

Piotr MisztalUniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego; e-mail: p.misztal@urad.edu.pl <https://orcid.org/0000-0003-2609-3439>

Wolność gospodarcza, nacjonalizm gospodarczy i patriotyzm gospodarczy w XXI wieku – analiza porównawcza i implikacje dla wzrostu gospodarczego

Economic Freedom, Economic Nationalism and Economic Patriotism in the 21st Century – Comparative Analysis and Implications for Economic Growth

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza porównawcza wolności gospodarczej, nacjonalizmu gospodarczego i patriotyzmu gospodarczego w kontekście współczesnych wyzwań globalnej gospodarki oraz ocena ich wpływu na wzrost gospodarczy. Punktem wyjścia jest rosnące znaczenie tych zjawisk w obliczu kryzysów ostatnich lat, pandemii COVID-19, zaburzeń w łańcuchach dostaw oraz wojny w Ukrainie, które uwypukliły potrzebę ochrony interesów narodowych i wzmocnienia odporności gospodarek. W artykule omówiono różnice w filozofii i narzędziach obu podejść. Nacjonalizm gospodarczy opiera się na protekcjonizmie i interwencjonizmie państwa, natomiast patriotyzm gospodarczy zakłada dobrowolne i umiarkowane wsparcie krajowej produkcji przy zachowaniu otwartości na współpracę międzynarodową. Analiza empiryczna przeprowadzona dla 38 krajów OECD z wykorzystaniem wskaźników wolności gospodarczej, restrykcyjności inwestycji zagranicznych oraz udziału zamówień publicznych w PKB potwierdza, że wolność gospodarcza ma istotnie pozytywny wpływ na PKB per capita, nacjonalizm gospodarczy działa negatywnie, natomiast patriotyzm gospodarczy oddziałuje słabiej, ale w sposób umiarkowanie pozytywny. Wyniki wskazują, że najbardziej efektywną strategią dla długofalowego rozwoju jest inteligentny patriotyzm gospodarczy, łączący ochronę interesu narodowego z otwartością na procesy globalizacyjne.

SŁOWA KLUCZOWE: nacjonalizm gospodarczy, patriotyzm gospodarczy, wolność gospodarcza, globalizacja, wzrost gospodarczy

Summary

The article aims to provide a comparative analysis of economic freedom, economic nationalism and economic patriotism in the context of contemporary global challenges, as well as to assess their impact on economic growth. The growing relevance of these phenomena stems from recent crises, the COVID-19 pandemic, supply chain disruptions, and the war in Ukraine, which have highlighted the need to safeguard national interests and strengthen economic resilience. The paper outlines key differences between the two approaches: economic nationalism is rooted in protectionism and state interventionism, whereas economic patriotism emphasizes voluntary and moderate support for domestic production while maintaining openness to

international cooperation. An empirical analysis of 38 OECD countries, based on the Index of Economic Freedom, FDI restrictiveness and the share of public procurement in GDP, confirms that economic freedom has a statistically significant positive effect on GDP per capita, while economic nationalism correlates negatively with income levels. Economic patriotism, in turn, shows a weaker but moderately positive effect. The findings suggest that the most effective long-term strategy is intelligent economic patriotism, which combines the protection of national interests with openness to globalization processes.

KEYWORDS: economic nationalism, economic patriotism, economic freedom, globalization, economic growth

Wprowadzenie

Współczesna gospodarka światowa mierzy się z licznymi wyzwaniami, takimi jak globalne kryzysy finansowe, pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie, zakłócenia w łańcuchach dostaw oraz rosnące napięcia geopolityczne. Zjawiska te uwiarydliły potrzebę ochrony interesów narodowych oraz wzmocnienia odporności gospodarek na czynniki zewnętrzne. W tym kontekście coraz większego znaczenia nabierają dyskusje wokół wolności gospodarczej, nacjonalizmu gospodarczego i patriotyzmu gospodarczego, podejść, które różniąc się zakresem i metodami, mają wspólny cel w postaci rozwoju krajowej gospodarki. Aktualność tematu wynika więc zarówno z jego praktycznych implikacji dla polityki gospodarczej, jak i z rosnącej debaty nad miejscem państwa i konsumentów w kształtowaniu procesów ekonomicznych w warunkach globalizacji.

Celem niniejszego artykułu jest dokonanie porównawczej analizy wolności gospodarczej, nacjonalizmu gospodarczego i patriotyzmu gospodarczego w kontekście współczesnych wyzwań globalnej gospodarki oraz ocena ich wpływu na wzrost gospodarczy. Analiza została oparta zarówno na przeglądzie literatury przedmiotu, jak i na badaniu empirycznym obejmującym 38 państw członkowskich Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD], 2025). W części empirycznej zastosowano model ekonometryczny, w którym zmiennymi objaśniającymi były: wskaźnik wolności gospodarczej, indeks restrykcyjności zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz udział zamówień publicznych w PKB. Podejście to pozwoliło na ilościową weryfikację hipotez dotyczących związku pomiędzy wolnością gospodarczą, nacjonalizmem i patriotyzmem gospodarczym a poziomem dochodu narodowego.

1. Wolność gospodarcza a nacjonalizm i patriotyzm gospodarczy

Wybór między wolnością gospodarczą, nacjonalizmem gospodarczym i patriotyzmem gospodarczym to jeden z kluczowych dylematów współczesnej polityki ekonomicznej. Te trzy podejścia różnią się w zakresie roli państwa, otwartości gospodarczej, preferencji regulacyjnych i celów polityki publicznej (tabela 1).

Tabela 1. Definicje wolności gospodarczej, nacjonalizmu i patriotyzmu gospodarczego

Pojęcie	Definicja
Wolność gospodarcza	Swoboda podejmowania działalności gospodarczej przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa przy minimalnej ingerencji państwa
Nacjonalizm gospodarczy	Polityka, która przedkłada interes gospodarczy własnego państwa nad interesy globalne lub zasady wolnego rynku. Obejmuje protekcyjnizm, interwencjonizm, kontrolę przepływu kapitału
Patriotyzm gospodarczy	Preferencje dla krajowych produktów, przedsiębiorstw i interesów, zwykle wyrażana poprzez decyzje konsumentów oraz łagodne formy polityki publicznej

Źródło: opracowanie własne.

Zrozumienie fundamentalnych różnic w filozofii i skutkach tych trzech postaw władzy państwowej w poszczególnych krajach wobec prowadzonej polityki gospodarczej przedstawia poniższy rysunek. Wolność gospodarcza znajduje się w dolnym lewym narożniku, jako koncepcja zakładająca niską ingerencję państwa i pełne otwarcie na handel międzynarodowy. Patriotyzm gospodarczy znajduje się bliżej środka, łączy umiarkowaną obecność państwa z otwartością, ale z preferencjami dla krajowych produktów i przedsiębiorstw. Nacjonalizm gospodarczy z kolei lokuje się w prawym górnym narożniku, zakłada silną kontrolę państwa oraz izolacjonizm gospodarczy (rysunek 1).

Rysunek 1. Miejsce wolności gospodarczej, patriotyzmu i nacjonalizmu gospodarczego



Źródło: opracowanie własne.

Poszczególne podejścia do prowadzonej polityki gospodarczej, przejawiające się w odmiennej roli państwa w gospodarce, determinują także zakres i formy współpracy gospodarczej kraju z zagranicą (tabela 2).

Tabela 2. Charakterystyki wolności gospodarczej, nacjonalizmu i patriotyzmu gospodarczego

Kategoria	Wolność gospodarcza	Nacjonalizm gospodarczy	Patriotyzm gospodarczy
Rola państwa	Minimalna	Silna, protekcjonistyczna	Ograniczona, raczej promocyjna
Handel międzynarodowy	Całkowicie otwarty	Często ograniczany (taryfy, cła, kontyngenty)	Otwarty, ale preferencje dla dóbr krajowych
Podejście do kapitału zagranicznego	Swobodny przepływ	Ograniczenia ZIB, preferencje dla rodzimych przedsiębiorstw	Umiarkowane wsparcie lokalnych przedsiębiorstw
Motywacja konsumenta	Cena/jakość	Często narzucona polityką lub kampanią państwową	Tożsamość narodowa, wspieranie kraju
Przykłady państw	Szwajcaria, Singapur, Irlandia	Indie, Rosja, Stany Zjednoczone Ameryki, Węgry	Polska, Francja, Korea Południowa

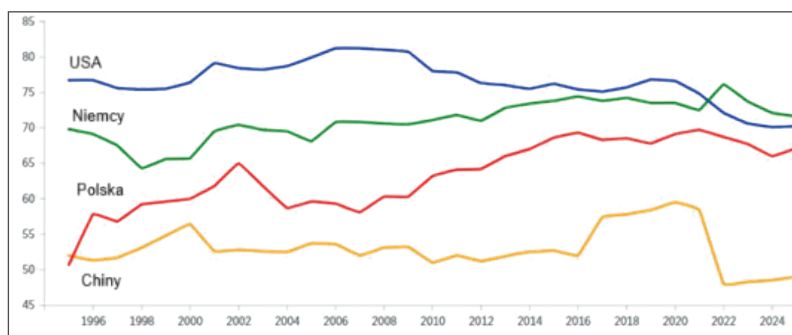
Źródło: opracowanie własne.

Wolność gospodarcza jest podstawowym prawem każdego człowieka do kontrolowania własnej pracy i własności. W gospodarczo wolnym społeczeństwie jednostki mogą pracować, produkować, konsumować i inwestować w dowolny sposób (Al-Gasaymeh, Almahadin, Alshurideh, Al-Zoubi, Alzoubi, 2020).

W gospodarczo wolnych społeczeństwach rządy pozwalają na swobodny przepływ pracy, kapitału i towarów oraz powstrzymują się od przymusu lub ograniczania wolności poza zakresem niezbędnym do ochrony i utrzymania samej wolności (Bajrami, Bajraktari, Gashi, 2025).

Wolność gospodarczą mierzy się w różny sposób i przy pomocy różnych wskaźników. Jednym z nich jest wskaźnik swobody ekonomicznej, tzw. Indeks Wolności Gospodarczej (Index of Economic Freedom) opracowywany corocznie przez Fundację Heritage (The Heritage Foundation, 2025) w oparciu o dwanaście czynników ilościowych i jakościowych, pogrupowanych w cztery filary wolności gospodarczej. Chodzi o: praworządność (prawo własności, uczciwość rządu, skuteczność sądownictwa), wielkość sektora instytucji rządowych i samorządowych (wydatki publiczne, obciążenia podatkowe, kondycję fiskalną), efektywność regulacyjną (wolność prowadzenia działalności gospodarczej, wolność pracy, wolność pieniężną) i otwartość rynków (wolność handlu, wolność inwestycyjną, wolność finansową). Każda z dwunastu swobód gospodarczych w ramach tych kategorii jest oceniana w skali od 0 do 100. Ogólny wynik kraju jest uzyskiwany poprzez uśrednienie tych dwunastu swobód gospodarczych, przy czym każdej z nich przypisuje się równą wagę (rysunek 2).

Rysunek 2. Wskaźniki wolności gospodarczej w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Chinach, Niemczech i Polsce w latach 1995–2025



Źródło: The Heritage Foundation, 2025.

Wskaźnik wolności gospodarczej Stanów Zjednoczonych Ameryki w 2025 r. wynosi 70,2, co czyni tę gospodarkę 26. najbardziej wolną w Indeksie Wolności Gospodarczej. Wartość indeksu wzrosła o 0,1 punktu w porównaniu z zeszłym rokiem. Wynik wolności gospodarczej w tym kraju jest wyższy niż średnia światowa i regionalna. Gospodarka Stanów Zjednoczonych Ameryki

jest uważana za „w większości wolną” według Indeksu z 2025 r. (The Heritage Foundation, 2025).

Z kolei wskaźnik wolności gospodarczej Chin w 2025 r. wynosi 49, co plasuje gospodarkę Chin na 151. miejscu wśród najbardziej wolnych wg Indeksu Wolności Gospodarczej. Wartość wskaźnika wzrosła o 0,5 punktu w porównaniu z ubiegłym rokiem, a Chiny zajmują 34. miejsce na 39 krajów w regionie Azji i Pacyfiku. Wskaźnik wolności gospodarczej w tym kraju jest niższy niż średnia światowa i regionalna. Według Indeksu z 2025 r. gospodarka Chin jest określona jako „stłumiona” (The Heritage Foundation, 2025).

Natomiast wskaźnik wolności gospodarczej Niemiec wynosi 71,6, co plasuje niemiecką gospodarkę na 22. miejscu pod względem wolności gospodarczej w Indeksie Wolności Gospodarczej w 2025 r. Wartość indeksu spadła o 0,5 punktu w porównaniu z ubiegłym rokiem, a Niemcy zajmują 14. miejsce na 44 kraje w regionie Europy. Wynik wolności gospodarczej w tym kraju jest wyższy niż średnia światowa i regionalna. Według Indeksu z 2025 r. gospodarka Niemiec jest uważana za „w większości wolną”.

Dla porównania, wskaźnik wolności gospodarczej Polski w 2025 r. wynosi 67,1, co czyni Polskę 45. najbardziej wolną gospodarką w Indeksie Wolności Gospodarczej. Poziom wskaźnika wzrósł o 1,1 punktu w porównaniu z ubiegłym rokiem, a Polska zajmuje 25. miejsce na 44 kraje w regionie Europy. Wynik wolności gospodarczej jest wyższy niż średnia światowa i niższy niż średnia regionalna. Polska gospodarka jest uważana za „umiarkowanie wolną” według Indeksu z 2025 r.

W obliczu rosnących napięć geopolitycznych, globalnych kryzysów ekonomicznych i postępującej integracji gospodarczej świata coraz częściej powraca debata na temat ochrony interesów narodowych w sferze gospodarki. Wolność gospodarcza przestaje być priorytetem dla większości krajów świata, o czym świadczy tendencja spadkowa średniego wskaźnika swobody ekonomicznej na świecie w ciągu ostatnich kilku lat. Na 176 krajów sklasyfikowanych w Indeksie Wolności Gospodarczej w 2025 r., tylko 3 kraje uzyskały miano „wolnych gospodarczo”, 26 zdobyło miano „w większości wolnych”, a 58 krajów sklasyfikowano jako „umiarkowanie wolne”. Tak więc w sumie 87 krajów, ze 176 analizowanych, posiada warunki instytucjonalne, w których osoby fizyczne i przedsiębiorstwa prywatne korzystają z co najmniej umiarkowanego stopnia wolności gospodarczej w dążeniu do szybszego rozwoju gospodarczego i wzrostu dobrobytu.

Z kolei z przedstawionych poniżej danych wynika, że Polska mimo umiarkowanego wskaźnika wolności gospodarczej charakteryzuje się bardzo wysokim poziomem otwartości handlowej, co sugeruje silne powiązania z gospodarką globalną. Natomiast niskie wartości wskaźnika wolności w Chinach oraz relatywnie

niski udział handlu zagranicznego w PKB Stanów Zjednoczonych Ameryki wskazują na różne podejścia do integracji międzynarodowej, korespondujące odpowiednio z nacjonalizmem i patriotyzmem gospodarczym (tabela 3).

Tabela 3. Udział handlu zagranicznego w PKB wybranych krajów w 2024 roku

Kraj	Udział handlu zagranicznego w PKB (w proc.)
Polska	112
Niemcy	86
Chiny	37
Stany Zjednoczone Ameryki	25

Źródło: World Bank Group, 2025.

W tym kontekście coraz częściej ścierają się ze sobą poglądy w zakresie nacjonalizmu gospodarczego i patriotyzmu gospodarczego. Choć oba podejścia odnoszą się do dbałości o interesy ekonomiczne państwa, różnią się zakresem, intensywnością działań i stosunkiem do reszty świata.

2. Istota nacjonalizmu gospodarczego

Nacjonalizm gospodarczy to koncepcja zakładająca, że gospodarka narodowa powinna być podporządkowana interesowi państwa, nawet kosztem zasad wolnego rynku i współpracy międzynarodowej. Często wiąże się z protekcjonizmem, ograniczaniem importu, nieufnością wobec inwestorów zagranicznych oraz ingerencją państwa w mechanizmy rynkowe. Celem takiej polityki jest zapewnienie niezależności ekonomicznej oraz wzmocnienie suwerenności kraju. Według Helleinera (2002), nacjonalizm gospodarczy opiera się na przekonaniu, że suwerenność ekonomiczna jest warunkiem niepodległości politycznej. Jego narzędzia obejmują: bariery celne, ograniczenia kapitałowe, subsydia, kontrolę sektora strategicznego (Fetzer, 2019).

Nacjonalizm gospodarczy ma swoje korzenie w merkantylizmie – koncepcji ekonomicznej, która zdominowała Europę w okresie od XVI do XVIII w. Merkantylizm kładł nacisk na akumulację bogactwa poprzez nadwyżki handlowe i ochronę krajowego przemysłu za pomocą cel i subsydiów. To protekcjonistyczne podejście było postrzegane jako konieczne dla utrzymania potęgi gospodarczej kraju i było szczególnie rozpowszechnione w mocarstwach kolonialnych, takich jak Hiszpania i Wielka Brytania (Helleiner, 2002).

Revolucja przemysłowa w XIX w. przyniosła nową erę myślenia ekonomicznego. Wolny handel, który opowiadał się za usunięciem barier handlowych

i promowaniem globalnej integracji gospodarczej, pojawił się jako przeciwwaga dla merkantylnizmu i nacjonalizmu gospodarczego. Doprowadziło to do powstania organizacji międzynarodowych, takich jak Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade; GATT, 2025), przekształcone później w Światową Organizację Handlu (World Trade Organization; WTO, 2025), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (International Monetary Fund; IMF, 2025) i Bank Światowy (Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju – International Bank for Reconstruction and Development, IBRD; World Bank Group, 2025), które miały na celu promowanie wolnego handlu, swobodnego przepływu kapitału i ograniczenie polityki protekcjonistycznej (Bairoch, 1993).

Podejście do prowadzonej polityki gospodarczej ponownie się zmieniło w wielu krajach świata za sprawą różnych kryzysów gospodarczych i finansowych pojawiających się na przełomie XX i XXI w. Światowa pandemia w jeszcze większym stopniu nasiliła te postawy wśród wielu gospodarek rozwiniętych i rozwijających się.

Nacjonalizm gospodarczy bywa ujmowany jako forma protekcjonizmu opartej na idei interesu narodowego dominującego nad zasadami wolnego rynku. Helleiner (2002) definiuje go jako „[...] zbiór przekonań i polityk, które promują interesy gospodarcze własnego kraju kosztem relacji zewnętrznych i globalnych instytucji” (Helleiner, 2002). Autor ten wskazuje, że nacjonalizm gospodarczy często towarzyszy okresom kryzysu i niepewności.

W podobnym tonie zjawisko nacjonalizmu gospodarczego analizuje Chang (2003), który w swojej książce pt. *Kicking Away the Ladder* zwraca uwagę, że wiele dzisiejszych krajów rozwiniętych w przeszłości korzystało z protekcjonizmu i interwencjonizmu gospodarczego jako środka budowy siły ekonomicznej. Chang ostrzega przed hipokryzją rozwiniętych państw promujących liberalizm gospodarczy, które same wcześniej stosowały środki nacjonalistyczne.

Powszechnie uważa się, że List (1841) był pierwszym teoretykiem ekonomii, który zaproponował ideę nacjonalizmu ekonomicznego. Nie zgadzał się z liberalną szkołą zwolenników ekonomii politycznej, którzy szukali rozwiązania problemu, jak uczynić świat bardziej zamożnym miejscem. List (1841) twierdził, że istotne jest, w jaki sposób konkretny kraj może zwiększyć swoje bogactwo i potęgę, a także, że państwo jest odpowiedzialne za ochronę gospodarki narodowej i że interesy kraju są ważniejsze od interesów jednostki. Co więcej, zamiast działać we własnym imieniu, państwo powinno ingerować w sprawy gospodarcze w imieniu całego społeczeństwa, kraju (Jędrzejowska, 2017).

Istotny wkład w rozwój koncepcji nacjonalizmu ekonomicznego wniósł także Hamilton (1791), który twierdził, że nie może być narodowego dobrobytu bez industrializacji i że rozwój przemysłu uzasadnia, a nawet wymaga ochrony krajowego przemysłu przed zagraniczną konkurencją

Nacjonalizm gospodarczy ma swoich zwolenników, ale ma też przeciwników. Pozytywne skutki nacjonalizmu gospodarczego to w szczególności:

- ochrona przemysłu krajowego – nacjonalizm gospodarczy pomaga chronić przemysł krajowy przed zagraniczną konkurencją; nakładając cła i inne bariery handlowe, kraj może utrudnić zagranicznym przedsiębiorstwom sprzedaż swoich produktów na rynku krajowym; może to pomóc w ochronie krajowego przemysłu, co może prowadzić do wzrostu zatrudnienia i wzrostu gospodarczego;
- promowanie tożsamości narodowej – nacjonalizm gospodarczy pomaga promować tożsamość narodową; traktując priorytetowo krajowy przemysł i produkty, kraj może stworzyć poczucie dumy i jedności narodowej, może to przyczynić się do wzmocnienia poczucia wspólnoty i wspólnego celu wśród obywateli;
- zmniejszenie zależności od innych krajów – nacjonalizm gospodarczy zmniejsza zależności gospodarki od innych krajów; promując krajowy przemysł i produkty, kraj może stać się bardziej samowystarczalny; może to przyczynić się do zmniejszenia ryzyka zakłóceń gospodarczych spowodowanych takimi czynnikami, jak niestabilność polityczna lub zmiany w międzynarodowej polityce handlowej.

Z kolei negatywne skutki nacjonalizmu gospodarczego to przede wszystkim:

- wojny handlowe – nacjonalizm gospodarczy prowadzi do wojen handlowych; kiedy jeden kraj nakłada cła lub inne bariery handlowe, inne kraje mogą odpowiedzieć własnymi cłami i barierami handlowymi; może to doprowadzić do cyklu eskalacji restrykcji handlowych, które mogą zaszkodzić światowej gospodarce;
- ograniczenie konkurencji – nacjonalizm gospodarczy może prowadzić do zmniejszenia konkurencji; kiedy krajowy przemysł jest chroniony przed zagraniczną konkurencją, może stać się mniej innowacyjny; może to prowadzić do obniżenia jakości produktów krajowych i wyższych cen dla konsumentów;
- niższe tempo wzrostu gospodarczego – ograniczając handel i inwestycje, kraj może stracić możliwości rozwoju i innowacji; może to prowadzić do wolniejszego tempa wzrostu gospodarczego i zmniejszenia dobrobytu obywateli.

Ogólnie rzecz biorąc, plusy i minusy nacjonalizmu gospodarczego są złożone i wieloaspektowe. Nacjonalizm gospodarczy w krótkim okresie może pomóc

w ochronie krajowego przemysłu i promowaniu tożsamości narodowej, a z drugiej strony może prowadzić do wojen handlowych, zmniejszonej konkurencji i niższego wzrostu gospodarczego. Nacjonalizm gospodarczy jest często reakcją na kryzysy i niepewność globalną, ale jego długofalowe skutki prowadzą do izolacji gospodarek i napięć międzynarodowych (Koźmiński, 2008).

Współcześnie można wskazać wiele przykładów nacjonalizmu gospodarczego w praktyce. W Stanach Zjednoczonych Ameryki przykładem nacjonalizmu gospodarczego jest polityka „America First”, której konsekwencją są wojny celne z Chinami, Meksykiem, Unią Europejską. Aby dać pierwszeństwo zbytu krajowej produkcji nałożono cła na importowaną stal i aluminium, chroniąc w ten sposób amerykański przemysł. Wezwano również amerykańskie przedsiębiorstwa do przenoszenia produkcji z Chin z powrotem do kraju macierzystego.

W Chinach przykładem nacjonalizmu gospodarczego jest projekt „Made in China 2025”. Strategia sprowadza się do uniezależnienia się od importu w strategicznych sektorach (np. elektronika, półprzewodniki), promocji chińskich technologii i przemysłu wysokiej wartości. W ramach strategii rząd Chin stosuje subsydia i preferencje dla krajowych przedsiębiorstw, zwłaszcza w przemyśle i technologii, jednocześnie wprowadzając utrudnienia w prowadzeniu działalności dla zagranicznych przedsiębiorstw (np. niekorzystne regulacje, bariery dostępu do rynku).

Na Węgrzech realizowana jest strategia „Węgierski kapitał narodowy”. Chodzi o politykę budowania silnych krajowych przedsiębiorstw w kluczowych sektorach (media, bankowość, energetyka), często przez nacjonalizację lub przejęcia przez osoby powiązane z władzą. Jednocześnie ma miejsce wspieranie lokalnych przedsiębiorstw przez regulacje i zamówienia publiczne. Węgierski rząd preferuje przedsiębiorstwa lokalne w przetargach publicznych, często kosztem podmiotów zagranicznych.

Natomiast przykładem nacjonalizmu gospodarczego w Polsce może być fuzja Orlenu z Lotosem i PGNiG realizowana w okresie 2022–2023. Efektem fuzji było stworzenie państwowego giganta energetycznego, co uzasadniono potrzebą suwerenności energetycznej.

3. Istota patriotyzmu gospodarczego

Patriotyzm gospodarczy to bardziej umiarkowana i pozytywna postawa, polegająca na świadomym wspieraniu rodzimej gospodarki przez obywateli, przedsiębiorców i instytucje. W przeciwieństwie do nacjonalizmu, nie oznacza zamykania się na świat, lecz raczej promowanie krajowych produktów, przedsiębiorstw i inicjatyw, z zachowaniem otwartości na handel i współpracę międzynarodową.

Patriotyzm gospodarczy określany jest jako podejmowanie świadomych decyzji gospodarczych z uwzględnieniem pozytywnego wpływu tych wyborów na wspólnotę narodową, z którą dany podmiot się identyfikuje (*Patriotyzm ekonomiczny...*, 2015). Jak zauważa Bauman (2000), patriotyzm gospodarczy jest przejawem „solidarności ekonomicznej” w warunkach wolnorynkowych. Nie odrzuca globalizacji, lecz próbuje ją równoważyć.

