematyka ujęta w opracowaniu została właściwie dobrana, co czyni ją interesującą pozycją dla jej potencjalnych odbiorców. Na uwagę zasługuje fakt, że publikacja może zostać skierowana do szerokiego grona czytelników. Może stanowić cenne źródło wiedzy dla pracowników naukowych i praktyków, czy studentów oraz być wykorzystywana jako pomoc dydaktyczna przez nauczycieli akademickich. (...) Recenzowana pozycja wpisuje się w dorobek naukowy Redaktorów naukowych i pozostałych Autorów, a ich doświadczenia badawcze przełożyły się na dobry poziom merytoryczny i naukowy rozważań. Pozwalają również na wieloaspektowe podejście do badanej problematyki i umiejętne połączenie kwestii ekonomicznych ze społecznymi, a nawet niekiedy politycznymi. (...) Układ oraz struktura pracy są logiczne i harmonijne. (...) Rozdziały są ze sobą wzajemnie powiązane i koncentrują się wokół głównych problemów dotyczących identyfikacji oraz interpretacji działań dostosowawczych do zakłóceń funkcjonowania gospodarki światowej w okresie niestabilności gospodarczo-społecznej, tworząc spójną całość. (...) Na oryginalność opracowania wskazuje także syntetyczne spojrzenie na przedmiot badania. Praca wzbogaca i systematyzuje wiedzę na podjęty temat i wnosi do polskiej literatury fachowej oraz praktyki gospodarczej istotne, nowe elementy.

fragment recenzji dr hab. Magdaleny Proczek, prof. SGH

ISBN 978-83-7875-912-6



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach