UNIWERSYTET EKONOMICZNY W POZNANIU

Dawid Cherubin

Wpływ czynników geopolitycznych na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich

The impact of geopolitical antecedents on the perceived attractiveness of foreign direct investment locations

Praca doktorska

Promotor: dr hab. Katarzyna Mroczek-Dąbrowska, prof. UEP
Promotor pomocniczy: dr Aleksandra Kania
Pracę przyjęto dnia: ……

Podpis Promotora

Poznań 2025

Człowiek Wolny musi mieć adekwatną wiedzę o rzeczywistości. Człowiek Wolny musi posiadać system zasad i wartości, który stanowi podstawę dokonywania wyborów oraz – przede wszystkim – Wolny Człowiek ma ukształtowany, niezniekształcony, niezmanipulowany obraz samego siebie.

Moim synom, Dobromirowi i Joachimowi.

Spis treści

WSTĘP 6

ROZDZIAŁ 1: GEOPOLITYCZNE ASPEKTY PRZEDSIĘBIORSTWA 14

1.1 Wybrane definicje i myśli geopolityki klasycznej 15
1.2 Geneza klasycznej myśli geopolitycznej 17
1.3 Rozwój myśli geopolitycznej po II wojnie światowej 25
1.4 Odrodzenie geopolityki krytycznej 28
1.5 Geopolityka, geoekonomia i współczesne wyzwania cywilizacyjne 34
1.5.1 Geoekonomia 34
1.5.2 Zmiany geopolityczne a globalne trendy gospodarcze 35
1.5.3 Wpływ wydarzeń geopolitycznych na funkcjonowanie instytucji międzynarodowych 40
1.5.4 Geopolityka a zmiany pozycji konkurencyjnej wybranych gospodarek na świecie 42
1.6 Podsumowanie 44

ROZDZIAŁ II: EWOLUCJA TEORII LOKALIZACJI W KONTEKŚCIE ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH A GEOPOLITYKA 46

2.1 Teorie ZIB a wybór lokalizacji inwestycji 46
2.1.1 Teoria instytucjonalna 48
2.1.2 Paradygmat OLI 51
2.1.3 Teoria internalizacji 54
2.1.4 Teoria lokalizacji 56
2.2 Wybór lokalizacji w dotychczasowych badaniach – przegląd determinantów 59
2.3 Czynniki geopolityczne a zagraniczne inwestycje bezpośrednie - systematyczny przegląd literatury 63
2.3.1 Opis metody oraz procedura pozyskania danych 64
2.3.2 Analiza bibliograficzna zebranego materiału 68
2.4 Podsumowanie 74

ROZDZIAŁ III: PERCEPCJA CZYNNIKÓW GEOPOLITYCZNYCH A DECYZJE O LOKALIZACJI ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH – METODYKA BADAŃ 76

3.1 Identyfikacja luki badawczej 77
3.1.1 Dezinformacja 82
3.1.2 Propaganda 84
3.1.3 Sterowanie refleksyjne 86
3.1.4 Gry refleksyjne 89
3.1.5 Kolorowe rewolucje 91
3.1.6 Fałszywa flaga 96
3.1.7 Deep fake 99
3.1.8 Ataki cybernetyczne 102
3.2. Dobór metody badawczej 106
3.3 Dobór próby badawczej oraz konstrukcja kwestionariusza badania 109
3.4 Podsumowanie 112

ROZDZIAŁ IV: PERCEPCJA CZYNNIKÓW GEOPOLITYCZNYCH A DECYZJE O LOKALIZACJI ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH – WYNIKI BADANIA 113

4.1 PROCEDURA BADAWCZA ORAZ WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH 113
3.4.1 Etap przygotowawczy 114
3.4.2 Etap operacyjny 114
3.4.3 Etap walidacyjny 116
3.4.3 Analiza MICMAC 120
4.2 STRATEGIE LEGISLACYJNE PRZECIWDZIAŁANIA ZABURZENIOM INFORMACYJNYM – ANALIZA WYBRANYCH PRZYPADKÓW A IMPLIKACJE BADAŃ 121
4.3 IMPLIKACJE BADAWCZE W ŚWIETLE WYBRANYCH TEORII EKONOMICZNYCH 126
4.4 KIERUNKI DALSZYCH BADAŃ I OGRANICZENIA BADAWCZE 130
4.4.1 Ograniczenia badawcze 133
4.4.2 Kierunki dalszych badań 135
4.5 PODSUMOWANIE 137
ZAKOŃCZENIE 138
BIBLIOGRAFIA 145
SPIS TABEL 181
SPIS RYSUNKÓW 182
SPIS WYKRESÓW 183

Wstęp

W ciągu ostatnich dwóch dekad obserwujemy wyraźną transformację globalnego ładu gospodarczego. O ile początek XXI wieku charakteryzował się intensyfikacją procesów globalizacyjnych, liberalizacją handlu oraz dynamicznym rozwojem powiązań inwestycyjnych między państwami, o tyle współczesna rzeczywistość ekonomiczna ulega coraz głębszemu przekształceniu pod wpływem narastających napięć geopolitycznych. Przykłady takie jak wojna na Ukrainie, zaostrzenie relacji na linii USA–Chiny czy wzrost znaczenia bloków gospodarczych opartych na interesach strategicznych (np. BRICS, AUKUS) wskazują na wyraźne przesunięcie akcentów z integracji na fragmentaryzację i regionalizację gospodarki światowej. W efekcie zmienia się nie tylko sposób prowadzenia międzynarodowego handlu, lecz także charakter i kierunki przepływów inwestycyjnych.

Współczesna gospodarka globalna funkcjonuje pod wpływem trzech fundamentalnych megatrendów: cyfryzacji (ujawniającej się m.in. poprzez rozwój koncepcji Industry 5.0), intensyfikacji działań na rzecz zrównoważonego rozwoju oraz narastającej niepewności geopolitycznej (World Economic Forum, 2024). Każdy z tych czynników przyczynia się do przekształcenia, a niekiedy nawet odwrócenia wcześniej obserwowanych i przewidywalnych procesów gospodarczych, co wymusza na przedsiębiorstwach rewizję dotychczasowych modeli działania. Strategie, które były skuteczne w warunkach stabilizacji i przewidywalnego otoczenia, tracą dziś swoją efektywność w świecie charakteryzującym się zjawiskami określanymi jako VUCA (zmienność, niepewność, złożoność, niejednoznaczność) lub BANI (kruchość, lęk, nieliniowość, niezrozumiałość). W rezultacie decyzje podejmowane przez liderów biznesu i polityki obarczone są znacznie wyższym ryzykiem, a zdolność adaptacji oraz elastyczność stają się kluczowymi determinantami konkurencyjności (Barkóciová et al., 2024).

W ciągu ostatnich kilkunastu lat świat doświadczył serii istotnych zmian o charakterze geopolitycznym — od Brexitu, przez wojnę na Ukrainie, napięcia wokół Tajwanu, konflikty regionalne takie jak ten między Izraelem a Hamasem, aż po pogłębiające się napięcia w relacjach między Stanami Zjednoczonymi a Chinami. Wydarzenia te nie tylko wstrząsnęły architekturą bezpieczeństwa międzynarodowego, ale również wpłynęły na kształt globalnych procesów gospodarczych i handlowych (Hurrell, 2024). Konsekwencje pogarszających się stosunków dyplomatycznych między Chińską Republiką Ludową a Stanami Zjednoczonymi

prowadzą do kształtowania się nowej konfiguracji geopolitycznej, której znaczenie porównywalne jest z przemianami zachodzącymi po zakończeniu II wojny światowej (Akadiri i Ozkan, 2025). Oprócz widocznych już problemów społecznych, takich jak wzrost polaryzacji opinii publicznej, narasta także ryzyko inwestycyjne oraz występują istotne napięcia o charakterze gospodarczym. Mimo że konflikt między tymi mocarstwami – do 2025 roku – nie przybrał jeszcze formy bezpośredniej konfrontacji militarnej, jego skutki są odczuwalne w wielu obszarach: od relacji handlowych i technologicznych, po kwestie militarne oraz przepływy kapitału.

Szczególnie istotny w tym kontekście staje się wpływ eskalacji napięć na strukturę i dynamikę inwestycji międzynarodowych. Od końca lat 70. XX wieku stosunki gospodarcze między USA a Chinami opierały się w dużej mierze na intensyfikującym się handlu dwustronnym oraz rosnącym znaczeniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kluczowym momentem w tej współpracy było przystąpienie Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO) na początku XXI wieku, co znacząco pogłębiło ich integrację z globalną gospodarką. Jednakże rok 2011 wyznaczył punkt zwrotny, kiedy to administracja amerykańska zmieniła swoją strategię geopolityczną, przesuwając priorytety z Bliskiego Wschodu w stronę regionu Indo-Pacyfiku. Przejawem tej zmiany stał się wzrost zjawiska reshoringu, czyli relokacji produkcji z Chin z powrotem do Stanów Zjednoczonych (Fratocchi i in., 2014; Pedroletti i Ciabuschi, 2023).

Kolejną cezurą była decyzja administracji USA z 2017 roku o rozpoczęciu otwartej wojny handlowej z Chinami, która w kolejnych latach przybrała formę wielowymiarowej rywalizacji. Spór ten koncentruje się nie tylko wokół ceł i barier handlowych, lecz także toczy się o dominację technologiczną w takich obszarach jak sieci 5G, sztuczna inteligencja, produkcja półprzewodników czy konkurencja w sektorze motoryzacyjnym (Liu i Lin, 2025). Ponadto znaczenie mają również działania związane z kontrolą kluczowych morskich szlaków handlowych (takich jak cieśniny Sueska, Ormuz czy Bosfor), jak i udział obu państw w tzw. wojnach zastępczych (proxy wars), prowadzonych w sposób pośredni na terytoriach państw trzecich. Te zmiany nie tylko redefiniują globalne łańcuchy dostaw, ale również wpływają na strategiczne decyzje inwestorów oraz polityki gospodarcze państw na całym świecie.

W obliczu nasilających się napięć geopolitycznych jednym z pierwszych, który bezpośrednio odczuwa skutki tej niestabilności, jest międzynarodowy biznes. Coraz częściej inwestorzy zmuszeni są do uwzględniania nie tylko przesłanek czysto ekonomicznych, lecz również ryzyk wynikających z uwarunkowań geopolitycznych oraz strategicznych decyzji podejmowanych na

podstawie dynamicznie zmieniających się informacji. Globalne przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) wykazują wyraźną tendencję zniżkową – według danych zawartych w World Investment Report 2025 przygotowanym przez UNCTAD, w 2024 roku odnotowano ich spadek o 11%. Zjawisko to pozostaje w dużej mierze rezultatem eskalującej rywalizacji geopolitycznej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami, a także trwającego konfliktu zbrojnego na obszarze Europy Wschodniej, który znacząco wpływa na globalne postrzeganie ryzyka inwestycyjnego. W efekcie wiele przedsiębiorstw decyduje się na unikanie inwestycji w regionach postrzeganych jako niestabilne lub preferuje strategie krótkoterminowego zwrotu z inwestycji, zakładając jednocześnie względną odporność na potencjalne turbulencje polityczne.

W tym kontekście obserwujemy dwa przeciwstawne, ale równolegle zachodzące procesy. Z jednej strony nasila się zjawisko reshoringu, czyli powrotu produkcji i inwestycji do Stanów Zjednoczonych lub krajów z nimi sprzymierzonych (nearshoring oraz friendshoring), z drugiej zaś widoczny jest wzrost chińskich inwestycji bezpośrednich w krajach afrykańskich. Zarówno Ameryka Północna, jak i kontynent afrykański stają się kluczowymi obszarami ekspansji inwestycyjnej, choć jednocześnie obarczone są wysokim poziomem ryzyka geopolitycznego. Zjawiska te wpisują się w szerszy proces tzw. decouplingu, czyli celowego rozdzielania powiązań gospodarczych pomiędzy konkurującymi blokami państw, którego skutkiem jest fragmentaryzacja dotychczasowych struktur globalizacji. Coraz wyraźniej zarysowuje się podział świata na rywalizujące obozy geopolityczne, co znajduje bezpośrednie odzwierciedlenie zarówno w kierunkach przepływów handlowych, jak i w alokacji inwestycji międzynarodowych.

Wobec rosnącej niepewności w skali międzynarodowej, szczególnie widocznej w kontekście antagonizmu dwóch globalnych potęg, przedsiębiorcy stają przed koniecznością dostosowania strategii zarządzania ryzykiem inwestycyjnym. Po pierwsze, niezbędne staje się geograficzne zróżnicowanie portfela inwestycyjnego. Po drugie, firmy powinny wdrażać zaawansowane narzędzia analityczne wspomagające procesy decyzyjne w warunkach wysokiego ryzyka. Po trzecie, wskazane jest korzystanie z wiedzy ekspertów specjalizujących się w analizie sytuacji geopolitycznej, co może stanowić istotne wsparcie w kształtowaniu polityki strategicznej przedsiębiorstw funkcjonujących na arenie międzynarodowej. Refleksja nad współczesnym obrazem gospodarki światowej oraz rosnącym znaczeniem czynników geopolitycznych stała się impulsem do podjęcia badań nad tym, w jaki sposób postrzeganie

ryzyka geopolitycznego wpływa na decyzje menedżerów dotyczące lokalizacji inwestycji zagranicznych.

Aby możliwe było pogłębione zrozumienie analizowanego zagadnienia, konieczne jest uprzednie zdefiniowanie i uporządkowanie samego pojęcia geopolityki. W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa dominujące podejścia teoretyczne: geopolitykę klasyczną oraz geopolitykę krytyczną. Pierwsze z nich koncentruje się na analizie wpływu przestrzeni geograficznej danego państwa na jego pozycję i relacje międzynarodowe, obejmujące m.in. kwestie polityczne, gospodarcze, handlowe oraz terytorialne. Z kolei geopolityka krytyczna skupia się na badaniu, w jaki sposób dyskurs społeczny – tworzony przez rozmaite ośrodki wpływu, takie jak elity polityczne, media czy korporacje – kształtuje postrzeganie rzeczywistości geopolitycznej przez opinię publiczną i uczestników życia politycznego (Kurfürst i in., 2024; Squire, 2024).

Zarówno klasyczni jak i krytyczni badacze geopolityki są ze sobą w sporze, który dotyczy natury władzy oraz sposobu uprawiania polityki międzynarodowej. Oba podejścia oferują odmienną interpretację co do analizy relacji międzynarodowych oraz definicji roli państwa lub samej geografii. Z uwagi na to, że sama geopolityka została oficjalnie wprowadzona do środowiska akademickiego przez szwedzkiego naukowca Rudolfa Kjellena pod koniec XIX wieku to właśnie ona stanowi podstawę, od której należy rozpocząć wyjaśnienie sporu. Geopolityka krytyczna została wprowadzona do środowiska akademickiego przez badacza Yvesa Lacoste w latach 60 XX wieku, czyli w momencie, kiedy nastąpiła ogromna popularyzacja badań nad ludzką psychiką, świadomością oraz procesem myślenia. Nie oznacza to jednak, że prefiguracji klasycznego oraz krytycznego podejścia społeczeństwo nie doświadczyło w przeszłości chociażby w czasach starożytnych. Budowanie wielkich imperiów w postaci Cesarstwa Rzymskiego lub Osmańskiego posiadało pełne znamiona tego czym określana dzisiaj jest geopolityka klasyczna, czyli poszerzanie swoich granic kosztem innych państw. Z przypadkiem prefiguracji geopolityki krytycznej społeczeństwo również miało styczność w czasach starożytnych w postaci narracji słowem lub obrazem. Wszelkie poematy, pieśni, listy pochwalne, posągi oraz kupcy miały za zadanie wychwalać przywódcę.

Współcześni badacze klasyczni zarzucają badaczom krytycznym, że ci zbyt mocno skupiają się na narracji słowem kosztem twardych faktów np. w postaci granic państwa. Dodatkowo niezależnie od narracji danego państwa kieruje się ono wciąż racjonalnym interesem w postaci suwerenności oraz bezpieczeństwem.

Badacze klasycznej geopolityki taktownie pomijają fakt, że czasy się zmieniają. Narracja słowem zyskuje coraz to istotniejsze znaczenie chociażby za sprawą rozwoju technologii oraz sztucznej inteligencji, która bardzo mocno kształtuje percepcję użytkownika. W tym kontekście tradycyjne, klasyczne podejście do geopolityki, które opiera się m.in.: na analizie przestrzeni fizycznej, geograficznej, potędze militarnej oraz gospodarczej na chwilę obecną (2025) w pewnym stopniu traci na znaczeniu na rzecz krytycznego podejścia. Jednak nie oznacza to, że nie należy postrzegać geopolityki krytycznej jako uzupełnienia środków proponowanych przez klasyczne podejście. Kluczową tezą współczesnej refleksji geopolitycznej jest to, że pełne zrozumienie interesów i strategii państw wymaga dziś korzystania z obu podejść - zarówno tradycyjnej analizy potęgi, granic, zasobów oraz refleksji nad symboliką, dyskursem i technologicznym wymiarem władzy. Świat, w którym dominującą rolę odgrywa przepływ informacji, danych i technologii, wymaga uzupełnienia tradycyjnej perspektywy o analizę niematerialnych form władzy. Krytyczne podejście pozwala lepiej zrozumieć przewagi strategiczne, a także jakie zagrożenia wynikają z asymetrii informacyjnej i zależności od zagranicznych platform cyfrowych. W związku z tym geopolityka klasyczna i krytyczna nie są wobec siebie konkurencyjne, ale uzupełniające. Klasyczna przypomina o trwałości geograficznych interesów państw, natomiast krytyczna pozwala zrozumieć, jak współczesne środki wpływu służą realizacji tych interesów w zmienionych warunkach.

Rozważania nad klasycznym i krytycznym ujęciem geopolityki pozwalają zasugerować, że w dzisiejszym świecie kluczowe znaczenie ma percepcja informacji, która może ulegać celowym zniekształceniom (tzw. information distortion). Tym samym decyzje menedżerów nie zawsze opierają się na faktach, lecz na tym, jak rzeczywistość jest przedstawiana oraz jak ich percepcja jest kształtowana przez różnorodne media (Mroczek-Dąbrowska i in., 2024). W niniejszej rozprawie podjęto próbę identyfikacji, charakterystyki oraz analizy wybranych czynników geopolitycznych oddziałujących na procesy decyzyjne menedżerów w zakresie lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przedmiotem szczegółowych badań uczyniono zjawiska takie jak dezinformacja, propaganda, sterowanie refleksyjne, gry refleksyjne, operacje pod fałszywą flagą, cyberataki, tzw. kolorowe rewolucje oraz technologie deep fake. Selekcja tych determinant została oparta na dwóch kluczowych kryteriach: po pierwsze, musiały one mieć wymiar międzynarodowy; po drugie, powinny zawierać komponent psychologiczny, który w sposób bezpośredni bądź pośredni może kształtować percepcję decydentów w środowisku biznesowym.

Rozważania dotyczące geopolityki oraz percepcji informacji zostały zestawione z uznanymi w literaturze przedmiotu teoriami wyjaśniającymi mechanizmy lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W ramach niniejszej dysertacji przedstawiono cztery statyczne podejścia teoretyczne odnoszące się do tego zagadnienia: teorię internalizacji, model eklektyczny OLI, teorię instytucjonalną oraz teorię lokalizacji. Szczególne znaczenie przypisano tej ostatniej, która stanowi punkt wyjścia do analizy sposobu, w jaki osoby decyzyjne oceniają lokalizacje inwestycji w kontekście uwarunkowań geopolitycznych. Herbert Simon, jeden z kluczowych przedstawicieli nurtu badań nad lokalizacją, wskazuje, że menedżerowie nie podejmują decyzji w sposób w pełni racjonalny – zamiast wyboru lokalizacji optymalnej często zadowalają się tą, która jest jedynie wystarczająco dobra (tzw. satysfakcjonująca). Tego typu wybory wynikają między innymi z niedoboru informacji, asymetrii informacyjnej lub – paradoksalnie – z nadmiaru dostępnych danych, które mogą utrudniać przeprowadzenie trafnej i szybkiej analizy.

W niniejszej pracy badawczej zastosowano metodę TISM (Total Interpretative Structural Modeling), będącą narzędziem analitycznym wykorzystywanym w zarządzaniu strategicznym, które ze względu na swoją elastyczność i interpretatywny charakter umożliwia kompleksowe ujęcie złożonych zależności między badanymi zmiennymi. Metoda ta należy do grupy narzędzi MCDM (Multi-Criteria Decision Making), które są powszechnie rekomendowane do analizy złożonych procesów decyzyjnych – tak jak ma to miejsce w niniejszym przypadku. Metoda ta pozwala wyróżnić trzy kluczowe aspekty mające znaczenie dla procesu podejmowania decyzji o lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Po pierwsze, TISM umożliwia identyfikację determinant, które wpływają na ocenę atrakcyjności danego regionu inwestycyjnego. Po drugie, pozwala skonstruować hierarchiczny model zależności, który porządkuje czynniki według ich siły oddziaływania na lokalizację inwestycji. Po trzecie, metodyka ta służy do rozpoznania powiązań między poszczególnymi zmiennymi, uwzględniając zarówno wpływy bezpośrednie, jak i pośrednie. W rezultacie TISM dostarcza narzędzi do lepszego zrozumienia struktury relacji między czynnikami lokalizacyjnymi oraz umożliwia ocenę potencjału konkretnego obszaru geograficznego w kontekście strategicznych decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstwa.

Hipotezy badawcze nie zostały sformułowane w niniejszej dysertacji ze względu na zastosowaną metodykę TISM, która charakteryzuje się eksploracyjnym podejściem do procesu badawczego. W przypadku tego typu metodyki postawienie z góry hipotezy – zakładającej

nadrzędność konkretnego czynnika lub jego dominujący wpływ na pozostałe – jest nie tylko trudne, lecz także metodycznie nieuzasadnione. Brak hipotez badawczych jest powszechną i akceptowaną praktyką w przypadku stosowania metody TISM, a ich funkcję w niniejszej pracy pełnią pytania badawcze, które ukierunkowują analizę i umożliwiają odkrywanie relacji pomiędzy czynnikami w sposób otwarty i nieskrępowany wcześniejszymi założeniami. Szczegółowy opis zastosowanej metodyki oraz przebiegu procesu badawczego znajduje się w rozdziale czwartym.

W niniejszej dysertacji pytania badawcze zostały sformułowane w oparciu o analizę wpływu czynników geopolitycznych na decyzje lokalizacyjne dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ich celem jest uchwycenie mechanizmów decyzyjnych menedżerów w warunkach rosnącej niepewności geopolitycznej oraz identyfikacja kluczowych zależności między analizowanymi zmiennymi. W szczególności badanie koncentruje się na trzech kwestiach: (1) które konkretne czynniki geopolityczne wpływają na decyzje inwestycyjne menedżerów, (2) jakie zależności występują między tymi czynnikami oraz (3) które z nich odgrywają kluczową rolę w postrzeganiu atrakcyjności lokalizacji. Tak zdefiniowane pytania stanowią fundament eksploracyjnej analizy przeprowadzonej przy użyciu metody TISM.

Zakres czasowy uwzględniony w niniejszej pracy obejmuje okres od roku 2021, co wynika zarówno z predykcyjnego charakteru zastosowanej metody badawczej, jak i z intensyfikacji wydarzeń geopolitycznych, które miały miejsce w tym czasie. Wybór tego przedziału czasowego umożliwia uwzględnienie wydarzeń o istotnym wpływie na procesy inwestycyjne oraz pozwala na ocenę ich znaczenia w kontekście wybranych czynników geopolitycznych. Podmiotem analizy w niniejszym badaniu były przedsiębiorstwa zlokalizowane w Polsce, które realizowały procesy związane z ZIB na rynkach wschodzących (tzw. emerging markets). Wybór ten był uzasadniony zarówno kryteriami praktycznymi, jak i wnioskami płynącymi z literatury przedmiotu, która wskazuje, że rynki rozwijające się są w większym stopniu narażone na oddziaływanie czynników geopolitycznych oraz zakłócenia informacyjne wpływające na procesy decyzyjne.

Struktura pracy została zaprojektowana w sposób umożliwiający systematyczne i wieloaspektowe ujęcie wpływu czynników geopolitycznych na proces lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich, z uwzględnieniem zarówno fundamentów teoretycznych, jak i wyników badań empirycznych. Każdy z rozdziałów odpowiada na kolejne etapy procesu

badawczego, prowadząc od analizy pojęciowej i teoretycznej ku operacjonalizacji wybranych zmiennych oraz interpretacji uzyskanych wyników.

Rozdział pierwszy koncentruje się na ewolucji myśli geopolitycznej. Przedstawione zostały zarówno definicje i założenia klasycznej geopolityki, jak i kierunki jej rozwoju od końca XIX wieku, przez okres powojenny, aż po współczesne podejście krytyczne. W dalszej części rozdziału przeanalizowano znaczenie geoekonomii i zarysowano kluczowe wyzwania cywilizacyjne, z jakimi mierzy się dzisiejszy świat. Szczególną uwagę poświęcono wpływowi wydarzeń geopolitycznych na instytucje międzynarodowe oraz konkurencyjność gospodarek, co stanowi kontekst dla dalszych rozważań nad ZIB.

Rozdział drugi stanowi przegląd klasycznych teorii ekonomicznych dotyczących lokalizacji inwestycji zagranicznych. Omówione zostały cztery podejścia teoretyczne: teoria instytucjonalna, paradygmat OLI, teoria internalizacji oraz teoria lokalizacji – ta ostatnia stanowi punkt wyjścia dla dalszych analiz empirycznych. W drugiej części rozdziału dokonano przeglądu literatury pod kątem czynników geopolitycznych uwzględnianych w badaniach nad ZIB wykorzystując systematyczną analizę literaturową.

Rozdział trzeci prezentuje metodykę badania empirycznego. W pierwszej kolejności zidentyfikowano lukę badawczą oraz zaprezentowano osiem wyselekcjonowanych czynników geopolitycznych o charakterze psychologicznym, takich jak dezinformacja, propaganda, sterowanie refleksyjne, gry refleksyjne, kolorowe rewolucje, fałszywa flaga, deep fake oraz ataki cybernetyczne. Czynniki te zostały wybrane ze względu na ich potencjalny wpływ na percepcję menedżerów podejmujących decyzje inwestycyjne. Rozdział zawiera również opis zastosowanej metody badawczej (TISM), sposób doboru próby oraz konstrukcję narzędzia badawczego w postaci kwestionariusza.

Rozdział czwarty prezentuje wyniki badań empirycznych oraz ich interpretację. Zawarto w nim opis trzech etapów badania: przygotowawczego, operacyjnego i walidacyjnego, a także przeprowadzoną analizę MICMAC, służącą do identyfikacji zależności między czynnikami. Dodatkowo, rozdział zawiera przegląd strategii legislacyjnych mających na celu przeciwdziałanie dezinformacji i innym zaburzeniom informacyjnym oraz analizę przypadków, których wnioski zestawiono z wynikami badań. Końcowa część rozdziału przedstawia implikacje uzyskanych wyników w świetle wybranych teorii ekonomicznych, podkreślając znaczenie percepcji informacji i czynników geopolitycznych w procesie podejmowania decyzji o lokalizacji ZIB.

Rozdział 1: Geopolityczne aspekty przedsiębiorstwa

Druga połowa XX wieku naznaczona jest intensywną współpracą międzynarodową, zarówno w sferze całych gospodarek, przedsiębiorstw, jak społeczeństw. Przez lata globalizacja prowadziła do kreowania ekoenomicznych, politycznych, a nawet prawnych relacji, które doprowadziły do wzrostu wolumenu handlu międzynarodowego, zacieśniały więzy i kreowały ugrupowania regionalne. W efekcie, przedsiębiorstwa coraz częściej dokonywały i dokonują ekspansji na rynki zagraniczne sięgając po różne formy wejścia na te rynki, od eksportu po zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB). Inwestycje kapitałowe jako forma kapitałowej ekspansji, są powszechnie uważane za wyraz największego zaangażowania firmy na danym rynku, jednak uzależnione są od szeregu czynników, w tym głównie od czynników geopolitycznych.

Jednym z nurtów badawczych pozwalających na analizę wpływu wspomnianych czynników na podejmowanie przez przedsiębiorstwa zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest geopolityka. Ostatnie lata naznaczone są intensyfikacją wydarzeń o charakterze międzynarodowym (np. konflikt kinetyczny pomiędzy Ukrainą a Federacją Rosyjską, rosnące napięcia dyplomatyczne pomiędzy Chinami a Tajwanem, Brexit, itd.), które w istotny sposób determinują efektywność już podjętych inwestycji, jak i podejmowanie nowych przedsięwzięć. Geopolityka od zawsze miała znaczenie w różnych dziedzinach życia, jednak jej stopniową intensyfikację można dostrzec szczególnie po roku 2001 (Cowen i Smith, 2009).

Rozdział pierwszy pracy doktorskiej ma na celu zrozumienie znaczenia tego czym jest geopolityka, jak wpływa ona na gospodarki oraz jej głównych aktorów, w tym przedsiębiorstwa. Rozdział ten obejmuje analizę wybranych definicji geopolityki oraz przedstawienie genezy kształtowania się myśli geopolitycznych. Równocześnie istotnym punktem jest porównanie dwóch kluczowych podejść w geopolityce – nurtu klasycznego oraz krytycznego. Ostatnią kwestią poruszoną w rozdziale jest przybliżenie wpływu znaczących wydarzeń geopolitycznych ostatnich lat takich jak wojna handlowa USA – Chiny, wojna na Ukrainie, na kształtowanie się stosunków międzynarodowych oraz handlu zagranicznego.

1.1 Wybrane definicje i myśli geopolityki klasycznej

Geopolityka jako nauka ukształtowała się na początku XX wieku łącząc ze sobą dwie dyscypliny: geografię i nauki o polityce. Chociaż, jak w przypadku wielu terminów brak jest jednoznacznego konsensusu, co do definicji słowa geopolityka, można wyróżnić kilka kluczowych charakterystyk tego pojęcia. Za ojca tego terminu uważa się szwedzkiego naukowca Rudolfa Kjelléna, który argumentował, że geopolityka powinna obejmować analizę wpływów geograficznych na stosunki międzynarodowe (Haggman, 1998). Powszechnie przyjmuje się, że geopolityka to doktryna polityczna głosząca, że zjawiska, procesy i fakty polityczne są wynikiem warunków geograficznych (Germond, 2015). Obecnie teorie geopolityczne przeżywają swoisty renesans ze względu na intensywne zmiany w relacjach i układzie sił na świecie, a w szczególności wśród mocarstw (USA, Chiny, Rosja) i podmiotów regionalnych takich jak (Niemcy, Francja, Izrael, Iran, Turcja etc.).

Geopolityka ze względu na swój charakter i złożoność problematyki zawsze budziła kontrowersje, w szczególności po 1945 roku. Głównym argumentem przeciwników tej doktryny było przyjęcie przez Trzecią Rzeszę Niemiecką myśli geopolitycznych takich geografów jak Karl Haushofer. Doktryny m.in: Karla Haushofera, Carla von Clausewitza, Rudolfa Kjellena, Frederika Ratzla i wielu innych aurorów miały charakter propagandowy stosowany m.in: przez Adolfa Hitlera w książce „Mein Kampf" (Francois - Poncet, 1968).

Z punktu widzenia nauki, geopolityka jest uważana za doktrynę służącą do wyznaczania kierunku wizji dominacji światowej lub regionalnej. Niemniej nie istnieje jedna powszechnie akceptowalna definicja geopolityki (Lonardo, 2023). W ostatnich latach, szczególnie w Polsce, można zauważyć znaczny wzrost popularności tego zagadnienia, a wielu naukowców stara się odpowiedzieć na pytanie czym jest i co dokładnie obejmuje zakres badań geopolityki. Geopolityka, mimo braku jednoznacznych granic, istotnie wpływa na inne procesy, zwłaszcza ekonomiczne i społeczne, co dodatkowo potęguje zainteresowanie tym tematem.

W literaturze występują rozmaite definicje geopolityki klasycznej, które zwykle odnoszą się do zagadnień geograficznych, historycznych, politycznych. Nicholas Spykman (1944) uważał, że geopolityka to rodzaj analizy polityki zagranicznej, która wykorzystuje czynniki geograficzne w formułowaniu polityki międzynarodowej i osiąganiu wyznaczonych celów. Saul B. Cohen (2003) twierdził, że problemy geograficzne i polityka wzajemnie na siebie oddziaływują a geopolityka stara się wyjaśnić te interakcje. John Angew (2009) uważał, z kolei, że geopolityka

dotyczy geografii międzynarodowej, a dokładniej relacji między środowiskiem fizycznym takim jak: zasoby, granice, czy terytorium a prowadzeniem polityki zagranicznej.

Powyższe przykłady wskazują, że liczni autorzy traktują geopolitykę klasyczną jako nurt badawczy na styku nauk o polityce, historii i geografii. Geopolityka jako paradygmat, czyli zbiór pojęć i teorii ma charakter podejścia badawczego. Tym samym nie jest ona utożsamiana z dyscypliną naukową, która pozwalałaby na uzasadnienie zjawisk politycznych związanych z warunkami i czynnikami geograficznymi. Jest natomiast metodą badawczą przydatną i powszechnie stosowaną w naukach ekonomicznych, naukach politycznych, czy stosunkach międzynarodowych. W tym rozumieniu bada ona relacje międzynarodowe państw poprzez pryzmat elementów geograficznych oraz historycznych, ukształtowanych na przestrzeni lat.

W dysertacji przyjęto własną definicję geopolityki, w którym zakłada się, że geopolityka stara się odpowiedzieć na pytanie w jaki sposób przestrzeń geograficzna wpływa na zjawiska polityczno – ekonomiczne poprzez kształtowanie się procesów wewnętrznych państwa oraz relacji tego kraju z innym w wymiarze międzynarodowym. W kolejnych podrozdziałach pracy zostaną przytoczone koncepcje wybranych badaczy, geografów i analityków, które pozwolą zrozumieć w jaki sposób postrzegano państwo jako ośrodek siły oraz w jaki sposób myśli geopolityczne kształtowały lub mogą kształtować dzisiejsze wydarzenia i mieć wpływ na procesy gospodarcze.

Warto zaznaczyć, że zawarte w pracy podrozdziały składają się z czterech następujących zagadnień dotyczących genezy klasycznej myśli geopolitycznej, odrodzenia się geopolityki po II wojnie światowej, genezy oraz ewolucji geopolityki krytycznej i wpływu geopolityki na globalną ekonomię. Każdy podrozdział omawiający poszczególne wątki zawiera odpowiedni zakres czasowy dostosowany do tematu, który prezentuje się następująco:

- podrozdział 1.1.1 zawiera informacje o klasycznym rozumieniu pojęcia geopolityki oraz jej ewolucję od początku XIX wieku do czasów obecnych,
- podrozdział 1.1.2 dotyczy geopolityki po II wojnie światowej i zawiera informacje o stopniowym odradzaniu się tego pojęcia w strukturze akademickiej oraz publicznej dzięki staraniom takich osób jak Henry Kissinger czy Zbigniew Brzeziński,
- podrozdział 1.1.3 omawia kolejne stadium jakim jest geopolityka krytyczna. Zakres czasowy to lata 60 XX wieku oraz współczesne problemy związane z infosferą[1].

[1] Termin infosfera oznacza wszystkie znane nam nośniki informacyjne (Wilson, 2017). Termin jest szczegółowo omówiony w rozdziale dotyczącym geopolityki krytycznej.

- podrozdział 1.1.4 wskazuje na powiązania geopolityki z procesami globalizacyjnymi oraz wpływem geopolityki na organizacje międzynarodowe.

1.2 Geneza klasycznej myśli geopolitycznej

W XIX wieku ścierały się ze sobą dwa główne poglądy, którymi były racjonalistyczny indeterminizm oraz determinizm. W uproszczeniu można przyjąć, że pierwszy z nich, czyli racjonalistyczny indeterminizm odwoływał się do demokracji, gdzie zakłada się, że państwo i społeczeństwo są tworzone na zasadzie umowy społecznej i ustalonych praw. Determinizm natomiast postrzegało się jako doktrynę teokratyczną i przyrodniczą. Teokracja - zakłada, że powstanie i upadek państwa są dziełem Bożym. Z kolei, zgodnie z doktryną przyrodniczą przyczyną powstania państw i społeczeństw były warunki biologiczne, rasa oraz warunki geograficzne (Otok, 1996). Powszechnie przyjmuje się, że te dwa nurty ukształtowały rozmaite myśli klasycznych geopolityków.

Natomiast klasyczne nurty geografów bardzo mocno były zakorzenione w aspektach dotyczących historii oraz darwinizmu. Jedną z myśli, którą warto przytoczyć jest nadal aktualna koncepcja „Mitteleuropa". Myśl geopolityczna o Środkowej Europie w czasach przed oraz podczas I wojny światowej miała bardzo wielu zwolenników zarówno z perspektywy geograficznej, jak i ekonomicznej. Na szczególną uwagę zasługują rozważania trzech prekursorów koncepcji „Mitteleuropy" jakimi byli Joseph Partsch, Friedrich Naumann i Friedrich List (Tokarz, 2017)

Jedną z najpopularniejszych teorii geopolitycznych opracował w swojej książce geograf Joseph Partsch o nazwie „Mitteleuropa", w której znajdują się rozważania geograficzne, społeczne oraz kulturowe. Jeśli chodzi o wymiar polityczny to autor uważał, że w skład Europy Środkowej powinny wchodzić tereny ówczesnego Cesarstwa Niemiec, Austro - Węgier, Holandii oraz Bałkanów (Partsch, 1904). Cała koncepcja sprowadzała się do tezy, że Niemcy są głównym rdzeniem handlowym w Europie Środkowej a reszta państw odgrywa rolę montowni oraz dostarczycieli surowców. Tym samym koncepcja odchodziła od założeń współpracy prusko – rosyjskiej, którą zapoczątkował Otto von Bismarck. Koncepcja „Mitteleuropa" jest obecnie bardzo aktualna w strukturach niemieckich rządzących, którzy dążą do utrzymania dominacji gospodarczej Niemiec nad resztą państw Unii Europejskiej.

Innym istotnym dziełem, które zostało poświęcone wprawdzie geografii politycznej, ale stało się podwaliną geopolityki, była praca Friedricha Ratzela, w której widać silny wpływ idei społeczno - darwinistycznej i postrzegania państwa na wzór czegoś, co można określić organizmem biologicznym lub produktem organicznej ewolucji (Ratzel, 1893) Friedrich Ratzel uważał, że przestrzeń życiowa (niem. *Lebensraum*) wzmacnia zarówno żyjących w niej ludzi jak i całe państwo (Kearns, 2025; Wolff-Powęska i Schulz, 2020). Inaczej mówiąc autor postulował, że ziemia stanowi trwały element każdego państwa, który wyznacza zasady panujące na niej dla żyjącego tam społeczeństwa bez możliwości zmiany przypisanych jej praw. W swoim artykule zatytułowanym „Prawa terytorialnego rozwoju państwa" (Ratzel 1896, za: Barbag, 1987) głosił poglądy, że granice są powodem nieustannych konfliktów przez co państwa nie są w stanie się dalej rozwijać. Koncepcje Friedricha Ratzela zostały na stałe zaimplementowane w rozwoju geografii politycznej i stały się podstawą myśli wielu geopolityków niemieckich.

Innym przedstawicielem nurtu klasycznego był, wspominany wcześniej, Rudolf Kjellen twórca pojęcia „geopolityka". Rudolf Kjellen uważany jest za jednego z najwybitniejszych analityków o zdolnościach prognostycznych. Autor w roku 1901 w swoim artykule „Polityka jako nauka" postulował o to, aby upowszechnić stosowanie terminu „geopolityka" w analizach aktywności politycznych. Najsłynniejszym dziełem tego szwedzkiego naukowca była książka wydana w 1916 roku pod tytułem „Państwo jako forma życia". Geopolityk uważał, że w stosunkach międzynarodowych dominującą rolę odgrywają państwa oraz porównywał on państwo do żywego organizmu (Kjellen, 1917). Był również zwolennikiem wielosystemowych metod analitycznych, które nie ograniczały się wyłącznie do samej polityki zagranicznej. Tymi wielosystemowymi analizami były poddane kwestie gospodarcze, społeczne, demograficzne, natomiast samą geopolitykę definiował jako naukę o państwie w wielowymiarowej przestrzeni. Rudolf Kjellen uważał, że analiza geopolityczna powinna obejmować perspektywę historyczną państwa w stosunku do innych podmiotów na arenie międzynarodowej. Zalecał on analizę morfologiczną (granice państwa), zaludnienia czy usytuowania w przestrzeni geograficzno - politycznej. Geopolityk przywiązywał również wagę do prestiżu międzynarodowego, który był odbiciem ambicji danego narodu. Naukowiec w swoich poglądach podkreślał, że bardzo ważny jest czynnik kulturowy i związana z nim przynależność oraz tożsamość narodowa. W tym rozumieniu proponował on analizę politologiczną przez pryzmat pięciu czynników takich jak: (Kjellen, 1917):

- geopolityka –struktury przestrzenne państwa,
- ekopolityka – warstwa gospodarcza,
- demopolityka – ludzkie zasoby,
- socjopolityka – warstwy społeczne,
- kratopolityka – panująca władza.

Rudolf Kjellen był zagorzałym zwolennikiem niemieckiej mocarstwowości głownie z powodu rosnącej w owym czasie mocarstwowości rosyjskiej która była zagrożeniem dla Szwecji. W swoich analizach postulował podział świata na trzy podregiony zdominowane przez USA, Niemcy i Japonię. Po klęsce Niemiec w I wojnie światowej i rozpadzie Austro - Węgier geopolityk przewidział, że w przyszłości świat miał być zdominowany przez nowe mocarstwo jakim były Stany Zjednoczone, które to miały podporządkować sobie Wielką Brytanię (Kjellen, 1917).

Kolejnym ważnym przedstawicielem niemieckiej geopolityki był generał Karl Haushofer, którego praca stała się później materiałem propagandowym dla kampanii hitlerowskiej. Niemieccy uczeni na ogół uważali geopolitykę za praktykę, która znajduje zastosowanie w geografii politycznej. Karl Haushofer starał się odseparować te dwa pojęcia od siebie twierdząc, że geografia polityczna bierze pod uwagę państwo jako przestrzeń, natomiast geopolityka rozpatruje przestrzeń z punktu widzenia całego państwa. Geopolityk postrzegał granice państwa jako biologiczne pole bitwy, dlatego zarazem on, jak i inni niemieccy geografowie propagowali rozmaite teorie wykorzystywane w okresie międzywojennym i samej II wojnie światowej - między innymi o przestrzeni życiowej czy „narodzie panów" (niem. *Herrenvolk*). Sam Karl Haushoffer postrzegał geopolitykę jako możliwość badania politycznej formy życia w swojej naturalnej przestrzeni życiowej (Haushofer, 1925, za: Heske, 1987).

Jednym z najważniejszych twórców koncepcji geopolitycznych był również Halford J. Mackinder. Geopolityk zajmował się analizą walk mocarstw lądowych i morskich. Według jego założeń kontynenty takie jak Europa, Azja, Afryka tworzą tak zwaną „wyspę świata" (ang. *World Island*), którego rdzeniem jest Eurazja, a ściślej ujmując „serce lądu" (ang. *Heartland*) (Mackinder, 1943). Halford Mackinder opisując Heartland miał na myśli tereny obszarów rosyjskich w Europie i Azji, zachodnie Chiny, część Mongolii, Iran, Beludżysta[2] oraz Afganistan. Opisywaną przez naukowca wyspę świata otaczał wewnętrzny pas wybrzeży oraz zewnętrzny

[2] Obecny teren Pakistanu (PWN, 2023).

pas wyspiarski, wliczając w to Wyspy Japonii, Wielką Brytanię, Stany Zjednoczone i Australię. Halford Mackinder uważał, że Heartland stanowi największą fortecę geopolityczną, która jest kluczowa do panowania nad światem (Mackinder, 1943). Idąc za tą myślą w roku 1918 sformułował następujące twierdzenie: *„Kto rządzi Europą Wschodnią, panuje nad sercem kontynentu. Kto rządzi nad kontynentem, panuje nad największą wyspą świata. Kto rządzi największą wyspą świata, panuje nad światem"* (Sprout i Sprout, 1965). Geopolityczna teoria Halforda Mackindera wywołała spore poruszenie w światowej polityce oraz wywarła istotny wpływ na koncepcję tak zwanego Kordonu Sanitarnego (kraje bałtyckie, Polska, Węgry, Rumunia) zaprezentowanej podczas traktatu wersalskiego. Koncepcja miała katastrofalne konsekwencje dla przegranych Niemiec podczas Wielkiej Wojny i służyła temu, żeby wyizolować kraje europejskie od Rosyjskiej Republiki Radzieckiej potocznie zwanej Rosją Sowiecką (Wheatcroft, 1996).

Wspominając koncepcję Heartland nie sposób nie omówić koncepcji Rimlandu wypracowanej przez Nicolasa Spykmana. Teoria jest uzupełnieniem rozważań Halforda J. Mackindera, według której bez Rimlandu nie jest możliwe w pełni kontrolowanie obszaru Eurazji. Nicolas Spykman (2007) uważał, że obszar Rimlandu to pas, który okala strefę wewnętrzną Heartlandu rozgraniczając tym samym mocarstwa lądowe od morskich.

Koncepcja Rimlandu zwracała uwagę na znaczenie geopolityczne Eurazji. Warto podkreślić, że teoria nie była celem samym w sobie, a tylko środkiem do osiągnięcia celu jaki wyznaczył Halford J. Mackinder. Koncepcja miała dwa zasadnicze zadania: po pierwsze obalenie mitu, że izolacjonizm amerykański sprzyja bezpieczeństwu USA. Drugim celem było wywarcie wpływu na establishment amerykański i opinię publiczną, aby zaakceptować, że bezpieczeństwo państwa zależy od stopnia internacjonalizacji amerykańskiej władzy.

Następnym geopolitykiem i geostrategiem, którego poglądy warto przytoczyć jest admirał Alfred T. Mahan. W swojej pracy opublikowanej w 1890 roku pod tytułem „The influence of Sea Power Upon History, 1660 – 1783" (1897, za: Eberhardt, 2013) podkreślał, że najważniejszym czynnikiem silnego mocarstwa była marynarka wojenna oraz kontrola morska. Według Alfreda T. Mahana tak zwana siła morska stanowiła bardzo skomplikowany proces złożony z różnych elementów takich jak flota wojenna, handlowa, porty oraz rozległe bazy morskie. Koncepcja miała również charakter pewnego prestiżu międzynarodowego i według geopolityka mogła ona być przewagą w realizacji programów polityczno – gospodarczych. Państwa, które nie wykorzystają potencjału morza miały być marginalizowane

przez inne kraje. Według Alfreda T. Mahana siła militarna była czynnikiem drugorzędnym. Najważniejszym czynnikiem natomiast była siła ekonomiczna. Autor zakładał, że państwa lądowe miały ograniczoną zdolność do handlu w przeciwieństwie do morskiego środka transportu, który był uważany za relatywnie tani i oferujący masowy przepływ towarów (Eberhardt, 2013). Geopolityk wskazywał na kilka aspektów, które mogły przyczynić się do rozwoju potęgi morskiej. Tymi walorami według geostratega były: położenie geograficzne państw, różnorodność ukształtowania wybrzeży, rozciągłość terytorialna, liczebność społeczeństw, świadomość kulturowa oraz harmonijne stosunki pomiędzy rządem a społeczeństwem (Otok, 1996). W swoich publikacjach geopolityk bardzo często odnosił się konieczności kontrolowania przez Stany Zjednoczone obszaru dzisiejszych Hawajów oraz budowy Kanału Panamskiego. Poglądy Alfreda Mahana były bardzo cenione przez amerykańskich imperialistów, ponieważ jego postulaty bardzo mocno wpisywały się w geostrategiczny oraz geopolityczny rozwój mocarstwa jakim były Stany Zjednoczone na początku XIX wieku.

Nie sposób także nie wspomnieć o jednej z najważniejszych wizji strategicznych z punktu widzenia geopolityki, czyli chińskiej koncepcji „Jednego Pasa, Jednej Drogi" (ang. *One Belt, One Road*). Dynamika dziejowa od włączenia się USA do wojny na Bliskim Wschodzie, a zwłaszcza sytuacja po kryzysie finansowym w 2008 roku, bardzo nadwyrężyła pozycję hegemoniczną Stanów Zjednoczonych. Ponieważ natura nie znosi próżni, geopolityczną „pustkę" postanowiło wykorzystać wielu światowych graczy[3] w tym Chińska Republika Ludowa (ChRL). Uważa się, że w 2001 roku Stany Zjednoczone popełniły błąd pozwalając na przystąpienie ChRL do Światowej Organizacji Handlu. Kolejne wydarzenia geopolityczne takie jak 11 września, wojna na Bliskim Wschodzie oraz Globalny Kryzys Finansowy w 2008 roku bardzo mocno wpłynęły na prowadzenie światowej polityki przez Stany Zjednoczone. To właśnie wtedy ChRL postanowiła wykorzystać swoją siłę ekonomiczną oraz militarną uniezależniając się od dotychczasowej dominacji Stanów Zjednoczonych. Sytuacja skomplikowała się do tego stopnia, że administracja prezydenta Obamy a dokładnie Sekretarz Stanu Stanów Zjednoczonych Hilary Clinton ogłosiła tak zwany „*Pacific Pivot*" (2011). Szereg oświadczeń wydanych przez Departament Stanu oraz Kongres Stanów Zjednoczonych oznaczał rozszerzenie oraz skupienie sił USA w obszarze Azji i Pacyfiku spowodowane nadmiernym

[3] Termin „światowi gracze" jest przyrównany do szachów geopolitycznych. Odnosił się do tego min. Zbigniew Brzeziński (1998) w książce „Wielka Szachownica".

wpływom ChRL w tym regionie. Jednym z takich działań było podpisanie przez byłego prezydenta Baracka Obamę „*Trans – Pacific – Partnership*" (TPP). TPP to umowa handlowa z państwami położonymi w obszarze Azji z dodatkowym wsparciem zewnętrznych partnerów biznesowych takich jak Meksyk oraz Kanada (Trans-Pacyfic-Partnership [TPP], 2011).

Strategia ChRL zakłada rozwój infrastruktury oraz otworzenie się na poszczególne rynki gospodarcze poprzez swobodny przepływ towarów eksportowych pomiędzy Chinami a Azją Środkową, Europą, Bliskim Wschodem, Afryką Północną, Azją Południowo –Wschodnią i Azją Południową (Aoyama, 2016). We wrześniu 2013 roku prezydent Xi Jinping ogłosił ideę Jedwabnego Pasa Gospodarczego, natomiast w październiku tego roku ideę Morskiego Jedwabnego Szlaku XXI wieku. W marcu 2015 roku Ministerstwo Spraw Zagranicznych ChRL oraz Ministerstwo Handlu ogłosiło koncepcję geopolityczną „*One Belt, One Road*". Podczas tego wydarzenia zaprezentowano sześć międzynarodowych korytarzy przepływowo - handlowych: Korytarz Chiny – Mongolia – Rosja, Most Lądowy Eurazji, obejmuje 30 krajów, Korytarz Chiny – Środkowa Azja – Azja Zachodnia, Korytarz Chiny – Półwysep Indochiński, Korytarz Chiny – Pakistan, Morski Jedwabny Szlak XXI wieku, obejmuje trasy Morza Południowochińskiego, Oceanu Indyjskiego do Europy i Afryki, Korytarz ekonomiczny BCIM, wspólny korytarz z Indiami i Bangladeszem (Aoyama, 2016). Chiny poprzez stworzenie inicjatywy Jednego Pasa, Jednej Drogi dążą do stworzenia polityczno – gospodarczej strefy wpływów w obszarze Eurazji, uniezależniając się tym samym od dominacji morskiej i lądowej Stanów Zjednoczonych (Foo i in., 2020).

Na zakończenie warto zaznaczyć akcent polskiej koncepcji geopolitycznej i geostrategicznej, która klasyfikuje obszar Środkowej Europy jako mocarstwo regionalne. Tym aliansem geopolitycznym jest projekt SPT – Szwecja, Polska, Turcja. Projekt jest autorskim pomysłem analityka geopolityki i publicysty Tomasza Grygucia. Pomysł polega na współpracy geopolitycznej, geoekonomicznej, geostrategicznej trzech państw (Szwecji, Polski, Turcji) w celu całkowitego uniezależnienia się od trzech głównych graczy geopolitycznych w obszarze europejskim, czyli: Niemiec, Rosji i Stanów Zjednoczonych. Tomasz Gryguć podaje trzy powody, które uzasadniają oraz rozwijają jego koncepcję geopolityczną:

- po pierwsze Polska ma możliwość stworzenia niezależności strategicznej oraz ekonomicznej względem USA poprzez opuszczenie struktur NATO. Taki stan rzeczy leżałby w interesie innych mocarstw regionalnych takich jak Rosja, Turcja, Iran oraz

Chiny. Dzięki temu wymienione kraje mogłyby wspierać Polskę w samodzielnym prowadzeniu polityki w regionie Środkowej Europy;

– drugą możliwością geopolityczną dla Polski jest rozwiązanie traktatu ateńskiego i wywieranie nacisków strategicznych na Berlin przy pomocy Stanów Zjednoczonych lub Wielkiej Brytanii. Te kraje byłyby zainteresowane takim stanem rzeczy w przypadku, gdyby Niemcy próbowały dążyć do aliansu kontynentalnego opartego o Paryż, Berlin, Pekin, Moskwę oraz Ankarę. Jednocześnie Polska musiałaby wykorzystywać napięcia na linii Rosja, USA, Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Chiny, Izrael, Iran, Turcja, Egipt, Arabia Saudyjska;

– trzecia możliwość geopolityczna dla Polski to utrzymywanie zdroworozsądkowej polityki z Federacją Rosyjską. Projekt SPT nie może być akceptowany przez Federację Rosyjską z racji zagrożeń jej planów geostrategicznych, dlatego będzie ona próbowała rozbijać alians na wszelkie sposoby. Żeby się przed tym bronić Polska powinna starać się utworzyć państwo buforowe na terenie Ukrainy dzięki czemu mogłaby regulować geopolitykę obszaru Europy Środkowej (Gryguć, 2018).

Zdaniem autora koncepcji, sojusz SPT tworzyłby z Warszawy przywództwo regionalne, które po pierwsze mogłoby zostać przyjaźnie przyjęte przez inne kraje Europy Środkowo – Wschodniej. Po drugie Polska miałaby lepszą kartę przetargową dla wykorzystania wpływów obcych mocarstw w regionie zgodnie ze swoim interesem. Taki układ sił w oparciu o alians Szwecji, Polski, Turcji tworzyłby nowe centrum przyciągania geopolitycznego dla Berlina, Moskwy i USA. Wpływy sojuszu sięgałyby w kilku regionach: Azji Centralnej, Bliskim Wschodzie, Północnej Afryce i Północnym Atlantyku w przypadku porozumienia geopolitycznego z Norwegią. Takim sojuszem mógłby być zainteresowany również Pekin wykorzystując swoją geopolityczną wizję Jednego Pasa, Jednej Drogi. Chiny mogłyby wspierać projekt SPT wbrew Moskwie tak jak Stany Zjednoczone, które mogłyby wykorzystywać Polskę jako nową kontynentalną siłę w celu osłabienia Berlina oraz regulowania wpływów politycznych Rosji (Gryguć, 2018).

Powyższe rozważania pozwalają stwierdzić, iż w literaturze nie istnieje jedna ogólna definicja geopolityki, gdyż ten obszar badawczy jest bardzo szeroki. Samo pojęcie bardzo mocno ewoluuje za sprawą postmodernizmu, w którym tworzą się nowe nurty takie jak geopolityka krytyczna. Warto jednak zauważyć, że obszar zainteresowań definiowania geopolityki klasycznej stanowią aspekty geograficzne, historyczne oraz polityczne. Dzięki temu

geopolityka może być traktowana jako paradygmat badawczy służący do określenia związków przyczynowo – skutkowych o wymiarze lokalnym lub globalnym w polityce międzynarodowej. Na potrzeby niniejszej pracy została przyjęta następująca definicja: geopolityka to paradygmat, który bada wpływ przestrzeni geograficznej na zjawiska polityczno – ekonomiczne i kształtuje procesy wewnętrzne państwa wraz z relacjami tegoż państwa w obszarze międzynarodowym.

Mimo, że przedstawione doktryny geopolityczne powstały wiele lat temu, ich założenia nadal mają zastosowanie we współczesnym świecie. *Mitteleuropa*, czyli sztandarowy projekt niemieckiej doktryny nadal stanowi trzon polityczny Unii Europejskiej. Po dwóch przegranych wojnach światowych Niemcy ponownie się zjednoczyły i osiągnęły swój cel geopolityczny, który polega na silnej hegemonii ekonomicznej w obszarze Europy z wykorzystaniem tzw. *soft power*[4]*,* czyli podpisania traktatu z Maastricht w 1991 roku. Szczyt zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Niemczech przypada na lata 2000 osiągając 12,7 % PKB (World Bank, 2023) Unia Europejska jest obecnie silnym podmiotem gospodarczym jednak pozbawionym siły militarnej, ale ten aspekt jest mocno podnoszony przez polityków w Brukseli zwłaszcza w związku z sytuacją geopolityczną na Ukrainie w 2022 roku.

Innymi doktrynami, które są bardzo aktualne zwłaszcza w związku z walką o hegemonię między USA a Chinami są:

- Heartland, Rimland oraz koncepcja Alfreda Mahana; Wszystkie teorie polegają na próbie opanowania przez Anglosasów oraz ich sojuszników Eurazji w celu maksymalnego osłabienia Rosji i zablokowania ekspansji Chin.
- Koncepcja Belt and Road jest odpowiedzią Państwa Środka na dywersję USA polegającą na ekonomicznym zrzeszaniu regionów, przez które przechodzi droga lądowa oraz droga morska[5].

Projekt geopolityczny SPT pod wieloma względami jest atrakcyjny i mógłby stanowić przeciwwagę w wielu kluczowych obszarach takich jak region Bałtycki, Europa Środkowa i Bliski Wschód. Jednak w obecnej sytuacji geopolitycznej (2023 rok) projekt SPT jest mało realny z trzech istotnych względów. Pierwszy z nich to rozbieżności kulturowe, ekonomiczne,

[4] Soft power to wywarcie wpływu na drugiej stronie za pomocą środków niekinetycznych (Cambridge, 2023).
[5] Droga lądowa to min: Bliski Wschód, Bałkany, Europa Wschodnia, Europa Środkowa. Szlak Morski obejmuje: Morze Południowochińskie, Ocean Indyjski, Morze Czerwone, Morze Śródziemne Europa Południowa (Merics, 2018).

militarne oraz historyczne, które stanowią problem, jednak nie aż tak istotny w kwestiach sojuszów międzynarodowych. Drugi istotny problem to fakt, że próby stworzenia takiego podmiotu geopolitycznego nie będą zgodne z dążeniami USA, Niemiec i Rosji. Trzecim powodem jest sytuacja geopolityczna, która bardzo mocno zbliżyła Turcję do Rosji, chociażby z uwagi na chęć jej przynależności do BRICS+. Szwecja natomiast usilnie próbowała wejść w szeregi NATO i dołączyła do sojuszu w 2024 r., co jest niepokojącym sygnałem dla Rosji.

Jednak należy zwrócić uwagę na fakt, że w 2022 roku rozpoczął się nowy etap w przebudowie dotychczasowego ładu geopolitycznego, który wcześniej został ustanowiony przez USA po 1991 roku. Trzeba pamiętać, że w geopolityce nie liczą się emocje czy sentymenty tylko interesy i chłodna kalkulacja. Z uwagi na to bardzo widoczny jest proces odbudowy Stanów Zjednoczonych polegający na wzmocnieniu swoich wpływów ekonomicznych, handlowych oraz militarnych. Silnym argumentem potwierdzającym tezę jest chociażby to, że USA zapewniają.

1.3 Rozwój myśli geopolitycznej po II wojnie światowej

Geopolityka cieszyła się dużą popularnością w okresie międzywojennym. Po drugiej wojnie światowej ten termin właściwie przestał być rozwijany w przestrzeni publicznej oraz politycznej. Stało się to za sprawą trzech głównych przedstawicieli tego nurtu, którzy utożsamiani byli z niemiecką polityką Trzeciej Rzeszy. Mowa tutaj o Rudolfie Kjellenie, Karlu Haushoferze i Friedrichu Ratzelu. Byli oni pochodzenia niemieckiego lub przejawiali germanofilskie poglądy. Poprzez pryzmat przedstawicieli tego nurtu geopolityka była utożsamiana z ekspansjonizmem, wielkomocarstwowością oraz powszechną agresją.

Szczególnie silna krytyka nurtów geopolitycznych pochodziła ze strony USA i ZSRR. Brzmiało to jak pewnego rodzaju hipokryzja, ponieważ to poglądy tych mocarstw zdominowały myślenie imperialne po drugiej wojnie światowej. Związek Radziecki nie akceptował geopolityki ze względu na znaczącą rolę ideologii marksistowsko – leninowskiej, która odrzucała tę sferę badań, jako nienaukową dyscyplinę, za pomocą której uzasadniało się agresję mocarstwową (Potulski, 2010). Całkowicie przeciwnie wyglądała sytuacja w USA, gdzie z jednej strony rząd amerykański usprawiedliwiał swoją ekspansję imperialistyczną a jednocześnie krytykował geopolitykę niemiecką. Krytyka ta miała dwa zasadnicze cele: po pierwsze zarządzanie strefą wpływów ustalonych podczas konferencji w Poczdamie w 1945

roku, poprzez niedopuszczenie do odrodzenia się geopolityki europejskiej; po drugie dalszy imperialistyczny rozwój geopolityki amerykańskiej, która skupiała się na geostrategii oraz polityce USA po zakończeniu drugiej wojny światowej. W związku z tym warto przytoczyć poszczególne myśli geopolityczne oraz przedstawicieli geopolityki amerykańskiej.

Bardzo istotną rolę w amerykańskiej myśli geopolitycznej odegrał Saul B. Cohen (2002), który jako pierwszy dostrzegł erozję systemu dwubiegunowości świata opartego na wpływach amerykańskich oraz ZSRR. Geograf w znacznym stopniu przyczynił się do odrodzenia geopolityki poddając krytyce dotychczasowe koncepcje oraz budowane na ich podstawie nowe ładу międzynarodowe. Dla Saula B. Cohena geopolityczna przestrzeń była podzielona i składała się z różnych obszarów oraz regionów. Geopolityk podzielił strukturę świata na trzy poziomy, które kategoryzowały poszczególne państwa na (Antonsich, 2004):

- obszary geostrategiczne,
- regiony geopolityczne,
- państwa narodowe.

Dodatkowe regiony według Saula B. Cohena to strefy pęknięć (ang. *shutterbelts*), czyli regiony charakteryzujące się rozbiciem politycznym wynikającym z różnorodności politycznej, społecznej, kulturowej, religijnej oraz gospodarczej nieposiadające czynników wspólnościowych (Cohen, 2002). Strefy pęknięć były dla Saula B. Cohena ważnymi obszarami strategicznymi w geopolityce amerykańskiej z punktu widzenia konfliktu polityczno – społecznego oraz czynnikiem, który destabilizuje globalny ład. Geopolityk miał tu na myśli regiony strategiczne powstałe w okresie tak zwanej zimnej wojny, czyli Bliski Wschód, Azja Południowo – Wschodnia i Afryka Subsaharyjska. Natomiast po 1991 roku pozostał Bliski Wschód, a nowymi strefami pęknięć miały zostać Europa Wschodnia, Kaukaz i Wschodni Pakistan. Ponadto Saul B. Cohen wyróżniał jeszcze dwa obszary określane z ang. *compression zones*, czyli miejsca będące czynnikiem zaburzeń społeczno – politycznych i przedmiotem rywalizacji pomiędzy krajami sąsiednimi, ale nie pomiędzy światowymi mocarstwami (takimi krajami są między innymi Polska, Czechy, Węgry). Drugim obszarem były tak zwane *gateways*, czyli obszary pełniące rolę łącznika pomiędzy różnymi częściami świata będące miejscem wymiany dóbr, ludzi oraz idei (Potulski, 2010) - jak np. Niemcy, Francja, Szwajcaria, Izrael. W pracach badawczych Saula B. Cohena można było zaobserwować stopniowy powrót geopolityki do dyskursu akademickiego. Szczególną rolę rozwoju amerykańskiej geopolityki

zawdzięczamy także takim osobistościom jak Zbigniew Brzeziński czy Henry Kissinger, którzy wzorowali się na pracach amerykańskiego geopolityka.

Geopolityka po drugiej wojnie światowej cieszyła się złą sławą związaną nie tylko z zaszłościami z nazistowskich Niemiec. Drugim ważnym powodem odejścia od niej był rozwój technologiczny na poziomie międzynarodowym, który podważał dotychczasowe znaczenie czynników geopolitycznych głoszone przez pierwszych przedstawicieli tego nurtu. Podczas trwania tzw. zimnej wojny nastąpiła daleko idąca ideologizacja społeczeństwa, która dzieliła świat na kapitalistyczny i komunistyczny. To spowodowało, że doktryna była traktowana jako ideologiczna strategia państwa, mająca na celu interpretację układu sił. Jeden z czołowych przedstawicieli geopolityki krytycznej John Agnew (2003) uważał, że wyobrażenia ideologiczne pomiędzy USA a ZSRR miały wyłącznie charakter polityczno – ekonomiczny, który służył interesom obu mocarstw.

W kolejnych latach George Modelski - amerykański badacz, wzorując się na osiągnięciach naukowych Nikołaja Kondratiewa (koniunkturalne cykle mocarstwa) wyróżnił problem władzy oraz hegemonii globalnego systemu międzynarodowego. Teoria długiego cyklu Modelskiego skupia się na procesach, które nadają dynamikę polityce światowej poprzez regularne wybory (Modelski, 2009, za: Wiener, Schrire, 2009). Dzięki tym wyborom supermocarstwo jest w stanie kontrolować globalny system polityczny, globalną ekonomię oraz globalną przestrzeń informacyjną. Długi cykl Modelskiego wyróżnia cztery fazy mocarstwa. Faza I to konflikt hegemoniczny, gdzie wyłania się zwycięzca w globalnym układzie sił. W tej fazie obecnemu globalnemu przywódcy pretendenci do pełnienia roli nowego hegemona rzucają wyzwania poprzez wojny i konflikty. W tej fazie wyłania się nowy lider posiadający zdolności do narzucenia swojej ideologii oraz zasad globalnego porządku. Faza II nazywana jest światowym przywództwem. Nowy lider narzuca swój porządek geopolityczny, powołuje nowe instytucje międzynarodowe, w których odgrywa decydującą rolę. Faza III oznacza kwestionowanie przywództwa hegemona. Rośnie opór wobec obecnego lidera i większą wagę przypisuje się rozwiązaniom alternatywnym a nie tym narzuconym wcześniej przez mocarstwo. Rozpoczyna się ponowna walka o hegemonię, jednak dotychczasowy lider pozostaje silny. Faza IV charakteryzuje się stopniową utratą przywództwa pod wpływem kolejnego pretendenta. Dotychczasowy lider poświęca swoje materialne możliwości oraz dotychczasową ideologię przyczyniając się tym samym do swoistego osłabienia i bezbronności w obliczu ataków nieprzyjaciela (Potulski, 2010; Tekin i Tekin, 2025).

Po drugiej wojnie światowej Stany Zjednoczone i ZSRR dominowały w światowej polityce a jednocześnie był to okres wielkiej rywalizacji pomiędzy tymi dwoma mocarstwami. Rywalizacja polegała na wyścigu zbrojeń, rywalizacji na szczeblach dyplomatycznych, rywalizacji w przestrzeni kosmicznej, rywalizacji pod względem technologicznym, geopolitycznym, itd. Nie oznacza to jednak, że obie strony nie ponosiły strat finansowych oraz wizerunkowych.

Podczas trwającego duopolu geopolitycznego USA borykały się m.in. z kryzysem kubańskim, przegraną wojną w Wietnamie oraz kryzysem naftowym. Z drugiej strony, ZSRR również odczuły dotkliwe straty w szczególności w wojnie afgańskiej trwającej do 1989 roku i zakończonej klęską Związku Radzieckiego. Walka o władzę pomiędzy mocarstwami miała często charakter tzw. wojny zastępczej (ang. *proxy war*) polegającej na tym, że wojnę prowadzi się na terenach mniejszych państw, ale każde z nich jest reprezentowane oraz wspierane przez inne supermocarstwa (Rauta, 2021). Rywalizacja dwóch skrajnych ustrojów ekonomicznych w postaci komunizmu i kapitalizmu doprowadziła do upadku gospodarki planowanej w 1991 roku, a wraz z nią Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich. Sytuacja geopolityczna pomimo planowanego nowego porządku w Europie po rozpadzie państw socjalistycznych miała opierać się między innymi na tym, że siły NATO nie będą się rozszerzać na terenach wschodnich (Tsygankov, 2003). Obietnica nie została dotrzymana ze strony Stanów Zjednoczonych z uwagi na fakt ich przewagi ekonomicznej oraz politycznej nad przegranym.

Pozycja USA skłoniła wielu geopolityków do tworzenia rozmaitych koncepcji, w których to USA miałoby prawo do ustanawiania nowych warunków politycznych, ekonomicznych, geopolitycznych czy finansowych. Jednym z takich twórców po 1945 roku był wspomniany wcześniej Saul B. Cohen, którego twierdzenia zostały zaimplementowane w polityce ekonomicznej oraz geopolityce Stanów Zjednoczonych. Bliski Wschód, Azja Południowo – Wschodnia, Afryka Subsaharyjska, o których wspominał geopolityk miały kluczowe znaczenie geostrategiczne dla tego kraju.

1.4 Odrodzenie geopolityki krytycznej

Wiodącą rolę w przywróceniu geopolityki w dyskursie akademickim odegrali francuscy geografowie. Na szczególną uwagę zasługuje pismo „Herodote" poświęcone polityce i geografii stworzone przez Yves'a Lacoste. Momentem przełomowym dla geografa były lata 70.

XX wieku oraz trwająca wojna w Wietnamie, podczas której Francuz pracował jako międzynarodowy ekspert wojenny. Jego pobyt w tej części świata był związany z oskarżeniem Amerykanów o bombardowanie pól ryżowych w delcie rzeki Tonkin. Wietnamska Partia Komunistyczna zwróciła się do francuskich geografów z prośbą o raport potwierdzający celowe bombardowanie tych terenów przez Stany Zjednoczone. Głównym celem strategicznym zniszczeń miały być systemy nawadniające pola, a tym samym podtopienie regionu (Potulski, 2010).

Yves Lacoste po tych wydarzeniach zainteresował się geografią polityczno-militarną oraz decyzjami, które im towarzyszą. Pojawiła się równocześnie idea stworzenia czasopisma, które analizowałoby relacje pomiędzy władzą a polityką. Tak powstało wcześniej wspomniane pismo „Herodote". Yves Lacoste (2014) opublikował pracę „Geografia służy głównie wojowaniu" (*La géographie, ça sert, d'abord, à faire la guerre*), w której przedstawił geografię jako ideologię służącą do osiągania celów militarnych i geopolitycznych. W tym ujęciu geografia staje się dyskursem wiedzy, której celem jest polityka, a nie opis świata. Całościowe dokonania geografa przyczyniły się do powstania geopolityki krytycznej, której prominentnymi przedstawicielami są między innymi Simon Dalby, John Agnew, Klaus Dood oraz Gearoid O'Tuathail.

Geopolityka w swoim klasycznym ujęciu bada zjawiska polityczno - ekonomiczne wewnątrz państwa oraz w obszarze międzynarodowym. Geopolityka krytyczna odrzuca przekonania jakoby geograficzne cechy danego terytorium determinowały procesy polityczne, które zachodzą wewnątrz państwa. Mówiąc inaczej, aspekty geograficzne, klimatyczne lub topograficzne nie sprawiają, że państwo prowadzi konkretną politykę międzynarodową. Początkowo geopolityka krytyczna miała być koncepcją rozważań nad polityką zagraniczną oraz analizą dyskursu. Z czasem ten termin zaczął zdobywać dużą popularność wśród geografów wskazując, iż geografia nacechowana jest władzą oraz polityką. Celem tego podejścia było przedstawienie problemów dominacji i hegemonii w procesach społecznych mianowicie w wyobrażeniu przestrzennym.

Geopolityka krytyczna zaczęła być postrzegana jako proces ideologiczny kształtowania się przestrzeni, granic oraz barier kulturowych, które oddzielają „naszą" przestrzeń od przestrzeni „obcej" stanowiącej potencjalne zagrożenie (Potulski, 2010). Twórcy pojęcia odwoływali się do teorii krytycznej oraz postmodernizmu. Głównym wątkiem badań przedstawicieli tego nurtu było postrzeganie świata w procesie dyskursu społecznego. Przyjęto, że podejmowanie

decyzji oraz rozmaite działania bazują na osobistym postrzeganiu przestrzeni geograficznej oraz sytuacji społecznej poprzez indywidualną percepcję. Wśród badaczy przyjęto ogólne założenie, że nie istnieje wiedza oparta na doświadczeniu i obserwacji. Istnieje natomiast wielowątkowa forma rzeczywistości, która dyskredytuje uniwersalną prawdę. Gerard O'Tuathail (1999) twierdził, że geopolityka krytyczna jest praktyką polityczną rozwiązywania problemów państwa. Jest również wykorzystywana do opisu tradycji i kultury, teorii i praktyki oraz postrzegana jest jako forma realizmu lub racjonalności. Przyjmuje się również, że geopolityka krytyczna jest wykorzystywana przez struktury władzy na własne potrzeby oraz doradztwo dla decydentów polityki zagranicznej. Simon Dalby (2008) na przykładzie geopolityki krytycznej wskazywał jak ważne jest wytwarzanie kultury geopolitycznej w społeczeństwie amerykańskim na zasadzie konstruowania i mapowania zagrożeń dla USA. Za pomocą narracji społeczeństwo na przestrzeni lat miało konstruowany obraz tego, które miejsca na świecie są ważne lub marginalne, uzasadniając tym samym użycie siły militarnej w wybranych miejscach. Jason Dittmer i Klaus Dodds (2008) uważają, że geopolityka krytyczna powinna być postrzegana jako dyskurs i praktyka angażowania się oraz tworzenia relacji międzynarodowych w sposób kategoryzowany na takie aspekty jak dobro i zło, bezpieczeństwo i zagrożenie oraz cywilizacja i barbarzyństwo.

Z założenia grupy społeczne definiują sytuację na podstawie wzajemnych interakcji. Dla każdego podmiotu postrzeganie oraz interpretacja sytuacji w świecie zewnętrznym stanowi podstawę do dalszych działań oraz podejmowania decyzji. Geopolityczny dyskurs oraz wyobrażenia są kluczowymi elementami dla geopolityki krytycznej, gdyż dzięki nim można zrozumieć, w jaki sposób interpretuje się zewnętrzne sytuacje dotyczące podmiotów geopolitycznych w przestrzeni międzynarodowej. Aby lepiej zrozumieć założenia geopolityki krytycznej oraz rozmaite dyskursy, które jej towarzyszą należy podzielić ją na cztery kategorie: geopolitykę praktyczną, geopolitykę formalną, geopolitykę popularną oraz geopolitykę strukturalną.

Gerard O'Tuathail (1994) stwierdził, że geopolityka krytyczna jest podejściem badawczym, które składa się z trzech typów analiz. Po pierwsze dokonuje dekonstrukcji tradycji oraz myśli geopolitycznej. Po drugie zajmuje się działaniami współczesnej władzy oraz próbuje je zrozumieć. Po trzecie wskazuje źródła konwencjonalnych opisów świata zewnętrznego. W Tabeli 1 znajduje się schemat procesu kształtowania się kultury geopolitycznej społeczeństwa, które decyduje o tym w jaki sposób postrzegane jest jego miejsce w świecie współczesnym.

Tabela 1. Podgrupy geopolityki krytycznej i ich znaczenie

Podgrupy geopolityki krytycznej	**Podmioty tworzące narrację**
Geopolityka formalna	Odnosi się do obiegu i konstrukcji teorii geopolitycznych tworzonych przez jednostki lub grupy intelektualne takie jak: – uniwersytety, – think – tanki, – instytucje strategiczne, – naukowcy, – organizacje międzynarodowe. **Przykład**: Teorie geopolityczne Zbigniewa Brzezińskiego i Georga Friedmana traktujące Polskę i Ukrainę jako „zderzak strategiczny" w wojnie o panowanie nad Eurazją.
Geopolityka praktyczna	Odnosi się do rozmaitych terminów geograficznych konstruowanych przez establishment polityczny w taki sposób, aby nadać dyskurs społeczeństwu odnośnie do tego, kto jest jego wrogiem lub przyjacielem. Tymi działaniami zajmuje się: – polityka zagraniczna, – dyplomacja, – instytucje polityczne, – byli politycy, – wydarzenia geopolityczne, – służby specjalne, – organizacje terrorystyczne. **Przykład**: Walka z terroryzmem, chiński wirus, operacja pokojowa, wojskowa operacja specjalna, niemiecka narracja o nazistach czy „polskie" obozy zagłady.
Geopolityka popularna	Odnosi się do tego w jaki sposób ośrodki informacyjne kreują wyobrażenia geopolityczne, dominujące w społeczeństwie. Tymi ośrodkami są: – media społecznościowe, – książki, – telewizja, – radio, – platformy streamingowe, – komunikatory, – internet, – telefony komórkowe, – dziennikarze, – celebryci. **Przykład**: Rola mediów w kreowaniu i manipulowaniu informacjami na temat kluczowych wydarzeń, np. COVID-19 lub wojny na Ukrainie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Potulski, 2010).

Geopolityka krytyczna oraz interakcje w niej zachodzące tworzą dyskursy geopolityczne, które polegają na umiejętnym i zamierzonym budowaniu sposobu myślenia o polityce międzynarodowej państwa. To z kolei tworzy geopolitykę wyobrażeniową społeczeństwa, czyli

takie aspekty jak: tożsamość narodową, mapy wrogów oraz sojuszników oraz porusza problematykę granic z sąsiednimi państwami.

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że geopolityka krytyczna jest dość nowym zjawiskiem w przestrzeni publicznej, które może służyć do analizy wydarzeń geopolitycznych lub stosunków międzynarodowych. Podejście krytyczne jest zdecydowanie nieakceptowalne przez kręgi polityczne ze względu na tworzony przez nich dyskurs społeczny usprawiedliwiający ich działania lokalne lub międzynarodowe. Aspektami, na które należy zwrócić uwagę omawiając geopolitykę krytyczną jest charakterystyka infosfery oraz noosfery. Są to dwa uzupełniające się elementy, które pod względem psychologicznym wpływają na świadomość społeczną i to, czym są mapy mentalne, czyli wspomniane wcześniej wyobrażenia geopolityczne. Infosfera określana jest jako nośnik wszelkich dostępnych informacji, wiadomości oraz przekazów, do których mamy bezpośredni dostęp oglądając telewizję, słuchając radia, przeglądając smartfona lub strony internetowe. Jednostka społeczna posiada obecnie dostęp do niezliczonej ilości informacji, które w swojej masie mogą wywołać uczucie przytłoczenia przez otaczający nas świat oraz wydarzenia z nim związane. Ten fakt z punktu widzenia behawioralnego zmusza nas do tego, aby w miarę możliwości filtrować jak najwięcej informacji nie zagłębiając się w szczegóły konkretnego zdarzenia, co w konsekwencji doprowadza do świadomego unikania faktów. Drugim aspektem uzupełniającym jest noosfera. Noosfera oznacza rozum lub świadomość człowieka, w której zakodowane są obrazy, wyobrażenia danego miejsca, sympatie lub antypatie do poszczególnych osób, grup społecznych oraz narodowości (Vidal, 2024). Infosfera, którą można połączyć z geopolityką popularną, bezpośrednio wpływa na noosferę, co w efekcie daje możliwość wpływania na ludzki umysł i świadomość. Działanie to było pożądane szczególnie w Europie po okresie II wojny światowej, w czasie trwania której państwa ograniczone były do stosowania na płaszczyźnie ekonomicznej oraz militarnej narzędzi typu hard power[6] (Zaharna, 2016; Wilson, 2017). W efekcie obecnie zaciera się pojęcie wojny oraz to czym wojna w ogóle jest. Jedno państwo nie wypowiada drugiemu państwu otwartego konfliktu kinetycznego tak jak to miało miejsce w okresie II wojny światowej i wcześniej. Obecnie prowadzi się konflikty zbrojne pod rozmaitymi sztandarami takimi jak: misje pokojowe NATO, wprowadzanie demokracji w innym kraju przez USA, wojna z terroryzmem czy specjalna operacja wojskowa na Ukrainie. Zanim

[6] Hard Power to wywieranie nacisków za pomocą działań militarnych (Cambridge, 2023).

dojdzie do konfliktu kinetycznego społeczeństwa muszą mieć zmienione lub przynajmniej zniekształcone mapy mentalne, które są warunkowane przez infosferę a ściślej mówiąc przez geopolitykę popularną, czyli fundamentalny element geopolityki krytycznej.

Do elementarnych przykładów narzędzi typu soft power należy również dominacja ekonomiczna, która bardzo często przekłada się na stosunki międzynarodowe oraz zawieranie sojuszy, czyli stosowanie tak zwanej osi wygody (*axis of convenience)*[7]. Zważywszy na odmienność podejść geopolityki klasycznej i geopolityki krytycznej, istotne jest wskazanie najważniejszych ich wyróżników (Tabela 2).

Tabela 2. Różnice między geopolityką klasyczną i geopolityką krytyczną

Wyróżnik	Geopolityka klasyczna	Geopolityka krytyczna
Podejście	Znacząca rola terytorium oraz zasobów naturalnych	Znacząca rola obrazów oraz kreowania narracji
Technologia	Postęp technologiczny w wojsku oraz przemyśle	Cyberprzestrzeń oraz WEB 3.0
Odniesienie	Narodowość oraz etniczność	Media oraz przestrzeń informacyjna
Zagrożenie	Zagrożenie wypływające z konkretnego terytorium/państwa	Detronizacja oraz podważanie zagrożeń płynących z zewnątrz
Metody walki	Dominacja hard - power	Dominacja soft - power

Źródło: opracowanie własne.

Różnice między klasycznym podejściem a krytycznym są wyraźne, chociaż w niektórych elementach obie perspektywy są zbieżne. Podobieństwo polega na niezmiennych kodach geopolitycznych, które określają kto jest naszym przyjacielem, a kto jest naszym wrogiem. Modyfikacji ulegają jedynie narzędzia, które takie kody kreują oraz narzucają wrogim narodom zwykle za pomocą szeroko pojętej przestrzeni informacyjnej.

Wydarzenia roku 2022 wyraźnie uzmysłowiły niektórym środowiskom politycznym, jak kluczowe znaczenie ma niezależność gospodarcza oraz komfort funkcjonowania państwa, szczególnie gdy dysponuje ono ograniczonymi własnymi zasobami, np. energetycznymi. Geopolityka krytyczna jest bardzo ciekawym aspektem badań pod względem budowania narracji oraz przekazywania jej opinii publicznej. Dodatkowo widać elementarną różnicę między podejściem krytycznym i klasycznym co nie oznacza, że te dwa elementy się wzajemnie nie uzupełniają. W kolejnym rozdziale zostaną omówione kwestie geoekonomiczne oraz ich wpływ na rozwój poszczególnych państw.

[7] Termin oznacza wspólny interes ponad podziałami (NYT, 2012). Przykładem może być sojusz Rosja – Chiny.

1.5 Geopolityka, geoekonomia i współczesne wyzwania cywilizacyjne

Geopolityka, zarówno w ujęciu klasycznym, jak i krytycznym istotnie wpływa na różne sfery funkcjonowania państw i społeczeństw. Dlatego w tej części pracy zostaną przedstawione relacje między geopolityką i jej wpływem na procesy gospodarcze oraz funkcjonowanie instytucji międzynarodowych. Omówione zostanie pojęcie geoekonomii oraz dotychczasowe badania znaczenia ryzyka geopolitycznego dla firm. Poruszone zostaną również zmiany w gospodarce globalnej, którą zdeterminowały relacje chińsko - amerykańskie. Ponadto wskazane zostanie, w jaki sposób globalne instytucje są uzależnione od wydarzeń geopolitycznych i jak zmieniała się konkurencyjność największych gospodarek w efekcie wybranych wydarzeń geopolitycznych.

1.5.1 Geoekonomia

Geoekonomia jest zjawiskiem, które zostało bliżej opisane pod koniec tzw. zimnej wojny przez Edwarda Luttwaka, który uważał, że najbliższe dekady miały opierać się na rywalizacji globalnej ekonomii między mocarstwami (Mattlin i Wigell, 2016; Csurgai, 2018). Edward Luttwak wskazywał na istotne problemy globalizacji, które mają charakter ekonomiczny i są wykorzystywane w dyplomacji lub polityce międzynarodowej w postaci różnego rodzaju ograniczeń handlowych, embarga czy sankcji. Wśród zwolenników geoekonomii istnieją spory odnośnie do tego, czy zjawisko jest częścią prowadzenia działań geopolitycznych, czy też nową formą soft - power, która została dostrzeżona po rozpadzie Związku Radzieckiego.

Przyjmuje się, że ojczyzną geoekonomii jest USA, gdzie już w XIX wieku pojęcie to zaczęło wypierać geografię ekonomiczną. Pierwszą pracą, którą uważa się za początki opisu znaczenia geopolityki w ekonomii jest „*Progress and Poverty*" napisana przez Henry'ego Georga w 1879 roku, opisująca wpływ czynnika geograficznego na rozwój ekonomiczny miast w Stanach Zjednoczonych (Foldwary, 1999). Kolejną osobą ze środowiska geoekonomicznego, uważaną za prekursora pojęcia jest Ray H. Whitbeck, który jako pierwszy użył słowa geoekonomia w swojej pracy „*A science of geonomics*" w 1926 roku (Haliżak, 2012). Jednak największym popularyzatorem tej subdyscypliny jest Edward Luttwak, który pod koniec lat 90 XX wieku inspirowany nową sytuacją geopolityczną, jaką był rozpad ZSRR oraz hegemonia USA na świecie napisał pracę pod tytułem „*From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict,*

Grammar of Commerce". W swoim artykule Edward Luttwak zaznaczał, że rywalizacja między ideologią kapitalizmu i komunizmu zakończyła się i obecnie została ona zastąpiona przez ogólnoświatową rywalizację ekonomiczną, w której handel, finanse oraz dominacja technologiczna są nadrzędne (Luttwak, 1990). Publikacja wywołała spór dotyczący tego, czy geoekonomia jest subdyscypliną geopolityki, czy odwrotnie i spór ten trwa do dziś.

Ostatnie lata bardzo wyraźnie pokazują, że geopolityka, a w zasadzie ryzyko geopolityczne jest jednym z podstawowych problemów ekonomicznych dla firm (Aubard i Julien, 2024). Inwestycje w Afryce oraz Bliskim Wschodzie bardzo długo były dotknięte pokłosiem tak zwanej Arabskiej Wiosny oraz Misją Pokojową USA w tych regionach. Wskazane incydenty są jedynie przykładami wielu licznych wydarzeń związanych z ryzykiem geopolitycznym, które należy uwzględniać w decyzjach inwestycyjnych. Bardzo często przyczynami ryzyka geopolitycznego oraz geoekonomicznego są niestabilność polityczna, terroryzm, konflikty regionalne oraz szeroko pojęte zagrożenia cybernetyczne (Fania, Yan, Kuyon i Djeri, 2020). Caldara i Iacoviello (2018) uważają, że ryzyko geopolityczne staje się jednym z ważniejszych determinantów dla decyzji biznesowych. Li, Van Assche, Li i Qian (2022) w swoich badaniach wykazują, że kontrola rządów nad zasobami oraz ich intencje polityczne wpływają na to, które firmy podejmują inwestycje zagraniczne. W związku z tym badacze zwracają uwagę, że czynniki geopolityczne wpływają na decyzje związane z ZIB w rozmaitych globalnych programach rozwojowych między innymi takich jak inicjatywa Belt and Road. Bussy i Zheng (2023) uważają, że coraz większa liczba badań wskazuje na negatywnym wpływ czynników geopolitycznych, jako elementów zakłócających napływ ZIB. Ponadto wiele wydarzeń geopolitycznych oraz geoekonomicznych może zagrozić międzynarodowym inwestorom lub zmusić ich do zmiany strategii inwestycyjnej. Przykłady te wskazują na nasilające się problemy związane z ryzykiem geopolitycznym oraz zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. Dodatkowo temat ten wymaga prowadzenia dalszych badań z uwagi na pojawienie się i rozwój nowych elementów ściśle powiązanych z aspektami psychologicznymi oraz zagrożeniami cybernetycznymi, rozpatrywanymi w perspektywie geopolityki krytycznej.

1.5.2 Zmiany geopolityczne a globalne trendy gospodarcze

Aby zrozumieć, w jaki sposób geopolityka wpłynęła na dotychczasowe trendy związane z globalizacją i procesami gospodarczymi warto rozpocząć od dyskusji nad kształtowaniem się stosunków między Chinami i USA. Stosunki dyplomatyczne Stanów Zjednoczonych z

Państwem Środka pozostawały bardzo skomplikowane już od lat 40. XX wieku. Głównymi orędownikami pojednania amerykańsko – chińskiego w latach 70. XX wieku byli George H.W. Bush, który pełnił obowiązki Dyrektora CIA oraz były Sekretarz Stanu USA Henry Kissinger. Warto dodać, że Chiny po tak zwanej polityce Wielkiego Skoku oraz rewolucji kulturalnej odnotowały w gospodarce spadek PKB na poziomie ponad 18%. Nowa polityka ekonomiczna, która polegała na otwarciu chińskiego rynku dla zagranicznego kapitału w latach 70. XX wieku przyczyniła się do odnotowania realnego wzrostu PKB z 192 miliardów dolarów do ponad 640 miliardów dolarów (Cieślik, 2017).

W 1979 roku nastąpiło formalne pojednanie Chin i USA w perspektywie nie tyle dyplomatycznej, ile geoekonomicznej, przyznające ChRL status państwa MFN (ang. *Most Favoured Nation*). MFN to status przyznawany przez jeden kraj drugiemu w kontekście handlu międzynarodowego. Jest on często przyznawany jako część traktatu lub umowy między krajami i oznacza, że kraj przyznający status MFN będzie traktował tego partnera nie gorzej niż jakiekolwiek inne państwo, z którym prowadzi wymianę handlową. Oznacza to, że kraj odbiorcy nie będzie dyskryminowany pod względem taryf celnych lub innych barier handlowych oraz będzie traktowany tak samo korzystnie, jak każdy inny kraj w zakresie inwestycji. Status MFN ma na celu promowanie sprawiedliwego i równego traktowania w handlu międzynarodowym oraz wspieranie współpracy gospodarczej między państwami (Horn i Mavroidis, 2001). Proces przyznania Państwu Środka tego statusu zapoczątkował negocjacje dotyczące członkostwa Chin w GATT (General Agreement on Tariffs and Trade przemianowanej po 1995 roku na World Trade Organization (WTO)). W efekcie zintensyfikowało to proces offshoringu, głównie z USA do Chin (Ludwikowski, 2020). Offshoring to praktyka polegająca na przenoszeniu części zasobów lub całości działalności przedsiębiorstwa z jednego kraju do innego, zazwyczaj w celu obniżenia kosztów oraz zwiększenia efektywności działań (Jahns, Hartmann i Bals, 2006). Warto nadmienić, że m.in. w efekcie tych inwestycji PKB per capita Chin w latach 1990 – 2000 wzrosło z 317 dolarów do prawie 960 dolarów (Huang, Rozelle i Wang, 2006). W kolejnych latach Chiny mogły sobie pozwolić na niekontrolowane bogacenie się, ponieważ ich głównym przeciwnikiem gospodarczym pod względem inwestycji były Stany Zjednoczone.

W 1990 roku zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Chinach wynosiły 3,5 miliarda dolarów, a już w samym roku 2001 (jeszcze przed przyłączeniem Chin do WTO) zagraniczne inwestycje bezpośrednie wynosiły ponad 47 miliardów dolarów (Macrotrends, 2023). Jednak

zaangażowanie USA w wojnę na Bliskim Wschodzie uśpiło czujność Amerykanów, którzy dopuścili do wyłonienia się nowego mocarstwa o ambicjach światowych. Kolejnym wydarzeniem, które wzmocniło globalną pozycję Chin był Kryzys Finansowy w 2008 roku, który - w kontekście geopolitycznym - stworzył możliwość symbolicznego odseparowania się Chin od Stanów Zjednoczonych. Symbolizm ten pojawił się już podczas ceremonii otwarcia Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2008 roku nawiązując do zamiaru dominacji Chin w sferze geopolitycznej, technologicznej, czy nawet podboju kosmosu. W konsekwencji, w 2011 roku Sekretarz Stanu USA Hilary Clinton w słynnym przemówieniu na Hawajach ogłosiła nową strategię geopolityczną oraz geoekonomiczną względem Chin o nazwie „Pacific Pivot", która to bezpośrednio skupiała się na działaniach USA w regionie Azji. Strategia miała na celu zredukowanie wpływów Chin w inwestycjach gospodarczych, dyplomatycznych oraz finansowych na świecie (Silove, 2016). Stany Zjednoczone, które przywiązują dużą wagę do symboliki w stosunkach międzynarodowych nieprzypadkowo wybrały Hawaje jako miejsce „rzucenia rękawic" Chinom. Po pierwsze, jeśli spojrzymy na mapę świata to Hawaje, które należą do USA są miejscem geograficznym najbliżej wysuniętym względem Azji. Po drugie, to właśnie incydent w Pearl Harbor 7 grudnia 1941 roku dał zielone światło Stanom Zjednoczonym do wypowiedzenia wojny Japonii oraz Niemcom.

Chiny były szczególnym beneficjentem offshoringu. Intensywnie rozwijały inwestycje w branży technologicznej, goszcząc u siebie takie firmy jak HP, Nintendo, Dell, Microsoft, Amazon czy Apple (Brandon-Jones, Dutordoir, Quariguasi Frota Neto i Squire, 2017). Przykładowo w 2011 roku Apple zatrudniał ponad 700 tysięcy pracowników w chińskich fabrykach produkujących komponenty do telefonów komórkowych (Rodríguez i Nieto, 2017). Jednak po 2013 roku zaczęto obserwować odwrócenie trendu offshoringu, czyli tzw. reshoring. Reshoring - w odsłonach nearshoringu czy backshoringu - polegał na przeniesieniu działalności uprzednio prowadzonej w innym państwie z powrotem do kraju macierzystego lub innej bliskiej lokalizacji (Pedrolett i Ciabuschi, 2023). Proces ten zyskał na popularności zwłaszcza po 2013 roku i ogłoszeniu wspomnianej wcześniej inicjatywy Belt and Road przez nowego przywódcę Chińskiej Republiki Ludowej Xi Jinpinga. Te dwa wydarzenia były symbolicznym podjęciem wyzwania rzuconego przez USA w kontekście m.in. rywalizacji geopolitycznej i geoekonomicznej. Chiny zrozumiały, że z działań Stanów Zjednoczonych wymierzonym przeciwko ich ambicjom jest wspomniany wcześniej reshoring. W efekcie, Chiny same podjęły inicjatywę offshoringu, w szczególności w obszarze Afryki oraz Bliskiego

Wschodu. W 2014 roku w Afryce działalność prowadziło ponad 2200 chińskich firm (Pigato i Tang, 2015). Wartość ZIB Chin w Afryce w 2012 roku wynosiła ponad 217 miliardów dolarów, w 2015 roku już ponad 399 miliardów dolarów, a w 2018 roku kwota ta wzrosła do prawie 445 miliardów dolarów (Sylvaire i in., 2022). Proces ten jest podyktowany dążeniem do rozszerzenia chińskich wpływów, które stopniowo mają wypierać amerykańskie oraz europejskie inwestycje w tych regionach, które niegdyś były ich koloniami.

W 2017 roku wybierając na prezydenta Stanów Zjednoczonych Donalda Trumpa amerykański establishment porzucił wszelkie pozory dotychczasowej polityki i otwarcie wypowiedział wojnę dyplomatyczno - ekonomiczną Chinom. W 2018 roku administracja Donalda Trumpa niemal natychmiast nałożyła na import z Chińskiej Republiki Ludowej cła o wartości 200 miliardów dolarów tłumacząc, że była to odpowiedź na „wykradanie" technologii amerykańskiej przez chińskich inżynierów (United States Trade Representative, 2018). Chińska firma Huawei złożyła pozew w sądzie federalnym w Dallas w stanie Teksas w 2019 roku, zarzucając rządowi USA, że zakaz korzystania z ich urządzeń przez agencje federalne narusza amerykańską Konstytucję, a konkretnie Pierwszą Poprawkę, która gwarantuje wolność słowa i wolność prasy. Huawei twierdził, że zakaz ten był nieuzasadniony i nie miał podstaw prawnych, a jego celem było zniechęcenie ludzi do korzystania z ich produktów (Reuters, 2021). Eric Xu, który był prezesem chińskiej telefonii komórkowej oskarżył USA o czarny PR, który w 2019 roku kosztował firmę 12 miliardów dolarów (CNBC, 2020).

Spór miał charakter ekonomiczny z uwagi na rywalizację pomiędzy państwami o upowszechnienie i dominację w zakresie technologii 5G, zwłaszcza w krajach europejskich. Decyzja rządu USA o zakazie korzystania z urządzeń Huawei przez agencje federalne miała wpływ na inne firmy, które współpracowały lub korzystały z ich produktów. Wiele firm z branży technologicznej i telekomunikacyjnej, w tym takie firmy jak Google, Intel i Qualcomm, zostało zmuszonych do zmiany swoich planów biznesowych w związku z decyzją rządu USA. Niektóre z tych firm zaczęły szukać alternatywnych dostawców lub rozważały zmiany w swoich produktach, aby uniknąć konfliktu z prawem. Negatywny wpływ na firmy miał także fakt, że rozwój biznesowy Huawei został zablokowany na rynkach zagranicznych (Hosain, 2019). W latach 2005 zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Chinach wynosiły 4,6% natomiast trend reshoringu oraz agresywna polityka administracji Donalda Trumpa doprowadziły w 2019 roku do znacznego odpływu inwestycji i spadku ich poziomu do 1,3% inwestycji ogółem (Cooray i Palanivel, 2022).

Rok 2020 dla geoekonomii miał poważne konsekwencje. Chiny zostały oskarżone o spowodowanie pandemii i rozprzestrzenienie się wirusa COVID-19, który stopniowo pojawiał się w kolejnych krajach. Wprowadzono ograniczenia importowe towarów z Wuhan, które było i jest najbardziej strategicznym punktem wymiany handlowej w Chinach. Ograniczenia były związane z możliwością przenoszenia się patogenów wirusa w towarach chińskich (Chinazzi i in., 2020). W konsekwencji, w raporcie World Uncertainty Index szacowano, że ryzyko związane z kryzysem COVID-19 wzrosło o 300%, natomiast wartość globalnych łańcuchów wartości miała skurczyć się o ponad 35% (Propovic i Milijic, 2020). Pandemia dotknęła także zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Chinach; w latach 2005 – 2019 osiągnęły one wartość na poziomie 1,54 miliarda dolarów. Prognoza dla globalnych przepływów ZIB w 2020 roku zakładała spadek o 40% w stosunku do wyniku z 2019 roku a w kolejnych latach recesja miała wynosić 5 – 10 % (Sharma, 2021). Dodatkowo Global Risks Report opublikowany przez World Economic Forum (2022) wskazuje, że ograniczenia gospodarcze w związku z pandemią w USA spowodowały 11 milionów nieobsadzonych miejsc pracy a Unia Europejska zmagała się z niedoborem ponad 400 tysięcy kierowców ciężarówek.

Omawiając relacje pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami nie sposób pominąć jeden z ważniejszych dokumentów 2022 roku jakim jest CHIPS and Science Act (2022). Jest to globalny projekt, który dotyczy odzyskania przez USA kontroli nad produkcją oraz dystrybucją półprzewodników. Półprzewodniki obecnie są jednym z najpopularniejszych produktów o znaczeniu strategicznym w skali globalnej. O nie oparte są globalne łańcuchy dostaw, bezpieczeństwo narodowe, nanotechnologia, energia, obliczenia kwantowe, sztuczna inteligencja, samochody, telefony komórkowe i wiele innych. Prezydent Joe Biden w swoim wystąpieniu podczas State of the Union w lutym 2023 roku podkreślił znaczenie kontrolowania produkcji podzespołów jako kluczowy element polityki amerykańskiej. Dodatkowo zaznaczył, że Ameryka kiedyś produkowała 40% światowego zapotrzebowania chipów, a w 2023 jest to zaledwie 10% zapotrzebowania (Luo i Van Assche, 2023). Firma Micron zdecydowała się na zainwestowanie ponad 40 miliardów dolarów w produkcję układów pamięci dla komputerów i innych urządzeń elektronicznych. Inwestycja pokazuje, że istnieje silne dążenie amerykańskiej gospodarki do odzyskania kontroli nad produkcją kluczowych elementów technologicznych (Horng, 2024).

1.5.3 Wpływ wydarzeń geopolitycznych na funkcjonowanie instytucji międzynarodowych

Wydarzenia geopolityczne niejednokrotnie odzwierciedlają to, w jaki sposób dotychczasowy porządek międzynarodowy ulega zmianie. W konsekwencji powstaje wiele nowych organizacji międzynarodowych lub zmieniają się zasady funkcjonowania tych już istniejących, które są polem walki o dominację i wpływy gospodarek. Przykładami takich organizacji są m.in.: Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) założona w 2018 roku oraz Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) założona w 2020 roku jako odpowiedź na powstanie CPTPP.

Impulsem do powstania obecnej formy porozumienia handlowego CPTPP była umowa z 2005 roku, która utworzyła Trans Pacific Partnership (TPP). W skład porozumienia wchodziły takie kraje jak: Brunei, Chile, Nowa Zelandia i Singapur. W 2008 roku były prezydent USA George W. Bush ogłosił, że Stany Zjednoczone rozpoczną rozmowy handlowe z Australią, Wietnamem i Peru. Wraz z rozwojem TPP powiększyło się dodatkowo o Kanadę, Japonię, Malezję i Meksyk (CFR, 2021). Po roku 2011, kiedy administracja prezydenta Baracka Obamy ogłosiła „Pacific Pivot" projekt zyskał na znaczeniu, ponieważ pod względem geopolitycznym i ekonomicznym wprost przeciwdziałał dążeniom ChRL (The Trans-Pacific Partnership, 2011). Cele strategiczne TPP obejmowały:

- eliminację lub redukcję taryf celnych,
- liberalizację handlu usługami,
- uregulowanie zasad dotyczących inwestycji,
- wskazanie nowych wytycznych względem handlu elektronicznego,
- ochrona własności intelektualnej,
- ochrony środowiska.

TPP jako partnerstwo handlowe miało na celu kreowanie 40% światowego PKB. Dane The United States International Trade Commission wskazują, że handel między USA a pozostałymi członkami TPP w roku 2015 wyniósł 1,5 miliarda dolarów (CFR, 2021). Inicjatywa TPP była przeciwwagą dla działań Chin i zaznaczeniem obecności USA w obszarze Azji. W 2017 roku doszło do potencjalnego osłabienia USA, kiedy ogłoszono wyjście tego kraju z porozumienia TPP. Było to spowodowane budowaniem innej wizji geopolitycznej przez ten kraj. Polityka Donalda Trumpa opierała się głownie na próbie całkowitego zablokowania wpływów Chin na świecie oraz masowym reshoringu, który miał z kolei wzmocnić gospodarkę wewnątrz kraju.

Były prezydent uważał, że działalność w regionie azjatyckim tylko przyczyni się do dalszego osłabiania pozycji amerykańskiej na świecie. Deklaracja opuszczenia sojuszu otworzyła Chinom możliwość przyłączenia się do porozumienia. Ponieważ pozostali członkowie TPP wyrażali chęć kontynuacji współpracy, sojusz utrzymał się nadal deklarując dążenie do realizacji wcześniejszych celów i utrzymanie dotychczasowych wartości, jednak pod nową nazwą CPTPP.

Z kolei, prezydent Joe Biden całkowicie zmienił koncepcję swojego poprzednika i utrzymał *status quo* dokładając dwa nowe elementy, które znacząco wpłynęły na wizję rozwoju sojuszu. Pierwszy z nich polegał na blokadzie członkostwa Chin w CPTPP. Drugi dotyczył wprowadzenia do organizacji sojusznika USA - Wielkiej Brytanii - która po odłączeniu się od struktur unijnych poszukiwała alternatywnego rynku. Odpowiedzią Chin na działania USA było natomiast utworzenie własnej, konkurencyjnej organizacji RCEP, która o pod względem zasięgu i wyników wydaje się gospodarczo mocniejsza od CPTPP.

Obecnie w skład CPTPP wchodzą: Australia, Kanada, Japonia, Meksyk, Nowa Zelandia, Singapur, Wietnam, Peru, Malezja, Brunei, Chile oraz Wielka Brytania. Natomiast RCEP (2023) to porozumienie handlowe skupiające: Chiny, Koreę Południową, Japonię, Indie, Australię, Nową Zelandię wraz z grupą państw ASEAN (ang. *Association of South-East Asian Nations*). Głównym celem gospodarek RCEP jest zapewnienie lepszego dostępu do towarów i usług dla przedsiębiorstw, które czynnie działają w regionie. Dodatkowo RCEP zapewnia:

- uznanie wspólnoty ASEAN w tworzącej się regionalnej architekturze gospodarczej,
- ułatwienie handlu i inwestycji oraz zwiększenie przejrzystości stosunków handlowych i inwestycyjnych między krajami członkowskimi,
- rozszerzenie i pogłębienie zaangażowania gospodarczego ASEAN wraz z RCEP,
- kooperację państw RCEP głównie w rozwoju regionalnym mikroprzedsiębiorstw.

Kraje ASEAN prognozują, że w latach 2021-2025 osiągną wzrost gospodarczy wynoszący średnio ok. 5% rocznie (Park, Petri i Plummer, 2021; Li i Li, 2022). Dużą zaletą RCEP jest to, że dominują tam trzy bardzo silne gospodarki, czyli Chiny, Japonia i Indie. RCEP oraz ASEAN obejmują 2,2 miliarda konsumentów o łącznej wartości 26,2 miliarda dolarów dochodu oraz generują 30% światowego PKB (Park, Petri i Plummer, 2021; Li i Li, 2022).

1.5.4 Geopolityka a zmiany pozycji konkurencyjnej wybranych gospodarek na świecie

Kraje grupy G7, w których skład wchodzą USA, Japonia, Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy i Kanada od lat współpracują w zakresie efektywności energetycznej, aby zminimalizować negatywne skutki związane z emisją gazów cieplarnianych oraz zapewnić bezpieczeństwo energetyczne swoich państw. Współpraca ta obejmuje wiele dziedzin, takich jak rozwój technologii, badania naukowe, wymianę wiedzy i doświadczeń oraz programy szkoleniowe dla pracowników sektora energetycznego (Hordofa i in., 2022; Chu i Le, 2022; Shah i in., 2022). Jednym z najważniejszych narzędzi, które umożliwia krajom G7 osiągnięcie celów związanych z efektywnością energetyczną, jest handel. Dzięki swobodnej wymianie technologii, usług i towarów, kraje te mogą promować energooszczędne rozwiązania, takie jak panele słoneczne, turbiny wiatrowe czy oświetlenie LED, na całym świecie. Handel międzynarodowy umożliwia również krajom G7 korzystanie z doświadczeń i wiedzy specjalistów z innych państw, co przyspiesza postęp w dziedzinie efektywności energetycznej (Chu i Le, 2022).

Kraje z grupy G7 są również silnymi gospodarkami pod względem ekonomicznym, które w latach 2012 – 2022 wytworzyły 27% globalnego PKB i przyczyniły się do 14% wzrostu w tym zakresie. Dodatkowo grupa G7 zrzesza 0,8 miliarda konsumentów (Vu, 2020). W 2020 roku odnotowano największy spadek PKB krajów G7, który wynosił -4,8%, jednak już w 2021 roku wzrost PKB osiągnął rekordowy wynik 5,1%. W roku 2022 średni wynik osiągnął 2% globalnego wzrostu PKB (IMF, 2023; Głodowska, 2017)

Drugą bardzo interesująca grupą państw jest BRICS, której czołowymi członkami są Brazylia, Rosja, Indie, Chiny i RPA. BRICS stanowi główną konkurencję dla krajów grupy G7 pod względem gospodarczym. Początkowo sojusz tworzyły państwa z grupy BRIC i zmiany nastąpiły dopiero w 2011 roku po dołączeniu do grupy Republiki Południowej Afryki. Obecnie formacja nosi nazwę BRICS + z uwagi na spore zainteresowanie wśród innych krajów, które chcą stać się częścią tej nabierającej znaczenia grupy ekonomicznej. W 2023 roku dokumenty akcesyjne złożyły Pakistan, Algieria, Argentyna oraz Iran. Chęć członkostwa wyraziły również Arabia Saudyjska, Turcja i Egipt (BRICS, 2023). Dodatkowo państwa z grupy BRICS debatują nad wprowadzeniem własnej waluty opartej na złocie (BRICS, 2023).

Same kraje BRICS to ponad trzy miliardy konsumentów, którzy zajmują 26,6% powierzchni lądowej na świecie (Awosusi, Adebayo, Kirikkaleli i Altuntaş, 2022; Ojekemi, Rjoub, Awosusi i

Agyekum, 2022). BRICS rozwija gospodarkę opartą na rozwiązaniach cyfrowych, która w 2030 roku ma stanowić 37,7% PKB co oznacza, że będzie to wartość większa niż obecnie osiąga USA – 15% PKB (Zafar i in., 2022). Ponadto kraje grupy BRICS zdominowały globalny rynek pod względem liczby zgłaszanych patentów technologicznych. W 2016 roku do nich należało 29% łącznej liczby zgłoszonych patentów, a w 2018 roku już 34%. Warto również zaznaczyć, że 5 państw oficjalnie posiada 4 biliony rezerw zagranicznych w dolarach amerykańskich, a średnie tempo wzrostu wynosi 6,5 % rocznie (Ojekemi, Rjoub, Awosusi i Agyekum, 2022).

Podsumowując różnice między gospodarkami G7 i BRICS widać ogromną różnicę w celach gospodarczych i geopolitycznych. Kraje G7 są mocno nastawione nie tyle na rozwój gospodarczy co na walkę z klimatem i redukcję emisji CO2 do atmosfery. Głównymi propagatorami tej idei są Stany Zjednoczone i Niemcy (a w zasadzie cała UE). Brak jest również konkretnych celów geopolitycznych, które skupiałyby inne państwa przeciwko gospodarce BRICS. Oczywiście jest wiele projektów, które pod względem ekologicznym narzucają innym krajom rozbudowę infrastruktury strategicznej. Jako przykład może posłużyć pakiet klimatyczny „Fit for 55", który redukuje emisję CO2 do atmosfery a przy okazji całkowicie eliminuje konkurencję gospodarczą dla Niemiec w postaci zamykania kopalń, fabryk etc. Dobrym przykładem jest Polska, która zredukowała przemysł kopalniany na rzecz dostosowania się do wymogów europejskich. Obecne władze Polski podejmują starania o uzyskanie licencji na budowę elektrowni jądrowych, jednak cały proces jest czasochłonny, podczas gdy aktualna sytuacja na rynku surowców energetycznych wymaga natychmiastowych i zdecydowanych działań. Jednak nie należy zapominać, że gospodarki G7 są bardzo silne i wciąż dominują pod względem produkcji dóbr takich jak motoryzacja czy technologia. Dodatkowo elementarną siłę stanowi rozliczanie się państw G7 i BRICS w dolarach, których USA jest emitentem. Jednak system z Bretton Woods zaczyna się kończyć co wywołuje zaniepokojenie strony amerykańskiej. Rok 2022 znacznie przyśpieszył odejście wielu krajów na Wschodzie, Bliskim Wschodzie oraz Azji od rozliczeń w dolarach amerykańskich. Obecnie handel w tych obszarach geograficznych odbywa się za pomocą juanów, rubli oraz rupii z powodów geopolitycznych oraz ogromnej inflacji. Długotrwała polityka makroekonomiczna krajów grupy G7 oraz nieodpowiedzialna kreacja pieniądza doprowadziła do nagromadzenia się niebezpiecznych długów, które zagrażają innym krajom w rozwoju ekonomicznym BRICS stanowi ogromne zagrożenie dla gospodarek G7 oraz G20, dlatego w

niedługim czasie pogłębiać się będą wydarzenia ekonomiczne, które będą zakłócać swobodny przepływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

1.6 Podsumowanie

Geoekonomia oraz geopolityka mają bardzo istotne znaczenie dla procesów gospodarczych, w tym w szczególności dla działań związanych z handlem zagranicznym oraz zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. Otwarta wojna handlowa między Chinami i USA znacząco przyśpieszyły doprowadzając do wielu newralgicznych zaburzeń gospodarczych chociażby poprzez przerwanie łańcuchów dostaw czy zmian na mapie światowych inwestycji. Wiele firm amerykańskich, które wcześniej były uzależnione od komponentów produkowanych w Chinach postanowiło przenieść swoje działania do kraju macierzystego. Pierwszym powodem jest niepewna sytuacja geopolityczna, a drugim preferencyjne warunki działalności w kraju macierzystym, w tym dotacje oraz ulgi podatkowe. Dodatkowo skorzystały na tym inne państwa takie jak Węgry, Polska czy Niemcy, które w miejsce Chin stały się nowymi odbiorcami amerykańskich inwestycji. Komplikację stanowi sytuacja Tajwanu, który ze względu na rosnące napięcia z Chinami i równocześnie rolę, jaką pełni on jako kluczowy dostawca półprzewodników, może stać się kolejnym przyczynkiem do zaburzeń światowego handlu.

W ostatnich latach liczba napięć czy wydarzeń geopolitycznych mających globalny zasięg znacząco wzrasta. Wpływa to zarówno na sytuację poszczególnych gospodarek, jak i całych ugrupowań i ich dążeń. Można łatwo dostrzec zasadniczą różnicę w podejściu do długoterminowych celów oraz podejścia do geopolityki tych sojuszy. Przykładowo kraje G7 dążą do przejęcia rynku energetycznego oraz ekologicznego, natomiast BRICS koncentrują się na rynku surowcowym poprzez chociażby zagraniczne inwestycje bezpośrednie m.in. w Afryce. Chiny oraz Rosja, czyli dwóch największych inwestorów w tym obszarze, zyskują stopniowo przewagę nad USA oraz krajami Europy Zachodniej, takimi jak Francja, Niemcy i Wielka Brytania. BRICS+ jako ugrupowanie stanowi obecnie jedną z najsilniejszych i rozwijających się gospodarek na świecie. Ponadto, BRICS+ oraz Shanghai Cooperation Organization (SCO) podejmują działania w celu utworzenia jednego podmiotu geopolityczno – ekonomicznego - *The Greater Eurasian Partnership,* który ma ambicje ściśle współpracować z innymi regionalnymi ugrupowaniami, zwłaszcza w Afryce oraz Ameryce Południowej. W

efekcie mogą pojawić się kolejne działania, które będą generować geopolityczne zdarzenia i napięcia determinujące strategie przedsiębiorstw na globalnym rynku.

W rozdziale pierwszym wykazano czym jest geopolityka, jak zmieniało się jej rozumienie i percepcja zdarzeń na przestrzeni lat i w końcu jakie znaczenie ma ona dla procesów gospodarczych. Dotychczasowa analiza pozwoliła podkreślić, że percepcja działań geopolitycznych może warunkować wybór miejsca lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Rozdział drugi będzie stanowić kontynuację rozważań zainicjowanych dyskusją w tym rozdziale skupioną na wpływie czynników geopolitycznych na zagraniczne inwestycje bezpośrednie.

ROZDZIAŁ II: Ewolucja teorii lokalizacji w kontekście zagranicznych inwestycji bezpośrednich a geopolityka

Jedną z kluczowych decyzji związanych z procesem ekspansji zagranicznej jest wybór odpowiedniej lokalizacji nowej inwestycji. Wraz z postępem globalizacyjnym i rozwojem nowych technologii, proces wyboru lokalizacji stał się jeszcze bardziej złożony, a przedsiębiorstwa przy podejmowaniu decyzji muszą brać pod uwagę wiele czynników, takich jak kultura danego społeczeństwa, poziom rozwoju infrastruktury krytycznej lub koszty pracy. Jednym z czynników, które w przeszłości były pomijane lub niedoceniane to oddziaływanie geopolityki na inwestorów. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są narażone na wpływ różnych czynników geopolitycznych, które mogą determinować warunki rynkowe, dostępność zasobów, regulacje prawne, koszty operacyjne, relacje handlowe, a nawet bezpieczeństwo energetyczne. Dlatego przedsiębiorstwa podejmujące decyzje o ZIB muszą uwzględniać wiele dodatkowych kryteriów, aby podjąć optymalną decyzję o lokalizacji inwestycji. W niniejszym rozdziale uwagę skoncentrowano na następujących elementach: przedstawieniu teorii lokalizacji wraz z jej rozwojem oraz dyskusji nad dotychczasowymi badaniami nad determinantami ZIB ze szczególnym uwzględnieniem kwestii geopolitycznych.

2.1 Teorie ZIB a wybór lokalizacji inwestycji

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są jedną z form aktywności biznesowych, które przedsiębiorstwo może podjąć na zagranicznych rynkach i polega na zakładaniu filii lub spółek zależnych, a także przejmowaniu istniejących przedsiębiorstw (Lall i Narula, 2004). Inwestycje zagraniczne są jednym z kluczowych przedsięwzięć wpływających na rozwój gospodarczy poszczególnych krajów (Gorynia i inn., 2019), zwłaszcza w okresie nasilających się zagrożeń geopolitycznych. Współczesna era globalizacji zwiększyła swobodny przepływ kapitału i dóbr między krajami, co przyczyniło się do utworzenia nowych możliwości dla przedsiębiorstw, które chcą rozszerzyć swoją działalność za granicą. Istnieje wiele obszarów badawczych związanych z ZIB, do których zaliczamy m.in. badania nad przepływami kapitału w wymiarze makroekonomicznym (Dimitrova, Rogmans i Triki, 2020; Awad, 2020; Adebayo, Onyibor i Akinsola, 2020; Saffie, Varela i Yi, 2020), badania nad organizacją i rozwojem korporacji międzynarodowych (Paul i Feliciano-Cestero, 2021; Grieco, 2021), a od lat 80. XX wieku zmiany w strategiach internacjonalizacji firm (Papanastassiou, Pearce i Zanfei, 2020; Paul i Feliciano-

Cestero, 2021). Jeden z obszarów, który nadal wymaga dalszych badań to kwestia wyboru lokalizacji inwestycji (Ambos i Ambos, 2009; Nielsen, Asmussen i Weatherall, 2017). Dotychczasowe studia nad ZIB doprowadziły do powstania różnych koncepcji związanych z tym obszarem badawczym. Różnorodność badań nad procesami związanymi z internacjonalizacją przedsiębiorstw oraz ZIB należy podzielić na dwa podejścia. Pierwsze z nich to podejście dynamiczne natomiast drugie - statyczne.

Podejście dynamiczne obejmuje strategię firmy, w tym przygotowanie wejścia na rynek zagraniczny w zależności od posiadanych zasobów. Należy podkreślić, że istnieje wiele różnych modeli opisujących proces internacjonalizacji firm. Większość z nich zakłada, że przedsiębiorstwa rozpoczynają swoją ekspansję zagraniczną od niskiego nakładu zasobów i stopniowo zwiększają je w miarę rozwoju. Do najbardziej rozpowszechnionych przykładów takich modeli możemy zaliczyć: tzw. model uppsalski, teorię cyklu życia produktu czy model sieciowy. Wymienione wyżej koncepcje koncentrują się na formach i etapach wejścia na rynki zagraniczne i z tego powodu nie są one klasyfikowane jako analiza determinantów ZIB.

Podejście statyczne dąży do wyjaśnienia powodów istnienia przedsiębiorstw wielonarodowych oraz czynników wpływających na zakres ich funkcjonowania. Starają się one zrozumieć, jakie warunki i motywacje skłaniają przedsiębiorstwa do wyboru lokalizacji oraz jakie są charakterystyczne wzorce geograficzne tych działań. Wybrane teorie podejścia statycznego zostały krótko charakteryzowane w Tabeli 3.

Tabela 3. Wybrane statyczne teorie ZIB

Teoria	Przedstawiciele	Najistotniejsze wyróżniki
Teorie instytucjonalne	T. Veblen; U.C. Mitchell; J.R. Commons; K. Polanyi; J.K. Galbraith; G. Myrdal; J.M. Buchanan.	Wpływ czynników pozaekonomicznych w postaci prawa, polityki, historii, itp. na funkcjonowanie rynku.
Paradygmat OLI	J.H. Dunning; S.M. Lundan; L. Eden.	Analiza procesu internacjonalizacji z uwzględnieniem trzech elementów: przewagi własnościowej, lokalizacyjnej i internalizacyjnej.
Internalizacja	R.H. Coase; P.J. Buckley; M.C. Casson.	Analiza rynku w celu podjęcia decyzji o optymalnej formie organizacji transakcji (rynek nieatrakcyjny vs rynek efektywny).
Teorie lokalizacji	J.H. von Thünen; A. Weber; H. Simon; P. Krugman.	Analiza różnorodnych czynników, decydujących o atrakcyjności lokalizacji.

Źródło: opracowanie własne.

Wspomniane w Tabeli 3 teorie zostały wybrane ze względu na dogłębną analizę oraz opis uwarunkowań atrakcyjności lokalizacji i stanowią one część podstawy teoretycznej badań empirycznych. Z uwagi na charakter rozprawy doktorskiej, która ma za zadanie wskazać, które czynniki geopolityczne wpływają na atrakcyjność podczas procesu ZIB, teoria lokalizacji będzie stanowić główną ramę teoretyczną pracy.

W kolejnych podrozdziałach (2.1.1 do 2.1.4) przedstawione zostały najważniejsze założenia wybranych teorii i koncepcji związanych z ZIB. Natomiast dalsza część dysertacji dotyczy już konkretnego przeglądu dotychczasowych prac związanych z oceną wpływu różnych determinantów i w szczególności czynników geopolitycznych na ZIB. Wnioski wynikające z analizy dotychczasowych konstruktów zostaną wykorzystane w kolejnych etapach, podczas przygotowania schematu badawczego pracy.

2.1.1 Teoria instytucjonalna

Badania teoretyczne i empiryczne w ramach teorii instytucjonalnej są szeroko zakrojone. Nurt ten nadal jest rozwijany przez ekspertów z różnych dziedzin. Wielu ekonomistów, socjologów, psychologów, polityków i prawników korzysta z tego podejścia do analizy szeroko zakrojonych problemów ekonomicznych (Rose i Miller, 1992). To sprawia, że trudno jest jednoznacznie zdefiniować zakres i metodykę badań z użyciem tej teorii. Niemniej nie można nie doceniać wartości tych badań ani ich znaczenia w analizach rozwoju współczesnej gospodarki.

W ramach ekonomii instytucjonalnej należy wyodrębnić jej dwa główne obszary, które zostały zaprezentowane w Tabeli 4 (Rosińska, 2008).

Tabela 4. Obszary zainteresowania ekonomią instytucjonalną

Obszar badawczy	Reprezentanci	Teoria i charakterystyka
Organizacyjno - ekonomiczny	Coase, 1994; Williamson, 1998	*Teoria kosztów transakcyjnych* – teoria omawia rozważania przedsiębiorstwa pomiędzy własną produkcją dobra a nabyciem go za pośrednictwem innych jednostek. *Teoria agencji* – opisuje relacje pomiędzy kontrahentami z punktu widzenia własnych korzyści, niechęci do ryzyka czy asymetrii informacji.
Polityczno - społeczny	Tullock, Brady i Seldon, 2002; Ostrom, 1986	*Teoria wyboru publicznego* – teoria służy do analizy wydarzeń politycznych w kontekście partykularnych interesów jednostki. Podstawą teorii jest maksymalizacja zysków oraz racjonalność.

Źródło: Opracowanie własne.

Warto skupić się na przykładzie teorii kosztów transakcyjnych wykorzystywanych w procesie podejmowania decyzji jako strategii wejścia na rynek zagraniczny[8]. Rozmaite sposoby wejścia na nowe rynki charakteryzują się różnorodnymi cechami, takimi jak: wartość niezbędnych inwestycji, czas potrzebny na ekspansję, rentowność, zaangażowanie kierownictwa w działania operacyjne na rynku międzynarodowym, zakres kontroli nad przedsięwzięciem, stopień ryzyka oraz prognozowane przychody i koszty (Gorynia i Mroczek, 2013). W związku z tym należy omówić wybrane modele, które oparte są o teorię kosztów transakcyjnych. Istnieje wiele koncepcji, które analizują internalizację z punktu widzenia omawianej teorii przykładowo: model Andersona i Gatignona, koncepcja Penga i Ilinitcha oraz propozycja prof. dr hab. Mariana Goryni. Poniżej znajduje się krótka charakteryzacja koncepcji (Gorynia i Mroczek, 2013).

- Model Andersona i Gatignona, badacze przyjmują, że kluczowym czynnikiem determinującym wybór formy internacjonalizacji jest stopień kontroli nad inwestycją (Anderson i Gatignon, 1986).
- Koncepcja Penga i Ilinitcha, analiza badaczy dotyczy przedsiębiorstw produkcyjnych i bazują one na kryteriach odległości między rynkiem krajowym a zagranicznym oraz na stopniu skomplikowania oferowanego produktu (Peng, 2001).

Gorynia (1998) koncentruje się na analizie decyzji dotyczących korzystania z usług pośredników w handlu międzynarodowym, rozpatrywanych w świetle teorii kosztów transakcyjnych. Decyzje te są porównywane do klasycznego dylematu „make or buy", jednak w tym przypadku nie odnoszą się do relokacji procesów produkcyjnych, lecz do wyboru między samodzielną realizacją działań eksportowych a ich zleceniem podmiotom zewnętrznym. W ujęciu tym efektywność działań oceniana jest poprzez minimalizację kosztów transakcyjnych przy zachowaniu wolumenu eksportu oraz analizę wskaźnika rentowności w kontekście zmiennej wielkości sprzedaży (Gorynia, 1998).

Obszar badawczy, którym jest teoria instytucjonalna zyskiwała na popularności zwłaszcza w latach 40 XX wieku (Scott, 2005). Popularność teorii była związana z zakończeniem działań wojennych na świecie. W związku z tym należało stworzyć nowe procesy funkcjonowania instytucji jako czynnika, który determinuje zachowanie jednostek w społeczeństwie oraz wpływa na wyniki gospodarcze. Dopiero w latach 70 XX wieku w obliczu globalnych implikacji

[8] Założenia teorii kosztów transakcyjnych zostaną szerzej omówione w podrozdziale 2.1.3 – obecnie wskazane jest jedynie powiązanie między kosztami transakcyjnymi a teorią instytucjonalną.

gospodarczych, którym był między innymi w 1973 roku kryzys naftowy w USA pojawiły się nowe kierunki ekonomiczne, mające na celu poprawę sytuacji finansowej państw. Jednym z nich była nowa ekonomia instytucjonalna. Jej celem było osiągnięcie nowej stabilności gospodarczej.

Badacze nowej ekonomii instytucjonalnej podzielają przekonanie, że nie można badać zjawisk ekonomicznych, politycznych i społecznych bez uwzględnienia otoczenia instytucjonalnego (Williamson, 2000). W tym momencie warto wyjaśnić, w jaki sposób należy interpretować instytucje. Instytucje, czyli przyjęte przez otoczenie przekonania, zasady i normy, mające wpływ na kształtowanie oraz rozprzestrzenianie się różnych form organizacyjnych, projektowych oraz praktyk (North, 1990; Tolbert i Zucker, 1999; Mroczek-Dąbrowska, Kania i Matysek-Jędrych, 2023). Przestrzeganie ustalonych zasad instytucjonalnych jest postrzegane jako sposób na uzyskanie legitymizacji, redukcję niepewności oraz zwiększenie zrozumiałości działań i aktywności organizacji (Berthod, 2016).

Instytucje można podzielić na dwie kategorie: formalne i nieformalne. Oba te rodzaje instytucji wpływają na kształtowanie interakcji społecznych, ekonomicznych i politycznych, ale różnią się one pod wieloma względami (Feiock, 2013). Instytucje formalne są konkretnymi zapisanymi regułami lub systemami reguł, które mają na celu kontrolować i kierować zachowaniem jednostek. Charakteryzują się tym, że są poddawane świadomej i racjonalnej zmianie, często poprzez proces legislacyjny (Kaufmann, Hooghiemstra i Feeney, 2018). Instytucje nieformalne to reguły i normy, które nie są formalnie zapisane, ale są akceptowane i uznawane przez daną społeczność. Należą do nich takie elementy jak zwyczaje, konwencje, normy społeczne, wiara, religia, mity i tabu. Instytucje nieformalne często wynikają z dziedzictwa kulturowego i są przekazywane przez pokolenia (Kaufmann, Hooghiemstra i Feeney, 2018). Nieformalne instytucje mają tendencję do rozszerzania możliwości interakcji społecznych, poprzez wprowadzanie pewnych modyfikacji do reguł formalnych lub zwiększania ich zakresu.

Warto zaznaczyć, że instytucje formalne są bardziej podatne na zmiany niż instytucje nieformalne, ponieważ te pierwsze można stosunkowo łatwo modyfikować poprzez proces legislacyjny, podczas gdy nieformalne są często zakorzenione w kulturze i tradycji społeczności (Helmke i Levitsky, 2004). Oznacza to, że aby dokonać zmiany potrzebny jest długi proces wymagający dekonstrukcji obecnych wartości i przekonań.

Istotnym aspektem analizy w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej jest ocena efektywności działania systemu. Kluczowym punktem rozważań jest tutaj efektywność, czyli zdolność systemu instytucjonalnego do ciągłego dostosowywania się do zmian technologicznych, demograficznych oraz niespodziewanych wstrząsów występujących w społecznym systemie, które są spowodowane globalnymi wydarzeniami geopolitycznymi. Do takich wydarzeń można zaliczyć wojnę handlową między Chinami a USA oraz pandemię COVID-19.

2.1.2 Paradygmat OLI

Przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku lokalnym bardzo często rozważają różne perspektywy ekspansji, w tym możliwości wejścia na rynki zagraniczne (Johanson i Vahlne, 2015). Paradygmat OLI (z ang. Ownership, Location, Internationalization) zakłada, że przedsiębiorstwo decyduje się na taką formę internacjonalizacji w celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej dzięki przewagom własnościowym, które pozwalają na redukcję kosztów i ryzyka związanego z działalnością międzynarodową (Dunning, 2001; Eden i Dai, 2010; Sharmiladevi, 2017). Przewaga własnościowa może wynikać z różnych zasobów przedsiębiorstwa, takich jak technologia, własne know-how, rozpoznawalność marki, autorskie patenty oraz dostęp do zasobów naturalnych (Kumar, 2008). Im większa jest przewaga własnościowa, tym bardziej przedsiębiorstwo będzie skłonne wykorzystać ją w celu zdobycia przewagi konkurencyjnej (Harrigan, 1988). Oznacza to, że firma będzie dążyć do prowadzenia produkcji lub usług na rynkach zagranicznych we własnym zakresie, zamiast nawiązywać współpracę z lokalnymi dostawcami. Decyzja o ulokowaniu produkcji zagranicą zależy nie tylko od wewnętrznych przewag przedsiębiorstwa, ale także od czynników rynkowych takich jak polityka wewnętrzna, inflacja, koniunktura, wielkość rynku, stopień konkurencji oraz preferencje konsumentów (Bevan i Estrin, 2004). Firmy starają się zidentyfikować korzyści wynikające z działalności produkcyjnej na rynkach zagranicznych. Im większe są te korzyści, tym większe będzie prawdopodobieństwo, że przedsiębiorstwo zdecyduje się na zagraniczną inwestycję bezpośrednią.

Decyzja przedsiębiorstwa o tym, że wykorzysta przewagę własnościową poprzez wewnętrzne struktury organizacyjne na rynkach zagranicznych niesie ze sobą również zagrożenia. Istnieje kilka rodzajów zagrożeń, które krótko scharakteryzowano w Tabeli 5.

Tabela 5. Rodzaje zagrożeń dla przedsiębiorstw

Rodzaj	Definicja
Niepewność	Ekspansja na rynki zagraniczne niesie ze sobą ryzyko związane z niewłaściwym zrozumieniem lokalnego otoczenia biznesowego. Może być to spowodowane różnicami kulturowymi, regulacjami prawnymi oraz geopolitycznymi, wydarzeniami ograniczającymi się do nieprzewidzianych zdarzeń takich jak „kolorowe rewolucje" czy „fałszywa flaga". Przedsiębiorstwo musi podejmować decyzje w nieznanym środowisku, co wiąże się z niepewnością i możliwością wystąpienia nieoczekiwanych problemów.
Efekt skali	Przykładowo zmniejszenie kosztów produkcji na jednostkę, może być trudne do osiągnięcia podczas ekspansji międzynarodowej. Istnieje wiele różnic w preferencjach konsumentów, konkurencyjności rynku, infrastrukturze oraz dostępności do zasobów, które mogą ograniczać zdolność przedsiębiorstwa do wykorzystania zjawiska w produkcji lub dystrybucji swoich dóbr.
Koszty transakcyjne	Podczas prowadzenia działalności przedsiębiorstwo musi brać pod uwagę koszty w początkowej fazie działalności takie jak cła, różnice kursowe, koszty administracyjne, koszty adaptacji do lokalnych wymagań czy koszty szkoleń dla personelu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Julien, 1993).

Wzrost ryzyka związany z zagrożeniami może przyczynić się do niepowodzenia ekspansji firmy na rynku zagranicznym. Im większe jest ryzyko wystąpienia i negatywnego oddziaływania zagrożeń, tym bardziej przedsiębiorstwo może skłaniać się ku lokalnej produkcji rezygnując z zawierania umów międzynarodowych. Istnieją sytuacje, w których przedsiębiorstwo może być bardziej skłonne do prowadzenia wymiany handlowej bez zakładania zagranicznego oddziału, jeśli w danej lokalizacji istnieją takie zagrożenia jak wysokie koszty administracyjne lub zagrożenia natury geopolitycznej (Steinbock, 2018).

Umowy między korporacjami odgrywają istotną rolę w zakresie kreowania przewagi własnościowej, która z kolei wpływa na zdolności firmy do tworzenia know - how, podnoszenia jakości produktów, tworzenia nowych relacji z dostawcami i klientami, zarządzania kompetencjami oraz tworzenia wartości organizacji (Dunning, 1995). Te czynniki są kluczowe dla rozwoju przedsiębiorstwa i są niezbędne w procesie internacjonalizacji oraz nawiązywania relacji biznesowych. Pierwszym czynnikiem przewagi własnościowej jest zdolność firmy do tworzenia nowej wiedzy. Poprzez współpracę z innymi firmami, przedsiębiorstwo może uzyskać dostęp do obiektywnych perspektyw, nowych doświadczeń i zasobów, co stwarza możliwość generowania innowacyjnych pomysłów oraz rozwiązań. W zakresie umów korporacyjnych można wyróżnić min: wymianę know-how, technologię oraz wspólne badania i rozwój. Kolejnym istotnym czynnikiem jest podnoszenie wartości produktu. Poprzez współpracę z partnerami biznesowymi, firma może korzystać ze specjalistycznej wiedzy, umiejętności lub nawet zasobów materialnych. Umowy kooperacyjne umożliwiają wspólne

projektowanie, produkcję i dystrybucję, co pozwala firmom skoncentrować się na swoich mocnych stronach i osiągać wyższą jakość produktów. Takie podejście w wielu przypadkach może zniwelować koszty na przykład rozwiązań technologicznych, gdyby firma chciała indywidualnie zająć się badaniem produktu.

Alianse strategiczne mają znaczący wpływ na czynniki przewagi lokalizacji. Przedsiębiorstwa mogą wykorzystywać rożne sojusze, aby uzyskać nowe czynniki przewagi lokalizacji lub zmienić wartość już istniejących (Dunning, 1995). Przez nawiązywanie partnerstw strategicznych, przedsiębiorstwa mogą uzyskać dostęp do nowych zasobów, infrastruktury, sieci dystrybucji oraz technologii, które mogą przyczynić się do stworzenia przewagi lokalizacyjnej. Ponadto, alianse strategiczne mogą wpływać na wartość już istniejących czynników lokalizacji. Przykładowo, poprzez partnerstwo z lokalnymi instytucjami badawczymi lub uczelniami, organizacja może skorzystać z lokalnej wiedzy i talentu, co może zwiększyć atrakcyjność lokalizacji jako centrum badań i rozwoju. Warto również zauważyć, że reakcja firmy na okazje rynkowe, które są generowane przez czynniki lokalizacji, może być uzależniona od istniejących powiązań zewnętrznych. Na przykład, jeśli firma ma strategiczne partnerstwa z lokalnymi dostawcami, łatwiej będzie jej dostosować się do zmian w lokalnym łańcuchu dostaw lub wykorzystać nowe możliwości rynkowe.

W przypadku czynników internalizacji, partnerstwa strategiczne nie muszą stanowić bezpośredniej przyczyny rozpoczęcia ekspansji na rynki zagraniczne, jednak są niezwykle istotne dla osiągnięcia zamierzonych celów, jak redukcja ryzyka (Dunning, 1995). Alianse umożliwiają firmom wykorzystanie synergii i wzajemnego wsparcia, co prowadzi do większej efektywności w realizacji celów internacjonalizacji. Poprzez partnerstwa z lokalnymi firmami lub podmiotami o ugruntowanej pozycji na rynku zagranicznym, przedsiębiorstwo może skorzystać z ich wiedzy, doświadczenia i zasobów. Partnerzy biznesowi mogą posiadać lokalne kontakty, znajomość przepisów prawnych i regulacji, a także zrozumienie preferencji klientów na danym rynku, co jest niezwykle cenne przy ekspansji zagranicznej. Dodatkowo partnerstwo strategiczne umożliwia podział ryzyka związanego z ekspansją zagraniczną. Przez dzielenie odpowiedzialności, zasobów i inwestycji pomiędzy partnerów biznesowych, firma może zminimalizować ryzyko finansowe, operacyjne i polityczne związane z wejściem na nowe rynki.

Reasumując, model OLI stanowi ważną koncepcję, która podkreśla znaczenie analizy trzech kluczowych kategorii: przewag wynikających z posiadanych zasobów, lokalizacji oraz internalizacji procesów. Dzięki przewadze własnościowej, przedsiębiorstwa mogą zdobywać

nową wiedzę, mieć dostęp do innowacyjnych pomysłów, technologii oraz specjalistycznych zasobów. Wspólne działania, takie jak wymiana know-how, badania i rozwój, projektowanie i produkcja, pozwalają na podnoszenie jakości produktów i optymalizację kosztów. Przewaga lokalizacyjna umożliwia partnerstwa strategiczne, dzięki czemu firmy mogą uzyskać dostęp do nowych zasobów, technologii, infrastruktury i sieci dystrybucji, co zwiększa ich konkurencyjność. Współpraca z lokalnymi instytucjami badawczymi czy uczelniami pozwala firmom na wykorzystanie wiedzy i talentu, co może przyczynić się do tego, że dana lokalizacja będzie optymalna. Przewaga internalizacji uwzględnia, że firmy mogą korzystać z synergii i wzajemnego wsparcia, co przekłada się na efektywność ich działań. Współpraca z lokalnymi partnerami dostarcza wiedzę, doświadczenie oraz zasoby, a także ułatwia zrozumienie preferencji lokalnych konsumentów. Dodatkowo, podział ryzyka i zasobów pomiędzy partnerów biznesowych minimalizuje rozbieżności finansowe, operacyjne i zawiłości związane z elementami lokalnej polityki.

2.1.3 Teoria internalizacji

Teoria internalizacji stanowi istotne podejście do wyjaśnienia funkcjonowania firm oraz ich stosunku do otoczenia zewnętrznego, a także wewnętrznej struktury organizacyjnej (Gorynia i Jankowska, 2007). Podejście pomaga zrozumieć, dlaczego niektóre organizacje decydują się na podjęcie zagranicznych inwestycji zagranicznych podczas gdy inne decydują się na inną formę funkcjonowania na rynku (Rugman i Verbeke, 2008). Aby lepiej zrozumieć pogląd, warto spojrzeć na podstawowe założenia kosztów transakcyjnych. Teoria ekonomiczna skupia się na badaniu kosztów związanych z przeprowadzaniem transakcji rynkowych, takich jak koszty negocjacji, poszukiwania dostawców, negocjacje umów i inne podobne aspekty, które są nierozerwalnie związane z przeprowadzaniem transakcji (Hobbs, 1996). Teoria sugeruje, że firmy starają się minimalizować koszty (produkcyjne oraz transakcyjne) i osiągnąć efektywność poprzez internalizację niektórych procesów wewnątrz organizacji, zamiast korzystać z usług innych dostawców. W związku z powyższym istnieje znacząca korelacja między teorią internalizacji a kosztami transakcyjnymi (Contractor, 2007). Obie teorie podkreślają znaczenie minimalizacji kosztów w funkcjonowaniu firm i wyjaśniają, dlaczego instytucje podejmują określone działania, takie jak internalizacja. W rezultacie zrozumienie podstawowych założeń kosztów transakcyjnych jest kluczowe dla właściwego zrozumienia podejścia internalizacyjnego w kontekście zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Teoria kosztów transakcyjnych, chociaż swoje początki lokuje w ujęciu makroekonomicznym, w dużej mierze koncentruje się na analizie firmy pod kątem poszczególnych umów lub struktury organizacyjnej. Teoria ta bada, jak firmy mogą minimalizować koszty związane z zawieraniem i egzekwowaniem umów (Kowalczyk, 2018). Wprowadzenie koncepcji umożliwiło badanie przyczyn istnienia różnych rodzajów kosztów, zarówno bezpośrednich, jak i pośrednich, związanych z realizacją transakcji (Mroczek-Dąbrowska, 2016). W swoich założeniach teoria kosztów transakcyjnych opiera się na idei ograniczonej racjonalności (Foss i Weber, 2016). Oznacza to, że uczestnicy transakcji, czyli firmy oraz inne jednostki gospodarcze, nie są w pełni racjonalnymi podmiotami, które podejmują decyzje oparte jedynie na dostępnych informacjach. Zamiast tego, teoria zakłada, że uczestnicy transakcji są ograniczeni przez takie czynniki jak: brak pełnej wiedzy, czas, zasoby i umiejętności potrzebne do przewidywania wyników transakcji (Leiblein, 2003). Ponadto teoria kosztów transakcyjnych skupia się na analizie struktury organizacyjnej firm (Williamson, 1998). Powszechnie zakłada się, że przedsiębiorstwa tworzą wewnętrzne struktury organizacyjne w celu minimalizacji kosztów, które mogą wynikać z konieczności współpracy z zewnętrznymi podmiotami (Mroczek-Dąbrowska i Gorynia, 2019). Przykładem może być decyzja o indywidualnej produkcji danego dobra zamiast zlecanie outsourcingu. Dodatkowo teoria kosztów transakcyjnych pozwala na lepsze zrozumienie nie tylko kosztów bezpośrednich związanych z transakcjami, ale także kosztów pośrednich, czyli takich związanych z utratą czasu na poszukiwaniu informacji, nawiązywaniu kontaktów i rozwiązywaniu konfliktów (Judge i Dooley, 2006). Takie podejście staje się niezwykle przydatnym narzędziem dla badaczy, którzy chcą zrozumieć, dlaczego niektóre transakcje odnoszą sukcesy, a inne nie. Verbeke i Yuan (2005) wskazują na cztery kluczowe elementy, które ilustrują ograniczoną racjonalność. Zostały one przedstawione w Tabeli 6.

Tabela 6. Racjonalność w warunkach geopolitycznych zaburzeń

Założenie	**Wyjaśnienie**
Niekompletność informacji	Uczestnicy decyzji często działają w warunkach niepełnej wiedzy i informacji. Istnieje wiele luk informacyjnych, które utrudniają kompleksową ocenę sytuacji i potencjalnych konsekwencji podejmowanych decyzji. Wynika to z kilku elementów. Jednym z kluczowych powodów jest to, że jakość informacji może ulec zniekształceniu za pośrednictwem wojny hybrydowej. Taki rodzaj konfliktu jest między innymi ukierunkowany na to, żeby wywołać chaos medialny.

Problem z przetwarzaniem informacji	Zarządzający, pomimo wysokiej pozycji i wiedzy w firmie, mają ograniczoną zdolność do przetwarzania i analizowania dużej ilości informacji. To ograniczenie może prowadzić do subiektywnych ocen i wyborów, które niekoniecznie są optymalne. Wynika to z faktu, że dana jednostka może odbierać informację w całkowicie inny sposób niż osoba o tych samych kompetencjach na podobnym stanowisku. Powodem tego jest to, że na subiektywną opinię składa się wiele czynników takich jak mentalność przedsiębiorcy, przekonania czy wartości.
Rozbieżna analiza	Różne osoby w organizacji mogą mieć różne perspektywy i interpretacje tych samych informacji. To zjawisko często prowadzi do konfliktów i rozbieżności w podejmowaniu decyzji biznesowych.
Złożoność i przechowywanie informacji	Informacje gromadzone w organizacji mogą być niezwykle złożone i trudne do uporządkowania. Odróżnienie kluczowych kwestii od drugorzędnych może być wyzwaniem, co może prowadzić do podejmowania decyzji opartych na niepełnych danych. Dodatkowym problemem jest to w jaki sposób przedsiębiorstwo zarządza danymi oraz w jaki sposób kataloguje informacje w celu późniejszego wykorzystania.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Verbeke i Yuan, 2005).

Ograniczona racjonalność jest istotnym aspektem teorii kosztów transakcyjnych i odzwierciedla realistyczną naturę decyzji podejmowanych w firmach, w których brakuje pełnej informacji. Teoria kosztów transakcyjnych uwzględnia możliwość wystąpienia oportunizmu, czyli sytuacji, w której jedna strona ukrywa pewne informacje lub celowo wprowadza drugą stronę w błąd, żeby osiągnąć swoje korzyści. Innymi słowy, teoria ta zakłada, że podmioty gospodarcze mogą wykazywać silną orientację na własny interes, co może prowadzić nawet do stosowania oszustwa i podstępu przy wykorzystaniu metod wojen hybrydowych. Taką formą może być wykorzystanie „deep fake" za pomocą sztucznej inteligencji (Carson, Madhok i Wu, 2006).

Podsumowując, teoria kosztów transakcyjnych jest zjawiskiem, które nabrało jeszcze większego znaczenia w związku z powszechnym stosowaniem wojen hybrydowych. Jakość informacji jest kluczowym elementem dla przedsiębiorstwa, które podejmuje zagraniczne inwestycje bezpośrednie zwłaszcza w krajach rozwijających się, których rynek jest często o wiele bardziej atrakcyjny dla inwestora. W związku z tym manager może pominąć istotne informacje dla jego inwestycji na rzecz potencjalnej atrakcyjności lokalizacji, która w długim terminie może okazać się mniej rentowna niż zakładano poprzednio.

2.1.4 Teoria lokalizacji

Początki klasycznej teorii lokalizacji miały na celu wyjaśnienie czynników skupiania się działalności gospodarczej w określonych obszarach (Dunning, 1977). Prominentnym

przykładem jest „Teoria kręgów" Heinricha von Thünen (Kocsis i Irwin, 1997) oraz „Teoria lokalizacji przemysłu" Alfreda Webera (Amiti, 1998). „Teoria kręgów" była przywoływana w badaniach nad lokalizacją działalności rolniczej (Fischer, 2011), „teoria lokalizacji przemysłu" do wytłumaczenia umiejscowienia przemysłu ciężkiego, który wykorzystywał zasoby mineralne oraz energię w tworzeniu obszarów przemysłowych (Stoeckle, Hardy i Weber, 1969).

Wśród teorii lokalizacji w kontekście zagranicznych inwestycji bezpośrednich na szczególną uwagę zasługuje behawioralna teoria lokalizacji (Malmberg i Maskell, 2002). Wielu badaczy próbowało zrozumieć, w jaki sposób podejmowanie decyzji może wpływać na zachowania związane z wyborem lokalizacji. Na początku lat 60. XX wieku naukowcy z dziedziny geografii, Walter Isard i Michael Dacey (1962) zaczęli badać potencjalne zastosowanie teorii gier jako narzędzia dla geografów w badaniu procesów podejmowania decyzji. Peter Gould (1963), również geograf, poszerzył badania lokalizacji o różne scenariusze teorii gier w celu rozwiązania problemów związanych z ludzkim zachowaniem w kontekście przestrzennym. Oba nurty badań jednoznacznie wskazywały na to, że postawy i preferencje jednostek podejmujących decyzje mają istotny wpływ na wybór lokalizacji oraz powiązane z nimi zachowania przestrzenne.

Grupa badaczy z dziedziny geografii behawioralnej rozpoczęła badania nad tym, co się stanie, kiedy założenia związane z teoriami oraz metodologiami zostaną zmienione w celu sprostania rzeczywistości empirycznej (Golledge, 1997). Przykładowo, brano pod uwagę proces podejmowania decyzji w instytucjach oraz firmach, analizując wybory kierownictwa dotyczące lokalizacji i rozwoju regionalnego. Proces ten był złożony, ponieważ wymagał integracji danych z innych obszarów, takich jak psychologia, socjologia i marketing (Golledge, 2008). Z czasem, geografia behawioralna wymagała odmiennego rodzaju analizowania danych. Aby uzyskać pełniejszy ogląd, badacze potrzebowali dostępu do informacji dotyczących percepcji, preferencji, postaw, przekonań, wartości, skłonności do ryzyka i innych czynników, które można pozyskać tylko poprzez bezpośrednią komunikację z jednostkami (Sitkin i Pablo, 1992).

Przez długi czas nauki behawioralne, szczególnie ekonomia, opierały się na zasadach racjonalności w celu modelowania ludzkich zachowań lub percepcji (Gintis, 2007). Racjonalność była pojmowana jako normatywne pojęcie, które sugeruje konkretne działania i określa, jak powinno się postępować w danej sytuacji. Obserwując wybory, które nie są

zgodne z zasadami racjonalności, coraz więcej naukowców behawioralnych doszło do wniosku, że modele i teorie mogą zostać udoskonalone poprzez uwzględnienie ograniczeń racjonalności (Simon, 1985). Termin "ograniczona racjonalność" prawdopodobnie po raz pierwszy został użyty w książce przez Simona w 1957 roku (Selten, 1990). Obecnie termin ten jest powszechnie stosowany w różnych obszarach naukowych, w szczególności w ekonomii, psychologii, w badaniach nad sztuczną inteligencją oraz - od niedawna - w geopolityce krytycznej. Typowymi założeniami odnoszącymi się do ograniczeń ludzkich zdolności poznawczych są (Simon, 1985):

- ograniczona wiedza o świecie,
- ograniczona zdolność do poszukiwania wiedzy i informacji,
- ograniczona zdolność do opracowania możliwych kierunków działań,
- ograniczona zdolność do radzenia sobie z niepewnością,
- ograniczona zdolność do rozstrzygania sporów między różnymi potrzebami.

Dodatkowo ograniczona racjonalność, głoszona przez Simona, jest pojęciem opisującym racjonalny wybór, który uwzględnia ograniczenia percepcyjne decydenta. Oznacza to, że jednostka ma ograniczoną wiedzę i zdolności obliczeniowe, które wpływają na proces podejmowania decyzji. W tym rozumieniu, założenia behawioralnej teorii lokalizacji w znacznej mierze nawiązują do założeń nowej ekonomii instytucjonalnej, a w szczególności do teorii kosztów transakcyjnych.

Podsumowując, behawioralna teoria lokalizacji jest koncepcjąi, która pozwala zrozumieć procesy związane z podejmowaniem decyzji. Od lat 60. XX wieku wielu naukowców analizowało teorię nadając jej interdyscyplinarny status z uwagi na odniesienie do dziedzin takich jak psychologia, marketing czy socjologia. Przełomem w rozwoju behawioralnej teorii lokalizacji były prace Simona, który odnosił się do „teorii ograniczonej racjonalności”. Jego prace mają zastosowanie w wielu badaniach, głównie w ekonomii behawioralnej. Jednak w miarę rozwoju teorii o ograniczonej racjonalności zaczęto ją rozszerzać o aspekty związane z nowymi technologiami (sztuczna inteligencja, big data etc.) czy z geopolityką.

Powstanie i rozwój geopolityki krytycznej oraz behawioralnej teorii lokalizacji przypada na okres lat 60. XX wieku. W zakresie geopolityki jako prekursora wymienia się Lacoste a w zakresie wspomnianej behawioralnej teorii lokalizacji - Simona. Oba nurty są w pewnym sensie ze sobą zbieżne. Geopolityka krytyczna stara się odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób dyskurs społeczny kreowany przez rozmaite jednostki oraz instytucje rządowe kształtuje

opinię publiczną (Hyndman, 2010). Behawioralna teoria lokalizacji odnosi się do ograniczonej racjonalności podczas podejmowania decyzji przez osoby za to odpowiedzialne. W praktyce oznacza to, że wiele informacji znajdujących się w przestrzeni publicznej dotyczących danej lokalizacji może być błędnie analizowanych oraz interpretowanych przez odbiorców. Skutkuje to tym, że z punktu widzenia przedsiębiorców, miejsce lokalizacji inwestycji może być podatne na wystąpienie wysokiego ryzyka geopolitycznego, co w przyszłości może przełożyć się na albo odpływ inwestycji, albo jej nieefektywne funkcjonowanie.

Behawioralna teoria lokalizacji jest jednym z głównych filarów dysertacji, która podkreśla główne założenie, że czynniki geopolityczne wpływają na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji przez managerów. Wielu przedsiębiorców wskazuje na problemy związane z ryzykiem i niepewnością geopolityczną. Kolejny podrozdział przybliży to, w jaki sposób postrzegana jest atrakcyjność lokalizacji z perspektywy rozmaitych czynników.

2.2 Wybór lokalizacji w dotychczasowych badaniach – przegląd determinantów

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią istotny czynnik stymulujący globalny rozwój gospodarczy i postęp. Ich znaczenie jest istotne nie tylko dla gospodarek państw przyjmujących, ale także dla krajów, które relokują kapitał za granicę. W ciągu lat powstało wiele prac naukowych dotyczących ZIB, które badają różne aspekty tych inwestycji, począwszy od wymiaru mikroekonomicznego, jak np. ich wpływ na efektywność ekonomiczną firm dokonujących ekspansji, po wymiar makroekonomiczny, jak ich wpływ na struktury instytucjonalne w kraju przyjmującym (Dorożyński, 2021; Dorożyński i in., 2024). Podrozdział ten ma na celu wskazanie czynników, które dotychczasowo zidentyfikowano jako te, które bezpośrednio wpływają na decyzje o lokalizacji ZIB. Z badań Omelańczuka (2013) wynika, że typowymi czynnikami, które mają wpływ na decyzje dotyczące procesów związanych z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi są m.in.: rozmiar rynku i jego perspektywy rozwoju, koszty pracy, jakość siły roboczej, stopień otwartości gospodarki, odległość geograficzna między krajem goszczącym a wysyłającym, wysokość podatków, ryzyko związane z sytuacją polityczną i makroekonomiczną oraz poziom korupcji kraju goszczącego. Chowdhury, Sharma i Yu (2022) do takich determinant zaliczają: poziom korupcji kraju goszczącego, regulacje dotyczące praw własności intelektualnej, podpisane umowy handlowe, odległość lokalizacji od kraju wysyłającego, formalne i nieformalne instytucje oraz ich jakość,

zróżnicowanie terenowe, regionalne oraz oczekiwania polityczne. Dodatkowo naukowcy wskazują na wysoką intensywność czynników na poziomie makroekonomicznym i mikroekonomicznym. Comes, Bunduchi, Vasile i Stefan (2018) wskazują na czynniki, które obejmują różnice technologiczne między lokalnymi i zagranicznymi firmami, zdolności do absorpcji wiedzy i innowacji, jakość instytucji, kapitał ludzki oraz migracje ludności.

Ciekawy wkład wnieśli także Bretas, Alon, Paltrinieri i Chawla (2022), którzy w swoim badaniu podzielili determinanty wpływające na ZIB na 4 kategorie. Pierwsza grupa dotyczy zwiększonej sprzedaży (*sell more*) poprzez efektywne wykorzystanie obecnych zasobów w celu osiągnięcia lepszych wyników na rynku zagranicznym. Drugą kategorią jest optymalizacja procesów zakupowych (*buy better*), oparta również na wykorzystaniu istniejących zasobów. Trzecią grupą determinant jest tzw. modernizacja (*upgarde*), czyli eksploracja nowych zasobów i uzyskanie korzystniejszych warunków w kraju przyjmującym. Ostatnia kategoria to unikanie niekorzystnych warunków (*escape*), co oznacza eksplorację nowych zasobów i unikanie wszelkich trudności w kraju macierzystym.

Tabela 7. Koncepcyjne ramy czynników atrakcyjności dla ZIB

Warunki rynkowe • Wielkość rynku / wzrost • Handel • Otwarte systemy handlowe • Bliskość kulturowa • Popyt	 **Sprzedawaj więcej:** – **Poszukiwanie rynku** – **Dążenie do efektywności** – **Inwestycje wspierające handel** – **Inwestycje wspierające finanse** – **Inwestycje pasywne**	 **Kupuj lepiej:** – **Poszukiwanie zasobów** – **Poszukiwanie wydajności** – **Inwestycje wspierające handel** – **Inwestycje wspierające finanse** – **Inwestycje pasywne**	**Warunki rynkowe** • Handel • Systemy otwartego handlu • Integracja regionalna
Warunki wejścia na rynek • Otwartość na BIZ • Aglomeracja • Bariery wejścia • Odległość			**Warunki wejścia na rynek** • Otwartość na ZIB • Aglomeracja • Bariery wejścia • Odległość
Oferta zasobów • Niskie koszty produkcji • Tania siła robocza			**Oferta zasobów** • Zasoby naturalne • Tania siła robocza • Infrastruktura
Ramy instytucjonalne • Zarządzanie i instytucje • Ryzyko krajowe			**Ramy instytucjonalne** • Zarządzanie i instytucje

<table>
<tr>
<td>

- Reżimy polityczne
- Korupcja

</td>
<td rowspan="6"></td>
<td rowspan="6"></td>
<td>

- Ryzyko krajowe
- Reżimy polityczne
- Korupcja

</td>
</tr>
<tr>
<td>

Struktura ZIB

- Inflacja
- Kurs walutowy / stopa procentowa
- Podatki
- Rozwój finansowy
- Regulacje kapitałowe

</td>
<td>

Struktura ZIB

- Inflacja
- Kurs walutowy / stopa procentowa
- Podatki
- Rozwój finansowy
- Regulacje kapitałowe

</td>
</tr>
<tr>
<td>

Oferta zasobów

- Zasoby technologiczne
- Wysoko wykwalifikowana siła robocza
- Ochrona praw własności
- Infrastruktura
- Sieci powiązań

</td>
<td>

Warunki wejścia na rynek

- Otwartość na BIZ
- Bariery wejścia

</td>
</tr>
<tr>
<td>

Warunki wejścia na rynek

- Otwartość na ZIB
- Aglomeracja
- Bariery wejścia

</td>
<td>

Ramy instytucjonalne

- Pozytywny dystans instytucjonalny
- Ryzyko krajowe
- Reżimy polityczne
- Korupcja

</td>
</tr>
<tr>
<td>

Ramy instytucjonalne

- Zarządzanie i instytucje
- Ryzyko krajowe
- Reżimy polityczne
- Korupcja

</td>
<td>

Struktura dla ZIB

- Inflacja
- Kurs walutowy / stopa procentowa
- Podatki
- Rozwój finansowy
- Regulacje kapitałowe

</td>
</tr>
<tr>
<td>

Struktura dla ZIB

- Inflacja
- Kurs walutowy / stopa procentowa
- Podatki
- Rozwój finansowy
- Regulacje kapitałowe

</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td colspan="2">

Aktualizacja:

- **Strategiczne poszukiwanie aktywów**
- **Inwestycje wspierające zarządzanie**

</td>
<td colspan="2">

Wyjście z rynku:

- Bezpieczne inwestycje

</td>
</tr>
</table>

Źródło: Opracowane własne na podstawie (Bretas, Alon, Paltrinieri i Chawla, 2022).

Z kolei, Jaiblai i Shenai (2019) uważali, że najważniejszymi czynnikami wpływającymi na przyciąganie zagranicznych inwestycji bezpośrednich są między innymi inflacja, kursy walut, stopień otwartości kraju na inwestycje zagraniczne, wielkość PKB jako wskaźnik rozwoju rynku, poziom dochodów per capita oraz infrastruktura.

Inne analizy skupiają się na czynnikach wpływających na przyciąganie przedsiębiorstw międzynarodowych do różnych regionów na poziomie lokalnym. Li, Angelino, Yin i Spigarelli (2017) w swoich badaniach powoływali się na determinanty takie jak: lokalne korzyści, dynamika aglomeracji, koszty dostępu do informacji oraz koszty regulacji środowiskowych. Venables (2016) uważał, że inwestorzy, którzy poszukują zasobów naturalnych, skupiają się na bogatych i dostępnych zasobach surowcowych. Natomiast ci, którzy interesują się rynkami, poszukują dużych i rosnących rynków zbytu. Inwestorzy zainteresowani eksportem dążą do stworzenia konkurencyjnej i efektywnej infrastruktury produkcyjnej przeznaczonej do eksportu.

Dodatkowo, w Światowym Raporcie Inwestycyjnym z 2003 (World Investment Report, 2003) wskazuje się takie determinanty jak: aspekty ekonomiczne, polityczne, społeczne i regulacyjne. Te czynniki obejmują stabilność społeczną, warunki dotyczące wejścia i prowadzenia działalności, rozmiar rynku, dostęp do rynków docelowych, dostępność surowców, wykwalifikowaną siłę roboczą, koszty transportu i komunikacji, działania promocyjne zachęcające do inwestycji, stawki podatkowe oraz oferowane zachęty inwestycyjne. Fedderke i Romm (2006) ustalili, że na przedsiębiorstwa międzynarodowe znaczący wpływ wywierają poziom zysku netto oraz charakterystyka ryzyka związanego z ich zobowiązaniami zagranicznymi. Dodatkowo podkreślili, że polityka lokalna odgrywa istotną rolę w zmniejszaniu ryzyka związanego z moderowaniem poziomu wynagrodzeń, zapewnianiu praw własności, wspieraniu rozwoju rynków docelowych oraz redukcję obciążeń podatkowych. Tuomi (2009) dodatkowo, uwzględniła zmienne i czynniki determinujące atmosferę inwestycyjną w kraju docelowym w postaci niskiego poziomu przestępczości, braku korupcji, podstawowej i zaawansowanej infrastruktury, a także efektywności i sprawności sektora finansowego. Blonigen (2005) natomiast uważał, że czynniki makroekonomiczne odgrywają kluczową rolę w procesie decyzji o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich ze szczególnym uwzględnieniem kursów walutowych, regulacji podatkowych i w pewnym stopniu stawek ceł.

Determinantów wpływających na atrakcyjność lokalizacji jest znacznie więcej (Dobrowolska i in., 2024) i nie sposób uwzględnić wszystkich w tym podrozdziale. Wskazane przykłady stanowią jedynie namiastkę tego, jak rozmaite czynniki wpływają na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji przez przedsiębiorstwa. Zostały one przytoczone ze względu na to, że w dużym stopniu regulują one relacje geopolityczne między podmiotami państwowymi. Dobrym przykładem jest konflikt między Rosją a Ukrainą. Mimo konfliktu zbrojnego przez długi okres wojny rosyjski gaz swobodnie był dystrybuowany przez terytorium Ukrainy do Austrii, Włoch, Węgier i Słowacji (Atlantic Council, 2024).

W dotychczasowych badaniach nad ZIB ryzyko geopolityczne, a co z tym związane szeroko rozumiane zniekształcanie informacji (*ang*. *information distortion*) było dotychczas poruszane w niewielkim zakresie. Większą wagę przykładano do czynników politycznych, w tym stabilności reżimu kraju goszczącego oraz instytucji, zarówno tych formalnych, jak i nieformalnych. W związku z narastającymi napięciami międzynarodowymi od 2001 roku globalny biznes musi uwzględniać nie tylko wyżej wspomniane czynniki, ale również analizować sytuację geopolityczną wielu regionów geograficznych. Czynniki geopolityczne wpływające na ZIB należy podzielić na dwie kategorie. Pierwszą kategorią są determinanty, które należą do klasycznego podejścia w geopolityce, natomiast drugą kategorią są determinanty zaliczane do krytycznego podejścia. Kategoria pierwsza zostanie zaprezentowana w poniższym podrozdziale z wykorzystaniem systematycznego przeglądu literaturowego. Czynniki należące do podejścia krytycznego, do którego odnosi się badanie empiryczne, będą przedstawione i opisane w rozdziale trzecim.

2.3 Czynniki geopolityczne a zagraniczne inwestycje bezpośrednie - systematyczny przegląd literatury

Wydarzenia o charakterze geopolitycznym na początku XXI wieku znacząco determinują to, w jaki sposób postrzegana jest dana lokalizacja oraz – w konsekwencji - jak chętni będą inwestorzy do lokowania tam zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ostatnie wydarzenia takie jak konflikt na Bliskim Wschodzie, globalny kryzys finansowy, napięcia dyplomatyczne oraz handlowe między USA a Chinami, czy trwające konflikty zbrojne w poszczególnych regionach na świecie udowodniły, że ZIB są narażone na niestabilność polityczną, konflikty regionalne czy terroryzm (Li, 2006). Wspomniane wydarzenia bardzo często zmuszają

inwestorów do zmiany swojej strategii biznesowej lub do wycofania ulokowanego kapitału z miejsca, w którym niepewność lub ryzyko geopolityczne jest wysokie (Bilgin, Gozgor i Karabulut, 2020).

Ryzyko geopolityczne nie jest tożsame z niepewnością geopolityczną. Ryzyko geopolityczne obejmuje ryzyko związane z wydarzeniami o charakterze międzynarodowym oraz geograficznym. Do takiego rodzaju ryzyka możemy zaliczyć konflikty zbrojne, napięcia dyplomatyczne, terroryzm, zagrożenia biologiczne, skażenie radioaktywne oraz metody manipulacyjne względem opinii publicznej. Niepewność geopolityczna oznacza trudność w określeniu dalszego rozwoju wydarzenia geopolitycznego, które dotyczy lokalizacji inwestycyjnej. Przykładowo można wywnioskować, że dany region geograficzny jest zagrożony konfliktem zbrojnym, jednak nie można określić jak długo on potrwa, jak będzie on przebiegał oraz czy nie obejmie on innych regionów geograficznych.

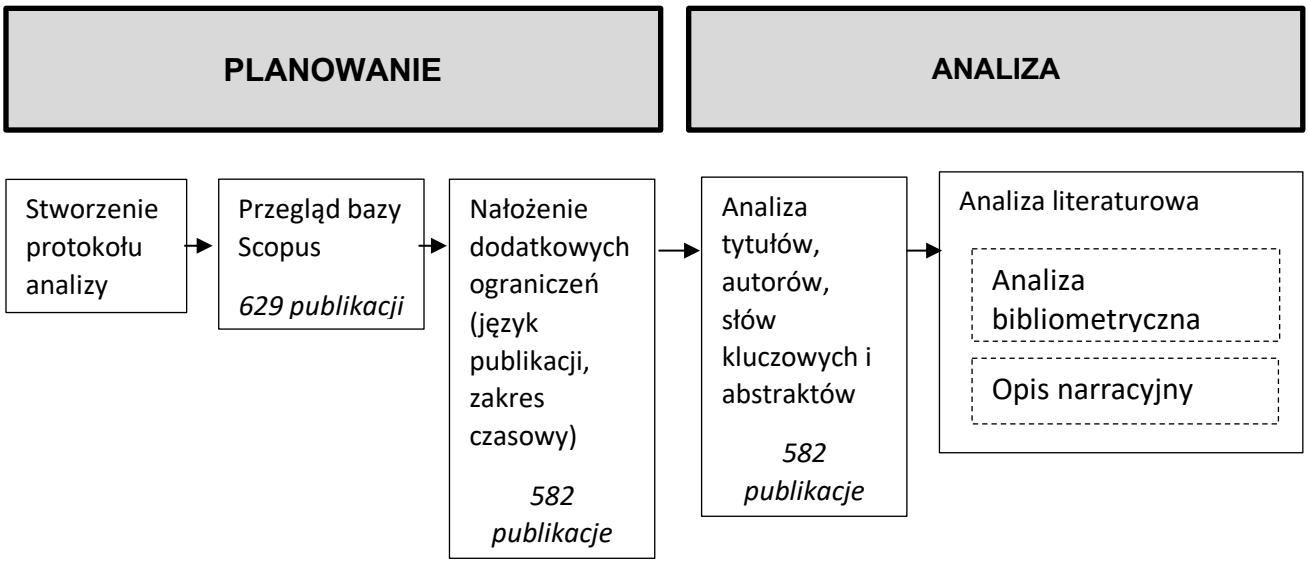
Celem podrozdziału jest przedstawienie aktualnego stanu wiedzy oraz wskazanie przyszłych kierunków badań nad postrzeganiem czynników geopolitycznych w procesie lokowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Aby, tego dokonać przeprowadzono przegląd bibliometryczny. Jako źródło danych wykorzystano bazę naukową Scopus. Uzyskana w ten sposób próba kilkuset publikacji została poddana analizie z wykorzystaniem aplikacji Bibliometrix oraz VOSviewer, a założenia analizy przedstawione zostały w podrozdziale 2.3.1.

2.3.1 Opis metody oraz procedura pozyskania danych

Proces przeprowadzenia analizy bibliometrycznej obejmował kilka kluczowych faz, takich jak: zaplanowanie badania, zbieranie danych bibliometrycznych, analiza zebranego materiału (w tym proces jego czyszczenia, np. duplikatów), wizualna prezentacja wyników oraz interpretacja uzyskanych rezultatów. Analiza literaturowa umożliwia ocenę efektywności i wpływu istniejących badań na dyscyplinę naukową oraz weryfikację kluczowych tematów badawczych (Borrego, Foster i Froyd, 2014). W pomiarze posłużono się bazą danych Scopus, która jest interdyscyplinarnym zbiorem bibliograficznym zawierającym streszczenia, odniesienia do publikacji naukowych, konferencji, książek oraz patentów. Wybór bazy Scopus jako podstawy do przeprowadzenia przeglądu literatury wynika z jej szerszego zakresu tematycznego oraz większej liczby indeksowanych czasopism w porównaniu do Web of Science. Scopus obejmuje ponad 25 000 tytułów, co pozwala na uchwycenie bardziej zróżnicowanego i reprezentatywnego zbioru publikacji, zwłaszcza w dziedzinach nauk

społecznych, ekonomii i zarządzania. Dodatkowo, baza ta oferuje rozbudowane narzędzia analityczne, umożliwiające pogłębioną analizę cytowań, współautorstwa oraz trendów badawczych, co stanowi istotne wsparcie w procesie systematyzacji wiedzy. W kontekście badań o charakterze interdyscyplinarnym lub aplikacyjnym, Scopus zapewnia również lepsze pokrycie literatury szarej i czasopism o profilu praktycznym, które mogą być pomijane przez bardziej selektywną bazę Web of Science.

W celu wyszukania wszystkich istotnych referencji w wyszukiwaniu zostały użyte następujące wyrażenia: "geopolitical AND factors AND foreign AND direct AND investment AND uncertainty AND risk**"**. Wyszukiwanie opierało się na zaznaczonym polu "All Fields" w celu zapewnienia maksymalnej liczby publikacji. Zastosowano również filtr dla artykułów w języku angielskim oraz zakresie czasowym 2013 – 2023 rok z uwagi na to, że intensyfikacja wydarzeń geopolitycznych znacząco się nasiliła właśnie w tym okresie.



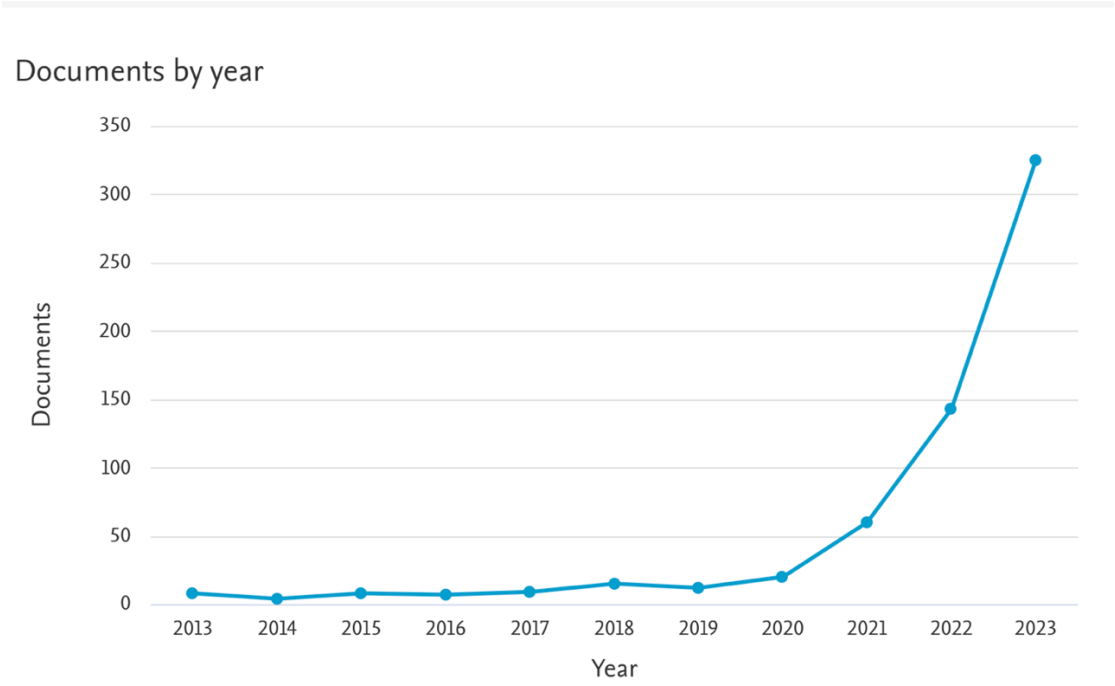
Rysunek 1. Analiza literaturowa – schemat badawczy

Źródło: Opracowanie własne.

W pierwszej iteracji, bez wskazywania dodatkowych ograniczeń uzyskano 629 wyników, które następnie zostały poddane zawężeniu, uwzględniając język publikacji (angielski) oraz zakresu czasowego (od 2013 roku do 2023 roku). Finalnie otrzymano 582 publikacje. Kolejnym krokiem była próba weryfikacji badań pod względem ich jakości. Zasady, jakie zostały przyjęte są następujące:

- publikacja musi obejmować tematykę bezpośrednich inwestycji zagranicznych i geopolityki, ryzyka geopolitycznego lub niepewności geopolitycznej,
- publikacje duplikowane lub niekompletne powinny być odrzucone,

Do analizy zebranych danych wykorzystano programy Bibliometrix, RStudio oraz VOSviewer, które pozwoliły zarówno na ilościową, jak i jakościową ocenę pozyskanego materiału. Na wykresie 1 przedstawiono wzrost zainteresowania (mierzony liczbą publikacji) tematem ZIB i szeroko rozumianej geopolityki.



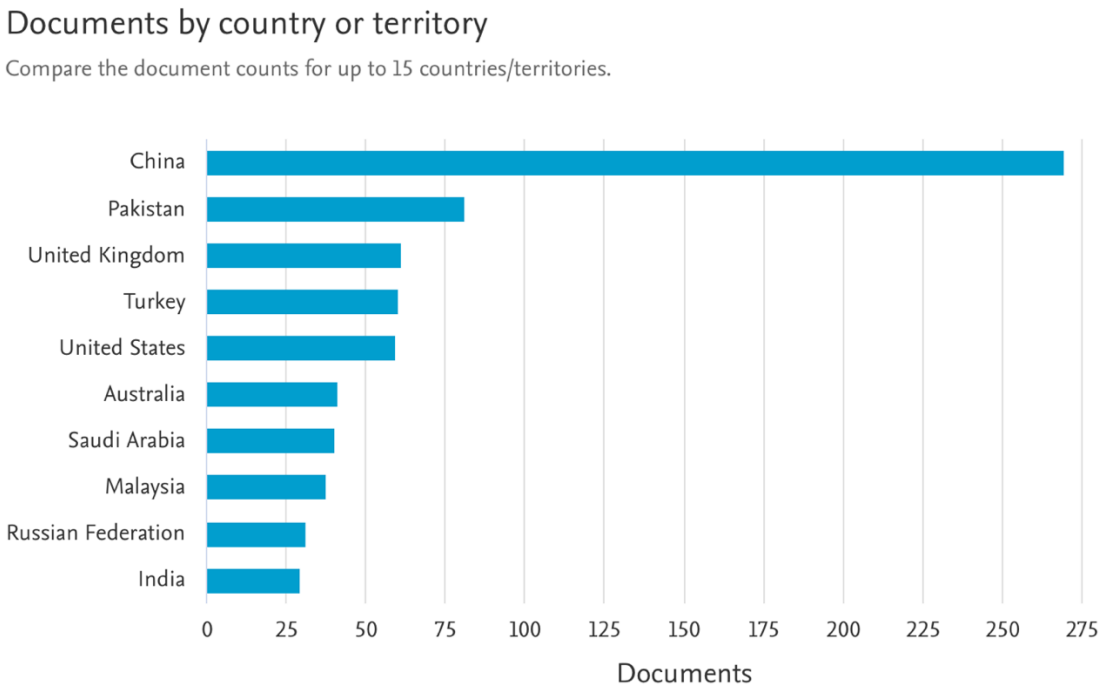
Wykres 1. Liczba publikacji dot. ZIB i geopolityki (2013 – 2023)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Scopus (dostęp 02.08.2023).

Od roku 2013 można zaobserwować stopniowy wzrost zainteresowania tematyką zagranicznych inwestycji bezpośrednich i czynników geopolitycznych. Wspomniana tendencja sugeruje, że temat stopniowo zyskiwał na znaczeniu ze względu na okoliczności geopolityczne. Związane są one ze zmianą geostrategii amerykańskiej względem Azji. Wyjątkiem jest rok 2014 i tak zwana „Rewolucja godności" na Ukrainie. Kolejne lata to niepewny okres względem geopolitycznego zwrotu Ameryki ku Azji z powodu rywalizacji w poszczególnych regionach. Następnie rok 2017 to rządy administracji prezydenta Donalda Trumpa i otwarta wojna handlowa między Chinami a USA. Lata 2020 i kolejne to incydenty związane z pandemią

COVID-19, które w znaczącym stopniu wpłynęły na postrzeganie czynników geopolitycznych w biznesie międzynarodowym i bardzo wyraźne zainteresowanie badanym tematem.

Wykres 2 przedstawia kraje, w których liczba naukowców była najmocniej zaangażowana w opis wpływu geopolityki na zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Dominującą rolę odgrywają Chińczycy. Drugim krajem jest Pakistan, który w obliczu implikacji geopolitycznych za pośrednictwem porozumienia z Chinami wykorzystuje sytuację międzynarodową. Pakistan jest uważany za czołowego producenta bawełny oraz wyrobów tekstylnych na świecie.



Wykres 2. Ranking krajów zaangażowanych w opisywanie zjawisk geopolitycznych, które wpływają na ZIB

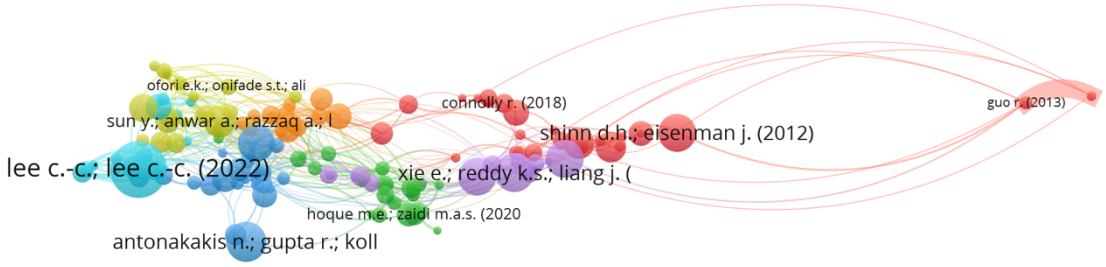
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Scopus (dostęp 02.08.2023).

Temat związany z wpływem geopolityki na funkcjonowanie biznesu międzynarodowego jest niezmiernie istotne z punku widzenia naukowców, którzy zajmują się analizą tego zjawiska. Szereg artykułów związany z wpływem geopolityki na ZIB pojawia się w takich renomowanych czasopismach jak: Multinational Business Review, Technological Forecasting and Social Change, The Journal of Economic Surveys, Business Strategy and the Environment, Economic Analysis and Policy oraz The Global Strategy Journal. W związku z wyłanianiem się

nowego porządku światowego zainteresowanie wpływem geopolityki na ZIB w perspektywie długoterminowej będzie wzrastać.

2.3.2 Analiza bibliograficzna zebranego materiału

Zebrany materiał pozwolił na wskazanie trendów i podejść badawczych na przestrzeni ostatniej dekady w analizowanej tematyce. Rysunek 2 przedstawia wynik analizy powiązań bibliometrycznych, (w celu rozróżnienia zostały oznaczone odrębnymi kolorami), które pozwalają wskazać zależności między analizowanymi publikacjami.



Rysunek 2. Wizualizacja najczęściej cytowanych artykułów i powiązań między nimi

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem programu VOSviewer.

Za pośrednictwem aplikacji VOSviewer na podstawie 582 artykułów zostało wygenerowanych 5 tematycznych klastrów, które identyfikują poszczególne czynniki geopolityczne w procesie ZIB oraz wskazują przyszłe kierunki badań w tym obszarze. Wyniki zostały przedstawione poniżej w tabeli 8, w której dokonano podsumowania najważniejszych założeń i kierunków dalszych badań wybranych, najczęściej cytowanych publikacji w ostatnim okresie.

Tabela 8. Wyniki analizy bibliometrycznej - podsumowanie

Klaster	Autor	Cel i założenia publikacji	Zakres geograficzny	Wnioski i implikacje dla przyszłych badań
Czynniki geopolityczne w kształtowaniu relacji inwestorskich	Eisenman i Shinn, (2012)	Monografia bada historię relacji między Chinami a Afryką, skupiając się na ostatnich 100 latach. Autorzy analizują zarówno kolonialne epoki, jak i współczesne interakcje między Chinami a państwami afrykańskimi. Tematy, które są przedmiotem rozważań, obejmują ekonomię, handel, wykorzystanie zasobów naturalnych, inwestycje, wpływ na politykę wewnętrzną, wspólne wyzwania oraz perspektywy na przyszłość.	Afryka	Wyniki wskazują, że w relacjach między Chinami a kontynentem afrykańskim, kluczowymi elementami geopolitycznymi są rosnące wpływy polityczne Chin, stopniowa utrata suwerenności niektórych państw afrykańskich oraz zwiększająca się obecność chińskich baz wojskowych na obszarze Afryki.
	Appel i Orenstein (2018)	Badacze analizują, jakie zmiany gospodarcze zostały wprowadzone w krajach postkomunistycznych. Szczególny nacisk kładzie się na kwestie związane z prywatyzacją, deregulacją, otwarciem na globalne rynki oraz ograniczeniem roli państwa w gospodarce.	Kraje postkomunistyczne	Wyniki wskazują na istotne ograniczenia związane z przemieszczaniem kapitału. Obejmują one różnice regionalne, nierówności społeczne wynikające z poprzednich reform, wewnętrzne kryzysy gospodarcze oraz ideologię
	Kertzer i Tingley (2018)	Artykuł analizuje, jak psychologia polityczna zmieniła się i rozwijała w ciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci z perspektywy literatury naukowej.	N.D	Główne spostrzeżenia badaczy wskazują na rosnące zainteresowanie kręgów politycznych kwestiami psychologicznymi oraz krytycznymi analizami w obszarze polityki międzynarodowej. Dodatkowo naukowcy sugerują, że omawiane zagadnienia mają potencjał poszerzenia perspektywy w dziedzinie ekonomii behawioralnej.

	Yang, Feng, Zhao i Chang (2022)	Artykuł przeprowadza analizę wpływu polityki energetycznej i środowiskowej na strukturę użytkowania energii, wykorzystując podejście oparte na analizie przyczynowo skutkowej.	Kraje OECD	Wyniki sugerują brak istotnej roli bezpieczeństwa energetycznego w kształtowaniu zielonych innowacji, struktury zużycia energii i polityki energetycznej kraju. Autorzy sugerują, że w obliczu niepewności związanej z energią pochodzącą z paliw kopalnych, w tym problemów handlowych wynikających z tarć geopolitycznych, państwo powinno przyjąć rozsądną politykę energetyczną, promującą pozytywne efekty wynikające z tej niepewności dla zielonych innowacji.
Czynniki geopolityczne a inwestycje na rynku finansowym i giełdzie towarowej	Hoque i Zaidi (2020)	Analiza globalnej niepewności oraz ryzyka geopolitycznego w niestabilnych gospodarkach wschodzących.	Gospodarki wschodzące	Uzyskane wyniki empiryczne podkreślają, że każdy rynek akcji w niestabilnych gospodarkach wschodzących dostosowuje się w sposób indywidualny do globalnych niepokojów geopolitycznych.
	Wang, Lucey, Vigne i Yarovaya (2022)	Artykuł sugeruje stworzenie Indeksu Uwagi Środowiskowej Kryptowalut jako narzędzia ilustrującego względny zakres debat medialnych na temat wpływu kryptowalut na środowisko.	N.D	Wyniki badania wskazują, że społeczeństwo coraz częściej wyraża obawy związane z zużyciem energii przez innowacyjne aktywa. Ten wniosek powinien być uwzględniany przez decydentów odpowiedzialnych za kształtowanie polityki środowiskowej a konieczność uregulowania tego obszaru powinna być przedmiotem dyskusji.
	Bouri, Demirer, Gupta i Marfatia (2019)	W ramach badania wykorzystano przyczynowo – skutkowy wpływ ryzyka geopolitycznego na dynamikę zmienności na islamskich rynkach akcji.	Islamski rynek akcji	Wyniki wskazują, że islamskie instrumenty finansowe są podobnie narażone na ryzyko geopolityczne jak rynki konwencjonalne. W związku z tym nie wydaje się, żeby były one skutecznym narzędziem do dywersyfikacji niepewności.

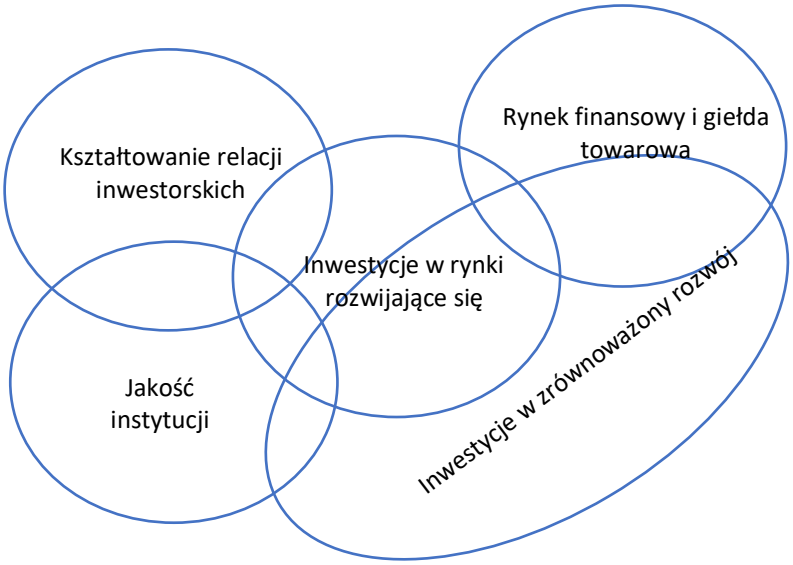
	Adams, Adedoyin, Olaniran i Bekun (2020)	Analiza wpływu zużycia energii, niepewności polityki gospodarczej oraz ryzyka geopolitycznego na emisję dwutlenku węgla w gospodarkach o dużych zasobach naturalnych, które są podatne na sytuacje kryzysowe.	Eurazja, Bliski Wschód, Afryka, Ameryka Południowa.	Niedocenianie lub bagatelizowanie niepewności mogą prowadzić do błędnych ocen względem zużycia energii a emisją dwutlenku węgla. W takich sytuacjach podejmowanie niewłaściwych działań może skutkować nieodwracalnymi inwestycjami, co z kolei może negatywnie wpłynąć na długoterminowy proces podejmowania decyzji.
	Antonakakis, Gupta, Kollias i Papadamou (2017)	W artykule zastosowano nowo stworzony indeks ryzyka geopolitycznego oparty na miesięcznych danych do analizy wpływu światowych napięć, tarć i konfliktów na relacje między rynkami ropy naftowej i akcjami.	N.D	Indeks rynku ropy naftowej jest bardziej podatny na wpływy wydarzeń geopolitycznych, zwłaszcza jeśli chodzi o średnią stopę zwrotu. W przypadku indeksu rynku akcji, ten związek nie jest tak wyraźny względem rynku ropy naftowej.
Czynniki geopolityczne a inwestycje w zrównoważony rozwój	Sun, Anwar, Razzaq, Liang, I Siddique (2022)	Celem badania jest ocena powiązań między globalizacją, innowacjami ekologicznymi, zużyciem energii odnawialnej, wzrostem gospodarczym, liczebnością populacji oraz emisją dwutlenku węgla w okresie od 1991 do 2018 roku.	Kraje grupy BRICS, Azja, Ameryka Północna, Europa Środkowa.	Badanie pokazuje, że istnieje potrzeba zaostrzenia polityki środowiskowej, aby stymulować działalność gospodarczą i biznesową poprzez wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych.
	Su, Li, Umar i Lobonţ (2022)	Analiza związku przyczynowo-skutkowego między innowacjami ekologicznymi a indeksem jakości powietrza w kontekście wdrożenia polityki środowiskowej.	Chiny	Innowacje środowiskowe odgrywają pozytywną rolę w poprawie stanu środowiska. Harmonia wymaga jednak bardziej kompleksowej polityki i wspólnych wysiłków instytucji bankowych oraz przedsiębiorstw. Nowe inwestycje w ekologiczną infrastrukturę przyczynią się do zwiększenia ZIB w Chinach.
Czynniki geopolityczne a jakość instytucji w kraju przyjmującym ZIB	Oh i Oetzel (2011)	Analiza sposobu, w jaki instytucje w kraju przyjmującym ZIB-y mogą wpływać na związek między egzogenicznymi klęskami gospodarczymi a lokalizacją filii.	Europa	W przypadku ataków terrorystycznych jakość zarządzania ZIB była ważna we wszystkich obszarach. W przypadku kryzysów gospodarczych i katastrof technologicznych ten związek nie utrzymał się, co może wynikać z faktu, że większość miast szybko odzyskuje siły po takich wydarzeniach dzięki układom politycznym.

	Xie, Reddy i Liang (2017)	Przegląd literaturowy dotyczący ponad 250 wcześniejszych badań, które analizują specyficzne dla danego kraju determinanty transgranicznych fuzji i przejęć.	N.D	Stabilniejsze przepisy instytucjonalne kraju przyjmującego, zwłaszcza w odniesieniu do rynków finansowych, opodatkowania i ładu korporacyjnego, zwiększają liczbę krajowych przejęć.
Czynniki geopolityczne a inwestycje w krajach rozwijających się	Lee i Lee (2022)	Niniejsze badanie wykorzystuje dane panelowe z 30 chińskich prowincji w latach 2006-2018 w celu zbadania wpływu kredytów finansowych na ogólną produktywność ekologicznych czynników.	Chiny	Rząd powinien kontynuować wzmacnianie polityki finansowej zorientowanej na ochronę środowiska i przyspieszyć rozwój zaawansowanego systemu polityki ekologicznej w sektorze finansowym.
	Mngumi, Shaorong, Shair I Waqas (2022)	Opracowano indeks rozwoju kredytów finansowych, wykorzystując cztery wskaźniki: zielone kredyty, zielone ubezpieczenia, zielone papiery wartościowe i zielone inwestycje.	Rynki wschodzące	Wykorzystanie energii odnawialnej i postępy we wskaźniku rozwoju zielonych finansów przyczyniły się do zmniejszenia emisji CO2 z krajów BRICS. Z drugiej strony, emisje CO2 spowolniły wzrost wykorzystania energii odnawialnej.
	Alsagr i van Hemmen (2021)	W artykule naukowcy starają się ocenić wpływ rozwoju finansowego i ryzyka geopolitycznego na zużycie energii odnawialnej na rynkach wschodzących w latach 1996-2015.	Rynki wschodzące	Decydenci polityczni w krajach wschodzących powinni realizować strategie dotyczące zużycia energii odnawialnej a także plany rozwoju stref ekologicznych.

N.D – brak danych lub nie dotyczy

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 3. Kierunki rozwoju obszarów badawczych związanych z ZIB i geopolityką



Źródło: opracowanie własne.

Kierunki rozwoju dalszych badań głównie skupiają się na rynkach rozwijających się. Pozostałe pola badawcze w dużej mierze stanowią uzupełnienie rozwoju atrakcyjności nowej lokalizacji. Na ocenę atrakcyjności rynków rozwijających się mają wpływ takie uwarunkowania jak:

- zachowanie rynków finansowych w obliczu napięć geopolitycznych, które są bardzo podatne na działanie rozmaitych wydarzeń o charakterze światowym i lokalnym. Przykładowo wzrost cen energii oraz odgórne regulacje prawne mogą doprowadzić do sytuacji, w której duże przedsiębiorstwa notowane na giełdzie zaczynają mieć problemy finansowe.
- poziom relacji inwestorskich jest zależny od stosunków międzynarodowych, które w dużej mierze regulują wielkość inwestycji oraz przepływ kapitału. Przykładem mogą być państwa, których relacje międzynarodowe są napięte a pomimo tego odbywa się między nimi wymiana handlowa np. w postaci dystrybucji surowców naturalnych.
- jakość instytucji jest warunkowana również przez pryzmat geopolityki regionalnej. Przykładem mogą być budowane wartości tej samej organizacji w krajach, gdzie zachodzi anokratyczny system rządzenia oraz tych bardziej liberalnych.

- agenda inwestycji w zieloną energię, która również jest warunkowana przez relacje międzynarodowe. Przykładowo państwa będące członkiem Unii Europejskiej, które nie będą stosować się do odgórnie narzuconych regulacji prawnych będą poddane ostracyzmowi społecznemu oraz politycznemu. Efektem będzie to, że między innymi ZIB w takim kraju będą w dużej mierze ograniczone.

Ewidentnym elementem wspólnym są szeroko pojęte wartości instytucjonalne. W ramach przypomnienia instytucje to przyjęte przez otoczenie wartości oraz zasady, które regulują funkcjonowanie przedsiębiorstw na danym obszarze geograficznym. Dzięki temu organizacje uzyskują legitymizację swoich działań zależnych od wyżej wspomnianych determinantów.

Kraje, które zaliczane są do rynków rozwijających się są bardzo podatne na wydarzenia oraz mechanizmy geopolityczne, które należy obserwować oraz analizować. Dodatkowo kierunki rozwoju badań nie poruszają w pełni zjawiska geopolityki krytycznej oraz jej psychologicznego wpływu na zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Opisane i zweryfikowane wyżej aspekty należy uwzględnić jako determinanty geopolityki klasycznej. W związku z tym uwydatniona zostaje luka badawcza, która powinna zostać przebadana pod kątem zależności czynników, które kształtują noosferyczną strefę managera podczas procesu oceny atrakcyjności lokalizacji inwestycyjnej.

2.4 Podsumowanie

W podrozdziale 2.3 został zastosowany systematyczny przegląd literatury na temat zależności między czynnikami geopolitycznymi a zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. Analiza skupia się na przedziale czasowym lat 2013 – 2023. Kluczowym momentem jest to, że w 2011 roku Stany Zjednoczone zaczęły koncentrować się w swojej geostrategii na Pacyfiku. W 2013 roku Chiny podejmując wyzwanie rzucone przez USA zamienły rząd Hu Jintao na administrację Xi Jinpinga a symbolicznym precedensem tej zmiany było ogłoszenie inicjatywy Belt and Road. Dzięki analizie bibliometrycznej z tego okresu uzyskano 582 publikacje, które pozwoliły przybliżyć dotychczasowy stan wiedzy oraz potencjalne przyszłe kierunki badań. Zainteresowanie czynnikami geopolitycznymi a zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi wzrosło po roku 2017.

Wspomniany okres to kadencja Donalda Trumpa oraz otwarta wojna handlowa między Chinami a USA. Znaczny wzrost zainteresowania czynnikami geopolitycznymi i biznesem międzynarodowym przypada także na rok 2020. Związane jest to z rozmaitymi incydentami tego okresu w postaci globalnej pandemii, przerwania łańcucha dostaw oraz Agendą 2030. Jednym z założeń rezolucji ONZ jest zrównoważony rozwój w zakresie klimatycznym (P). Przedstawione oraz opisane w tabeli 6 przyszłe cele badań w większości wykazują potrzebę dopracowania polityki klimatycznej oraz rozwoju w zakresie odnawialnych źródeł energii. W zależności od okresu przytoczeni wyżej naukowcy wskazują na problem związany z ryzykiem oraz niepewnością geopolityczną względem rynków akcji oraz krajów przyjmujących zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Dodatkowo, niektóre publikacje wykazują problem związany z psychologią oraz krytycznym postrzeganiem wydarzeń o charakterze geopolitycznym.

Kolejny rozdział 3 będzie opisywał schemat badań czynników geopolitycznych, które należą do podejścia krytycznego w geopolityce i wpływają na decyzje związane z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi.

ROZDZIAŁ III: Percepcja czynników geopolitycznych a decyzje o lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich – metodyka badań

Geopolityka jest ważnym czynnikiem determinującym funkcjonowanie podmiotów w przestrzeni publicznej. Jej mechanizmy wpływają nie tylko na same rządy, ale warunkują również strukturę handlu międzynarodowego czy globalne przepływy kapitału. Przykładowo, jak podaje Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment w związku z kształtowaniem się polityki Stanów Zjednoczonych (od 2019) zanotowano spadek liczby zarejestrowanych chińskich przedsiębiorstw wielonarodowych o około 30% w porównaniu do 2013 roku. Trend ten związany jest ze zmianą geostrategii amerykańskiej w stosunku do krajów Pacyfiku (tzw. *Pacific pivot* z 2011 r.) oraz innymi wydarzeniami (np. Arabska Wiosna) determinującymi relacje na linii Chiny-USA (lub szerzej, z tzw. krajami Zachodu) (Grinin i Korotayev, 2022).

Napięcia o charakterze geopolitycznym wpływają nie tylko na zagraniczne inwestycje bezpośrednie, ale również na rozwój globalnych łańcuchów dostaw. Jak wykazały doświadczenia pandemii, prawidłowo funkcjonujące łańcuchy dostaw są kluczowym elementem rozwoju branż, które przekładają się z kolei na budowanie odporności gospodarek. Obecnie kolejnym zjawiskiem zagrażającym stabilności łańcuchów dostaw jest rozwój sytuacji w regionie Bliskiego Wschodu. W grudniu 2023 roku Departament Obrony Stanów Zjednoczonych ogłosił specjalną misję „Prosperity Guardian" obejmującą obszar Zatoki Adeńskiej i Morza Czerwonego. Sekretarz Obrony Lloyd Austin wskazał, że misja ta ma na celu ochronę statków handlowych, które są atakowane przez jemeński Ruch Huti (de Mello Filho, 2025). Wspomniany korytarz morski stanowi strategiczny punkt wymiany handlowej między Azją a Europą, w tym Kanał Sueski. Kraje członkowskie, które przystąpiły do wspomnianej operacji to: USA, Wielka Brytania, Australia, Kanada, Grecja, Norwegia, Dania oraz Bahrajn. Jedynym krajem arabskim przystępującym do wspomnianej operacji jest Bahrajn, natomiast pozostałe państwa - na chwilę obecną (2024) - odmówiły wzięcia udziału w misji. W efekcie szacuje się, że wymiana handlowa, która dotychczas opierała się na transporcie przez Kanał Sueski może wydłużyć się o około 40% czasu, gdyż obecnie trasa przebiega przez Przylądek Dobrej Nadziei aż do Europy (Forbes, 2023). Długoterminowym efektem podobnych

działań jest przekonanie, że już obecnie należy poszukiwać alternatywnych scenariuszy budowania relacji inwestorskich i handlowych na wypadek eskalacji konfliktów w przyszłości.

Równocześnie zauważalne jest, że oprócz eskalacją działań militarnych globalny przepływ kapitału warunkowany jest również powszechną cyfryzacją i masowym generowaniem danych (Bhimani i Willcocks, 2014). W związku z tym rzetelna informacja rozpowszechniana drogą cyfrową stanowi przewagę, która może dotyczyć szeregu aspektów: od oczekiwań klientów względem firmy po ocenę nastroi politycznych oraz mentalnych wśród społeczeństwa czy sił militarnych w dyspozycji przeciwnika. Zweryfikowane dane mogą okazać się kluczowe w podejmowaniu decyzji odnośnie do zagranicznych inwestycji bezpośrednich, przyszłych losów partii politycznych czy tworzenia się nowych układów geopolitycznych. Równocześnie istnieje wiele podmiotów, które wykorzystują powszechność i łatwość dostępu do informacji w celu ich zniekształcania i manipulacji (White, Vanc i Stafford, 2010). W efekcie dochodzi do próby zwiększenia poczucia niepewności podmiotów gospodarczych i zmian w relacjach handlowych czy inwestycyjnych w nie zaangażowanych.

Rozdział III skoncentrowany jest na przedstawieniu metodyki użytej w projektowaniu badań empirycznych dotyczących postrzegania czynników geopolitycznych przez decydentów w firmach w procesie podejmowania decyzji o wyborze lokalizacji dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Po pierwsze, przedstawiona zostanie luka badawcza, która zaobserwowana została w wyniku analizy literaturowej przedstawionej w rozdziale drugim. Następnie opisany zostanie schemat badawczy a także przedstawiona metoda badawcza, wraz z uzasadnieniem jej wyboru.

3.1 Identyfikacja luki badawczej

Analiza literaturowa przeprowadzona w rozdziale drugim pozwala wskazać najczęściej analizowane determinanty wpływające na atrakcyjność inwestycyjną danej lokalizacji. Wyniki wskazują, że czynniki geopolityczne, wpływające na decyzje o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich są relatywnie dobrze zweryfikowane oraz opisane w literaturze. Do najpopularniejszych determinant możemy zaliczyć: wojny, terroryzm, zmiany prawne, zmiany klimatyczne, dostęp do surowców, czy wybory

prezydenckie. Jednak dotychczas publikowane prace koncentrują się jedynie na czynnikach należących do nurtu geopolityki klasycznej. Podejście klasyczne stara się wyjaśnić, w jaki sposób przestrzeń geograficzna państwa wpływa na jego relacje z pozostałymi państwami w wymiarze stosunków międzynarodowych, ekonomii, finansów, kultury, historii, itd. Zwłaszcza element historyczny w stosunkach międzynarodowych zawsze miał i ma ogromne znaczenie. Przykładami klasycznych czynników geopolitycznych mogą być obecne napięcia przybierające charakter militarny w przypadku relacji Rosji z Ukrainą oraz konflikt ekonomiczno–biznesowy w przypadku Chin i USA.

Zaobserwowana w literaturze luka badawcza odnosi się natomiast do czynników, które należą do podejścia krytycznego w geopolityce. Geopolityka krytyczna stara się odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób dyskurs społeczny kreowany przez ośrodki wpływu kształtuje opinię publiczną. Wspomniane ośrodki wpływu należy rozumieć jako ekspertów, naukowców, uniwersytety, korporacje, polityków, think tanki, organizacje non-profit, media publiczne itd. W dotychczasowych badaniach spojrzenie na geopolitykę z perspektywy krytycznej było nieobecne, a jeśli badacze do niego nawiązywali to jedynie w sposób fragmentaryczny.

Aby odnieść się do zaobserwowanej luki badawczej, dysertacja ma na celu zbadanie, które czynniki geopolityczne zaliczane do podejścia krytycznego bezpośrednio lub pośrednio wpływają na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W związku z tym w pracy postawiono cztery pytania badawcze:

1. Czy i w jaki sposób perspektywa krytyczna, rozumiana jako forma kształtowania przekazu informacji o charakterze geopolitycznym, wpływa na lokalizację zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez przedsiębiorstwo?
2. Które czynniki geopolityki krytycznej wpływają na podejmowanie decyzji lokalizacyjnych przez przedsiębiorstwo?
3. Jakie zależności występują pomiędzy czynnikami geopolityki krytycznej wpływającymi na decyzje o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich?
4. Jak zaobserwowane zależności mogą przekładać się na decyzje krajów w stosunku do kształtowania polityki względem tworzenia warunków napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich?

W perspektywie krytycznej obserwuje się zjawisko wojny hybrydowej. Taki rodzaj działań łączy ze sobą klasyczne koncepcje militarne oraz takie, które nie są specyficzne tylko w działaniach wojennych (Johnson, 2018). Te ostatnie obejmują operacje psychologiczno - informacyjne, działania sabotażowe, dywersyjne, naciski gospodarcze czy wrogie przejęcia (Potočňák i Mareš, 2022). W przypadku badań nad zagranicznymi inwestycjami bezpośrednim zwłaszcza działania pozamilitarne mogą odgrywać szczególną rolę, gdyż kształtują świadomą i nieświadomą percepcję inwestorów.

Działania psychologiczno-informacyjne charakteryzują dwie cechy. Po pierwsze, w dobie głębokiej cyfryzacji oraz istoty przestrzeni informacyjnej coraz większego znaczenia nabiera działalność konsumenta z dostępem do Internetu. Takie osoby oraz ich nabyte za pomocą mediów przekonania czynią ich zarówno odbiorcami treści jak i równocześnie dalszymi przekaźnikami informacji. Osoby wyposażone w elektroniczne urządzenie mobilne oraz dostęp do sieci w sposób świadomy lub nieświadomy są kreatorami informacji, które kształtują dyskurs społeczny (Petroni, 2019). Wspomniany dyskurs może mieć charakter pozytywny oraz negatywny dla konkretnego podmiotu gospodarczego, politycznego, geopolitycznego etc. Przykładowo jednostka może wykorzystywać dysfunkcyjne prawo w danym kraju na korzyść własnych interesów, rekompensując to np. wspieraniem fundacji charytatywnych. Przykładem podobnego postępowania był Brytyjski bank HSBC, który w latach 2007 – 2008 był zaangażowany w nielegalny obrót pieniędzmi dla kartelów narkotykowych w Meksyku (Money, 2012). W związku z tym w 2010 roku szef banku Michael Geoghegan, miał przekazać swoją czterokrotną pensję na fundacje charytatywne (Wyborcza, 2010).

Drugą charakterystyczną cechą jest kwestia przestrzeni, w której rozgrywa się konfrontacja psychologiczno – informacyjna (Baudrillard, 2023). W przypadku działań konwencjonalnych jest to obszar fizyczno – geograficzny. Natomiast w przypadku działań informacyjnych jest to płaszczyzna mentalna jednostki (Starr, 2013). To właśnie w niej zachodzą zmiany poglądów, przekonań, wartości, przynależności etc. Nie ma znaczenia, jaką pozycję społeczną posiada osoba poddana indoktrynacji, ponieważ jej percepcja ulega zmianie, co przekłada się na szereg podejmowanych przez nią decyzji, czy to odnośnie do lokalizacji inwestycyjnej, percepcji analizy wydarzeń geopolitycznych, czy nawet odbioru drugiej osoby (np. postrzeganie migrantów).

W konsekwencji w niniejszej dysertacji przedstawione oraz omówione zostaną źródła zniekształceń przestrzeni noosferycznej decydenta, które mogą wpływać na percepcję oraz analizę atrakcyjności lokalizacji inwestycji. Ze względu na charakter, czynniki te nazywane są determinantami geopolitycznymi należącymi do podejścia krytycznego, a nie klasycznego. Czynniki te można utożsamiać z narzędziami wywierania wpływu na proces decyzyjny. W Tabeli 8 przedstawiono charakterystykę 8 wybranych czynników geopolitycznych, które zostały włączone do badania empirycznego nad percepcją atrakcyjności lokalizacji inwestycji.

Tabela 9. Czynniki geopolityczne należące do podejścia krytycznego wraz z definicją

Czynnik	Definicja
Dezinformacja	Upowszechnianie informacji głównego nurtu, które mogą być niedokładne i niezweryfikowane
Propaganda	Stosowanie technik perswazyjnych w celu upowszechniania informacji posiadających mylący charakter na temat konkretnego wydarzenia
Sterowanie refleksyjne	Przekazywanie zmanipulowanych informacji, które mają skłonić do podjęcia konkretnej decyzji niekorzystnej z punktu widzenia interesu jednostki lub grupy społecznej
Gry refleksyjne	Działanie oparte na teorii gier; jest to zabieg psychologiczny polegający na odwzorowaniu sposobu myślenia jednostki w celu uzyskania pełny profilu psychologicznego jednostki lub grupy społecznej przeciwko której można precyzyjniej wykorzystywać wojnę informacyjną
Kolorowe rewolucje	Wydarzenia o charakterze masowym (demonstracje, manifestacje społeczne), które są inspirowane wydarzeniami w kraju lub na świecie
Fałszywa flaga	Działania mające na celu przerzucenie odpowiedzialności za wydarzenie na inną grupę społeczną/państwo
Deep fake	Wykorzystanie przez sztuczną inteligencję dźwięku, obrazu oraz wideo do wytworzenia treści, które nie są prawdziwe
Ataki cybernetyczne	Możliwość wystąpienia problemów z siecią oraz brakiem dostępu do strategicznych zasobów przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Mustak i in., 2023; Kietzmann i in., 2020; Jost, Pünder i Schulze-Lohoff, 2020; Petratos, 2021; Vasist i Krishnan, 2023; Stacey i in., 2022; Guo i in., 2018; Pirca i Lallie, 2023; Wach i inn. 2023).

Dobór czynników do analizy był celowy, a wyselekcjonowane elementy musiały spełniać dwa kryteria. Pierwszym warunkiem był globalny zasięg oddziaływania czynników, tzn. musiały one wpływać nie tylko na biznes lokalny, ale mieć również przełożenie na pozostałe państwa, wpływając tym samym na kształtowanie się ogólnego ryzyka oraz niepewności wśród inwestorów. Drugim kryterium doboru czynników był „psychologiczny" charakter zmiennej, czyli możliwość wywarcia wpływu na percepcję

jednostki lub grupy w związku z wystąpieniem globalnego wydarzenia. Przedstawione w Tabeli 8 czynniki nie wyczerpują listy czynników spełniających wskazane kryteria, jednak inne rozważane elementy (np. tzw. farma trolli[9]) byłyby trudne do zoperacjonalizowania w modelu badawczym i w wielu przypadkach przynajmniej częściowo definicyjnie pokrywały się z już wyłonionymi determinantami.

Ze względu na swój charakter i definicje, analizowane czynniki najczęściej oddziałują na decydentów w przestrzeni wirtualnej, np. poprzez portale. Portale oznaczają medium do szerzenia sprawdzonych informacji, ale mogę również zrzeszać ze sobą konta mające na celu kolportowanie nieprawdziwych informacji (np. wykorzystywanie portalu „X"). Serwisy te mają bardzo wiele cech, które sprzyjają wojnie informacyjnej, w tym:

- skupianie się na przekazywaniu wiadomości o globalnych wydarzeniach, które dotyczą przeważnie polityki, ekonomii oraz ogólnych problemów społecznych,
- swobodne przekazywanie treści innych kont lub tworzenie własne przez każdego użytkownika portalu,
- brak wymogu weryfikacji nowych kont,
- umożliwienie wchodzenie w interakcje z innymi kontami np. polityków.
- możliwość podszywania się/podawania się za innych użytkowników, w tym za konkretnych polityków, co skutkuje szerokim powielaniem publikowanych treści w mediach mainstreamowych.

Zaobserwowano, że zwykle podobne konta, które mają charakter zadaniowy, notują najwyższą aktywność w początkowej fazie jakiegoś wydarzenia o zasięgu globalnym (McCombie, Uhlmann i Morrison, 2020). Z czasem intensywność wpisów, kolportowania filmów czy danych uzyskanych za pomocą metody Open Source Intelligence[10] (OSINT) zanika. Bardzo dobrym przykładem są wydarzenia związane z globalną pandemią COVID-19 oraz rosyjską inwazją na Ukrainę z 2022 roku. Największym problemem jest

[9] Farma trolli to zadaniowa organizacja (przeważnie rządowa lub założona przez podmioty biznesowe) utworzona w celu publikowania w internecie oraz mediach społecznościowych nieprawdziwych informacji (McCombie, Uhlmann i Morrison, 2020). Konta założone przez osoby biorące udział w wydarzeniu są sztucznie wykreowane, jednak sprawiają wrażenie autentyczności uwierzytelniając się przynależnością do konkretnego obszaru geograficznego, organizacji, religii, konkretnych przekonań politycznych etc. Bardzo często takie konta wykorzystują wizerunki osób, które są wygenerowane przez programy sztucznej inteligencji (Fletcher, 2018).

[10] Tzw. biały wywiad polegający na pozyskiwaniu informacji ze źródeł ogólnodostępnych w tym badań naukowych, artykułów prasowych, raportów, zdjęć, materiałów internetowych metadanych plików, itd.

identyfikacja, czy dane konto zostało utworzone jako „zadaniowe”, czy jest prowadzone przez nieświadomą jednostkę, która uległa propagandzie, bądź dezinformacji. Kolejne podrozdziały zostaną poświęcone krótkiemu omówieniu czynników geopolitycznych uwzględnionych w dalszych etapach badania empirycznego.

3.1.1 Dezinformacja

Przez dezinformację rozumie się celowe rozprzestrzenianie masowych informacji, które są niezweryfikowane lub nieprawdziwe (Guess i Lyons, 2020). Obecnie (2024) jest to najprostsza forma wprowadzania opinii publicznej w błąd. W związku z tym należy rozróżnić dwa poziomy szerzenia dezinformacji: za pomocą twórców treści oraz z wykorzystaniem przekaźników. Pierwszy poziom odbywa się za pośrednictwem ośrodków wpływu w postaci: samozwańczych ekspertów, działaczy społecznych, ludzi biznesu, opłacanych naukowców, zmanipulowanych celebrytów, itd. Natomiast drugiego poziomu należy upatrywać w narzędziach, które pozwalają na powielanie nieprawdziwych lub zmanipulowanych opinii. Można do nich zaliczyć wykorzystanie mediów głównego nurtu, mediów społecznościowych, forów dyskusyjnych, protestów społecznych, prasy, radia, konferencji etc.

Dezinformacja wpływa bezpośrednio na postrzeganie sytuacji politycznej i geopolitycznej w kraju. W wyniku szerzenia dezinformacji rządy poszczególnych państw muszą liczyć się ze spadkiem zaufania społeczeństwa do instytucji, zwłaszcza tych demokratycznych. Bardzo dobrym przykładem są wybory prezydenckie w Stanach Zjednoczonych, których rezultat (przynajmniej od 2016 roku) opiera się o rzekome wpływy zewnętrznych działań aktorów geopolitycznych, szczególnie Rosji. Dezinformacja skutkuje również polaryzacją społeczeństwa. Rozpowszechnianie fałszywych informacji wpływa bezpośrednio na wewnętrzne radykalizujące się grupy, które są odbiorcami tej informacji. W tym momencie wytwarza się zjawisko pudła rezonansowego. Sformułowanie to odnosi się do sytuacji bezrefleksyjnego rozpowszechniania fałszywej informacji, co w takich grupach potęguje poczucie dyskomfortu, potrzebę wyrażenia własnych przekonań, a także wzmacnia poczucie przynależności (Świerczek, 2018). Dobrym przykładem tworzenia się takich grup oraz mechanizmów jest marzec 2020 roku i pandemia COVID-19. W związku z tym polaryzacja społeczna doprowadza do zagrożeń związanych z bezpieczeństwem państwa.

Zgromadzenia społeczne w związku z polaryzacją osłabiają suwerenność narodową doprowadzając do kwestionowania każdej decyzji rządzących w przypadku załagodzenia protestów.

Taki rozwój sytuacji może wpływać bezpośrednio na atrakcyjność inwestycyjną lokalizacji. Zagraniczni inwestorzy oceniają stabilność polityczną oraz jakość instytucji publicznych jako kluczowe determinanty przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. W związku z tym należy wyróżnić trzy obszary, które determinują percepcję managera. Są nimi: zaufanie inwestorów, ryzyko inwestycyjne oraz relacje międzynarodowe.

Zaufanie inwestorów może być podważone poprzez rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji o sytuacji gospodarczej oraz politycznej państwa. Obecnie takim znamienitym przykładem rozpowszechniania nieprawdziwych informacji jest to, że gospodarka rosyjska czy białoruska są w zapaści. Sankcje zachodnie nie działają z uwagi na rozmaite zależności różnych grup interesariuszy. W początkowej fazie konfliktu na Ukrainie można było dostrzec pewne zawahania na rynku rosyjskim, co wydaje się być zjawiskiem naturalnym. Obecnie gospodarka rosyjska omija sankcje zachodnie oraz pogłębia swoje relacje biznesowe z krajami, które są jej przychylnie nastawione. Rosja angażuje się w rozbudowę wielu projektów o charakterze strategicznym i geoekonomicznym, które uderzą w rynek europejski. Przykładem może być rozbudowa International North-South Transport Corridor (INSTC). Sankcje przeciwko Rosji ze strony krajów europejskich oraz USA obracają się przeciwko nim. Ponad dwa lata po rozpoczęciu działań wojennych, systematyczne wprowadzanie pakietów sankcji przez administrację prezydenta Bidena (praktycznie co dwa miesiące od lutego 2022 roku) nie przyniosło oczekiwanych skutków, takich jak upadek rosyjskiego rządu lub wycofanie wojsk z Ukrainy. Rosja zareagowała na te działania intensyfikacją nakładów na sektor obronny, które według prognoz osiągną rekordowy poziom 6% PKB (PISM, 2024). W dłuższej perspektywie może to prowadzić do osłabienia rosyjskiej gospodarki, jednak skutki te są częściowo równoważone przez działania w zakresie handlu zagranicznego. Dobitnym przykładem jest doniesienie z początku 2025 roku, według którego Europa stała się największym odbiorcą rosyjskiego gazu w 2024 roku (Guardian, 2025). Sytuacja Rosji pokazuje, jak dezinformacja może wpływać na ryzyko inwestycyjne i relacje międzynarodowe, zwiększając niepewność wśród decydentów gospodarczych. Błędna ocena sytuacji informacyjnej może skutkować nietrafnymi decyzjami biznesowymi,

zwłaszcza w kontekście państw wykazujących otwartość na handel międzynarodowy. Dodatkowo, niektóre wysoko rozwinięte kraje mogą celowo wykorzystywać dezinformację jako narzędzie strategiczne do przyciągania inwestycji. Tego rodzaju manipulacje mogą zakłócać procesy decyzyjne firm i w dłuższej perspektywie destabilizować globalne relacje gospodarcze. Współcześnie dezinformacja stała się na tyle powszechna, że inwestorzy coraz częściej podchodzą sceptycznie do pojawiających się informacji. Gdy nieprawdziwe treści trafiają do głównego nurtu medialnego, zagraniczne inwestycje bezpośrednie zazwyczaj nie są wycofywane z kraju przyjmującego, ponieważ dostęp do oficjalnych źródeł, analiz ekspertów i dziennikarskich opracowań umożliwia ich szybką weryfikację. W konsekwencji, wpływ niezweryfikowanych informacji na decyzje inwestycyjne menedżerów może się stopniowo osłabiać. Jednak równocześnie dezinformacja może mieć bezpośrednie przełożenie na podświadome postrzeganie pewnych okoliczności, które kształtują subiektywne odczucia menedżerów. Stąd dezinformacja pzoostaje jedną z potencjalnych determinant decyzji o lokalizacji ZIB.

3.1.2 Propaganda

Przez propagandę rozumie się celowe powielanie zmanipulowanych danych w celu przekonania opinii publicznej co do zasadności podejmowanych decyzji. Takie działania polegają na manipulacji danymi lub faktami. Obierając taką taktykę należy zaangażować w nią czołowych polityków, agenturę wpływu lub influencerów na okres nie mniejszy niż kilka tygodni i więcej w zależności od obranej strategii. Przykłady masowej manipulacji za pośrednictwem promowania niewłaściwych treści można się doszukać już w starożytności. Dobrym przykładem jest opis fortyfikacji na bazie propagandy przedstawionej przez Sun Zi w książce „Sztuka Wojny” (Zaczyńska Zaczek, 2012). Propagandę dzieli się na białą, szarą oraz czarną (Guth, 2009). Biała propaganda polega na jawnym promowaniu opinii zgodnej z linią rządu przez jej prominentnych przedstawicieli w postaci prezydenta, premiera, pism dyplomatycznych itp. (Snow i Taylor, 2006). Szara propaganda oznacza przekazywanie informacji bez wskazania konkretnego źródła jej pochodzenia (Korta, 2018). Czarna propaganda polega na tym, żeby stworzyć wrażenie wśród opinii publicznej, że negatywne wydarzenie zostało

stworzone przez podmiot, który ma zostać zdyskredytowany (Rosin, 2023). Dobrym przykładem jest Szturm na Kapitol USA w 2021 roku czy pandemia COVID-19.

Państwo zainteresowane przyciągnięciem do siebie zagranicznych inwestycji bezpośrednich może wykorzystywać pozytywny przekaz propagandowy w celu promowania patriotyzmu gospodarczego. Jest to niezmiernie ważny element z uwagi na obecną (2025) sytuację geopolityczną. Przykładowo, prezydent USA Donald Trump zanim objął swój urząd zapowiedział sankcje gospodarcze względem Chin (Businessinsider, 2024). Dodatkowo kierował groźby do państw europejskich, że jeżeli te nie będą kupować amerykańskich produktów, wtedy USA rozważy wyjście z sojuszu NATO (Businessinsider, 2024). Jest to przykładowe użycie agresywnego, ale zarazem skutecznego zastosowania propagandy gospodarczej, która może zwiększyć popyt oraz podaż towarów i usług.

Kolejnym przykładem efektywnego zastosowania propagandy przez państwa zainteresowane przyjęciem zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest kreowanie pozytywnego wizerunku. Postrzeganie państwa jest kluczowym czynnikiem dla rozwoju gospodarczego, zwiększenia eksportu oraz ruchu turystycznego. Dodatkowo propaganda gospodarcza może okazać się pomocna w związku ze wspieraniem kluczowych sektorów gospodarki, zwłaszcza tych o znaczeniu strategicznym jak: obronność państwa, energetyka czy rolnictwo. Propaganda negatywna posiada inny charakter. Jest ona stosowana przeciwko państwu w celu osłabienia jego pozycji międzynarodowej.

Propaganda niesie za soboą zarówno zewnętrzne, jak i wewnętrze konsekwencje. Przykładem konsekwencji wewnętrznych jest wycofywanie się inwestorów zagranicznych w reakcji na doniesienia o licznych upadłościach firm. Innym przykładem jest utrata zaufania społecznego do rządu w wyniku oskarżeń o naruszanie praw człowieka czy nieprawidłowości wyborcze. Dodatkowo, społeczeństwo może ulegać głębokim podziałom w związku z drażliwymi tematami, takimi jak polityka migracyjna, prawa reprodukcyjne czy prawa mniejszości. Do wewnętrznych zagrożeń należy również zaliczyć podważanie bezpieczeństwa państwa poprzez zarzuty o posiadanie broni masowego rażenia, wspieranie ruchów separatystycznych lub prowadzenie działań cybernetycznych wymierzonych w inne podmioty.

Z kolei konsekwencje zewnętrzne obejmować mogą negatywny wizerunek państwa na arenie międzynarodowej. Przykładowo, często podnosi się rzekome stosowanie przemocy wobec protestujących. Dodatkowo istnieje ryzyko nałożenia sankcji gospodarczych w postaci ceł handlowych oraz zamrożenia aktywów w związku z informacjami dotyczącymi fałszywych zarzutów związanych z dokonywaniem mordów politycznych czy zbrodni wojennych.

Dowodem działań silnego wpływu propagandy może być przykład Nayirah al-Sabah, córki amabsadora Kuwejtu w USA. W 1990 roku jej fałszywe zeznania przed Kongresem Stanów Zjednoczonych dotyczyły rzekomych zbrodni wojennych dokonanych przez siły irackie w Kuwejcie. USA potrzebowały moralnego uzasadnienia swojej militarnej inwazji na Irak w ramach operacji „Pustynna Burza". Dopiero w 1992 okazało się, że zeznania Nayirah al-Sabah były nie tylko fałszywe, ale cała operacja była wsparta przez firmę PR-ową Hill and Knowlton Strategies oraz organizację Amnesty International. Nieprawdziwe zeznania zostały obalone za sprawą ustalenia tożsamości córki ambasadora Kuwejtu, śledztw dziennikarskich oraz raportów organizacji międzynarodowych (Darda, 2017; Yalçınkaya, Dönmez, Aydın i Kayalı, 2018). Propaganda jest także bardzo niebezpiecznym narzędziem, które może doprowadzić do zamieszek w efekcie czego standardy demokratyczne mogą zostać poddane wszelkiej wątpliwości. Jako przykład można wskazać wybory prezydenckie w Rumunii w 2024 roku. Kandydat Calin Georgescu korzystając z platformy Tik Tok wypromował swoją osobę wygrywając w I turze wybory. Następnie pod naciskiem opinii międzynarodowej oraz negatywnej propagandy względem Calina Georgescu niespełna dwa dni przed II turą Sąd Konstytucyjny Rumunii jednogłośnie unieważnił wybory (PISM, 2024).

3.1.3 Sterowanie refleksyjne

Przez sterowanie refleksyjne rozumie się proces polegający na podsyłaniu osobie niezdecydowanej podprogowych informacji w celu nakłonienia jej do podjęcia decyzji lub budowania pożądanych przez inicjatora wyobrażeń (Chifu, 2019). Takie działania należy upatrywać w przestrzeni administracyjno - prawnej oraz masowej popkulturze. W przypadku administracyjno - prawnym dobrym przykładem jest zmiana karty mobilizacyjnej w Polsce lub zaostrzenie kar za niestawiennictwo w wybranych jednostkach wojskowych. Kolejna przestrzeń to podprogowe działania w popkulturze,

które nieświadomie kształtują hierarchię wyobrażeń. Przykładem takich działań, opartych na ostatnich wydarzeniach militarnych, mogą być firmy o kapitale amerykańsko - polskim, które tworzą gry komputerowe symulujące wojnę z Rosją, kanały rozrywkowe, w których prowadzona jest debata nad potencjalnym eskalacją działań wojennych.

Sterowanie refleksją to koncepcja opracowana przez rosyjskiego matematyka Władimira Lefebvre'a w latach 60. XX wieku, która jest wykorzystywana przez państwa o istotnym znaczeniu regionalnym. Dzięki zastosowaniu tej metody, państwa te mogą utrzymywać i wzmacniać swoją dominację regionalną lub nawet status hegemona. Technika ta skupia się na manipulowaniu percepcją oraz procesami decyzyjnymi oponenta, pozwalając osiągnąć zamierzony cel bez konieczności użycia siły. Kluczowe elementy procesu imitacji refleksji przeciwnika zostały przedstawione w tabeli 10.

Sterowanie refleksją jest praktyką wykorzystywaną przez większe państwowe podmioty, które dysponują odpowiednimi narzędziami, takimi jak media mainstreamowe, media społecznościowe, eksperci czy agenci wpływu. Narzędzia te mają istotny wpływ na biznes międzynarodowy i gospodarkę. Przykładowo klimat inwestycyjny w danym kraju jest uzależniony od narracji rządu. Propagowanie informacji o ryzykach w regionie może odstraszać inwestorów, podczas gdy kreowanie wizerunku stabilnego środowiska może przyciągać kapitał. Ten sam element może dotyczyć szlaków handlowych, takich jak cieśniny czy porty, co zmusza firmy do szukania alternatywnych rozwiązań lub korzystania z dotychczasowych udogodnień. Dodatkowo sterowanie refleksją może odbywać się na poziomie podważania wiarygodności technologii lub produktów pochodzących z określonych regionów. Dobrym przykładem może tutaj być rywalizacja w budowie masztów 5G, w którą zaangażowane były dwa państwa konkurencyjne - Chiny i USA (Hoffmann, Bradshaw i Taylor, 2021). Dodatkowym problemem może być sterowalność refleksji osób, które inwestują na giełdzie. Przykładowo, atak spekulacyjny dotyczący waluty lub innych instrumentów finansowych może przyczynić się do odpływu inwestycji z danego kraju. Następnym elementem jest wiarygodność produktów i usług pochodzących z konkretnych regionów. Przykładem jest globalny bojkot firmy Huawei w związku z rzekomym zbieraniem prywatnych danych użytkowników (Zhang, Xu i Robson, 2023).

Tabela 10: Elementy imitacji refleksji

Rodzaj analizy	Opis	Przykład
Kalka pojęć	Kalka pojęć polega na bezpośrednim przeniesieniu terminologii, pojęć i konstruktów myślowych bez dostosowania ich do realnego kontekstu (MEN, 2025). Taki zabieg może prowadzić do uproszczeń, zniekształceń lub błędnego rozumienia sytuacji.	Demokracja, państwo prawa, prawa człowieka. Niektóre państwa pod hasłami wolnościowymi de facto stosują terror na swoich obywatelach. Przykładem jest powszechna cenzura w internecie lub restrykcje związane z COVID-19.
Mapy kognitywne	Proces, który służy do wizualizacji lub analizy zjawisk w wymiarze wewnętrznym oraz międzynarodowym (Muñoz, 2017). Inaczej mówiąc, jest to imitacja odwzorowania subiektywnej przestrzeni myślowej społeczeństwa oraz rządu w stosunku do otoczenia międzynarodowego, zagrożeń, szans etc.	Kraj może być postrzegany przez pozostałe podmioty państwowe wielowymiarowo w zależności od kontekstu kulturowego, historycznego oraz indywidualnych doświadczeń.
Kody kulturowe	Jest to zestaw znaków, symboli, wartości, norm oraz znaczeń, które determinują sposób w jaki ludzie się ze sobą komunikują (Fuchs, 2019).	Kraje muzułmańskie lepiej komunikują się z krajami tej samej religii niż np. chrześcijańskimi. Dodatkowo niektóre religie wprost nawołują do izolacji kulturowej krajów, które nie wyznają tej samej religii.
Kody geopolityczne	Zbiór narracji, strategii i działań, które państwa, ich przywódcy oraz społeczeństwa wykorzystują do definiowania swojej roli na arenie międzynarodowej lub do postrzegania i klasyfikacji innych państw (Flint i Taylor, 2018).	Rządzący jednym państwem mogą definiować inny kraj jako jedynego wroga w regionie z pominięciem pozostałych podmiotów, które mogą być nieprzychylnie nastawione. Kolejnym przykładem jest izolacja kraju na arenie międzynarodowej pod pretekstem zagrożenia epidemiologicznego, nuklearnego lub ekonomicznego z powodów politycznych.
Kody ekonomiczne	Jest to zestaw przekonań oraz narracji, które definiują jakie działania gospodarcze powinny być podejmowane przez rząd w postaci wydatków publicznych. Niektóre umowy międzynarodowe mogą wprost narzucać krajom zależnym skąd mają one importować towary lub przyciągać zagraniczne inwestycje bezpośrednie zamykając tym samym możliwość dywersyfikacji gospodarczej.	Kupowanie przez jeden kraj sprzętu militarnego tylko od jednego dystrybutora lub jego sojuszników, import energonośników oraz wdrażanie patentów od jednego dystrybutora lub jego sojuszników, odgórny zakaz opodatkowywania firm zagranicznych, izolacja ekonomiczna kraju np. za pomocą sankcji gospodarczych, z uwagi na jego niezależność polityczną.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Muñoz, 2017; Flint i Taylor, 2018; Fuchs, 2019; MEN, 2025

Sterowanie refleksją to groźny precedens, który jest w dużym stopniu bagatelizowany przez inwestorów, którzy podejmują decyzje w odniesieniu do zagranicznych inwestycji

bezpośrednich. Zastosowanie wspomnianego czynnika i konsekwentne implementowanie go w poszczególnych strukturach społecznych jest często rozłożony na lata. W związku z tym ten proces może być bagatelizowany przez percepcję jednostki lub grupy społecznej z prostej przyczyny, która tłumaczona jest zmianami gospodarczymi, dziejowymi, społecznymi, klimatycznymi etc. O ile czynnik deepfake jest krótkotrwały i szybki do weryfikacji, o tyle sterowanie refleksją odbywa się w długim przedziale czasowym, co w dużej mierze może uniemożliwiać dostrzeżenie manipulacji percepcją.

3.1.4 Gry refleksyjne

Koncepcja gier refleksyjnych, stworzona również przez Władimira Lefebvra (2017), wskazuje na ramy teoretyczne do analizy decyzji w sytuacjach konfliktu, negocjacji i interakcji strategicznych. Przez gry refleksyjne rozumie się proces polegający na sporządzeniu dokładnego profilu psychologicznego w celu weryfikacji upodobań, przekonań oraz wartości naszego przeciwnika (Ambrosio i Ross, 2023). Dzięki temu decydent otrzymuje specjalnie przygotowane oraz zmanipulowane dane, które mają odpowiadać jego przekonaniom, wartościom oraz utwierdzać w słuszności podejmowanych decyzji. Dodatkowo taką jednostkę otacza grupa osób, której zadaniem jest przekonanie decydenta do podjęcia określonych działań. Są to narzędzia zwykle stosowane na różnych poziomach wywierania wpływu – na poziome politycznym przez służby specjalne obcego państwa oraz na poziomie biznesowym przez przedsiębiorstwa. W kontekście zagranicznych inwestycji bezpośrednich decyzje te mogą warunkować np. możliwość eksploatacji surowców naturalnych, czy dostępu do rynku lub innych zasobów.