Patriotyzm gospodarczy jest pojęciem nowszym, popularnym zwłaszcza po roku 2000, głównie w debacie europejskiej. Aghion i Roulet (2011) w pracy pt. *Economic Patriotism. From Market Efficiency to Market Institutions* definiują go jako „[...] preferencję dla narodowych interesów gospodarczych, realizowaną w warunkach otwartego rynku, w sposób niedyskryminujący partnerów międzynarodowych” (Aghion, Roulet, 2011). Autorzy zauważają, że patriotyzm gospodarczy może przybierać formę łagodną (np. kampanie społeczne, promocja lokalnych produktów) lub ostrzejszą (preferencje w zamówieniach publicznych, wspieranie krajowych championów).

Z kolei Perroux (1955) już w połowie XX w. wskazywał na potrzebę budowy „[...] gospodarki narodowej opartej na poczuciu solidarności społecznej” (Perroux, 1955), co dziś można interpretować jako pierwowzór koncepcji patriotyzmu gospodarczego.

Do pozytywnych skutków patriotyzmu gospodarczego zalicza się w szczególności:

- wzrost krajowej produkcji i zatrudnienia – kupowanie lokalnych produktów wspiera rodzime przedsiębiorstwa, co przekłada się na tworzenie miejsc pracy i rozwój lokalnych przedsiębiorstw;
- wzmacnianie tożsamości narodowej – świadome wybieranie produktów krajowych może budować dumę narodową i poczucie wspólnoty ekonomicznej;
- zwiększenie wpływów do budżetu państwa – wzrost dochodów z podatków od krajowych przedsiębiorstw poprawia sytuację w budżecie państwa i pozwala na dodatkowe finansowanie usług publicznych;
- wzmacnianie suwerenności gospodarczej – zmniejszenie zależności od zagranicznych dostawców może chronić gospodarkę w sytuacjach kryzysowych (np. wojna, pandemia, sankcje);
- wspieranie innowacyjności lokalnych przedsiębiorstw – rosnące zapotrzebowanie na krajowe produkty może zachęcać przedsiębiorstwa do wzrostu inwestycji (Zorska, 2007).

Natomiast do negatywnych konsekwencji patriotyzmu gospodarczego można zaliczyć:

- ograniczenie konkurencji – nadmierne preferencje dla krajowych produktów mogą obniżać presję na poprawę jakości i innowacyjność;
- ryzyko protekcjonizmu i wojen handlowych – patriotyzm gospodarczy może prowadzić do barier handlowych i odwetu ze strony innych krajów;
- złudne poczucie bezpieczeństwa ekonomicznego – samo kupowanie lokalnych produktów nie wystarczy do budowy silnej gospodarki, konieczne są inwestycje w edukację, badania i infrastrukturę (Zorska, 2007).

Współcześnie istnieje wiele przykładów realizowania patriotyzmu gospodarczego w praktyce. W Stanach Zjednoczonych Ameryki od 1933 r. realizowany jest program federalny „Buy American” promujący zakupy produktów rodzimych, wyprodukowanych w kraju. W Indiach przykładem patriotyzmu gospodarczego jest program „Vocal for Local” (Głos za lokalnym). Jest to kampania zachęcająca konsumentów do wybierania indyjskich produktów. Również program „Make in India” przewiduje promowanie lokalnej produkcji nie tylko dla eksportu, ale też dla własnych obywateli. We Francji program „Achetez français” (Kupuj francuskie) promuje francuskie produkty spożywcze, ubrania, samochody. Prezydent Francji zapowiadał odbudowę suwerenności przemysłowej kraju, zwłaszcza po pandemii, przewidując wsparcie publiczne dla krajowych przedsiębiorstw, np. Renault, Air France, pod warunkiem utrzymania produkcji i miejsc pracy we Francji. W Polsce przykładem patriotyzmu gospodarczego jest program „Produkt Polski” realizowany od 2017 r. W jego ramach oznaczane są produkty wytwarzane w Polsce z polskich surowców. Innym przykładem jest kampania „Wybieram 590” zachęcająca do kupowania polskich produktów (590 jest prefiksem kodu kreskowego Polski).

Patriotyzm gospodarczy stanowi zrównoważoną odpowiedź krajów na globalizację, ponieważ łączy troskę o interes narodowy z otwartością gospodarczą (Stiglitz, 2004). W XXI w. coraz większe znaczenie ma „inteligentny patriotyzm gospodarczy”, który wykorzystuje instrumenty rynku, edukacji i polityki publicznej do wzmacniania suwerenności gospodarczej bez uciekania się do ekstremalnych form protekcjonizmu.

4. Nacjonalizm gospodarczy a patriotyzm gospodarczy – podobieństwa i różnice

Choć pojęcia „nacjonalizm gospodarczy” i „patriotyzm gospodarczy” odnoszą się do wspierania własnej gospodarki, to różnią się filozofią działania. Nacjonalizm gospodarczy opiera się na zasadzie „my kontra oni”, dążąc często do

izolacji, podczas gdy patriotyzm gospodarczy promuje działania wspierające lokalny rozwój w ramach otwartego rynku. Ten pierwszy jest narzędziem konfrontacyjnym, zaś drugi współpracującym. Nacjonalizm może prowadzić do konfliktów handlowych, a nawet sankcji, natomiast patriotyzm gospodarczy sprzyja budowaniu pozytywnej tożsamości ekonomicznej.

Granica między nacjonalizmem gospodarczym a patriotyzmem gospodarczym jest często cienka i bywa interpretowana odmiennie, w zależności od kontekstu politycznego, ekonomicznego i społecznego. Można jednak wskazać kilka kluczowych różnic między tymi podejściami do gospodarowania (tabela 4).

Tabela 4. Porównanie nacjonalizmu i patriotyzmu gospodarczego

Cecha	Nacjonalizm gospodarczy	Patriotyzm gospodarczy
Nastawienie do świata	Zamknięcie, izolacja	Otwartość z dbałością o interes narodowy
Stosunek do kapitału zagranicznego	Negatywny	Względnie pozytywny
Narzędzia	Cła, bariery, państwowa kontrola	Edukacja, promocja, zachęty
Ryzyko	Autarkia, konflikty handlowe	Protekcjonizm w łagodnej formie
Podejście	Interwencjonistyczne, często represyjne	Dobrowolne, oparte na świadomości
Cel	Suwerenność, autarkia	Wzmocnienie gospodarki krajowej
Potencjalne zagrożenia	Konflikty handlowe, izolacja	Łagodny protekcjonizm

Źródło: opracowanie własne.