Kluczowym elementem tej teorii jest refleksyjność, czyli zdolność uczestników do „myślenia o myśleniu” drugiej strony. W praktyce oznacza to, że każdy podmiot podczas tego procesu imituje nie tylko decyzje przeciwnika, ale również sposób, w jaki sam konkurent jest postrzegany. Gry refleksyjne polegają na tym, aby podmioty (rządowe oraz biznesowe) budowały mentalne modele swoich konkurentów, starając się przewidzieć ich działania oraz ocenić, jak podmiot postrzega ich własne intencje i strategie. Tego rodzaju wielopoziomowa interakcja prowadzi do złożoności decyzji i strategicznych kalkulacji, co czyni gry refleksyjne szczególnie przydatnymi w badaniu

sytuacji o dużym stopniu niepewności. Jednym z kluczowych założeń tego czynnika jest percepcja. W sytuacji konfliktowej lub negocjacjach realne działania drugiej strony są mniej istotne niż jej postrzeganie konkurenta. W związku z tym manipulowanie percepcją za pomocą informacji może prowadzić do uzyskania przewagi strategicznej zwłaszcza podczas procesu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Władimir Lefebvre przywiązywał dużą rolę do takich aspektów jak moralność oraz proces refleksji (Lefebvre, 2017). Podmioty biorące udział w grach refleksyjnych różnią się od siebie systemami moralnymi w postaci np.: obiektywizmu lub subiektywizmu. W związku z tym mogą one inaczej interpretować wzajemne działania, co wpływa później na ich strategię.

W kontekście zagranicznych inwestycji bezpośrednich decyzja podejmowana przez przedsiębiorstwo jest wynikiem szczegółowej analizy lokalizacji oraz potencjalnych reakcji konkurencji, lokalnych przedsiębiorstw, rządów itd. Gry refleksyjne są bardzo istotnym elementem funkcjonowania przedsiębiorstwa zwłaszcza na rynku zagranicznym i mogą one stanowić wysokie zagrożenie dla jego pozycji konkurencyjnej.

Podobne precedensy stosuje się również w geopolityce, w skrajnych przypadkach doprowadzając nawet do aneksji obszarów geograficznych czy wymuszeń finansowych bazując na błędnie interpretowanej narracji historycznej. Jednak należy podkreślić, że gry refleksyjne mogą być dokonywane przez silne podmioty geopolityczne w odniesieniu do słabych i uzależnionych od nich państw.

Zjawisko gier refleksyjnych, które mogą znacząco zakłócać ład międzynarodowy lub globalizację jest stosunkowo rzadkie. Wynika to przede wszystkim z nakładów finansowych, możliwości utraty prestiżu na arenie międzynarodowej oraz poświęcenia sporej ilości czasu, aby regulować percepcję społeczeństwa. Jednak zagrożenie dla biznesu międzynarodowego jest istotne z punktu widzenia managera. Głównym ryzykiem jest to, że działalność przedsiębiorstwa zagranicą może być utrudniona ze względu na protekcjonizm gospodarczy, który jest coraz powszechniejszy zwłaszcza w USA z uwagi na napięte relacje z Chinami.

Należy podkreślić, żę gry refleksyjne oraz sterowanie refleksą są ze sobą zbieżne. Sterowanie refleksją należy postrzegać jako plany strategiczne wynikające z przygotowania, natomiast gry refleksyjne jako plany operacyjne określane jako skutek.

W związku z tym w pracy badawczej pomimo zbieżności należało rozdzielić oba pojęcia jako osobne czynniki geopolityczne.

3.1.5 Kolorowe rewolucje

Kolejnym istotnym zagrożeniem związanym z zaburzeniem informacyjnym są kolorowe rewolucje. Przez kolorowe rewolucje rozumie się masowe protesty, demonstracje, strajki oraz zamieszki inspirowane z zewnątrz w celu wywołania wrażenia niestabilnego państwa (Rozov, 2022). Przebieg kolorowych rewolucji jest charakterystyczny, gdyż musi posiadać symbol lub miejsce, z którym utożsamiać się będą protestujący. W 2003 roku w Gruzji były to róże, w 2004 roku na Ukrainie podczas protestów był to kolor pomarańczowy, w 2006 roku na Białorusi była to dżinsowa kurtka, natomiast w 2014 roku na Ukrainie był to Majdan w Kijowie. Dodatkowo kolorowe rewolucje charakteryzują się tym, że nie posiadają one prominentnych liderów natomiast komunikacja odbywa się za pomocą cyfrowych narzędzi. Przykładem może być Arabska Wiosna z 2010 roku, gdzie demonstrujący komunikowali się ze sobą za pomocą narzędzia społecznościowego „Twitter". Prekursorem kolorowych rewolucji jest amerykański politolog i teoretyk tak zwanej rewolucji „nonviolent action" Gene Sharp (Pinckney, 2022). Jego książka „From Dictatorship to Democracy" opisuje ponad 170 metod przeprowadzenia rewolucji w obcym kraju bez używania przemocy.

Przeprowadzenie kolorowej rewolucji na konkretnym terytorium państwa może wytworzyć implikacje związane z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi oraz zdestabilizować kraj zwykle na okres kilku miesięcy doprowadzając do głębokich rekonstrukcji rządu. Od roku 2000 można odnotować wiele działań, które posiadały charakter *non violence action*. Zostały one przedstawione w tabeli 11.

Tabela 11: Protesty mające charakter kolorowych rewolucji od roku 2000 – wybrane przykłady.

LP.	Nazwa rewolucji	Miejsce	Rok	Skutki
1	Buldożerowa Rewolucja	Serbia	2000	Obalenia prezydenta Slobodana Miloševicia.
2	Różana Rewolucja	Gruzja	2003	Obalenie prezydenta Eduarda Szewardnadzego.
3	Pomarańczowa Rewolucja	Ukraina	2004	Powtórzenie drugiej tury wyborów prezydenckich, w której wygrał wybory

				proeuropejski Wiktor Juszczenko. Pierwszą turę wygrał Wiktor Janukowycz.
4	Tulipanowa rewolucja	Kirgistan	2005	Obalenie prezydenta Askara Akajewa.
5	Dżinsowa Rewolucja	Białoruś	2006	Protesty mające na celu obalenie prezydentury Aleksandra Łukaszenki.
6	Mołdawska Wiosna	Mołdawia	2009	protestów mające na celu powtórne przeprowadzenie wyborów; zwycięstwo rządu proeuropejskiego.
7	Arabska Wiosna	Kraje Maghrebu	2010 - 2012	Obalenie przywódców Tunezji, Egiptu, Libii i Jemenu. ograniczenie wpływu monarchii w Maroko, wzmocnienie władzy parlamentu kosztem Króla w Jordani.
8	Protesty na placu Błotnym	Rosja	2011 - 2012	Próba wpłynięcia na wybór prezydenta Rosji Władimira Putina.
9	Rewolucja Godności	Ukraina	2013 - 2014	Obalenie prezydenta Wiktora Janukowycza. Prezydentem zostaje proeuropejski Petro Poroszenko. Rosja anektuje Krym.
10	Zamach stanu w Turcji	Turcja	2016	Próba przewrotu wojskowego w celu obalenia Recepa Tayyipa Erdogana przez proamerykańskiego Fethullaha Gülena.
11	Aksamitna Rewolucja	Armenia	2018	Obalenie prezydenta Serża Sarkisjana na rzecz Nikoli Paszynianiana.
12	Protesty na Białorusi	Białoruś	2020	Protesty mające na celu obalenie prezydentury Aleksandra Łukaszenki.
13	Rewolucja Liliowa	Kirgistan	2020	Ustąpienie prezydenta Sooronbaja Dżeenbekowa w wyniku rewolucji; powołanie na prezydenta Sadyra Dżaparowa.
14	Protesty w Hongkongu	Chiny	2019 - 2020	Protesty przeciwko przyłączeniu Hongkongu do Chin.
15	Ruch *Black Lives Matter*	USA i globalnie	2020	Protesty wymierzone przeciwko służbom amerykańskim oraz prezydentowi Donaldowi Trumpowi.

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki protestów i zachodzący zmian mogą mieć różny charakter, a konsekwencje dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich mogą być różne. Przykładowo, zmiany polityczne związane z dojściem do władzy opozycjonistów proeuropejskich mogą sprzyjać napływowi zachodnich inwestycji zagranicznych bezpośrednich. Nowe rządy, w ramach rekompensaty za wsparcie udzielone podczas rewolucji, wprowadzają reformy regulujące rynek inwestycyjny. Dodatkowo implementują zasady liberalnego handlu, co prowadzi do zmniejszenia ryzyka inwestycyjnego, w tym związanego z korupcją. Należy jednak pamiętać, że okres rewolucji w niektórych krajach ma charakter cykliczny, powtarzający się co kilka lat, co wiąże się z wyborami parlamentarnymi oraz

prezydenckimi. Zmiany te mają istotne znaczenie w kontekście geopolitycznym, szczególnie w obliczu zmian geostrategii Stanów Zjednoczonych. Przykładem może być Ukraina, gdzie wydarzenia z 2004 i 2014 roku przyczyniły się do eskalacji konfliktu z Rosją w 2022 roku. Dodatkowo, w 2022 roku doszło do zakulisowego konfliktu między USA a Chinami, co spowodowało kolejną blokadę lądową trasy Jedwabnego Szlaku.

W kontekście inwestycyjnym, krótkoterminowe perspektywy mogą negatywnie wpłynąć na menedżerów, którzy obawiają się ryzyka związanego z inwestycjami, sankcjami, niestabilnością polityczną oraz zmianami w regulacjach prawnych. Z drugiej strony, przedsiębiorstwa mogą dostrzegać nowe możliwości inwestycyjne, wynikające z bardziej liberalnych reform gospodarczych oraz łatwiejszego dostępu do lokalnych rynków, na przykład w obszarze eksploatacji surowców naturalnych. Przykłady napływu zachodniego kapitału na obszary dotknięte tzw. „kolorową rewolucją" przedstawiono w tabeli 12.

Tabel 12. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w wybranych krajach przed i po kolorowej rewolucji.

Lp.	Przykład rewolucji	Przepływ ZIB przed rewolucją	Przepływ ZIB po rewolucji
1.	Pomarańczowa Rewolucja – 2004 rok.	W 2005 roku wartość ZIB wynosiły 265 milionów dolarów w pierwszym kwartale.	W 2005 roku wartość ZIB wyniosły 6,5 miliarda dolarów w czwartym kwartale.
2.	Rewolucja Godności – 2013 do 2014 rok.	W 2015 roku odpływ ZIB wyniósł – 3,3 miliarda dolarów w pierwszym kwartale.	W 2016 roku wartość ZIB wyniosły 2,2 miliarda dolarów w pierwszym kwartale.
3.	Różana Rewolucja – 2003 rok.	W 2004 roku wartość ZIB wynosiły 492 miliony dolarów w czwartym kwartale.	W 2008 roku wartość ZIB wynosiły 1,6 miliarda dolarów w drugim kwartale do momentu ponownego konfliktu z Rosją (Osetia Południowa i Abchazja)
4.	Arabska Wiosna (Maroko) – 2010 do 2012 roku.	W 2010 roku wartość ZIB wynosiły – 1,1 miliarda dolarów w pierwszym kwartale.	W 2011 roku wartość ZIB wynosiły 4,9 miliarda dolarów w pierwszym kwartale.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (World Bank, 2025).

W związku z tym można stwierdzić, że zjawisko kolorowych rewolucji z punktu widzenia biznesu międzynarodowego oraz państwa przyjmującego zagraniczne inwestycje bezpośrednie może być pozytywnym wydarzeniem. Rewolucje często przyczyniają się najpierw do napięć w relacjach międzynarodowych po czym nadchodzi

odwilż, co sprzyja tworzeniu stabilnych i transparentnych ram instytucjonalnych. W związku z czym powstają silne instytucje prawne oraz lobbingowe, które mogą zapewnić przewidywalne otoczenie gospodarcze wzmacniając ochronę własności i egzekwowanie kontraktów. Dodatkowo działania wspomnianych podmiotów mogą ograniczyć ryzyko korupcji co przekłada się na zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego i wzmacnia poziom zaufania do rynku inwestycyjnego. Wszystko to tworzy korzystne warunki dla napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Dodatkowo rewolucje prowadzą do liberalizacji gospodarki powodując przejście z zamkniętego układu do centralnie sterowanego przez rządy zmierzające w stronę integracji z globalnym systemem gospodarczym, co może sprzyjać większej swobodzie przepływu kapitału, towarów i usług. Co więcej, procesy prywatyzacyjne po rewolucjach otwierają szerokie możliwości dla zagranicznych inwestorów, umożliwiając im nabywanie udziałów w prywatyzowanych przedsiębiorstwach państwowych. Przykładem mogą być kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które po upadku komunizmu przyciągnęły znaczne inwestycje zagraniczne.

Po kolorowych rewolucjach często rośnie zapotrzebowanie na kapitał i technologie, co stanowi dodatkowy impuls dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Modernizacja infrastruktury staje się kluczowym priorytetem, przyciągając inwestorów w sektorach takich jak energetyka, transport czy budownictwo. Ponadto, prozachodnie rządy promują współpracę z zagranicznymi przedsiębiorstwami, które wnoszą nowoczesne technologie oraz know-how, wspierając rozwój lokalnych gałęzi gospodarki, przyspieszając tym samym proces transformacji ekonomicznej.

Pomimo cech pozytywnych dla krajów przyjmujących zagraniczne inwestycje bezpośrednie należy wskazać negatywne aspekty funkcjonowania biznesu w regionie objętym kolorową rewolucją. Po pierwsze, ryzyko niestabilności społecznej podatnej na manipulacje może prowadzić do nieprzewidywanych sytuacji gospodarczych. Gwałtowne zmiany rządów, niespodziewane działania legislacyjne oraz ryzyko wrogiego przejęcia przedsiębiorstwa może znacząco wpływać na decyzje managerów. Dodatkowo, protesty i zamieszki społeczne są częstym następstwem okresu transformacji i mogą zakłócać działalność operacyjną przedsiębiorstw, prowadząc do utrudnień w logistyce co zwiększa ryzyko związane z prowadzeniem biznesu w takich krajach.

Po drugie, istnieje zagrożenie związane z reputacją przedsiębiorstwa, co może stanowić istotne wyzwanie dla managerów. Organizacja może być postrzegana jako ta, która wspiera reżim lub jako narzędzie nowej władzy, co niesie ryzyko bojkotów konsumenckich lub utraty zaufania klientów. Najbardziej narażone są te przedsiębiorstwa, która działają globalnie. Brak neutralności lub otwarte zaangażowanie się po którejkolwiek ze stron może negatywnie wpłynąć na relacje z partnerami biznesowymi na rynkach międzynarodowych, ograniczając potencjał rozwoju i tworząc dodatkowe ryzyko inwestycyjne.

Dodatkowym ryzykiem dla inwestorów w trakcie lub po rewolucji są regulacje oraz dewaluacja. Nowe rządy często wprowadzają zmiany w prawie, które mogą w krótkim terminie być niekorzystne dla zagranicznych inwestorów. Taki zabieg ma na celu ustabilizowanie gospodarki po rozmaitych wahaniach. Może to skutkować podwyżką podatków lub ograniczeniem działalności gospodarczej. Ponadto, istnieje ryzyko unieważnienia umów zawartych z poprzednim rządem, co prowadzi do strat finansowych. Firmy mogą także napotkać na problemy z personelem tzn: protesty społeczne mogą prowadzić do absencji pracowników, a niestabilne warunki polityczne mogą wymuszać na nich opuszczenie miejsc pracy. Dodatkowym ryzykiem są działania odwetowe nowych władz, które polegać mogą na tym, że zostanie zamrożony kapitał operacyjny lub rynki finansowe przez co przedsiębiorstwo nie jest w stanie operować swoim funduszem. Dotyczy to również dewaluacji waluty, którą posługuje się przedsiębiorstwo na terenie danej lokalizacji.

Przedsiębiorstwa międzynarodowe muszą umiejętnie balansować między dostosowaniem się do nowych warunków otoczenia biznesowego a ochroną swoich interesów w trakcie oraz po okresach kolorowych rewolucji. Kluczowym czynnikiem sukcesu staje się zdolność do przewidywania ryzyka oraz przyjęcie elastycznego i strategicznego podejścia do prowadzenia działalności w niestabilnym otoczeniu. Umiejętność funkcjonowania w warunkach wysokiego ryzyka wymaga szybkiej reakcji na zmieniające się przepisy i sytuację rynkową. Dodatkowym atutem jest elastyczność budowania pozytywnych relacji z nowymi podmiotami politycznymi, co może być decydującym aspektem dalszej działalności firmy.

3.1.6 Fałszywa flaga

Przez fałszywą flagę rozumie się spreparowane działania, które mają na celu oskarżenie jednostki oraz grupy społecznej o udział lub przyczynienie się do wywołania konkretnego wydarzenia o charakterze terrorystycznym (Skopik i Pahi, 2020). Fałszywa flaga jest klasycznym przykładem działań na poziomie państwa, w którym znaczącą rolę odgrywają aktorzy polityczni, media mainstreamowe oraz media społecznościowe. Jest to jeden z przykładów, w którym dane wydarzenie jest bardzo ciężkie w uautentycznieniu. Konsekwencje takich działań mają bardzo często podłoże wojenne, ludobójcze lub mają na celu wyrobienie bądź utwardzenie przekonań względem konkretnego państwa. Wpływ takich działań na zagraniczne inwestycje bezpośrednie zależy od kilku kluczowych aspektów związanych z postrzeganiem ryzyka oraz stabilnością otoczenia gospodarczego.

Po pierwsze, działania, które posiadają znamiona fałszywej flagi mogą prowadzić do destabilizacji politycznej, nie tylko wewnętrznej, ale i globalnej. Dodatkowym czynnikiem w związku z tym jest eskalacja konfliktu, co skutkować może wzrostem ryzyka inwestycyjnego. Jednym z kluczowych założeń zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest minimalizacja ryzyka inwestycyjnego przez managerów. Pojawienie się w regionie sytuacji destabilizacyjnej w postaci wystąpienia fałszywej flagi sprawia, że ta lokalizacja postrzegana jest jako mniej bezpieczna w odniesieniu do lokowania kapitału. W rezultacie zmienia się percepcja inwestorów względem ryzyka a to przekłada się na zagraniczne inwestycje bezpośrednie.

W tabeli 21 znajdują się sztandarowe przykłady działań o charakterze fałszywej flagi. Działania operacyjne miały na celu wywołać chwilową lub długoterminową destabilizację obszaru geograficznego. Niektóre działania przedstawione w tabeli 13 miały faktyczne miejsce, natomiast inne były przedstawione jako plany wojskowe przygotowane przez odpowiednie struktury rządowe.

Tabela 13. Przykłady działań o charakterze fałszywej flagi

LP.	Incydent	Tło wydarzeń	Skutki
1	Inwazja w Zatoce Świń – 1961 rok.	Nieudana próba wywrócenia rządu Fidela Castro na Kubie. Służby amerykańskie przygotowały operację, która zakładała przeszkolenie wojskowe a następnie desant	Nieudana operacja skutkowała wzmocnieniem władzy prezydenta Kuby. Stany Zjednoczone poniosły ogromne

		kubańskich emigrantów w Zatoce Świń.	koszty wizerunkowe tracąc wiarygodność międzynarodową.
2	Operacja Northwoods – 1962 rok.	Plany przeprowadzenie serii działań prowokacyjnych i operacji dezinformacyjnych przez Stany Zjednoczone. Operacja zakładała przeprowadzenie działań, które mogłyby zostać przypisane Kubie, a jednocześnie wywołałyby oburzenie w Stanach Zjednoczonych i na świecie. Plan zakładał ataki na: amerykańskich cywilów, infrastrukturę wojskową, zestrzelenie fałszywego samolotu amerykańskiego nad Kubą oraz utworzenie kubańskich komórek terrorystycznych.	Plany przedstawione administracji Kennedy'ego zostały odrzucone. Decyzja była podyktowana fiaskiem poprzedniej operacji w Zatoce Świń. Dokumenty tej operacji zostały ujawnione w 1992 roku (Nelson, 2001).
3	Zestrzelenie samolotu MH 17 nad Ukrainą – 2014 rok.	Samolot, lecący z Amsterdamu do Kuala Lumpur, został zestrzelony nad wschodnią Ukrainą (obwód Doniecki), w rejonie konfliktu między Ukrainą a Rosją.	Początkowo sąd w Hadze oraz opinia międzynarodowa uznała, że pełną odpowiedzialność za wydarzenie ponosi Rosja. W 2022 roku ten sam sąd wydał opinię zamykającą śledztwo, że osoby odpowiedzialne za zestrzelenie samolotu MH 17 nie mogą być uznane za część sił zbrojnych Rosji (de Rechtspraak, 2022).

Źródło: opracowanie własne na podstawie Nelson, 2001; de Rechtspraak, 2022.

Sytuacje opisane w tabeli 21 są tylko przykładowymi wydarzeniami, które jednoznacznie można określić, że spełniają znamiona fałszywej flagi. Jednak precyzyjne określenie sytuacji, że zachodzą znamiona incydentu o takim charakterze są trudne do ustalenia. Dobrym przykładem jest rozpowszechnianie dezinformacji na Twitterze po zamachach na Boston Marathon w 2013 roku. W momencie, kiedy FBI ujawniła zdjęcia osób podejrzanych o atak w mediach społecznościowych szybko pojawiły się wpisy dotyczące przeprowadzenia ataku fałszywej flagi na obywatelach przez rząd USA (Cruickshank, 2021). Teorie te opierały się na zdjęciach mężczyzn w identycznych ubraniach, niosących ciężkie plecaki. Wielu komentatorów internetowych wskazywało na podobieństwo do wyposażenia prywatnych firm ochroniarskich, takich jak Craft International lub uniformów Navy SEALs. W analizowanych danych zgromadzono ponad cztery tysiące tweetów związanych z tą teorią, z czego większość okazała się mylna. Nawet po oficjalnej identyfikacji sprawców przez FBI, narracja o fałszywej fladze wciąż była aktywnie podtrzymywana przez niektóre grupy społeczne. Zjawisko to pokazuje, jak

głęboko zakorzeniona może być dezinformacja i jak długo może utrzymywać się w przestrzeni publicznej, niezależnie od dostępu do rzetelnych informacji.

Istnieją również inne sytuacje, które posiadają znamiona przeprowadzenia fałszywej flagi. Do takich wydarzeń można potencjalnie zaliczyć atak Hamasu na Izrael 7 października 2023 roku. Sytuację należy rozpatrywać z punktu widzenia informacji wywiadowczych oraz potencjalnych korzyści wynikających z trwającej sytuacji wojennej dla rządu Izraela (The New York Times, 2023). Po pierwsze, sugeruje się, że dowódcy wojskowi Izraela wiedzieli o szykowanej operacji na rok przed wydarzeniem. Takie założenie świadczyłoby o tym, że służby specjalne głęboko zinfiltrowały Hamas i na bieżąco śledziły sytuację wewnętrzną organizacji. Po drugie, przewodniczący amerykańskiej komisji kongresowej Michael McCaul powiedział, że Egipt poinformował Izrael trzy dni przed atakiem o planowanej akcji Hamasu (BBC, 2023). Odnosząc się do korzyści wynikających z trwającj wojny w Palestynie sam premier Izraela Netanjahu mógł być zainteresowany jej trwaniem z uwagi na ciążące na nim zarzuty korupcyjne, które mogły doprowadzić do jego skazania na 15 lat więzienia (Reuters, 2024). Po drugie, sugeruje się, że wiąże się to z planami Wielkiego Izraela, który zakłada ekspasję i okupację części obszarów należących do: Syrii, Libanu, Iraku, Egiptu, Arabii Saudyjskiej, Jordanii oraz Palestyny (Middle East Political and Economic Institute, 2025; Ury, 2018). Jednak należy podkreślić, że są to tylko domnieniania z uwagi na brak konkretnych dowodów dotyczących wydarzenia. Zakłada się natomiast, że tereny byłej Palestyny mogłyby zostać wykorzystane do przyciągnięcia zagranicznych inwestycji bezpośrednich, jak sugerowane było to przez Jareda Kuschnera, zięcia Donalda Trumpa (Pillar, 2019)

Należy jednak pamiętać, że takie operacje mają szeroko zakrojone działania, które mają za zadanie zniechęcić społeczeństwo do korzystania z usług niektórych przedsiębiorstw. Różnego rodzaju zamachy terrorystyczne wiążą się z demonizacją islamu oraz mają szerokie implikacje gospodarcze, które mogą znacząco wpłynąć na przedsiębiorstwa, których kapitał pochodzi z Bliskiego Wschodu. Celowe przedstawianie islamu i muzułmanów w negatywnym świetle przyczynia się do wzrostu nieufności wobec kapitału pochodzącego z tego regionu. Tego typu wydarzenia mogą prowadzić do utrudnień w procesie inwestycyjnym oraz pogorszenia wizerunku firm i barier w dostępie do rynków zachodnich. Działania o charakterze fałszywej flagi są motywowane

politycznie, co z kolei odbija się na atmosferze biznesowej. Firmy z regionu Bliskiego Wschodu mogą spotykać się z większą biurokracją i podejrzliwością, co przekłada się na wzrost kosztów prowadzenia działalności oraz opóźnienia w projektach zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W szczególności sektor finansowy, ze względu na swoje powiązania z kapitałem zagranicznym, może być bardziej narażony na kontrole oraz regulacje, mające na celu ograniczenie ryzyka prania brudnych pieniędzy czy finansowania terroryzmu.

Po atakach z 11 września obserwowano wzrost nastrojów antyislamskich, co przełożyło się na trudności dla przedsiębiorstw z regionu Bliskiego Wschodu w nawiązywaniu współpracy z zachodnimi partnerami (Marinov i Stockemer, 2020). W związku z tym należy uwzględnić fakt, że w okresie pomiędzy 2001 a 2007 rokiem nastąpiły dwie istotne implikacje dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zakres czasowy obejmuje moment od ataków na wieże WTC, przez II wojnę w Zatoce Perskiej, aż po kryzys finansowy w 2007 roku. Biorąc pod uwagę kraje, w których dominuje religia muzułmańska jak: Afganistan, Pakistan, Bahrajn, Irak, Jordania, Kuwejt, Liban, Oman, Katar oraz Arabia Saudyjska widoczne były wahania zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Z jednej strony można dostrzec znaczący odpływ inwestycji z tych krajów. Z drugiej strony, napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, w niektórych przypadkach z poziomu zerowego wzrósł do 25 miliardów dolarów amerykańskich np. w Iraku. Można zatem zakładać, że wydarzenia o znamionach fałszywej flagi mogą mieć bezpośredni wpływ na percepcję atrakcyjności poszczególnych rynków inwestycyjnych.

3.1.7 Deep fake

Przez deep fake rozumie się działania manipulacyjne, które wykorzystują technologię sztucznej inteligencji przy tworzeniu dźwięku, obrazu, wideo oraz treści (Maras i Alexandrou, 2019), a którego celem jest wywołanie chaosu oraz niepewności co do powielanej wiadomości w infosferze. Technologia sztucznej inteligencji w zakresie deep fake jest wykorzystywana przynajmniej od 1997 roku. Badacze Christoph Bregler, Michele Covell i Malcolm Slaney (1997) opracowali program komputerowy Video Rewrite. Był to pierwszy na świecie system, który wykorzystywał technikę wideo i dźwięku wraz z możliwością łączenia gestów oraz ruchu ust. Wraz z rozwojem technologii informatycznej technologia deep fake stawała się bardzie precyzyjna i

wiarygodna. W konsekwencji w sferze wirtualnej rozpowszechniane są sztucznie wygenerowane treści, których autentyczność jest trudna do weryfikacji przez końcowego odbiorcę. W efekcie, zarówno wizerunek przedstawicieli rządu, czy znanych biznesmenów został poddany manipulacji lub oni sami nieświadomie okazali się poddać temu zabiegowi.

Jednym z poważniejszych zagrożeń dla kadry zarządzającej jest możliwość podszywania się pod decydentów za pomocą tej technologii. Działania te stanowią zagrożenie dla stabilności i bezpieczeństwa przedsiębiorstwa, zwłaszcza w obszarze operacji finansowych oraz zarządzania ryzykiem. Przykładem może być incydent z 2019 roku, w którym cyberprzestępca wykorzystał technologię deepfake do stworzenia syntetycznego głosu CEO brytyjskiej firmy energetycznej, aby nakłonić pracownika do przelania znacznej sumy pieniędzy na konto oszusta (WSJ, 2019). Innym istotnym przypadkiem jest spreparowane zdjęcie przedstawiające płonące skrzydło Pentagonu, siedziby Departamentu Obrony Stanów Zjednoczonych, które pojawiło się w maju 2023 roku w mediach społecznościowych (Guardian, 2023). To zdjęcie wywołało globalny niepokój, który wpłynął na rynki finansowe. Indeks S&P 500, obejmujący 500 największych przedsiębiorstw notowanych na giełdzie NYSE, spadł o 0,24%, co doprowadziło do utraty miliardów dolarów. Podobnie indeks Dow Jones Industrial Average zanotował spadek o 0,57%.

Kolejnym interesującym przypadkiem jest wykrycie w 2020 roku ponad 4000 fałszywych kont społecznościowych, które używały zdjęć profilowych generowanych przez technologię Generative Adversarial Networks (GAN) (Ghosh i Naskar, 2024). GAN jest jednym z najbardziej zaawansowanych narzędzi sztucznej inteligencji, wykorzystywanym w różnych sektorach gospodarki. Aby zrozumieć fenomen GAN, warto przytoczyć jego mechanizm działania, który opiera się na współpracy dwóch elementów: generatora i dyskryminatora. Te dwa komponenty „rywalizują” ze sobą, co umożliwia tworzenie oraz przetwarzanie sztucznych danych. Szczegóły dotyczące działania generatora i dyskryminatora zostały przedstawione w tabeli 14.

Tabela 14: Elemnty działania GAN

LP.	Elementy Generative Adversarial Networks	Mechanizm działania
1	Generator	Mechanizm odpowiada za sztuczne generowanie danych, które mają być najbardziej zbliżone do rzeczywistych. Dla przykładu generator oparty na sztucznej inteligencji może wygenerować twarze osób, które nie istnieją. Polega to na wykorzystaniu algorytmów oraz machine learning.
2	Dyskryminator	Jego zadaniem jest analiza i ocena czy wygenerowany obraz pochodzi z istniejącego zbioru danych.

Źródło: opracowanie własne.

W kontekście „rywalizacji" między generatorem a dyskryminatorem, generator dąży do stworzenia danych, które będą coraz bardziej realistyczne, w celu oszukania dyskryminatora. Z kolei dyskryminator stara się skuteczniej identyfikować fałszywe dane. Dzięki tej interakcji, technologie oparte na GAN (Generative Adversarial Networks) są w stanie generować dane wizualne o niezwykle wysokiej jakości i realizmie. Technologie te budzą jednak kontrowersje, szczególnie ze względu na ich zdolność do tworzenia deepfake'ów, które mogą być wykorzystywane do rozpowszechniania dezinformacji oraz manipulowania nagraniami. To z kolei zwiększa ryzyko związane z manipulacjami informacyjnymi.

Ataki wykorzystujące technologie sztucznej inteligencji, w tym deepfake, mogą poważnie zakłócać wcześniej opracowane protokoły zarządzania ryzykiem oraz zaburzać przepływ informacji w organizacji. Fałszywe dane, które wprowadzają chaos, mogą być często uznawane za autentyczne, zwłaszcza przez pracowników niższego szczebla, którzy nie mają odpowiednich narzędzi do weryfikacji autentyczności poleceń wydawanych z wyższych szczebli. Jest to szczególnie problematyczne w środowisku finansowym, gdzie decyzje muszą być podejmowane szybko. Z tego względu tradycyjne metody komunikacji i weryfikacji powinny zostać poddane modyfikacjom, aby zwiększyć ich skuteczność w obliczu nowych zagrożeń.

Syntetyczne głosy generowane przez sztuczną inteligencję mogą prowadzić do poważnych kosztów ekonomicznych i psychologicznych. Przykładem mogą być wielomilionowe straty finansowe, jakie poniosły firmy w wyniku takich ataków.

Dodatkowo, należy uwzględnić straty związane z utratą reputacji organizacji w oczach inwestorów, klientów oraz partnerów biznesowych. Koszty te obejmują także wydatki na audyty wewnętrzne oraz wprowadzenie nowych środków ochrony, w tym implementację programów zabezpieczających. Ponadto, takie incydenty mogą prowadzić do utraty zaufania do technologii oraz procesów decyzyjnych wśród pracowników, co negatywnie wpływa na efektywność operacyjną przedsiębiorstwa. Dodatkowym aspektem jest to, że deepfake powinien być bezpośrednio lub pośrednio łączony z cyberatakami. Jednak badanie nie wykazało takiej zależności. Niemniej jednak, w przypadku cyberataków na przedsiębiorstwa lub państwa, technologia deepfake oparta na sztucznej inteligencji może być wykorzystywana jako narzędzie do destabilizacji. W takich przypadkach można spodziewać się nie tylko destabilizacji finansowej, ale również utraty prestiżu międzynarodowego przez zaatakowane podmioty.

3.1.8 Ataki cybernetyczne

Przez ataki cybernetyczne rozumie się kontrolowaną formę destabilizacji urządzeń cyfrowych, które stanowią strategiczny element dla państwa lub przedsiębiorstwa (Lehto, 2022). Takiego rodzaju ataki zwykle obejmują nośniki informacyjne w postaci dysków twardych, na których znajdują się newralgiczne dane. Istnieje wiele form destabilizacji sieciowej na przykład: atak typu „man-in-the-middle", phishing czy ataki typu „keylogger". Najpopularniejszą metodą jest jednak atak typu „ransomware", który polega na blokowaniu dostępu do urządzeń cyfrowych, przeglądu danych oraz ich kradzieży. Tego typu ataki narażają [11]organizacje na utratę danych, ale mogą również obejmować strategiczny punkty przesyłowe dla państwa w postaci wstrzymania dostawy prądu lub energonośników.

Cyberataki mają poważny wpływ na destabilizację biznesu międzynarodowego oraz państwa. Konsekwencje w przypadku tych dwóch elementów nie obejmują tylko strat wizerunkowych, ale wpływają na funkcjonowanie społeczeństwa oraz gospodarki.

[11] Man-in-the-middle – manipulacja treścią konwersacji na czacie w czasie rzeczywistym. Phishing – podszywanie się pod inną osobę w celu wyłudzenia danych. Keylogger – oprogramowanie śledzące naciskane klawisze przez użytkownika.

Bardzo częstym celem cyberataków jest infrastruktura krytyczna w postaci energonośników, łańcuchów dostaw, przepływów finansowych oraz funkcjonowania służby zdrowia. Naruszenia integralności tych sektorów powoduje negatywne skutki, które mogą wywołać długoterminowe poczucie niepewności, osłabiając zdolność państwa do prowadzenia reform gospodarczych.

W tabeli 15 znajdują się przykłady ataków cybernetycznych, które w sposób znaczący zdestabilizowały funkcjonowanie niektórych części gospodarek oraz podważyły wiarygodność przedsiębiorstw.

Tabela 15: Przykłady ataków cybernetycznych na infrastrukturę krytyczną państwa i przedsiębiorstwa.

Lp.	Nazwa ataku	Skutki
Ataki na infrasturturę państwową		
1	Atak cybernetyczny na Estonię – 2007 rok	Atak cybernetyczny nakierowany na serwery rządowe, banki oraz media. Skutek: utrata danych i paraliż usług (Backman, 2021).
2	StuxNet – 2010 rok	Ataki wymierzone w Iran a konkretnie w wirówki do obróbki uranu. Skutek: opóźnienie programu nuklearnego Iranu (Kenney, 2015).
3	Office of Personnel Management – 2015 rok	Jeden z największych ataków cybernetycznych na rząd USA. Atak wymierzony w rządowe biuro zarządzania personelem. Skutek: wyciek danych wywiadowczych ponad 22 milionów osób (Bendovschi, 2015).
4	NotPetya – 2017 rok	Złośliwe oprogramowanie wymierzone w instytucje ukraińskie. Skutek: paraliż banków, lotnisk i firm logistycznych (Alladi, Chamola i Zeadally, 2020).
5	SolarWinds – 2020 rok	Atak wymierzony w rząd Stanów Zjednoczonych. Skutek: Utrata danych Pentagonu oraz Departamentu Skarbu (Martínez i Durán, 2021).
Ataki na infrasturturę prywatną		
1	Sony Pictures Entertainment – 2014 rok	Kradzież danych pracowników, treści maili oraz niepublikowanych wcześniej filmów. Wysokie straty finansowe i wizerunkowe (Kokas, Tryon, Gusterson i Braun, 2016).
2	WannaCry – 2017 rok.	Atak wymierzony w National Health Service skutkował paraliżem infrastruktury IT, która odpowiadała za usługi medyczne (Ghafur i inn., 2019).
3	Equifax – 2017 rok.	Atak wymierzony w agencję, która sporządza sprawozdania dotyczące kredytów konsumenckich. Efektem był wyciek danych, głównie Social Security Number (DiGrazia, 2017).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Kenney, 2015; Bendovschi, 2015; Kokas, Tryon, Gusterson i Braun, 2016; DiGrazia, 2017; Ghafur i inn., 2019; Alladi, Chamola i Zeadally, 2020; Backman, 2021; Martínez i Durán, 2021).

W przypadku ataku cybernetycznego przedsiębiorstwa są narażone na koszty, które można podzielić na bezpośrednie, pośrednie oraz kary regulacyjne. Koszty bezpośrednie obejmują wydatki związane z reakcją przedsiębiorstwa na incydent i wiąże się to z ogromnymi wydatkami na naprawę systemów informatycznych oraz odzyskanie utraconych danych w wyniku ataku. W związku z tym firma jest zmuszona do skorzystania z usług zewnętrznych specjalistów ds. cyberbezpieczeństwa przy założeniu, że owego pionu sama nie posiada. Jednak w przypadku poważnego zainfekowania systemów informatycznych niezbędna jest konsultacja z zewnętrznymi ekspertami w tej dziedzinie. Dodatkowym kosztem bezpośrednim są działania prawne związane z mitygacją ryzyka utraty lub naruszenia bezpieczeństwa danych.

Koszty pośrednie są trudniejsze do oszacowania. Mogą one być bardziej dotkliwe z uwagi na przestoje operacyjne wywołane cyberatakiem. Skutkuje to utratą przychodów przedsiębiorstwa, która spowodowana jest niepewnością wśród klientów oraz rezygnacją z usług. Postrzeganie przedsiębiorstwa jako podmiotu niezdolnego do ochrony danych osobowych skutkuje odpływem klientów, spadkiem sprzedaży oraz wyższymi kosztami pozyskiwania nowych kontraktów. W dłuższej perspektywie utracone zaufanie może przewyższyć bezpośrednie konsekwencje finansowe incydentu, wpływając na kondycję rynkową firmy. W związku z tym konieczne jest wprowadzenie działań naprawczych i odbudowy reputacji firmy za pomocą kampanii marketingowych i działań PR – owych. Konieczność przygotowania odpowiedniej komunikacji, często w warunkach kryzysowych, może obciążać budżet firmy oraz zasoby ludzkie. Dodatkowym czynnikiem kosztów pośrednich jest wdrażanie nowych zabezpieczeń, które w przyszłości będą mogły ochronić przedsiębiorstwo przed ponownymi atakami.

Koszty prawne są prawdopodobnie najbardziej obciążające budżet przedsiębiorstwa. Przykładowo powołując się na art. 83 ust. 5 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r – można wywnioskować, że incydent związany z utratą danych skutkuje karą finansową o wartości od 2% do 4% budżetu poprzedniego roku obrotowego przedsiębiorstwa. Dodatkowo klienci oraz partnerzy biznesowi, którzy czują się dotknięci naruszeniem bezpieczeństwa danych, mogą zdecydować się na wytoczenie pozwów, które niosą za sobą wysokie koszty prawne, a także ryzyko konieczności wypłaty odszkodowań. Potencjalne postępowania sądowe, niezależnie od ich wyniku, mogą prowadzić do znaczących strat finansowych oraz

pogorszenia wizerunku firmy w oczach opinii publicznej. Śledztwa odpowiednich organów wynikające z naruszenia przepisów wyżej wspomnianego aktu prawnego mogą skutkować audytami, kontrolami oraz nakładaniem kar finansowych.

Natomiast z punktu widzenia państwa przyjmującego zagraniczne inwestycje bezpośrednie zagrożenie atakiem cybernetycznym może skutkować poważnymi konsekwencjami zwłaszcza w obszarze bezpieczeństwa narodowego. Ataki na sieci energetyczne, bankowe, transportowe czy systemy telekomunikacyjne mogą doprowadzić do paraliżu funkcjonowania państwa, wpływając negatywnie na bezpieczeństwo obywateli oraz gospodarkę kraju. Najistotniejszym obszarem z punktu widzenia strategii państwa będzie w perspektywie dekady energetyka oraz telekomunikacja. W związku z głębokim kryzysem dywersyfikacji energii w Europie przyszłe ataki na infrastruktury zajmujące się dystrybucją oraz produkcją tego surowca będą w niebezpieczeństwie. Przerwy w dostawie prądu oraz ogrzewania będą skutkować masową migracją ludności do krajów, w których ten problem będzie znacznie mniejszy. Dodatkowo w wyniku cyklicznych przerw będą nasilać się bunty społeczne, które prawdopodobnie będą wspierane przez państwa wrogie tworząc zjawisko kolorowych rewolucji. Państwa wrogie mogą dokonywać ataków cybernetycznych na poszczególne jednostki wojskowe zakłócając systemy dowodzenia i komunikacji. Takie działania znacząco będą wpływać na morale oraz przepływ informacji.

Kolejnym ważnym elementem newralgicznym w związku z atakami cybernetycznymi jest gospodarka kraju. Ataki na instytucje finansowe, takie jak banki czy giełdy, mają potencjał generowania ogromnych strat, destabilizacji rynków oraz utraty zaufania do systemów finansowych. W skrajnym przypadku mogą one prowadzić do destabilizacji całego sektora finansowego, wpływając bezpośrednio na gospodarkę krajową i międzynarodową. Dodatkowo takie incydenty mogą mieć wpływ na łańcuchy dostaw doprowadzając do przerw w transporcie surowców, półproduktów lub gotowych towarów.

Kolejnym aspektem jest ekosystem cyfrowy, który ulegając zakłóceniom w wyniku powtarzających się cyberataków będzie podważać wiarę w bezpieczeństwo nowoczesnych technologii. Częste incydenty bezpieczeństwa będą prowadzić do niechęci społeczeństwa wobec dalszej cyfryzacji oraz korzystania z nowoczesnych rozwiązań technologicznych. W związku z tym przedsiębiorstwa, które będą chciały

przeprowadzić zagraniczne inwestycje bezpośrednie w związku z dystrybucją swojego know how w zakresie sztucznej inteligencji zderzą się z ostracyzmem społecznym. Taka sytuacja może prowadzić do spowolnienia tempa rozwoju innowacji, a także zmniejszenia konkurencyjności na rynku międzynarodowym. W efekcie, potencjał gospodarki cyfrowej może nie zostać w pełni wykorzystany, co ogranicza możliwości jej wzrostu oraz modernizacji.

Dodatkowo należy zwrócić uwagę na jeden spójny aspekt dotyczący cyberataków oraz fałszywej flagi. Fałszywą flagę w kontekście ataków cybernetycznych można wykorzystać w zakresie dezinformacji ukrywając swoją tożsamość oraz przypisać takie działania innej grupie. Manipulacja technicznymi śladami, takimi jak adresy IP, język kodowania czy wykorzystanie narzędzi hakerskich, ma na celu skuteczne zmylenie odbiorców oraz uniemożliwienie jednoznacznego wskazania sprawcy. W związku z tym przedstawiciele rządów mogą zostać wprowadzeni w błąd oraz wymierzyć działania odwetowe w niewłaściwą stronę. Zaburzona percepcja rządzących może prowadzić do napięć międzynarodowych, nakładania sankcji gospodarczych a w skrajnych przypadkach nawet do wybuchu konfliktów zbrojnych. Takie sytuacje mogą destabilizować globalny porządek i utrudniać współpracę międzynarodową, szczególnie w zakresie zwalczania zagrożeń cybernetycznych. Złożoność i subtelność fałszywych flag powodują, że efektywne zwalczanie cyberprzestępczości staje się jeszcze trudniejsze, co przekłada się na wyższe koszty i wydłużenie procesów śledczych. Wrogie podmioty, poprzez destabilizację infrastruktury krytycznej i zakłócenie porządku gospodarczego, mogą celowo starać się zaszkodzić reputacji państwa jako stabilnego i bezpiecznego miejsca do prowadzenia biznesu. W ten sposób zewnętrzni inwestorzy mogą być zniechęceni do podejmowania decyzji o ulokowaniu swojego kapitału, postrzegając dany rynek jako ryzykowny.

3.2. Dobór metody badawczej

Istotnym elementem procesu badawczego jest dobór metody, która pozwoliłaby w sposób adekwatny odpowiedzieć na postawione w pracy pytania badawcze. Ze względu na charakter pytań, w pracy posłużono się tzw. metodami wielokryterialnymi (z ang. multicriteria decision methods - MCDM), które są powszechnie znanym narzędziem

wspierania decyzji w przedsiębiorstwie (Jena i in., 2017; Taherdoost i Madanchian, 2023). Metody MCDM mają zastosowanie w wielu dziedzinach takich jak ekonomia, finanse, inżynieria, zarządzanie projektami etc. (Zavadskas i Turskis, 2011). Wśród modeli analizy wielokryterialnej istnieje wiele metod i narzędzi wspierających decyzje menedżerskie, w szczególności tzw. Interpretative Structural Modeling (ISM) oraz Decision Making Trial and Evaluation Laboratory (DEMATEL), które pozwalają na identyfikację czynników determinujących określone decyzje i zależności jakie między nimi obserwujemy (Singh i Singla, 2022). W pracy posłużono się metodą Total Interpretative Structural Modeling (TISM) będącą rozszerzeniem podejścia ISM. Chociaż obie metody służą hierarchicznemu modelowaniu sieci powiązań między czynnikami danego procesu, najważniejszą różnicą pomiędzy podejściem ISM a TISM jest możliwość uwzględnienia w TISM kontekstualnych relacji wyjaśniających zależności między czynnikami (Matysek-Jędrych i in. 2022; Nasir i in. 2021).

Modelowanie hierarchiczne z wykorzystaniem ISM oraz TISM jest szczególnie przydatne, gdy problem badawczy był dotychczas mało rozpoznany, a postrzeganie znaczenia czynników jest relatywnie subiektywne. Z podobną sytuacją mamy do czynienia tutaj; kwantyfikacja postrzegania czynników geopolitycznych w ujęciu krytycznym jest niezwykle trudna, gdyż problematyczne byłoby przypisanie im ilościowo mierzalnych kwantyfikatorów. Ponieważ TISM zaliczane jest do metod jakościowych[12], które często wykorzystywane są w badaniach eksploracyjnych, jest ono adekwatnym narzędziem do realizacji założonych celów.

Metoda TISM pozwala odpowiedzieć na trzy kluczowe pytania (Rajan i Dhir, 2021):

- „Co?" – pozwala na wskazanie czynników, które wpływają na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji,
- „Jak?" – pozwala na wskazanie powiązań bezpośrednich oraz pośrednich między badanymi czynnikami,
- „dlaczego?" – pozwala na wskazanie logicznej przyczynowości względem relacji, jakie zachodzą między badanymi czynnikami.

[12] Mimo ustalonego protokołu analizy danych, który wykorzystuje macierze zależności między zmiennymi, TISM powszechnie uważa się za narzędzie analizy jakościowej (Jena i in. 2017). Wynika to ze specyfiki zebranych informacji, a także uwzględniania w modelu tzw. *contextual relationships*, czyli eksperckiego wyjaśnienia zidentyfikowanych zależności.

Oczywiście istnieją również inne narzędzia należące do metod jakościowych, które mogłyby zostać użyte w badaniu. Jedną z rozważanych alternatyw była analiza studium przypadku. Jednak ze względu na specyfikę badania, gdzie analizowane są subiektywne czynniki nacechowane wysokim poziomem negatywnych emocji (czy jako menedżer ulegam medialnym narzędziom wywierania wpływu?) istniała uzasadniona wątpliwość, czy zebrany materiał pozwoli na rzetelne opracowanie modelu badawczego i w konsekwencji odpowiedzi na postawione pytania badawcze. W związku z tym odrzucono metodę studium przypadku i przyjęto narzędzie, które opiera się na wiedzy eksperckiej.

Oparcie wyników o wiedzę ekspercką pozwala na dążenie do minimalizowania ryzyka błędnej oceny znaczenia czynników geopolitycznych. Ocena czynników zależy od zakresu wiedzy eksperta, rozumienia przez niego mechanizmów geopolitycznych w regionie oraz obserwacji ciągu przyczynowo - skutkowego wydarzenia. Dopiero po interpretacji tych wszystkich elementów można stwierdzić, że wydarzenie zostało zainspirowane w celu osiągnięcia konkretnego celu politycznego lub biznesowego.

Istotnym jest podkreślenie, że w badaniu nie powoływano się na konkretne wydarzenie geopolityczne (np. konflikt zbrojny), lecz rozważano znaczenie czynników w decyzjach o lokalizacji inwestycji w sytuacjach, gdy percepcja ryzyka geopolitycznego jest oceniania jako wysoka [13], co charakteryzuje współczesne realia. Jak pokazały przeprowadzone z firmami wstępne rozmowy, odwołanie do konkretnego wydarzenia geopolitycznego mogłoby okazać się problematyczne. Firmy niechętnie udostępniają informacje o tak newralgicznych, a jednocześnie drażliwych tematach jak wydarzenia o znamionach geopolitycznych. Przykładowo wystąpienie ataku cybernetycznego powoduje duże straty finansowe oraz wizerunkowe firmy. Bardzo często przedsiębiorstwa nie upubliczniają informacji o przeprowadzonym ataku cybernetycznym na ich serwery z uwagi na obawę utraty płynności finansowej spowodowanej paniką wśród konsumentów. Jeżeli już organizacja zdecyduje się na komunikat prasowy to zazwyczaj jako głównym źródłem problemu wskazuje się dysfunkcje sieciowe. W dalszej części dysertacji omówione zostaną kroki, które zostały podjęte, aby zwiększyć obiektywizm udzielanych przez ekspertów odpowiedzi.

[13] EY (2024) definiuje wzrost ryzyka geopolitycznego jako jeden z trzech „megatrendów" determinujących strategie przedsiębiorstw oraz kształt globalnych łańcuchów dostaw we współczesnym świecie.

Cechą charakterystyczną stosowania metody TISM jest praktyka, aby w miejsce hipotez badawczych postawić szczegółowe pytania badawcze. Przyjmując tę praktykę, badanie zaprojektowano w oparciu o pytania badawcze przedstawione w podrozdziale 3.1. W efekcie zaprezentowany model całościowo obrazuje wpływ czynników geopolitycznych na percepcję atrakcyjności lokalizacji inwestycji zagranicznej, pokazuje i wyjaśnia relacje między tymi czynnikami, a także wskazuje ich charakter. Mając na uwadze fakt, że w badaniach związanych z biznesem międzynarodowym metoda TISM nie jest narzędziem bardzo rozpowszechnionym, przy omawianiu rezultatów badania zostaną najpierw zaprezentowane poszczególne kroki analityczne wraz z ich krótkim wyjaśnieniem i uzupełnieniem.

3.3 Dobór próby badawczej oraz konstrukcja kwestionariusza badania

Badanie ma na celu wskazanie oraz omówienie czynników geopolitycznych należących do podejścia krytycznego w geopolityce, oraz ich wpływu na percepcję managera w procesie wyboru lokalizacji dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Bardzo istotnym etapem w realizacji badania był dobór próby badawczej. Jak wspomniano w podrozdziale 3.2, oceny istotności geopolitycznych determinant percepcji atrakcyjności lokalizacji dokonano na podstawie wiedzy eksperckiej. W badaniu wzięło udział 40 ekspertów, którzy zostali zaproszeni do udziału w badaniu w oparciu o kryteria wskazane w Tabeli 16.

Tabela 16: Kryteria doboru ekspertów

	Kryterium	Uwagi
1	PKD, sekcja C	- eksperci musieli być zatrudnieni (obecnie lub w przeszłości) w przedsiębiorstwach klasyfikowanych w sekcji C Polskiej Klasyfikacji Działalności wprowadzonej Rozporządzeniem Rady Ministrów w grudniu 2007 roku. Sekcja C w badaniu jest wiodąca z uwagi na fakt, że przemysł jest podatny na wydarzenia geopolityczne o charakterze globalnym. Dobrym przykładem jest rok 2011, kiedy geostrategia amerykańska przeniosła się na obszar azjatycki skutkując nasilającym się zjawiskiem reshoringu oraz wojną handlową między USA a Chinami. Drugim argumentem przemawiającym za wyborem tej sekcji jest zjawisko przerwania globalnych łańcuchów dostaw podczas pandemii COVID – 19.
2	Doświadczenie	Eksperci musieli wykazać się przynajmniej 15-letnim doświadczeniem w działaniach związanych z zagranicznymi inwestycjami

		bezpośrednimi. W efekcie eksperci byli w stanie odnieść się do zmian, jakie obserwujemy w różnych przedziałach czasu (okres względnej stabilności geopolitycznej vs turbulencji geopolitycznych).
3	Zakres geograficzny	Na potrzeby badania przyjęto, że proces zagranicznych inwestycji bezpośrednich obejmuje migrację kapitału z krajów rozwiniętych do krajów rozwijających się. Jest to spowodowane tym, że konsekwencje wydarzeń geopolitycznych mają o wiele większy wpływ na kraje rozwijające się w obszarach takich jak: ekonomia, finanse, polityka międzynarodowa etc. Tym samym, aby kwalifikować się do udziału w badaniu eksperci musieli wykazać się doświadczeniem przy inwestowaniu na rynkach rozwijających się.

Źródło: opracowanie własne.

W Tabeli 17 znajduje się charakterystyka profili ekspertów biorących udział w badaniu. Metoda TISM nie sugeruje optymalnej liczby ekspertów, którzy powinni wziąć udział w badaniu [14]. Decyzja ta jest uzależniona od stopnia złożoności badanego problemu. Dla porównania inne badania wykorzystujące metodę TISM uwzględniały pomiędzy 10 a 40 ekspertów (Nasir i in. 2022; Jena i in. 2017).

Tabela 17: Podsumowanie profili ekspertów

Wyróżnik		Liczba	%
Reprezentowana branża	Produkcja artykułów spożywczych	17	42,5
	Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	3	7,5
	Produkcja substancji farmaceutycznych, leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych	3	7,5
	Produkcja wyrobów z pozostałych surowców mineralnych niemetalicznych	5	12,5
	Produkcja maszyn i urządzeń	3	7,5
	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	3	7,5
	Inne działy produkcyjne	6	15,0

Źródło: Opracowanie własne.

Zgodnie z metodologią TISM, kolejnym etapem badania było utworzenie kwestionariusza, który następnie został przedstawiony respondentom. Prace nad utworzeniem kwestionariusza uwzględniały fazę testową (Presser 2004), w której brało udział 5 respondentów: trzech ekspertów reprezentujących firmy sekcji C PKD 2007 oraz dwóch samodzielnych naukowców. Eksperci oceniali przejrzystość oraz klarowność

[14] Przykładowo Eisenhardt (1989) sugerowała, że liczba wywiadów w badaniach jakościowych powinna wynosić od czterech do dziesięciu, aby uniknąć zbyt uproszczonych lub złożonych wyników oraz ułatwić przetwarzanie i uogólnianie rezultatów.

użytych sformułowań natomiast eksperci akademiccy poprawność kwestionariusza względem zastosowanej metody badawczej. Ankieta miała na celu zbadanie czynników geopolitycznych o charakterze krytycznym oraz określenie ich wpływu na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji, jako miejsca potencjalnej inwestycji. Kwestionariusz składał się z dwóch części.

W pierwszej części respondent został poproszony o to, aby wskazać czy przedstawione wydarzenie geopolityczne może przełożyć się na decyzję o podjęciu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w danej lokalizacji Poprzez inwestycję należy rozumieć przeniesienie części kapitału firmy w postaci nowego podmiotu biznesowego na teren danej lokalizacji w perspektywie długoterminowej. W analizie założono, że rozważana lokalizacja miała charakteryzować się już wcześniej przebadanym rynkiem, możliwościami realizacji założonych celów oraz analizą opłacalności inwestycji, które zostały ocenione jako satysfakcjonujące dla decydentów Respondent został poproszony o zwrócenie uwagi na fakt, że mimo analizy rynkowej potencjalnie mogą zaistnieć dodatkowe okoliczności świadczące o zmianie nastawienia względem atrakcyjności lokalizacji inwestycji. Następnie eksperci zapoznali się z opisem ośmiu różnych sytuacji, które zawierały ukryty czynnik geopolityczny. Liczne badania (Xu i in. 2023; Osatuyi i Dennis 2024; Gupta i in. 2023) pokazują, że odbiorcy treści medialnych są nieświadomi faktu działania tzw. zniekształcania informacji (ang. *information destortion*). Ponadto odrzucają oni możliwość, że ich opinie lub decyzje są kształtowane przez te zaburzenia. Są to ograniczenia wynikające z działania noosfery i bezpośrednio wynikające z faktu, że obecnie managerowie mają do czynienia nie tyle z asymetrią informacji (ang. *information assymetry*) co z nadmiarem informacji (ang. *information overload*). Stąd czynniki przywołane w kwestionariuszu zostały ukryte celowo by zwiększyć obiektywizm odpowiedzi. Zastosowane opisy czynników zostały zaprezentowane w Załączniku 1. Respondenci zostali poproszeni o ocenę (za pomocą skali Likerta od 1 do 5, gdzie 1 oznacza brak wpływu a 5 bardzo istotny wpływ [15]), czy przedstawiona sytuacja wpłynęłaby na ich decyzję o potencjalnej inwestycji na danej lokalizacji.

[15] Skala Likerta jest powszechnym typem skali pomiarowej. Wykorzystuje się ją zarówno w metodach ilościowych, jak i jakościowych. Służy ona m.in. do tego, aby przebadać postawy konsumenta oraz jego opinie w odniesieniu do rzeczywistych lub hipotetycznych sytuacji (Robinson, 2024).

W drugiej część kwestionariusza przedstawiono opis wszystkich ośmiu czynników geopolitycznych (Tabela 8). Po zapoznaniu się z opisem determinantów geopolitycznych respondent został poproszony o to, aby wskazać, w jakim stopniu jeden czynnik może determinować drugi czynnik. W efekcie możliwa była jedna z sytuacji: jeden czynnik determinował drugi czynnik, czynniki determinowały się wzajemnie lub były od siebie niezależne. Dane zostały zgromadzone w wykorzystaniem metody CAWI, czyli z wykorzystaniem elektronicznego kwestionariusza.

3.4 Podsumowanie

Rozdział III koncentruje się na metodologii badań dotyczących wpływu czynników geopolitycznych na decyzje lokalizacyjne zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB). Na początku rozdziału zidentyfikowano lukę badawczą, wskazując na niedostateczne uwzględnienie zjawisk takich jak dezinformacja, propaganda czy ataki cybernetyczne w analizach ekonomicznych dotyczących ZIB. W dalszej części szczegółowo omówiono osiem kluczowych zjawisk geopolitycznych, które mogą wpływać na percepcję ryzyka inwestycyjnego: dezinformację, propagandę, sterowanie refleksyjne, gry refleksyjne, kolorowe rewolucje, operacje pod fałszywą flagą, deepfake oraz cyberataki. Każde z tych zjawisk zostało przedstawione jako potencjalny czynnik destabilizujący środowisko inwestycyjne.

Następnie rozdział opisuje dobór metody badawczej, uwzględniając specyfikę analizowanych zjawisk oraz cel badania. Wybrana metodologia umożliwia uchwycenie subiektywnej percepcji ryzyka przez respondentów. W dalszej części przedstawiono sposób konstrukcji kwestionariusza oraz kryteria doboru próby badawczej, co zapewnia wiarygodność i reprezentatywność wyników. Rozdział stanowi fundament dla kolejnych etapów pracy, w których zaprezentowane zostaną wyniki badań oraz ich interpretacja w kontekście teoretycznym i praktycznym.

ROZDZIAŁ IV: Percepcja czynników geopolitycznych a decyzje o lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich – wyniki badania

Rozdział czwarty obejmuje cały proces badawczy związany z metodologią TISM oraz wyniki badań niniejszej dysertacji. Poszczególne etapy zostały zaprezentowane w tabeli 18 składającej się z postępów przygotowawczych, operacyjnych i walidacyjnych. Następnie w rozdziale zostają poruszone kwestie związane z rozmaitymi aktami prawnymi, których zadaniem jest regulacja szeroko pojętej dezinformacji. Kolejno wyniki badan zostaną zestawione z teoriami ekonomicznymi, które obejmują teorię: instytucjonalną, OLI, internalizacji oraz lokalizacji. Na końcu rozdziału znajdują się ograniczenia oraz kierunki dalszych badań.

4.1 Procedura badawcza oraz wyniki badań empirycznych

Badanie zostało podzielone na trzy oddzielne etapy: przygotowawczy, operacyjny oraz walidacyjny. Krótka charakterystyka poszczególnych etapów znajduje się w tabeli 18, która obejmuje wszystkie trzy etapy wraz z opisem poszczególnych zadań jakie należy wykonać w związku z metodologią TISM.

Tabela 18: Opis poszczególnych etapów badawczych

Etap	Syntetyczny opis zadań
Przygotowawczy	Etap obejmuje: – Zdefiniowanie celu badania, – Zidentyfikowanie problemu badawczego, – Określenie wstępnej listy determinant modelu, – Ustalenie grupy eksperckiej, – Konstrukcję kwestionariusza
Operacyjny	Etap obejmuje: – zebranie oraz agregację danych, – konstrukcję uogólnionej macierzy samoodziaływania (SSIM), – konstrukcję macierzy osiągalności z kontrolą przechodniości
Walidacyjny	Etap obejmuje: – podział czynników na poszczególne poziomy hierarchiczne, – interpretację relacji między czynnikami, – stworzenie modelu hierarchicznego – walidację modelu z wykorzystaniem grupy kontrolnej

Źródło: Opracowanie własne.

3.4.1 Etap przygotowawczy

Celem badania jest wskazanie czynników geopolitycznych, które wpływają na percepcje managera w odniesieniu do oceny atrakcyjności lokalizacji inwestycji, a następnie identyfikacja istniejących między nimi współzależności. Wszystkie zadania, które zostały przewidziane w tym etapie zostały szczegółowo omówione w podrozdziałach 3.1-3.3. Tym samym, poniższy podrozdziale informacje te nie będą powielane, odsyłając czytelnika do wcześniejszych sekcji. Autor chciałby jedynie podkreślić, iż wszystkie zadania tego etapu stanowiły kluczowy element w projektowaniu i realizacji całości badania.

3.4.2 Etap operacyjny

Po zebraniu odpowiedzi respondentów, pierwszym krokiem etapu operacyjnego była decyzja, czy wszystkie zidentyfikowane czynniki geopolityczne zostaną uwzględnione w modelu hierarchicznym. Decyzja odbyła się z wykorzystaniem średniej arytmetycznej na podstawie oceny istotności czynników przez ekspertów, co jest powszechną praktyką (Jena i in. 2017; Nasir i in. 2022; Matysek-Jędrych i in. 2023). W matrycy uwzględnione zostały wszystkie czynniki, które przekroczyły próg średniej 3,0. W efekcie, żaden ze wstępnie zidentyfikowanych czynników nie został wykluczony. Następnie indywidualne oceny respondentów względem relacji czynników (ang. *pairwise comparison*) zostały zagregowane i przedstawione w postaci tzw. uogólnionej macierzy samooddziaływania (UMS, ang. *aggregated structural self-interactive matrix*) (Tabela 19).

Macierz uogólnionej macierzy samooddziaływania została przygotowana na podstawie drugiej części kwestionariusza, która obejmuje powiązania między badanymi czynnikami.

Agregacja danych została przeprowadzona w oparciu o dominantę, czyli wartość najczęściej się powtarzającą. Relacje mogą przybrać następujący charakter:

- czynnik A wpływa na czynnik B; jednak równocześnie B nie wpływa na A (symbol X w UMS),
- czynnik B wpływa na czynnik A; jednak równocześnie A nie wpływa na B (symbol Y w UMS),
- czynniki A i B wpływają na siebie nawzajem (symbol Z w UMS),
- czynniki A i B są od siebie niezależne (symbol O w UMS).

Tabela 19: Uogólniona macierz samooddziaływania

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
F1-dezinformacja	-	Z	Z	X	X	X	X	X
F2-propaganda		-	Z	Y	X	X	X	X
F3-sterowanie refleksyjne			-	Z	O	O	O	O
F4-gry refleksyjne				-	O	O	O	O
F5-kolorowe rewolucje					-	Z	O	O
F6-fałszywa flaga						-	X	O
F7-deep fake							-	O
F8-cyber ataki								-

Źródło: Opracowanie własne.

Następnie skonstruowano tzw. pierwotną macierz osiągalności (PMO, ang. *reachability matrix*) (Tabela 20), która uzyskujemy w efekcie przekształcenia UMS w macierz o charakterze binarnym, zgodnie z procedurą:

- jeśli komórka (*m,n*) UMS ma wartość „X", to komórka (*m,n*) PMO przyjmuje wartość 1, a komórka (*n,m*) przyjmuje wartość 0,
- jeśli komórka (*m,n*) UMS ma wartość „Y", to komórka (*m,n*) PMO przyjmuje wartość 0, a komórka (*n,m*) przyjmuje wartość 1,
- jeśli komórka (*m,n*) UMS ma wartość „Z", to obie komórki (*m,n*) i (*n*,*m*) PMO przyjmują wartość 1,
- jeśli komórka (*m,n*) UMS ma wartość „O", to obie komórki (*m,n*) i (*n*,*m*) PMO przyjmują wartość 0.

Tabela 20: Pierwotna macierz osiągalności

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
F1-dezinformacja	1	1	1	0	0	0	0	0
F2-propaganda	1	1	1	1	0	0	0	0
F3-sterowanie refleksyjne	1	1	1	1	0	0	0	0
F4-gry refleksyjne	1	0	1	1	0	0	0	0
F5-kolorowe rewolucje	1	1	0	0	1	1	0	0
F6-fałszywa flaga	1	1	0	0	1	1	0	0
F7-deep fake	1	1	0	0	0	1	1	0
F8-cyber ataki	1	1	0	0	0	0	0	1

Źródło: Opracowanie własne.

Kolejnym krokiem procedury analitycznej jest kontrola przechodniości (ang. *transitivity checks*). Nie każda relacja z macierzy osiągalności musi zostać zidentyfikowana bezpośrednio przez respondentów. Jeżeli założymy, że czynnik A wpływa na czynnik B, a czynnik B wpływa na czynnik C, to zgodnie z zasadą przechodniości czynnik A wpływa na czynnik C. Fakt, że macierz musi zostać przekształcona, aby „uchwycić" relacje przechodnie nie oznacza, że opinie zebrane pośród respondentów były nierzetelne lub niepełne. Eksperci są w stanie określić tzw. relacje bezpośrednie, natomiast kontrola przechodniości pozwala na identyfikację tzw. relacji pośrednich, które nie są oczywiste w ocenie eksperckiej. Finalna macierz osiągalności (FMO) z kontrolą przechodniości została przedstawiona w Tabeli 21.

Tabela 21: Finalna macierz osiągalności z kontrolą przechodniości

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	**Siła oddziaływania**
F1-dezinformacja	1	1	1	1*	0	0	0	0	**4**
F2-propaganda	1	1	1	1	0	0	0	0	**4**
F3-sterowanie refleksyjne	1	1	1	1	0	0	0	0	**4**
F4-gry refleksyjne	1	1*	1	1	0	0	0	0	**4**
F5-kolorowe rewolucje	1	1	1*	1*	1	1	0	0	**6**
F6-fałszywa flaga	1	1	1*	1*	1	1	0	0	**6**
F7-deep fake	1	1	1*	1*	1*	1	1	0	**7**
F8-cyber ataki	1	1	1*	1*	0	0	0	1	**5**
Zależność	**8**	**8**	**8**	**8**	**3**	**3**	**1**	**1**	

1* - relacja przechodnia

Źródło: Opracowanie własne.

3.4.3 Etap walidacyjny

FMO pozwala przejść do kolejnego kroku potrzebnego do konstrukcji modelu, czyli przypisania czynników do poziomu zajmowanego w hierarchicznej strukturze (ang. *level partitioning*). Przypisywanie do poziomu przebiega według ustalonej procedury, gdzie bada się miejsce czynnika w matrycy i zazwyczaj wymaga kilku iteracji. Jeżeli część wspólna zbiorów jest tożsama z tzw. *reachability,* czyli miejscami występowania wartości 1 w wierszu dotyczącym danego czynnika, czynnik ten przypisuje się do pierwszego poziomu. Raz przypisane czynniki nie bierze się już pod uwagę w kolejnych iteracjach a procedurę powtarza się aż do przypisania wszystkich czynników. W tym

przypadku przypisanie wymagało 3 iteracji a podsumowanie wyników procedury wraz z ustaleniem poziomów hierarchicznych znajduje się w Tabeli 22.

Tabela 22: Matryca podziału czynników na poziomy

	Reachability *Miejsca wystąpienia wartości 1 w wierszu*	Antecedents *Miejsca wystąpienia wartości 1 w kolumnie*	Intersection *Część wspólna*	Poziom
F1	F1,F2,F3,F4	F1,F2,F3,F4,F5,F6,F7,F8	F1,F2,F3,F4	I
F2	F1,F2,F3,F4	F1,F2,F3,F4,F5,F6,F7,F8	F1,F2,F3,F4	I
F3	F1,F2,F3,F4	F1,F2,F3,F4,F5,F6,F7,F8	F1,F2,F3,F4	I
F4	F1,F2,F3,F4	F1,F2,F3,F4,F5,F6,F7,F8	F1,F2,F3,F4	I
F5	F1,F2,F3,F4,F5,F6	F5,F6,F7	F5,F6	II
F6	F1,F2,F3,F4,F5,F6	F5,F6,F7	F5,F6	II
F7	F1,F2,F3,F4,F5,F6,F7	F7	F7	III
F8	F1,F2,F3,F4,F8	F8	F8	II

Źródło: opracowanie własne.

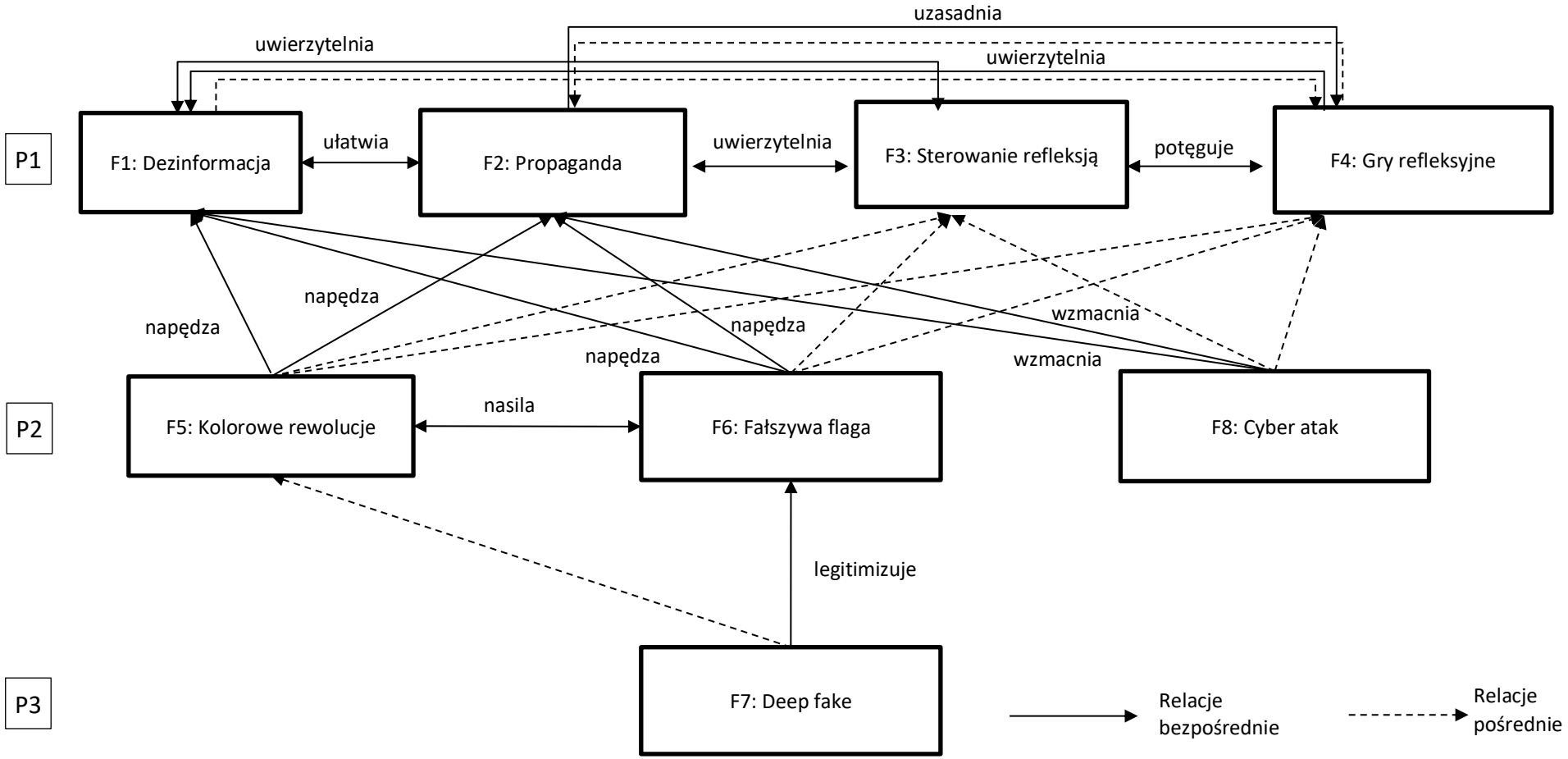
Ostatnim krokiem przed konstrukcją modelu hierarchicznego jest jego walidacja. Większość badań wykorzystujących ISM lub TISM pomija etap walidacji, twierdząc, że jeśli respondenci biorący udział w badaniu są ekspertami w danej dziedzinie, walidacja nie jest potrzebna. Jednak, jeśli walidacja jest przeprowadzana, powszechną procedurą w analizie TISM jest walidacja spójności wyników z wykorzystaniem zewnętrznej grupy respondentów (por. Nasir i in. 2022; Sushil 2009). Opiera się ona na koncepcji tzw. *peer debriefing*, w którym bezstronny i niezależny ekspert, który nie był wcześniej zaangażowany w badanie ani nie deklaruje konfliktu interesów co do jego przeprowadzenia, wyraża swój pogląd na temat uzyskanych wyników.

W przypadku niniejszego badania walidację przeprowadzono z wykorzystaniem grupy kontrolnej 10 menedżerów, którzy nie brali udziału w początkowej fazie badania. Zostali oni poproszeni o ocenę spójności relacji w modelu w sakli 1-7, gdzie 1 oznaczało „zdecydowanie się nie zgadzam", a 7 oznaczało „zdecydowanie się zgadzam". Akceptowane były relacje ze średnią oceną 4 lub więcej (Załącznik 2). Ostatecznie czynniki takie jak dezinformacja (F1), propaganda (F2), sterowanie refleksyjne (F3), gry refleksyjne (F4) zostały przypisane do poziomu I. Czynniki kolorowe rewolucje (F5), fałszywa flaga (F6) i cyber ataki (F8) znajdują się w poziomie II. Ostatni poziom III obejmuje czynnik deep fake (F7).

Graficzna wizualizacja wyników w postacie hierarchicznego modelu strukturalnego znajduje się na Rysunku 6. W praktyce ze względu na wielość relacji w graficznej reprezentacji modelu ujmuje się jedynie te relacje, które występują między czynnikami danego poziomu i pomiędzy sąsiadującymi poziomami.

Wszystkie czynniki znajdujące się w poziomie pierwszym, drugim i trzecim są ze sobą skorelowane w sposób bezpośredni lub pośredni. Przykładowo respondenci wskazali, że działania związane z fałszywą flagą (F6) bezpośrednio należy wiązać min. z propagandą (F2) natomiast w pewnej części takie działania mogą posłużyć w zabiegach wykorzystywanych podczas operacji sterowania refleksją (F3). Kolejnym ważnym elementem, jaki należy omówić jest istotność poszczególnych poziomów oraz czynników do nich przypisanych. Najistotniejszym czynnikiem geopolitycznym a zarazem tym, który wykazuje najwyższą siłę napędową jest deep fake (F7). Ten czynnik został wskazany jako najważniejszy element, który wpływa na percepcję managera podczas procesu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Deep fake (F7) w sposób pośredni i bezpośredni wpływa na pozostałe czynniki znajdujące się w poziomie drugim, czyli kolorowe rewolucje (F5) oraz fałszywą flagę (F6). Z kolei czynniki z poziomu drugiego: kolorowe rewolucje (F5), fałszywa flaga (F6) oraz cyber ataki (F8) wykazują na tyle wysoką siłę napędową, że wpływają w sposób pośredni i bezpośredni na czynniki znajdujące się w poziomie pierwszym tzn: dezinformację (F1), propagandę (F2), sterowanie refleksją (F3) oraz gry refleksyjne (F4). Należy zwrócić uwagę na to, że czynniki z poziomu drugiego oraz trzeciego są całkowicie odseparowane od cyber ataku (F8). Oznacza to, że nie zachodzi interakcja między nimi, czyli nie istnieje wpływ bezpośredni i pośredni między czynnikami. Natomiast siła napędowa czynnika cyber ataków (F8) jest na tyle wysoka, że wpływa on w sposób pośredni i bezpośredni na czynniki znajdujące się w poziomie pierwszym.

Rysunek 6. Model hierarchiczny z podziałem na poziomy.

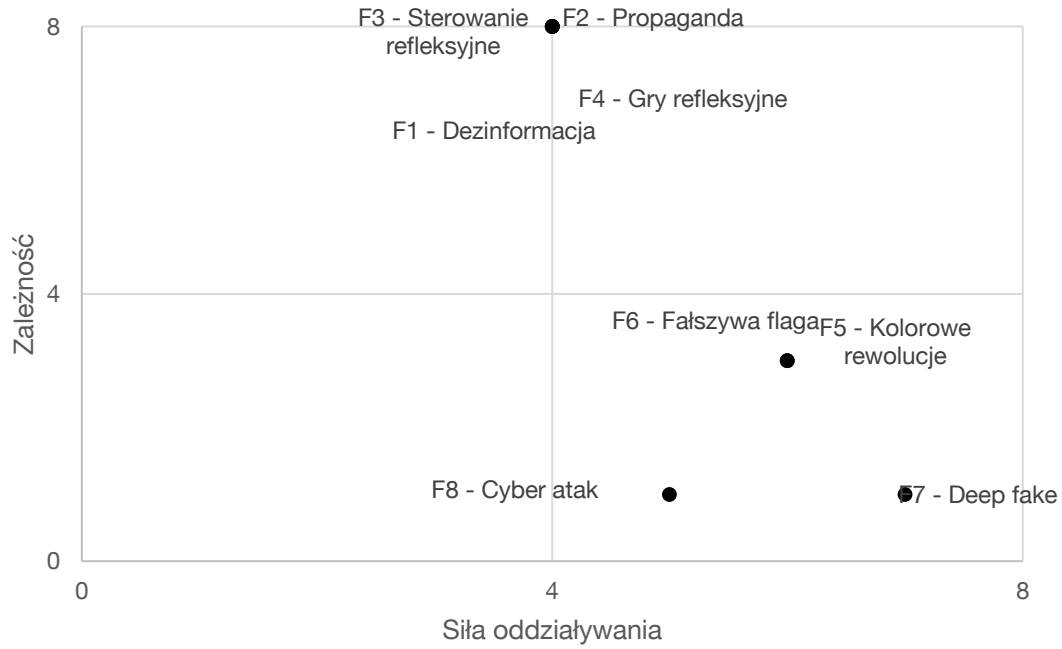


Źródło: Opracowanie własne.

3.4.3 Analiza MICMAC

W badaniu została dodatkowo wykonana analiza MICMAC (Matrice d'impacts croisés multiplication appliquée á un classment) w celu kategoryzacji czynników oraz ustalenia ich charakteru. Analiza MICMAC została wybrana w tym badaniu z trzech powodów. Po pierwsze pozwala ona określić wpływ poszczególnych czynników na zjawisko, po drugie pozwala określić wzajemne powiązania między czynnikami i po trzecie pozwala na zidentyfikowanie kluczowych czynników. Jest ona oparta na analizie zależności i siły oddziaływania, które podano w Tabeli 14. Wyniki analizy MICMAC zostały przedstawione poniżej w Rysunku 4 oraz w Tabeli 23.

Rysunek 4: Analiza MICMAC czynników geopolitycznych.



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 23: Analiza MICMAC – grupy

Grupa czynników	Specyfika	Czynniki
Autonomiczne (ang. *autonomous*)	Czynniki o niskiej sile oddziaływania i zależności. Często „odłączone" od modelu, tzn. nie pozostają w relacjach z innymi czynnikami lub relacje te są relatywnie nieistotne	-
Zależne (ang. *dependent*)	Czynniki o niskiej sile oddziaływania i wysokiej zależności. Są wrażliwe na działania innych czynników, ale zmiany tych czynników w nikły sposób determinują zmiany innych czynników	Czynniki na styku grup: F1, F2, F3, F4
Powiązane (ang. *linkage*)	Czynniki o wysokiej sile oddziaływania i zależności. Uważane za bardzo niestabilną grupę, gdyż są zarówno wrażliwe na zmianę innych elementów sieci, jak i ją wywołują	
Niezależne (ang. *drivers*)	Czynniki o wysokiej sile oddziaływania i niskiej zależności. Uważane za kluczowe, napędzające zmiany w modelu i analizowanym zjawisku.	F5, F6, F7, F8

Źródło: opracowanie własne.

Determinanty, które wykazały najwyższą siłę oddziaływania znajdują się w prawym dolnym roku matrycy (grupa czynników niezależnych). Te czynniki to fałszywa flaga (F6), kolorowe rewolucje (F5), cyber atak (F8) oraz deep fake (F7). Wspomniane determinanty miały najwyższy wpływ na percepcję managera podczas procesu oceny atrakcyjności lokalizacji. Pozostałe czynniki: zarządzanie refleksją (F3), propaganda (F2), dezinformacja (F1) i gry refleksyjne (F4) znajdują się na granicy grupy zależności oraz powiązań. Oznacza to, że te czynniki wykazują wysoką siłę oddziaływania, ale jednocześnie średni poziom zależności oraz wysoką podatność na zmiany. Żaden z elementów nie znajduje się po lewej stronie matrycy co oznacza, że wszystkie czynniki są ze sobą powiązane i nie obserwujemy czynników autonomicznych.

4.2 Strategie legislacyjne przeciwdziałania zaburzeniom informacyjnym – analiza wybranych przypadków a implikacje badań

Celem zaprezentowanego badania była analiza wpływu uwarunkowań geopolitycznych na sposób podejmowania decyzji o lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez kadrę menedżerską. Zidentyfikowano osiem czynników o charakterze zarówno geopolitycznym, jak i psychologicznym. Analiza została przeprowadzona na przykładzie przedsiębiorstw z sektora przetwórstwa przemysłowego, posiadających doświadczenie w realizacji inwestycji bezpośrednich z krajów wysoko rozwiniętych do państw rozwijających się. W związku z tym zasadne jest

odniesienie wyników badania do aktów prawnych przyjmowanych przez Parlament Europejski, celem oceny, na ile regulacje dotyczące szeroko rozumianej dezinformacji[16] pozostają z nimi spójne.

Na wstępie należy doprecyzować, czym są tzw. kraje rozwijające się, ponieważ brak jest jednej, powszechnie akceptowanej definicji tego pojęcia. Zasadniczo państwa te charakteryzują się niższym poziomem dochodu narodowego, ograniczonym stopniem uprzemysłowienia oraz słabiej rozwiniętym zapleczem gospodarczym i społecznym. Jednym z podstawowych wskaźników służących do ich identyfikacji jest niska wartość produktu krajowego brutto per capita (Glewwe i Van der Gaag, 1990; Tipple i Speak, 2005; Portilla-Carreño, Mejía i Grau, 2024). W powszechnym odbiorze państwa członkowskie Unii Europejskiej postrzegane są jako kraje rozwinięte, jednakże instytucje międzynarodowe, takie jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy, posługują się bardziej rygorystycznymi kryteriami. Bank Światowy, klasyfikując państwa według dochodu narodowego brutto per capita (GNI), wyróżnia cztery kategorie: kraje o niskim dochodzie, kraje o dochodzie niższym średnim, kraje o wyższym dochodzie średnim oraz kraje o wysokim dochodzie. Zbliżony podział stosuje Międzynarodowy Fundusz Walutowy, przyjmując jednak dość szerokie rozumienie terminów „kraj rozwijający się" i „kraj rozwinięty". W świetle tych klasyfikacji część państw członkowskich UE, zwłaszcza z regionu Europy Wschodniej i Południowo-Wschodniej, nadal zaliczana jest do grupy krajów rozwijających się.

W Unii Europejskiej istnieje kilka aktów prawnych, które regulują lub odnoszą się do zwalczania przejawów dezinformacji głownie w mediach społecznościowych. W tabeli 24 znajdują się poszczególne akty, które zostaną krótko scharakteryzowane i zestawione z wynikami pracy badawczej.

[16] W praktyce zawarte w nich rozwiązania dotyczą znacznie szerszego zakresu zjawisk zaburzeń informacyjnych, szczegółowo omówionych w rozdziale 3. W związku z tym nazewnictwo tych dokumentów może być częściowo mylące i powinno być interpretowane w sposób szeroki, a nie dosłowny.

Tabela 24: Akty prawne UE przeciwdziałające rozpowszechnianiu dezinformacji

LP	Data przyjęcia dokumentu	Nazwa dokumentu	Charakterystyka
1	19 października 2022 roku.	Rozporządzenie (UE) 2022/2065 (Akt o usługach cyfrowych - DSA).	Ustanawia jednolite zasady dla usług cyfrowych, w tym obowiązki dotyczące usuwania nielegalnych treści i ochrony użytkowników (European Parliament & Council of the European Union, 2022).
2	14 grudnia 2022 roku.	Dyrektywa (UE) 2022/2555 (dyrektywa NIS 2).	Wprowadza środki na rzecz wysokiego wspólnego poziomu cyberbezpieczeństwa w Unii Europejskiej, rozszerzając zakres sektorów objętych regulacjami (European Parliament and Council of the European Union, 2022).
3	13 grudnia 2024 roku.	Projekt decyzji Parlamentu Europejskiego w sprawie powołania Komisji Specjalnej ds. Europejskiej Tarczy Demokracji.	Proponuje utworzenie komisji specjalnej ds. analizy i przeciwdziałania zagrożeniom dla demokracji, w tym dezinformacji i ingerencji zewnętrznych państw (European Parliament, 2024).
4	13 lutego 2025 roku.	Kodeks postępowania w zakresie zwalczania dezinformacji.	Dobrowolny kodeks mający na celu zwalczanie dezinformacji, zaktualizowany i zintegrowany z ramami prawnymi DSA, stanowiący punkt odniesienia dla platform w zakresie zgodności z przepisami dotyczącymi dezinformacji (European Commission, 2022).

Źródło: opracowanie własne.

Rozporządzenie UE 2022/2065 - Akt o Usługach Cyfrowych w kontekście walki z dezinformacją nakłada na platformy internetowe szereg obowiązków. Po pierwsze, zobowiązuje je do przeciwdziałania rozpowszechnianiu dezinformacji oraz do wprowadzenia skutecznych mechanizmów umożliwiających użytkownikom zgłaszanie treści o takim charakterze. Rozporządzenie wymaga również zwiększenia transparentności algorytmów wykorzystywanych przez platformy oraz nakłada obowiązek informowania użytkowników o podejmowanych działaniach moderacyjnych daną platformę. Duże platformy muszą ponadto dokonywać ocen ryzyka związanego z rozprzestrzenianiem dezinformacji, a także poddawać się regularnym audytom i

prowadzić sprawozdawczość w tym zakresie. Kluczowym aspektem jest fakt, że dokument jest wiążący prawnie dla wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Dyrektywa UE 2022/2555, koncentruje się na wzmocnieniu cyberbezpieczeństwa w Unii Europejskiej. W kontekście przeciwdziałania dezinformacji i zagrożeniom cybernetycznym wprowadza kilka założeń. Przede wszystkim zakłada zwiększenie odporności infrastruktury krytycznej oraz wprowadza obowiązek raportowania incydentów cybernetycznych. Dyrektywa kładzie również nacisk na poprawę współpracy transgranicznej i efektywną wymianę informacji między państwami członkowskimi. Dodatkowo należy podkreślić, że kraje członkowskie Unii Europejskiej powinny wdrożyć zalecenia do prawa krajowego.

Projekt z 13 grudnia obejmuje monitoring i ocenę zagrożeń dla demokracji w UE, analizę efektywności obowiązujących regulacji prawnych (m.in. DSA, DMA, Kodeksu Postępowania w Zakresie Zwalczania Dezinformacji) oraz współpracę międzyinstytucjonalną na poziomie unijnym i międzynarodowym w celu optymalizacji przepływu informacji i zwiększenia efektywności zarządzania ryzykiem związanym z ingerencją zewnętrznymi tzn. dezinformacją i zagrożeniami dla mediów.

Kodeks postępowania przyjęty 13 lutego 2025 roku, obejmujący przeciwdziałanie dezinformacji, wzrost transparentności funkcjonowania platform cyfrowych oraz ochronę wolności słowa, zostanie wdrożony od 1 lipca 2025 roku z Aktem o usługach cyfrowych (DSA). Celem jest nałożenie na duże platformy internetowe (np. Google, Facebook, TikTok) obowiązek regularnych audytów oraz oceny zgodności ich działań z wymogami DSA dotyczącymi przejrzystości i zwalczania dezinformacji.

Jak można wywnioskować w wyżej przedstawionych opisach poszczególnych dokumentów nie posiadają one szerszego zakresu zwalczania manipulacji w odniesieniu do badanych czynników w dysertacji. Jedyne zbieżności pomiędzy badaniem a dokumentami prawnymi są takie, że poruszane są kwestie dezinformacji oraz cyberbezpieczeństwa. Pozostałe czynniki: propaganda, sterowanie refleksą, gry refleksyjne, fałszywa flaga, kolorowe rewolucje oraz deep fake są pominięte lub szeroko rozumiene jako dezinformacja i cyberbezpieczeństwo. Nie można tego jednoznacznie stwierdzić, ponieważ dokumenty tego nie wykazują.

Aktualnie brakuje jednolitych aktów prawnych z poziomu organizacji międzynarodowych takich jak: UE, NATO czy ONZ, które kompleksowo definiowałby

wojnę hybrydową, czy dodatkowo precyzyjnie określałyby kryteria jej identyfikacji i procedury reagowania na zagrożenia. Jedyną informacją ze strony wspomnianych organizacji jest kwestia reagowania na szeroko pojętą dezinformację czy zagrożenia hybrydowe. Tymi zaleceniami są np.: "Joint Intelligence and Security Division" (NATO, 2014) lub "Joint Framework on countering hybrid threats" z 2016 roku (European Commission, 2016).

Brak szczegółowego, międzynarodowego aktu prawnego precyzyjnie regulującego zjawisko wojny hybrydowej prawdopodobnie wynika z celowej strategii zachowania elastyczności politycznej i operacyjnej przez państwa członkowskie NATO i Unii Europejskiej. Oszczędność regulacyjna w tej kwestii umożliwia państwom unikanie ryzyka prawnego i politycznego związanego z potencjalnym naruszeniem własnych regulacji w trakcie prowadzenia działań defensywnych lub ofensywnych. Jednakże skutkiem tej elastyczności jest luka prawna i instytucjonalna, która osłabia przejrzystość działań oraz ogranicza skuteczność międzynarodowych mechanizmów kontrolnych. Brak regulacji takich aspektów jak propaganda, sterowanie refleksą, gry refleksyjne, fałszywa flaga, kolorowe rewolucje, czy deep fake może w perspektywie długoterminowej prowadzić do istotnych kosztów ekonomicznych i społecznych, wynikających z destabilizacji rynków, manipulacji opinią publiczną oraz kryzysów politycznych. Wypełnienie tej luki poprzez opracowanie bardziej szczegółowych regulacji może być istotnym krokiem w stronę poprawy stabilności i bezpieczeństwa ekonomicznego, politycznego w krajach członkowskich Unii Europejskiej lub NATO.

Z drugiej strony zauważalna jest odmienność w sposobie postrzegania i wykorzystywania wojen hybrydowych w ujęciu defensywnym, gdzie priorytetem staje się ochrona interesów narodowych przed zagrożeniami zewnętrznymi lub potencjalną destabilizacją wewnętrzną. Przykładowo, Rosja i Chiny traktują wybrane aspekty geopolityczne przede wszystkim jako narzędzia służące utrzymaniu porządku wewnętrznego oraz ograniczeniu wpływów zewnętrznych, traktując je jako element strategii obronnej. Odmienność ta wynika z faktu, że środki defensywne koncentrują się na reakcjach na już istniejące lub potencjalne zagrożenia, natomiast środki zapobiegawcze mają na celu przede wszystkim uniknięcie lub zminimalizowanie ryzyka wystąpienia konfliktu lub destabilizacji. Dobrym przykładem jest „Doktryna Gierasimowa" oraz chińska doktryna „Trzech Wojen" (Three Warfares).