Patriotyzm gospodarczy niekiedy może przerodzić się w nacjonalizm gospodarczy (Kołodko, 2008). Sytuacja ta może mieć miejsce wtedy, gdy działania z zakresu patriotyzmu gospodarczego prowadzą do:

- ograniczenia wolnego rynku w sposób systemowy (np. zakaz udziału zagranicznych przedsiębiorstw);
- emocjonalnej niechęci do „obcych”, nie opierają się na racjonalnych przesłankach ekonomicznych;
- stosowania przymusu państwowego zamiast dobrowolnych zachęt (np. przymusowe nacjonalizacje);
- szkód w relacjach międzynarodowych lub odwetu ze strony partnerów handlowych.

Rodrik (2011) w książce pt. *The Globalization Paradox* twierdzi, że pełna globalizacja nie jest możliwa bez rezygnacji z narodowej suwerenności. W tym kontekście patriotyzm gospodarczy może być kompromisem między nacjonalizmem a liberalizmem, sposobem na ochronę interesu krajowego bez rezygnacji z międzynarodowej współpracy.

W polskiej literaturze przedmiotu temat patriotyzmu gospodarczego porusza m.in. Kołodko (2013), który zwraca uwagę na potrzebę świadomego kształtowania konsumpcji i preferencji społecznych na rzecz wspierania rodzimej produkcji. Również Gorynia (2020) pisze o „nowym etapie rozwoju kapitalizmu”, w którym patriotyzm gospodarczy może stać się odpowiedzią na kryzys zaufania do globalizacji.

5. Wolność gospodarcza, nacjonalizm gospodarczy i patriotyzm gospodarczy a wzrost gospodarczy

Aby zbadać wpływ wolności gospodarczej, nacjonalizmu gospodarczego i patriotyzmu gospodarczego na wzrost gospodarczy, przeanalizowano 38 państw członkowskich Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD, 2025) przy użyciu autorskiego modelu ekonometrycznego, przedstawionego następującym wyrażeniem:

$$PKBpc_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot Wolność_i + \beta_2 \cdot Nacjonalizm_i + \beta_3 \cdot Patriotyzm_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

gdzie:

PKBpc – Produkt Krajowy Brutto per capita (w USD, nominalny),

Wolność – Wskaźnik Wolności Gospodarczej,

Nacjonalizm – Indeks Restrykcyjności Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich,

Patriotyzm – Udział zamówień publicznych w PKB,

β – współczynnik określający wpływ zmiennej objaśniającej na zmienną objaśnianą,

ε – błąd losowy,

i – kraj.

Zastosowany w badaniu model ekonometryczny został oparty na trzech kluczowych zmiennych odzwierciedlających różne podejścia do polityki gospodarczej: Indeksie Wolności Gospodarczej, Indeksie Restrykcyjności Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich oraz udziale zamówień publicznych

w Produkcie Krajowym Brutto (PKB). Wybór tych zmiennych wynika z ich reprezentatywności dla analizowanych zjawisk. Wolność gospodarcza obrazuje otwartość instytucjonalną i rynkową, restrykcyjność ZIB stanowi syntetyczny miernik nacjonalizmu gospodarczego, natomiast zamówienia publiczne mogą być traktowane jako narzędzie wspierania krajowych producentów i tym samym wskaźnik patriotyzmu gospodarczego. Ujęcie ich w jednym równaniu regresyjnym umożliwia ilościową weryfikację hipotez teoretycznych dotyczących wpływu odmiennych strategii polityki gospodarczej na poziom dochodu narodowego.

Model ma charakter przekrojowy i został zastosowany na próbie 38 krajów OECD, co pozwala uchwycić zróżnicowanie podejść do globalizacji oraz ich konsekwencje ekonomiczne. Wybór klasycznej metody najmniejszych kwadratów (KMNK) uzasadniony jest natomiast jej przejrzystością, powszechnością stosowania w badaniach makroekonomicznych oraz możliwością interpretacji wyników w kategoriach efektów krańcowych, co jest szczególnie istotne z perspektywy polityki gospodarczej.

Statystyki opisowe przedstawione w tabeli 5 podsumowują charakterystykę rozkładu kluczowych zmiennych wykorzystanych w analizie regresji dla krajów OECD w 2023 r.

Tabela 5. Statystyki opisowe zmiennych

Zmienna	Średnia	Mediana	Min.	Max.	Odchylenie standardowe
PKB per capita (w USD)	46 724	42 800	6 947	128 678	24 510
Indeks Wolności Gospodarczej	72,3	73,0	49,0	84,4	8,2
Indeks Restrykcyjności Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich	0,068	0,059	0,008	0,292	0,061
Udział zamówień publicznych w PKB (w proc.)	12,6	12,3	8,4	17,1	2,2

Źródło: The Heritage Foundation, 2025; OECD, 2025; World Bank Group, 2025.

Produkt Krajowy Brutto na mieszkańca wykazuje znaczny stopień zmienności, ze średnią 46724 USD i odchyleniem standardowym 24510 USD. Duża rozpiętość, wahająca się od 6947 USD (co wskazuje na słabiej rozwinięte gospodarki OECD) do 128 678 USD (reprezentujących wysoko rozwinięte, małe gospodarki, takie jak Luksemburg), podkreśla wyraźną heterogeniczność dochodów w całej próbie. Indeks Wolności Gospodarczej wykazuje umiarkowanie wysoką średnią 72,3 przy stosunkowo niskim rozproszeniu

(odchylenie standardowe = 8,2). Większość krajów OECD mieści się w wąskim paśmie otwartości instytucjonalnej, odzwierciedlając wspólne, zorientowane na rynek ramy polityki. Jednak minimalna wartość 49,0 wskazuje, że niektóre państwa członkowskie OECD utrzymują znacznie bardziej restrykcyjne otoczenie regulacyjne. Indeks Restrykcyjności Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich, stosowany jako wskaźnik nacjonalizmu gospodarczego, ma niską średnią wartość 0,068, co potwierdza, że większość gospodarek OECD jest generalnie otwarta na bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Niemniej jednak zakres od 0,008 do 0,292 sugeruje, że wiele krajów nadal nakłada ukierunkowane bariery regulacyjne na kapitał zagraniczny, co może mieć wpływ na ich wyniki gospodarcze. Udział zamówień publicznych w PKB, użyty tutaj jako wskaźnik patriotyzmu ekonomicznego, wynosi średnio 12,6%, z niewielkim odchyleniem standardowym wynoszącym 2,2. Sugeruje to stosunkowo stały poziom udziału państwa w gospodarce poprzez zamówienia publiczne w różnych krajach, chociaż niektóre rządy przeznaczają znacznie wyższy odsetek dochodu narodowego na zamówienia krajowe (do 17,1%), potencjalnie w celu wspierania lokalnych przedsiębiorstw. Tabela 6 przedstawia współczynniki korelacji Pearsona dla głównych zmiennych uwzględnionych w analizie ekonometrycznej.

Tabela 6. Współczynniki korelacji dla zmiennych modelu

Zmienna	PKB per capita (w USD)	Indeks Wolności Gospodarczej	Indeks Restrykcyjności ZIB	Udział zamówień publicznych w PKB (w proc.)
PKB per capita w USD)	1,000	0,67***	-0,52***	0,30*
Indeks Wolności Gospodarczej	0,67***	1,000	-0,44**	0,25
Indeks Restrykcyjności Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich	-0,52***	-0,44**	1,000	-0,12
Udział zamówień publicznych w PKB (w proc.)	0,30*	0,25	-0,12	1,000
Poziomy istotności: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$.				

Źródło: opracowanie własne na podstawie The Heritage Foundation, 2025; OECD, 2025; World Bank Group, 2025.

Wyniki dostarczają wglądu w siłę i kierunek parami liniowych zależności między zmiennymi. Produkt Krajowy Brutto per capita wykazuje silną dodatnią korelację ze Indekssem Wolności Gospodarczej ($r = 0,67$). Sugeruje to, że kraje o większej swobodzie instytucjonalnej i rynkowej osiągają zazwyczaj wyższy

poziom dochodów. Ta zależność jest zgodna z teoretycznymi oczekiwaniami liberalizmu gospodarczego, gdzie otwartość gospodarcza i efektywność regulacyjna są postrzegane jako czynniki napędzające wzrost. Korelacja między PKB per capita a Indekssem Restrykcyjności Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich jest umiarkowanie ujemna ($r = -0,52$). Wskazuje to, że gospodarki o bardziej rygorystycznych regulacjach dotyczących inwestycji zagranicznych mają tendencję do niższego dochodu per capita. Potwierdza to hipotezę, że nacjonalizm gospodarczy, mierzony barierami dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich, może hamować wzrost produktywności i napływ kapitału niezbędnego dla rozwoju gospodarczego. Korelacja między PKB per capita a zamówieniami publicznymi ($r = 0,30$) jest dodatnia, ale stosunkowo niewielka. Może to odzwierciedlać rolę popytu rządowego we wspieraniu krajowego przemysłu, chociaż siła tej zależności jest słabsza niż obserwowana w przypadku wolności gospodarczej. Wolność gospodarcza i restrykcyjność zagranicznych inwestycji bezpośrednich wykazują ujemną korelację ($r = -0,44$), co sugeruje, że kraje o większej liberalizacji gospodarczej nakładają mniej ograniczeń na inwestycje zagraniczne. Jest to zgodne z faktem, że otwartość instytucjonalna wiąże się z polityką proglobalizacyjną. Zamówienia publiczne wykazują słabą korelację ze wszystkimi innymi zmiennymi, przy czym najwyższą korelację odnotowano z Indekssem Wolności Gospodarczej ($r = 0,25$). Sugeruje to, że chociaż zamówienia publiczne mogą odgrywać rolę we wspieraniu gospodarek krajowych, działają one w pewnym stopniu niezależnie od szerszych uwarunkowań instytucjonalnych.

Tabela 7 przedstawia wyniki regresji modelu (1) szacującego logarytm naturalny PKB per capita w krajach OECD jako funkcję wolności gospodarczej, restrykcyjności zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz udziału zamówień publicznych w PKB. Współczynniki reprezentują efekty krańcowe każdej zmiennej niezależnej, przy założeniu, że pozostałe są stałe.

Tabela 7. Wyniki estymacji modelu

Zmienna	Współczynnik β	Błąd standardowy	Statystyka - t	Wartość p
Stała	8,300	0,311	26,70	<0,001 ***
Indeks Wolności Gospodarczej	0,0142	0,0044	3,23	0,003 **
Indeks Restrykcyjności Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich	-0,400	0,172	-2,33	0,024 **
Udział zamówień publicznych w PKB (w proc.)	0,0081	0,0048	1,69	0,099 *
Statystyki modelu: $R^2 = 0,598$ Skorygowany $R^2 = 0,571$ Statystyka F (model): 22,37 ($p < 0,001$) Liczba obserwacji: 38 krajów OECD Poziomy istotności: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$.				

Źródło: opracowanie własne na podstawie The Heritage Foundation, 2025; OECD, 2025; World Bank Group, 2025.

Współczynnik oddziaływania wolności gospodarczej na PKB jest dodatni i statystycznie istotny na poziomie 1% ($\beta = 0,0142$, $p = 0,003$). Oznacza to, że jednopunktowy wzrost Indeksu Wolności Gospodarczej wiąże się z szacowanym wzrostem PKB per capita o 1,42%, przy założeniu *ceteris paribus*. Wynik ten silnie potwierdza hipotezę, że zorientowane rynkowo ramy instytucjonalne, takie jak otwarta polityka handlowa, ochrona praw własności i ograniczona interwencja rządu, sprzyjają wzrostowi gospodarczemu.

Oszacowany współczynnik oddziaływania nacjonalizmu gospodarczego na PKB per capita jest ujemny i statystycznie istotny na poziomie 5% ($\beta = -0,400$, $p = 0,024$). Sugeruje to, że wzrost Indeksu Restrykcyjności ZIB o 0,1 odpowiada spadkowi PKB per capita o około 4%. Odkrycie to jest zgodne z argumentem, że polityka inwestycyjna skierowana do wewnątrz hamuje napływ kapitału zagranicznego, ogranicza konkurencję i dostęp do zaawansowanych technologii, co negatywnie wpływa na wyniki gospodarcze. Współczynnik dotyczący oddziaływania patriotyzmu gospodarczego na PKB per capita jest dodatni i marginalnie istotny statystycznie na poziomie 10% ($\beta = 0,0081$, $p = 0,099$). Oznacza to, że wzrost udziału zamówień publicznych w PKB o jeden punkt procentowy wiąże się ze wzrostem PKB per capita o 0,81%. Chociaż nie

jest to wynik silnie istotny, odkrycie to sugeruje, że krajowa polityka zamówień publicznych, potencjalnie faworyzująca krajowych producentów, może mieć umiarkowany pozytywny wpływ na dochód narodowy, prawdopodobnie poprzez stymulowanie lokalnej produkcji i zatrudnienia. Jednakże biorąc pod uwagę ograniczone znaczenie tego współczynnika, zależność ta uzasadnia ostrożną interpretację i dalsze badania.

Model wyjaśnia około 60% wariancji przekształconego logarytmicznie PKB per capita w krajach OECD ($R^2 \approx 0,60$), co wskazuje na dużą moc wyjaśniającą dla przekrojowego modelu ekonomicznego. Wszystkie współczynniki wariancji modelu są poniżej konwencjonalnych progów, co sugeruje brak występowania współliniowości między zmiennymi modelu.

Zakończenie

Współczesna gospodarka światowa stawia państwa przed wyzwaniem zachowania równowagi między otwartością na globalizację i koniecznością ochrony interesów narodowych. W tym kontekście nacjonalizm gospodarczy i patriotyzm gospodarczy stanowią dwie różne odpowiedzi na to wyzwanie. Pierwsza z nich opiera się na protekcjonizmie i silnej ingerencji państwa, zaś druga promuje świadome, dobrowolne wspieranie krajowej gospodarki bez naruszania zasad wolnego rynku. Z analizy wynika, że choć oba podejścia mają na celu wzmocnienie suwerenności ekonomicznej, ich skutki są diametralnie różne. Nacjonalizm gospodarczy może prowadzić do izolacji, konfliktów handlowych, ograniczenia konkurencji i spowolnienia wzrostu gospodarczego. Z kolei patriotyzm gospodarczy, o ile nie zostanie wypaczony przez nadmierny interwencjonizm, może przyczynić się do rozwoju krajowego przemysłu, wzrostu zatrudnienia, budowy tożsamości narodowej i zwiększenia odporności gospodarki na kryzysy zewnętrzne. Granica między patriotyzmem a nacjonalizmem gospodarczym jest jednak cienka i łatwo ją przekroczyć, zwłaszcza w warunkach kryzysu gospodarczego lub politycznego nacisku.

Wyniki analizy ekonometrycznej przeprowadzonej dla 38 krajów członkowskich OECD potwierdzają, że wolność gospodarcza, charakteryzująca się otwartością instytucjonalną, efektywnością regulacyjną i poszanowaniem mechanizmów rynkowych, ma statystycznie istotny i pozytywny wpływ na dochód narodowy. Nacjonalizm gospodarczy wykazuje istotny statystycznie i ujemny wpływ na PKB per capita. Natomiast patriotyzm gospodarczy wykazuje pozytywny, lecz umiarkowany wpływ na wzrost gospodarczy krajów. Chociaż nie we wszystkich

przypadkach związek ten jest wystarczająco istotny statystycznie, wyniki sugerują, że umiarkowane, ukierunkowane wsparcie dla producentów krajowych, zwłaszcza poprzez popyt generowany przez państwo, może uzupełniać ramy otwartego rynku bez ryzyka wpadnięcia w izolacjonizm gospodarczy.

W świetle przeprowadzonej analizy zasadne wydaje się rekomendowanie modelu polityki gospodarczej opartego na tzw. inteligentnym patriotyzmie gospodarczym. Oznacza to wspieranie rodzimych przedsiębiorstw i promowanie świadomych wyborów konsumenckich, przy jednoczesnym zachowaniu otwartości na współpracę międzynarodową i przepływ kapitału. Państwa powinny wykorzystywać zamówienia publiczne jako instrument stymulowania krajowej produkcji, dbając jednak o przejrzystość i konkurencyjność procesów. W długim okresie kluczowe znaczenie ma nie ochrona rynku, lecz rozwój przewag konkurencyjnych poprzez inwestowanie w edukację, innowacje i infrastrukturę. Tylko takie podejście pozwoli łączyć dbałość o interes narodowy z aktywnym uczestnictwem w globalnej gospodarce, minimalizując ryzyka związane z izolacjonizmem i nadmiernym protekcjonizmem.

Bibliografia

Literatura

- Aghion, P., Roulet, A. (2011). *Repenser l'État. Pour une social-démocratie de l'innovation*, Paris: Seuil.
- Al-Gasaymeh, A., Almahadin, H., Alshurideh, M., Al-Zoubi, N., Alzoubi, H. (2020). The Role of Economic Freedom in Economic Growth: Evidence from the MENA Region. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 13(10), 759–774.
- Bairoch, P. (1993). *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Bajrami, R., Bajraktari, K., Gashi, A. (2025). The Impact of Economic Freedom on Economic Growth in Western Balkan Countries. *Journal of Risk and Financial Management*, 18(8), 461. doi: 10.3390/jrfm18080461.
- Bauman, Z. (2000). *Globalizacja. I co z tego dla ludzi wynika?* Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Chang, H. J. (2003). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
- Fetzer, T. (2019). Nationalism and Economy. *Nationalities Papers*, 48(6), 963–973. doi: 10.1017/nps.2019.123.

- Gorynia, M. (2020). Przyszłość globalizacji. *Rzeczpospolita*, 7 maja, 21.
- Hamilton, A. (1791). *1966 Report on Manufacturers*. W: Harold C. Syrett (red.), *The Papers of Alexander Hamilton*. T. 10. New York–London: Columbia University Press.
- Helleiner, E. (2002). Economic Nationalism as a Challenge to Economic Liberalism? Lessons from the 19th Century. *International Studies Quarterly*, 46(3), 307–329.
- Jędrzejowska, K. (2017). Nacjonalizm ekonomiczny: stare-nowe zjawisko w gospodarce światowej. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 4(7), 159–171. doi: 10.26366/PTE.ZG.2017.107.
- Kołodko, G. W. (2008). *Wędrujący świat*. Warszawa: Wydawnictwo Prószyński i S-ka.
- Kołodko, G. W. (2013). *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*. Warszawa: Prószyński Media.
- Koźmiński, A. K. (2008). Patriotyzm ekonomiczny. *Kultura i Społeczeństwo*, 54(4), 3–18. doi: 10.35757/KiS.2008.52.4.1.
- List, F. (1841). *Das Nationale System der Politischen Ökonomie*. Stuttgart: J.G. Cotta Verlag.
- Patriotyzm ekonomiczny – czy to ma sens?* (2015). Pobrano z <https://wspieramrozwoj.pl/artukul/82/patriotyzm-ekonomiczny-czy-ma-sens> (19.02.2020).
- Perroux, F. (1955). Note sur la notion de „pôle de croissance”. *Harlow Économie Appliquée*, 8(1/2), 307–320.
- Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York–London: W.W. Norton & Company.
- Stiglitz, J. E. (2004). *Globalizacja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zorska, A. (2007). *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Netografia

- The Heritage Foundation. (2025). Pobrano z <https://www.heritage.org> (8.11.2025).
- International Monetary Fund. (2025). Pobrano z <https://www.imf.org/en/Home> (5.11.2025).
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2025). *Data. Trusted statistics supporting evidence-based policy*. Pobrano z <https://www.oecd.org/en/data.html> (8.11.2025).
- World Bank Group. (2025). *World Bank Open Data*. Pobrano z <https://data.worldbank.org/> (8.11.2025).
- World Trade Organization. (2025). Pobrano z <https://www.wto.org/> (8.11.2025).