Doktryna Gierasimowa stanowi strategię prowadzenia konfliktów hybrydowych poprzez połączenie działań konwencjonalnych, niekonwencjonalnych, militarnych oraz pozamilitarnych. Celem tej doktryny jest osiąganie strategicznych przewag bez konieczności otwartego wypowiadania wojny, co pozwala uniknąć bezpośrednich konsekwencji ekonomicznych i politycznych związanych z formalnym konfliktem zbrojnym (Fridman, 2019). Szczególne znaczenie mają działania informacyjno - psychologiczne, takie jak propaganda, dezinformacja czy manipulowanie opinią publiczną. Stosowanie operacji fałszywej flagi, wykorzystanie sił nieregularnych (np. Zielonych Ludzików) oraz technologii cybernetycznych (w tym deep fake) pozwala na efektywne manipulowanie opinią społeczną przeciwnika i wpływanie na jego decyzje gospodarcze oraz polityczne (Galeotti, 2019).

Doktryna „Trzech Wojen" jest chińską strategią polityczno-wojskową, oficjalnie przyjętą w 2003 roku przez Centralną Komisję Wojskową Chin. Strategia ta skupia się na osiąganiu celów strategicznych poprzez niemilitarne metody oddziaływania, unikając jednocześnie otwartego konfliktu zbrojnego (Neculcea, 2023). Doktryna obejmuje trzy zasadnicze elementy: wojnę psychologiczną, medialną oraz prawną. Wojna psychologiczna koncentruje się na osłabieniu morale przeciwnika oraz manipulowaniu jego percepcją poprzez propagandę i działania informacyjno-psychologiczne (Bachmann, Lee i Dowse, 2020). Wojna medialna polega na kontrolowaniu narracji informacyjnej i kształtowaniu globalnej opinii publicznej za pomocą mediów, w tym również technik dezinformacyjnych takich jak deep fake. Natomiast wojna prawna (lawfare) wykorzystuje mechanizmy na poziomie krajowym i międzynarodowym do realizacji celów politycznych.

4.3 Implikacje badawcze w świetle wybranych teorii ekonomicznych

Decyzja o wyborze lokalizacji dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich stanowi jeden z kluczowych elementów strategii rozwoju firmy. Współczesne realia gospodarcze cechują się dużą dynamiką oraz rosnącym znaczeniem uwarunkowań geopolitycznych. W związku z tym tradycyjne modele wyboru lokalizacji mogą nie w pełni oddawać złożoność procesów decyzyjnych podejmowanych przez kadrę zarządzającą. Szczególnie niedostatecznie uwzględnianym i analizowanym aspektem pozostaje wpływ geopolityki

na ocenę ryzyka oraz postrzeganą atrakcyjność inwestycyjną poszczególnych regionów. W niniejszej pracy, w rozdziale 2, opisano wybrane teorie ZIB, które powszechnie przywoływano w badaniach nad tym zjawiskiem.

Teoria instytucjonalna wskazuje na znaczenie czynników pozagospodarczych w procesie rozwoju przedsiębiorstwa, takich jak prawo, kultura, historia, polityka, religia oraz formalne i nieformalne instytucje. Analiza tej teorii często odbywa się w odniesieniu do teorii kosztów transakcyjnych oraz teorii wyboru publicznego. Teoria kosztów transakcyjnych koncentruje się na ograniczaniu kosztów wynikających z negocjacji, kontroli oraz egzekwowania umów, stawiając przed decydentami dylemat „make or buy" - czyli wybór pomiędzy realizacją działań wewnętrznie a ich zleceniem podmiotom zewnętrznym. Wyniki niniejszych badań wskazują na wzrost roli geopolitycznych czynników psychologicznych, wpływających na zjawiska dezinformacji i manipulacji przekazem informacyjnym. W konsekwencji inwestorzy mogą nie ufać oficjalnym statystykom rządowym, preferując internalizację informacji poprzez dostęp do własnych, zweryfikowanych źródeł. Tym samym, wyniki badań potwierdzają rosnące znaczenie założeń teorii instytucjonalnej, tj. asymetrii informacji, oportunizmu oraz działana w warunkach ograniczonej racjonalności. Zjawisko asymetrii informacyjnej jest również obecne w teorii agencji i teorii wyboru publicznego, gdzie istotne są relacje pomiędzy zleceniodawcą a wykonawcą oraz mechanizmy kreowania przez rządy pozytywnego wizerunku mimo istniejących zagrożeń geopolitycznych.

Drugą teorią opisaną w pracy badawczej jest paradygmat OLI (Ownership, Location, Internalization). Głównym założeniem teorii jest to, że gdy przedsiębiorstwo posiada przewagę własnościową, lokalizacyjną oraz internalizacyjną wtedy jest gotowe do podjęcia procesu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Przewaga własnościowa odnosi się do technologii, marki własnej lub know how; lokalizacyjna do kosztów pracy, infrastruktury czy stabilności politycznej, a internalizacja do kontroli oraz redukcji kosztów transakcyjnych. W ramach przeprowadzonego badania aspekt lokalizacji w teorii Dunninga powinien zostać uzupełniony o wymiar percepcyjny. Klasyczne ujęcie teorii zakładało mierzalność oraz obiektywność czynników, zwłaszcza stabilności politycznej. Wyniki badań wskazują, że wątek czynników geopolitycznych o charakterze psychologicznym bezpośrednio może wpływać na sposób analizy czynników zaproponowanych w paradygmacie OLI. Zjawiska związane z manipulacją informacji

wpływają na reputację lokalizacji, często w sposób oderwany od realnych fundamentów ekonomicznych.

Trzecią teorią analizy ekspansji zagranicznej przez przedsiębiorstwa jest teoria internalizacji. Jej główne założenie opierają się na twierdzeniu, że firmy decydują się na internalizację procesów w celu minimalizacji kosztów transakcyjnych. Koncepcja opiera się na ograniczonej racjonalności i asymetrii informacji, zakładając, że uczestnicy rynku nie dysponują pełną wiedzą i doskonałymi zdolnościami analitycznymi. Wyniki przeprowadzonych badań wskazują jednak, że współczesne ryzyko transakcyjne jest nie tylko efektem strukturalnej niedoskonałości rynku, ale także bywa celowo konstruowane poprzez czynniki geopolityczne. Zewnętrzne uwarunkowania nie tylko ograniczają dostępność rzetelnej informacji, ale także prowadzą do zaburzenia percepcji wśród menedżerów odpowiedzialnych za decyzje inwestycyjne. Badania wskazują, że teoria internalizacji zyskuje nowe znaczenie w dynamicznym otoczeniu, podkreślając wagę analizy informacji i kontroli procesów w warunkach geopolitycznej niepewności.

Ostatnia analizowana teoria lokalizacji stanowi próbę wyjaśnienia, dlaczego przedsiębiorstwo koncentruje się na przeniesieniu części swojej działalności na określone terytorium, które wydaje się atrakcyjne z punktu widzenia zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Klasyczne ujęcia, takie jak teoria kręgów Heinricha von Thünena czy teoria lokalizacji przemysłu Alfreda Webera, wskazywały na znaczenie twardych czynników ekonomicznych takich jak odległość od rynku zbytu, dostępność surowców czy koszty transportu. Rozwój globalizacji sprawił, że wspomniane założenia zostały rozwinięte o nowe perspektywy, w tym o podejście behawioralne. Teoria behawioralna zakłada, że decyzje dotyczące wyboru lokalizacji inwestycyjnej są nie tylko funkcją obiektywnych cech lokalizacji, ale także wynikiem subiektywnej percepcji, ograniczonej racjonalności oraz indywidualnych preferencji decydentów. Zgodnie z tym podejściem, menedżerowie dokonują wyboru lokalizacji satysfakcjonującej a nie optymalnej.

Wybór lokalizacji podczas zagranicznych inwestycji bezpośrednich stanowi strategiczne wyzwanie dla managerów zarządzających przedsiębiorstwem. Bardzo istotnym aspektem w tym wypadku są czynniki geopolityczne. Klasyczne teorie ekonomiczne odnoszące się do walorów lokalizacji, pomimo ich fundamentalnego znaczenia międzynarodowego nie w pełni uwzględniają wpływ dynamicznych zjawisk

geopolitycznych w procesach decyzyjnych. Przeprowadzone badanie potwierdza, że w warunkach globalnej niepewności, zwłaszcza gospodarczej, należałoby poszerzyć dotychczasowe czynniki o nowe aspekty zniekształcające percepcję managera. Poniżej w tabeli 25 zostały zestawione ze sobą cztery teoorie ekonomiczne wraz z wynikami badań.

Tabela 25. Wkład badania w istniejące teorie ZIB

LP	Teoria	Założenia	Wyniki badań	Wnioski
1	Instytucjonalna	Czynniki pozaekonomiczne takie jak: prawo, polityka, historia i instytucje mają kluczowe znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstw.	Potwierdzono, że czynniki pozaekonomiczne mają kluczowe znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstw.	Teorię instytucjonalną należy poszerzyć o czynniki geopolityczne, które posiadają charakter psychologiczny i wpływają na percepcję managera.
2	OLI	Ujęcie przewagi własnościowej, lokalizacyjnej oraz internalizacyjnej.	Potwierdzono, że stabilność polityczna w przewadze lokalizacyjnej, która jest elementem geopolityki stanowi istotny punkt widzenia przedsiębiorstwa.	Do paradygmatu OLI należałoby zaliczyć geopolitykę w przewadze lokalizacyjnej jako czynnik determinujący atrakcyjność lokalizacji.
3	Internalizacji	Założenie dotyczące potrzeby minimalizacji kosztów transakcyjnych oraz ograniczonej racjonalności uczestników rynku.	Świadome ingerowanie w środowisko informacyjne powoduje, że percepcja managerów może być zniekształcona.	Przenosząc działania internalizacyjne do własnych struktur firmy kontrolują koszta, ale również funkcje poznawcze kadry zarządzającej.
4	Lokalizacji	Decyzje lokalizacyjne są wynikiem zarówno analizy obiektywnych cech terytoriów, jak i subiektywnej percepcji.	Badania potwierdziły i rozwinęły podejście behawioralne, pokazując, że ograniczona racjonalność menedżerów jest dodatkowo wzmacniana przez działania geopolityczne.	Wyniki badań wskazują, że decyzje o lokalizacji mogą być wynikiem błędnej analizy, ale także przekazów medialnych, które zmieniają percepcję ryzyka i atrakcyjności.

Źródło: opracowanie własne.

4.4 Kierunki dalszych badań i ograniczenia badawcze

W obliczu zaburzonej płynności łańcuchów dostaw, czynniki geopolityczne odgrywają coraz bardziej kluczową rolę w kształtowaniu globalnego klimatu inwestycyjnego. Ostatnie pięć lat przyniosło szereg wyzwań, takich jak pandemia COVID-19, eskalacja napięć międzynarodowych, wojny handlowe oraz sankcje gospodarcze, które znacząco wpłynęły na decyzje inwestorów zagranicznych. Wyniki analizy potwierdzają, że postrzeganie atrakcyjności lokalizacji ZIB jest silnie uzależnione od poziomu ryzyka geopolitycznego. Wśród najczęściej wskazywanych zagrożeń znajdują się konflikty zbrojne, terroryzm, sankcje gospodarcze, niestabilność polityczna, kryzysy migracyjne, zagrożenia dla bezpieczeństwa energetycznego, napięcia dyplomatyczne oraz ingerencje polityczne. Te czynniki nie tylko wpływają na decyzje inwestorów, ale również determinują długoterminową stabilność projektów inwestycyjnych.

Badania Nguyen, Pham i Sala (2022), Khan, Khurshid i Cifuentes-Faura (2023) oraz Muğaloğlu i in. (2023) wskazują, że inwestorzy coraz częściej uwzględniają ryzyko geopolityczne jako kluczowy element analizy ryzyka inwestycyjnego. Co istotne, wyniki te są spójne z wcześniejszymi badaniami prowadzonymi przez UNCTAD oraz Bank Światowy, które również podkreślają znaczenie stabilności politycznej i bezpieczeństwa jako determinantów napływu ZIB.

Warto zaznaczyć, że mimo rosnącej liczby badań, temat ten pozostaje nadal aktualny i wymaga dalszej eksploracji. W szczególności brakuje pogłębionych analiz regionalnych, które uwzględniałyby specyfikę lokalnych konfliktów, struktur politycznych oraz zależności energetycznych. Przykładowo, skutki wojny na Ukrainie dla regionu Europy Środkowo-Wschodniej to obszar, który wymaga dalszych badań empirycznych.

Dodatkowo, coraz większe znaczenie zyskują czynniki związane z bezpieczeństwem energetycznym, szczególnie w kontekście transformacji energetycznej i rosnącego zapotrzebowania na surowce strategiczne. Kraje rozwijające się, które są bogate w zasoby naturalne, ale jednocześnie narażone na niestabilność polityczną, stają się obszarami o podwyższonym ryzyku, ale również potencjalnie wysokiej stopie zwrotu.

Podsumowując, przeprowadzone badania potwierdzają, że geopolityczne ryzyko pozostaje jednym z kluczowych czynników wpływających na decyzje inwestorów zagranicznych. Choć istnieje już znaczna baza wiedzy na ten temat, wiele aspektów –

zwłaszcza w kontekście krajów rozwijających się – pozostaje niewystarczająco zbadanych. Dalsze analizy powinny uwzględniać dynamicznie zmieniające się uwarunkowania geopolityczne oraz ich wpływ na długoterminową atrakcyjność inwestycyjną poszczególnych regionów.

W Tabeli 26 przedstawiono zestawienie czynników zaliczanych do ryzyka geopolitycznego, zidentyfikowanych w wybranych artykułach naukowych analizujących zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB) w kontekście europejskim. Tabela uwzględnia źródła literaturowe, typ ryzyka oraz kraj lub region, którego dotyczy analiza.

Tabela 26. Czynniki ryzyka politycznego wpływające na decyzje inwestycyjne w Europie

Czynniki ryzyka geopolitycznego	Obszar geograficzny	Przykładowe badania
Polityczna niestabilność	Europa Środkowa, Europa Środkowo-Wschodnia, Europa Środkowa, Europa Południowo-Środkowa	Nguyen, Pham i Sala (2022); Khan, Khurshid i Cifuentes-Faura (2023).
Zależność energetyczna	Europa Środkowa, Europa Zachodnia	Simionescu i Radulescu (2025); Khan, Khurshid i Cifuentes-Faura (2023).
Relacje międzynarodowe	Europa	Song i in. (2020); Adarkwah i in. (2024)
Korupcja i słabe instytucje	Europa Południowo-Wschodnia	Feng i in. (2024)
Rywalizacja ekonomiczna	Europa	Adarkwah i in. (2024)
Wysokie ryzyko geopolityczne – ogólnie	Europa Środkowa, Europa Środkowo-Wschodnia, Europa Północno-Wschodnia	Nguyen, Pham i Sala (2022); Khan, Khurshid i Cifuentes-Faura (2023); Muğaloğlu i in. (2023)
Regulacje środowiskowe	Europa Środkowo-Wschodnia	Bento i Torres (2024); Simionescu i Radulescu (2025)

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 26 prezentuje zestawienie czynników zaliczanych do ryzyka geopolitycznego, które zostały zidentyfikowane w publikacjach naukowych dotyczących obszaru Europy

po roku 2020. Najczęściej wskazywanymi zagrożeniami są niestabilność polityczna oraz ogólne ryzyko geopolityczne, które dominują w analizowanych źródłach. Kolejne istotne determinanty to zależność energetyczna oraz rywalizacja gospodarcza między państwami. W dalszej kolejności pojawiają się czynniki takie jak regulacje środowiskowe, korupcja oraz relacje międzynarodowe – choć mniej eksponowane, mają one istotne znaczenie w kontekście długoterminowej stabilności inwestycyjnej.

Porównując wyniki badań zawartych w dysertacji z danymi przedstawionymi w tabeli 26, można zauważyć, że aspekt psychologiczno-geopolityczny pozostaje niedostatecznie uwzględniony. Większość zidentyfikowanych czynników mieści się w ramach klasycznej geopolityki i jest bezpośrednio związana z bieżącymi wydarzeniami na arenie międzynarodowej. Do najważniejszych z nich należą: wybory prezydenckie w Stanach Zjednoczonych, zmiana kierunku polityki zagranicznej USA wobec Europy, konflikt zbrojny między Rosją a Ukrainą, kryzys instytucjonalny Unii Europejskiej, proces przenoszenia kapitału z Europy do USA (reshoring) oraz ekspansja gospodarcza Chin na kontynencie europejskim.

Czynniki geopolityczne omówione w niniejszej dysertacji są w dużej mierze nieuwzględniane w analizowanych publikacjach. Choć można je częściowo przyporządkować do szerokiej kategorii „wpływów zewnętrznych i ingerencji politycznych", mieszczącej się w ramach ogólnego pojęcia ryzyka geopolitycznego, to brak jednoznacznych definicji oraz precyzyjnych klasyfikacji w tych opracowaniach utrudnia jednoznaczne przypisanie wszystkich analizowanych w pracy determinantów do tej grupy. W związku z tym zasadne wydaje się pogłębienie badań w tym zakresie, zwłaszcza poprzez doprecyzowanie pojęć oraz systematyczne uporządkowanie geopolitycznych czynników ryzyka w literaturze przedmiotu. Tego rodzaju podejście umożliwi nie tylko lepsze zrozumienie zagrożeń o charakterze geopolitycznym, ale również ułatwi porównywanie wyników badań prowadzonych z różnych perspektyw i w odmiennych kontekstach regionalnych.

4.4.1 Ograniczenia badawcze

W celu zachowania rzetelności naukowej konieczne jest wskazanie ograniczeń, które mogły wpłynąć na przebieg oraz wyniki przeprowadzonych badań. Świadomość istnienia tych ograniczeń pozwala nie tylko właściwie interpretować uzyskane rezultaty, ale również stanowi to istotny punkt odniesienia dla przyszłych badaczy podejmujących zbliżoną tematykę. Ograniczenia badawcze dotyczą zarówno aspektów metodycznych, jak i praktycznych uwarunkowań czynników wpływających na atrakcyjnośc lokalizacji. Choć przyjęta metoda badawcza TISM została dobrana adekwatnie do tego, aby spełnić założenia celów badawczych, to jej specyfika implikuje pewne ograniczenia interpretacyjne. Poniżej przedstawiono najważniejsze ograniczenia, które należy uwzględnić przy ocenie wyników badań w przypadku metody TISM. Dodatkowym aspektem są czynniki geopolityczne, które również mogą mieć wpływ na interpretację rozmaitych wydarzeń.

TISM jest metodą analityczną, która bardzo dobrze sprawdza się w środowisku badań eksploracyjnych. Metoda pozwala wskazać na trzy istotne elementy z punktu widzenia badania. Po pierwsze umożliwia wskazanie czynników, które wpływają na atrakcyjność lokalizacji. Po drugie wskazuje jak poszczególne determinanty na siebie wpływają. Po trzecie identyfikuje zależności między czynnikami dzięki czemu managerowie mogą podejmować bardziej świadome decyzje strategiczne w odniesieniu do zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W celu odpowiedniego wykorzystania metody TISM należało wykonać następujące kroki polegające na identyfikacji czynników, przygotowaniu kwestionariusza dla respondentów, zebraniu danych, przekształceniu danych za pomocą macierzy, przygotowaniu modelu hierarchicznego oraz opisaniu zależności pomiędzy czynnikami.

TISM posiada jednak również pewne ograniczenia. Po pierwsze, model hierarchiczny opiera się na danych pochodzących z wiedzy oraz opinii ekspertów. W związku z tym istnieje prawdopodobieństwo, że niektóre odpowiedzi respondentów mogą być w pewnym stopniu zniekształcone. Interpretacja konkretnego wydarzenia może różnić się w zależności od osoby – wpływ na to mają m.in. poziom wiedzy, źródła informacji, z których korzysta dana osoba, a także jej doświadczenia życiowe i zawodowe, które kształtują indywidualną percepcję rzeczywistości.

Drugim ograniczeniem jest intensyfikacja znaczenia niektórych wydarzeń lub czynników (np. publiczna debata nad deep fake). W badaniu przeprowadzonym w niniejszej dysertacji jednym z najwyżej ocenianych czynników wpływających na postrzeganie atrakcyjności inwestycyjnej lokalizacji były zjawiska związane z zaburzeniem informacji, w tym właśnie technologia deep fake. Wynik ten można tłumaczyć rosnącą świadomością respondentów w trzech kluczowych obszarach: po pierwsze – dynamicznym rozwojem badań nad sztuczną inteligencją i jej zastosowaniami w komunikacji; po drugie – dotychczasowymi przypadkami manipulacji informacyjnej, które miały wpływ na decyzje polityczne lub gospodarcze; po trzecie – coraz łatwiejszym dostępem do narzędzi umożliwiających generowanie i rozpowszechnianie treści wprowadzających w błąd, co zwiększa ryzyko dezinformacji w środowisku inwestycyjnym. Dodatkowo warto zaznaczyć fakt, że gdyby w okresie badawczym nasilałoby się zjawisko występowania cyberataków to prawdopodobnie respondenci wskazaliby ten czynnik jako najbardziej istotny. W związku z tym, korzystając z metodologii TISM istotnym elementem jest monitorowanie trendów oraz intensyfikacji występowania zjawiska o charakterze geopolitycznym.

Kolejnym ograniczeniem może być mierzalność, niektórych czynników. W przypadku występowania czynnika fałszywa flaga właśnie ten determinant może wykazywać znaczące ograniczenia percepcyjne. Fałszywa flaga to operacja przeprowadzona w taki sposób, aby jej sprawcy mogli zrzucić winę na inną stronę min: przeciwnika politycznego, grupę społeczną lub całe państwo. Z definicji są to operacje starannie zaplanowane, których celem jest manipulacja opinią publiczną poprzez ukrycie rzeczywistych sprawców i wytworzenie alternatywnej narracji. W praktyce oznacza to stosowanie fałszywych tożsamości, niszczenie dowodów, modyfikację materiałów źródłowych oraz wprowadzanie sfabrykowanych informacji. Dodatkowym wyzwaniem jest fakt, że tego typu działania często mają miejsce w kontekście konfliktów politycznych, militarnych lub społecznych, gdzie kontrola nad przestrzenią informacyjną (tzw. infosferą) odgrywa kluczową rolę.

W takich przypadkach oficjalna narracja wydarzeń jest szybko przejmowana przez media głównego nurtu, co wynika z ich skłonności do eksponowania treści nacechowanych emocjonalnie. W konsekwencji osoby, które próbują kwestionować dominującą wersję wydarzeń, mogą być postrzegane jako zwolennicy teorii spiskowych

lub spotykać się z ostracyzmem społecznym. Na poziomie międzynarodowym często brakuje woli politycznej do prowadzenia niezależnych dochodzeń, ponieważ państwa oraz organizacje międzynarodowe mogą mieć interes w utrzymaniu oficjalnej wersji wydarzeń – ze względu na konieczność zachowania sojuszy, stabilności społecznej czy ochrony struktur wywiadowczych.

W związku z powyższym, nawet jeśli istnieją przesłanki wskazujące na manipulację informacyjną, są one często ignorowane lub marginalizowane. Co więcej, analiza historyczna pokazuje, że prawdziwe okoliczności wielu incydentów wychodzą na jaw dopiero po wielu latach. Osoby zajmujące się analizą geopolityczną, posiadające odpowiednie kompetencje i wiedzę, mogą jednak już na wczesnym etapie postawić hipotezę o możliwym charakterze manipulacyjnym danego wydarzenia. Tego rodzaju analiza opiera się zazwyczaj na trzech podstawowych założeniach: (1) zrozumieniu aktualnego kontekstu geopolitycznego, (2) analizie przyczynowo-skutkowej danego incydentu oraz (3) identyfikacji podmiotów, które potencjalnie mogły odnieść korzyść z jego zaistnienia.

4.4.2 Kierunki dalszych badań

W dysertacji zostały omówione oraz przebadane czynniki geopolityczne o charakterze psychologicznym. Przeprowadzona analiza z wykorzystaniem metodologii TISM umożliwiła uszeregowanie determinantów w formie modelu hierarchicznego, który obejmuje trzy poziomy, przypisując im odpowiednie czynniki wpływu. Wyniki badania potwierdziły istnienie psychologicznych aspektów geopolityki, które oddziałują bezpośrednio lub pośrednio na percepcję menedżerów w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych. Wszystkie zidentyfikowane determinanty w istotny sposób przyczyniają się do zniekształcenia obrazu sytuacji polityczno-gospodarczej, prowadząc do utraty zaufania inwestorów lub trudności w ocenie wiarygodności informacji. Wspólnym mianownikiem łączącym te czynniki jest technologia, a w szczególności dynamiczny rozwój sztucznej inteligencji (SI).

Biorąc pod uwagę interdyscyplinarny charakter badanego zagadnienia oraz jego rosnące znaczenie w kontekście globalnych przepływów kapitałowych, istnieje wyraźna potrzeba kontynuowania badań w kilku kluczowych obszarach. Po pierwsze, wskazane jest przeprowadzenie pogłębionej kwantyfikacji wpływu ryzyka i niepewności

geopolitycznej, napędzanych przez rozwój sztucznej inteligencji, na zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Opracowanie zaawansowanych modeli ekonometrycznych oraz metod przyczynowo-skutkowych umożliwi ocenę długoterminowych skutków zjawisk takich jak wojna informacyjna, incydenty z użyciem technologii deepfake, operacje fałszywej flagi czy zorganizowane kampanie dezinformacyjne. W tym kontekście warto kontynuować wykorzystanie metodyki wielokryterialnych modeli decyzyjnych do analizy wpływu tych zjawisk na poziomie makroekonomicznym, co pozwoli na budowę solidnych modeli predykcyjnych wspierających zarządzanie ryzykiem inwestycyjnym.

Po drugie, istotnym kierunkiem badań jest zastosowanie modeli sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego w ocenie ryzyka inwestycyjnego w czasie rzeczywistym. Integracja nieustrukturyzowanych źródeł danych – takich jak media społecznościowe, serwisy informacyjne, raporty wywiadowcze czy dane satelitarne – może znacząco zwiększyć trafność i aktualność analiz. Równocześnie należy zbadać potencjał wykorzystania SI w procesach weryfikacji inwestycji, szczególnie w kontekście identyfikacji ukrytych zagrożeń związanych z integralnością informacji oraz cyberbezpieczeństwem.

Po trzecie, konieczne są badania porównawcze dotyczące politycznych i regulacyjnych ram funkcjonowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kontekście rozwoju sztucznej inteligencji. Analizy te powinny obejmować strategie krajowe w zakresie zarządzania SI oraz mechanizmy ochrony przed manipulacją informacyjną. Kluczowe znaczenie ma tu współpraca międzynarodowa – zarówno w zakresie ustalania wspólnych standardów, jak i reagowania na incydenty transgraniczne. Równolegle należy rozważyć prawne i etyczne konsekwencje wykorzystania SI w kontekście wojny informacyjnej oraz ich powiązania z międzynarodowym prawem inwestycyjnym.

Rosnące znaczenie gospodarki cyfrowej oraz dynamiczny rozwój technologii sztucznej inteligencji stanowią nowe źródło niepewności, które może prowadzić do asymetrii informacyjnej i zakłóceń w procesie decyzyjnym menedżerów. W rozdziale II przywołano behawioralną teorię lokalizacji Herberta Simona, opartą na koncepcji ograniczonej racjonalności i rozmycia informacyjnego. Zgodnie z tą teorią, decyzje inwestycyjne często opierają się na wyborze lokalizacji satysfakcjonującej, a nie

optymalnej. Subiektywna percepcja ryzyka oraz sygnały płynące z otoczenia geopolitycznego mają zatem kluczowe znaczenie (Love i in., 2025). Przebadane w niniejszej pracy czynniki geopolityczne, wzmocnione przez rozwój technologii, mogą w istotny sposób modyfikować mechanizmy oceny atrakcyjności inwestycyjnej, co czyni ten obszar niezwykle istotnym dla dalszych badań.

4.5 Podsumowanie

Rozdział IV stanowi kluczowy element dysertacji, ponieważ zawiera wyniki przeprowadzonych badań. Przedstawiono w nim kolejne etapy procesu badawczego oraz dokonano analizy czynników wpływających na sposób postrzegania przez menedżera atrakcyjności lokalizacji inwestycyjnej. W dalszej części omówiono strategie legislacyjne różnych regionów geograficznych w kontekście przeciwdziałania dezinformacji, podkreślając potrzebę uporządkowania definicji manipulacji informacją. Następnie zestawiono wyniki badań z wybranymi teoriami ekonomicznymi, takimi jak teoria instytucjonalna, internalizacji, lokalizacji oraz model OLI. Rozdział kończy się refleksją nad implikacjami uzyskanych wyników oraz wskazaniem możliwych kierunków dalszych badań.

Zakończenie

Globalny krajobraz inwestycyjny jest w coraz większym stopniu kształtowany przez złożone, wzajemnie powiązane zagrożenia geopolityczne i informacyjne, których wpływ dodatkowo potęgują dynamiczne postępy w dziedzinie sztucznej inteligencji. Niniejsza praca badawcza analizuje, w jaki sposób takie czynniki jak dezinformacja, propaganda, sterowanie refleksją, gry refleksyjne, operacje pod fałszywą flagą, cyberataki, deepfake oraz kolorowe rewolucje wywierają istotny, zarówno bezpośredni, jak i pośredni wpływ na zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Zjawiska te podważają zaufanie inwestorów, zwiększają zmienność rynkową, zakłócają funkcjonowanie łańcuchów dostaw oraz destabilizują sytuację polityczną w państwach przyjmujących kapitał, co w efekcie zniechęca do podejmowania nowych inwestycji.

Obecny spadek globalnych przepływów ZIB, pogłębiany przez napięcia geopolityczne i rosnącą niepewność – zwłaszcza w krajach rozwijających się – podkreśla pilną potrzebę prowadzenia kompleksowych, interdyscyplinarnych badań. Celem niniejszej dysertacji jest identyfikacja luk badawczych w tym obszarze, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeby kwantyfikacji skutków ekonomicznych, opracowania narzędzi do oceny ryzyka i niepewności geopolitycznej, doskonalenia ram politycznych i regulacyjnych oraz wspierania współpracy między środowiskami naukowymi i inwestycyjnymi.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie odgrywają kluczową rolę w globalnym wzroście gospodarczym, przyczyniając się do akumulacji kapitału, transferu technologii oraz tworzenia miejsc pracy w krajach przyjmujących. Jednakże korzyści płynące z ZIB mogą być w pełni wykorzystane jedynie w warunkach stabilności i przewidywalności otoczenia inwestycyjnego. Utrzymanie możliwości swobodnego zarządzania kapitałem – w tym reinwestycji, repatriacji zysków czy elastycznej realokacji środków – jest niezbędne dla zachowania zaufania inwestorów i odporności gospodarek na nieprzewidziane wstrząsy.

Z perspektywy przedsiębiorstw, ograniczenia w zakresie swobodnego dysponowania zainwestowanym kapitałem mogą skutecznie zniechęcać do podejmowania nowych zobowiązań inwestycyjnych. Inwestorzy oczekują nie tylko stabilności politycznej i prawnej, ale również gwarancji, że w razie potrzeby będą mogli wycofać lub przenieść środki bez nadmiernych barier. Brak takich możliwości może być postrzegany jako sygnał

niestabilności lub nieprzyjaznego klimatu inwestycyjnego, co w dłuższej perspektywie może prowadzić do odpływu kapitału i zahamowania wzrostu gospodarczego.

Po drugie, płynność inwestycyjna ułatwia efektywną realokację kapitału i reinwestycje. Przedsiębiorstwa często muszą dostosowywać swoje strategie inwestycyjne w odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe, postęp technologiczny czy wydarzenia geopolityczne (konflikt ukraińsko – rosyjski). Płynność w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich umożliwia łatwe przenoszenie kapitału z mniej produktywnych przedsięwzięć do bardziej obiecujących, zwiększając tym samym ogólną wydajność i rentowność. Ta elastyczność jest kluczowa dla utrzymania konkurencyjności i adaptacji do ewoluującego globalnego krajobrazu gospodarczego. Ponadto, zdolność do łatwego dostępu i reinwestowania zysków może napędzać dalszą ekspansję i innowacje, tworząc pozytywny cykl wzrostu.

Po trzecie – i co szczególnie istotne – zagraniczne inwestycje bezpośrednie są silnie podatne na zakłócenia wynikające z incydentów geopolitycznych, które mogą znacząco destabilizować otoczenie inwestycyjne. Niestabilność wywoływana przez czynniki geopolityczne o charakterze psychologicznym – takie jak dezinformacja, propaganda, sterowanie refleksją, gry refleksyjne, operacje pod fałszywą flagą, kolorowe rewolucje, cyberataki oraz deepfake – wpływa zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio na percepcję menedżerów odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Zniekształcenie obrazu sytuacji politycznej i gospodarczej danego kraju może prowadzić do błędnej oceny ryzyka, a w konsekwencji – do wstrzymania lub wycofania inwestycji. W efekcie, tego rodzaju działania informacyjne i operacje psychologiczne stają się istotnym narzędziem wpływu na międzynarodowy przepływ kapitału.

Współczesna dynamika geopolityczna uległa znaczącej transformacji, w pewnym stopniu odchodząc od tradycyjnych form projekcji siły militarnej na rzecz wojny hybrydowej. Konkurencja geopolityczna coraz częściej toczy się w domenie poznawczej, gdzie głównym celem staje się wpływanie na percepcję i procesy decyzyjne. Era sztucznej inteligencji z jej globalnym zasięgiem i natychmiastowym przepływem informacji, znacząco wzmacnia zasięg i siłę oddziaływania tych psychologicznych narzędzi.

Czynniki geopolityczne o charakterze psychologicznym przedstawione w pracy badawczej są istotnym elementem strategii. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są

szczególnie wrażliwe na zmiany w postrzeganiu stabilności oraz atrakcyjności rynku a wszystkie wspomniane wyżej czynniki bezpośrednio lub pośrednio regulują procesy inwestycyjne. Jednym z kluczowych wyzwań dla managerów w związku z wynikami pracy badawczej jest powstanie luki między percepcją a rzeczywistością. Jednym z najbardziej krytycznych zagrożeń dla managerów, którzy podejmują decyzje o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich będzie rozwój technologii deep fake wspierany przez sztuczną inteligencję. Technologie deep fake potrafią generować przekonujące, lecz całkowicie fałszywe obrazy i dźwięki w przeciwieństwie do np. dezinformacji, która celowo zniekształca informacje, aby zasiać niepewność. Skutkiem tego może być znacząca rozbieżność między obiektywną rzeczywistością jak np.: faktycznymi fundamentami ekonomicznymi kraju lub rzeczywistą sytuacją bezpieczeństwa a percepcją managerów. Luka między percepcją a rzeczywistością nie jest żadnym efektem ubocznym tylko celową bronią strategiczną obliczoną na okres długoterminowy. Manipulacja percepcją może mieć na celu zniechęcanie do inwestycji, wywoływanie niestabilności czy nawet izolowanie danego kraju bez konieczności ponoszenia kosztownych, otwartych działań militarnych lub ekonomicznych. W związku z tym manager może wycofać się z inwestycji lub żądać wyższej premii za ryzyko na podstawie manipulowanej percepcji nawet jeśli rzeczywiste warunki tego nie uzasadniają. W związku z tym kluczowym wyzwaniem dla managera, który uczestniczy w procesie zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest odróżnienie prawdy od ingerencji w percepcję. Wymaga to od niego solidnego gromadzenia danych i ich analizy. Ponadto powinien on wzmacniać ramy krytycznego myślenia potencjalnej strategii kontrpercepcyjnej zamiast klasycznego reagowania na publicznie dostępne informacje. Strategię kontrpercepcji należy postrzegać jako zestaw świadomych technik i działań operacyjnych, których celem jest uniknięcie lub przeciwdziałanie negatywnym skutkom zniekształcenia informacyjnego.

W obliczu wpływu psychologicznych czynników geopolitycznych oraz sztucznej inteligencji, managerowie zaangażowani w zagraniczne inwestycje bezpośrednie muszą przyjąć następujące ramy i podejście do oceny oraz łagodzenia ryzyka.

Współczesna analiza ekonomiczna państwa nie może ograniczać się wyłącznie do klasycznych narzędzi wywiadu gospodarczego i politycznego. W obliczu dynamicznych przemian w globalnym środowisku informacyjnym coraz większego znaczenia nabiera

konieczność wyjścia poza tradycyjne ramy analityczne i uwzględnienia pełnego spektrum czynników wpływających na procesy decyzyjne. W szczególności istotne staje się uwzględnienie roli mediów społecznościowych jako jednego z kluczowych kanałów kształtowania nastrojów społecznych, zjawisk zakłóceń informacyjnych oraz decyzji ekonomicznych. Media społecznościowe, poprzez trendy viralowe, kampanie dezinformacyjne oraz sztucznie kreowane narracje, wywierają realny wpływ na zachowania konsumenckie, decyzje inwestycyjne oraz przepływy kapitałowe. Zjawiska te nie tylko zniekształcają percepcję rzeczywistości gospodarczej, ale również mogą prowadzić do destabilizacji rynków i osłabienia zaufania inwestorów – szczególnie w kontekście zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W związku z powyższym niezbędne staje się przyjęcie zintegrowanego podejścia badawczego, które łączy narzędzia analityki danych, psychologii społecznej, sztucznej inteligencji oraz klasycznej teorii ekonomii. Tylko takie podejście umożliwia kompleksową ocenę ryzyk informacyjnych oraz ich wpływu na decyzje inwestycyjne i stabilność gospodarczą państw przyjmujących kapitał zagraniczny (Jarosiński, Sekliuckiene i Kozma, 2023).

Zintegrowana analiza środowiska informacyjnego pozwala nie tylko na identyfikację i przewidywanie potencjalnych zagrożeń, ale również na budowanie odporności systemów gospodarczych wobec zewnętrznych wstrząsów o charakterze informacyjnym i geopolitycznym. W kontekście rosnącej roli informacji jako zasobu strategicznego, uwzględnienie tych aspektów w analizie ekonomicznej staje się warunkiem koniecznym dla skutecznego zarządzania ryzykiem oraz formułowania polityk wspierających napływ i stabilność zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Gresik i in., 2025).

Kolejnym zagadnieniem jest wieloźródłowa weryfikacja. W warunkach rosnącej złożoności środowiska informacyjnego i powszechnej podatności na manipulację, organizacje muszą opierać swoje decyzje na możliwie najbardziej wiarygodnych i sprawdzonych danych. Taki rodzaj działań powinien polegać na systematycznym porównywaniu oraz analizie informacji pochodzących z różnych, w miarę możliwości niezależnych i zweryfikowanych źródeł. W kontekście geopolitycznym, taka metoda pozwoliłaby uniknąć błędów poznawczych wynikających z jednostronnej narracji w postaci np.: propagandy lub dezinformacji. Triangulacja danych mogłaby znacząco redukować ryzyko wejścia we współpracę z podmiotami o nieprzejrzystej strukturze czy ukrytych zobowiązaniach prawnych. Wdrożenie takich procedur wymaga inwestycji w

procesy analityczne, rozwój systemów zbierania danych oraz budowy struktur współpracy między zespołami zajmującymi się wywiadem konkurencyjnym. Przy takim zastosowaniu dodatkowo wspartym przez sztuczną inteligencję przedsiębiorstwo może ograniczyć ryzyko i bezpieczeństwo inwestycyjne.

Ciekawym rozwiązaniem może okazać się wewnętrzne planowanie scenariuszowe w odniesieniu do ryzyka psychologicznego w kontekście zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Takie działania polegać mogą na opracowywaniu realistycznych, zróżnicowanych i wielowariantowych scenariuszy przyszłości np.: za pomocą metody „Red Teaming". Procesy te mogą uwzględniać taktyki wojny psychologicznej z wykorzystaniem badanych czynników zarówno tych ukierunkowanych na społeczeństwo oraz decydentów gospodarczych. Obejmować to może identyfikację potencjalnych poziomów niepewności np.: napięć geopolitycznych, kampanii dezinformacyjnych wymierzonych w konkretny sektor lub lokalizację. Taki scenariusz musiałby być osadzony w lokalnym kontekście kulturowym i politycznym, uwzględniać specyfikę branży oraz poziom ekspozycji firmy na ryzyko informacyjne i reputację. Takie scenariusze pozwalają reagować na konkretne wydarzenia, rozwijać strategie dywersyfikacji, zwiększać odporność łańcuchów wartości, inwestować w lokalne zaufanie społeczne oraz wzmacniać odporność kadry zarządzającej na wpływy psychologiczne.

Następna zmiana powinna obejmować edukację pracowników z zakresu odporności noosferycznej. Odnosi się ona do zdolności jednostki w rozpoznaniu i neutralizowania wpływu mechanizmów psychologicznych, które zaburzają racjonalną ocenę sytuacji. Takim kluczowym elementem szkoleń w tym zakresie może być uświadamianie menedżerom istnienia zjawisk takich jak sterowanie refleksją poprzez podsuwanie fałszywych ram interpretacyjnych. W praktyce oznacza to przygotowanie liderów do krytycznej analizy źródeł informacji oraz weryfikacji danych w warunkach szumu informacyjnego. Wdrażanie takich programów odporności noosferycznej w organizacjach oraz rządowych strukturach może przynieść korzyści w wymiarze bezpieczeństwa informacyjnego oraz wzmacnić jakość procesu decyzyjnego, wspierać rozwój kultury strategicznej i ograniczać podatność organizacji na wewnętrzną polaryzację.

Dodatkowym atutem wspierania zagranicznych inwestycji bezpośrednich może być utworzenie pionu analizy ryzyka inwestycyjnego. Taka jednostka powinna mieć charakter interdyscyplinarny i funkcjonować na styku analizy geopolitycznej, psychologii behawioralnej, komunikacji, cyberbezpieczeństwa oraz sztucznej inteligencji. Zadaniem takiej jednostki powinno być monitorowanie środowiska geostrategicznego, analiza trendów informacyjnych oraz ocena ich potencjalnego oddziaływania na operacje inwestycyjne, reputację i interesy strategiczne organizacji w kontekście lokalnym i globalnym.

Warto wspomnieć o tym, że tradycyjne modele ekonomiczne i metody ilościowe okazują się niewystarczające do uchwycenia złożonych i często niemierzalnych powiązań między tymi emergentnymi zagrożeniami a procesami decyzyjnymi oraz alokacyjnymi w gospodarce globalnej. W odpowiedzi na tę lukę wskazane jest zastosowanie wspomnianej metody Total Interpretive Structural Modeling (TISM) jako narzędzia do kompleksowej analizy wpływu zagrożeń informacyjnych napędzanych przez sztuczną inteligencję. Metodyka TISM jest szczególnie przydatna do badania ryzyk niemierzalnych i trudnych do uchwycenia przez konwencjonalne modele jakościowe np. case study, co czyni ją wyjątkowo przydatną w analizie procesu wpływu wojny informacyjnej napędzanej przez sztuczną inteligencję na zachowania inwestorów. Zastosowanie metody TISM w analizie ryzyka oraz niepewności geopolitycznej wspieranych przez sztuczną inteligencję na przepływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich pozwala na systematyczne rozpoznanie, uporządkowanie oraz interpretację złożonych relacji przyczynowo - skutkowych. W nawiązaniu do tego TISM pozwaliłby managerom zbudować przejrzystą, hierarchiczną mapę zależności, ujawniając, które czynniki mają istotny wpływ na ocenę ryzyka inwestycyjnego.

Uzyskane wyniki empiryczne mają również istotne implikacje teoretyczne dla dalszego rozwoju badań w obszarze biznesu międzynarodowego oraz teorii lokalizacji inwestycji. Z perspektywy teorii instytucjonalnej, decyzje przedsiębiorstw o ekspansji zagranicznej są kształtowane nie tylko przez względy ekonomiczne, ale przede wszystkim przez presję otoczenia, obejmującego normy społeczne, prawne, polityczne oraz oczekiwania interesariuszy (por. Bhaumik i in., 2025). Teoria ta zakłada, że organizacje dążą do legitymizacji swoich działań, starając się funkcjonować w sposób zgodny z dominującymi regułami. W nawiązaniu do przeprowadzonych badań istnieje

znacząca rola czynników geopolitycznych, które istotnie wpływają na percepcję ryzyka i kształtują decyzje inwestycyjne managerów. Badane czynniki bezpośrednio lub pośrednio wpływają na integralność i skuteczność zarówno instytucji formalnych jak i nieformalnych. Przejawia się to w sposób kwestionowania zaufania do agencji rządowych, systemów prawnych oraz norm społecznych.

W badaniach podkreślono istotny wkład w rozwój paradygmatu OLI (Ownership, Location, Internalization) w kontekście współczesnych uwarunkowań geopolitycznych. Szczególną uwagę należy zwrócić na wpływ czynników o charakterze psychologicznym, związanych z manipulacją informacyjną, które mogą zaburzać percepcję atrakcyjności lokalizacji inwestycyjnych. Wyniki wskazują na konieczność rozszerzenia analizy paradygmatu OLI o komponent manipulacji percepcją, wskazując, że atrakcyjność lokalizacji kształtowana jest niezależnie od fundamentów ekonomicznych.

W nawiązaniu do teorii internalizacji decyzje przedsiębiorstw o ekspansji zagranicznej są motywowane dążeniem do minimalizacji kosztów transakcyjnych i efektywnego wykorzystania przewag przedsiębiorstwa. Firmy angażują się w zagraniczne inwestycje bezpośrednie, aby lepiej kontrolować swoje unikalne aktywa w postaci technologii, know-how i marki. W obliczu przeprowadzonych badań należy dostrzec rosnącą rolę manipulacji informacją, która bezpośrednio lub pośrednio wpływa na teorię kosztów transakcyjnych. W związku z tym weryfikacja informacji rynkowych, ocena wiarygodności partnerów czy przeprowadzenie dokładnej analizy due diligence staje się kosztowna. W środowisku, w którym dochodzi do wydarzeń geopolitycznych o charakterze psychologicznym rynek staje się niedoskonały i ryzykowny. Przeprowadzone badania sugerują, że należy zbudować odporność noosferyczną managera, który narażony jest na proces związany z manipulacją informacji.

Bibliografia

1949 – 2022 U.S.-China Relations. Pobrane z: https://www.cfr.org/timeline/us-china-relations (30.12.2022)

A Partnership of Convenience, Pobrane z: https://www.nytimes.com/2012/06/08/opinion/a-partnership-of-convenience.html (04.03.2023)

About the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership. Pobrane z: https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgp/backgrounder-document_information.aspx?lang=eng (18.01.2023)

Adams, S., Adedoyin, F., Olaniran, E., i Bekun, F. V. (2020). Energy consumption, economic policy uncertainty and carbon emissions; causality evidence from resource rich economies. *Economic Analysis and Policy*, 68, 179-190. DOI:10.1016/j.eap.2020.09.012

Adarkwah, G. K., Dorobantu, S., Sabel, C. A., i Zilja, F. (2024).

Adarkwah, G. K., Dorobantu, S., Sabel, C. A., i Zilja, F. (2024). Geopolitical volatility and subsidiary investments. Strategic Management Journal, 45(11), 2275–2306. DOI: 10.1002/smj.3631

Adebayo, T. S., Onyibor, K., i Akinsola, G. D. (2020). The impact of major macroeconomic variables on foreign direct investment in Nigeria: evidence from a wavelet coherence technique. SN Business & Economics, 1(1), 11.

Agnew J., (2003). Geopolitics Re-visioning world politics. London: Routledge.

Agnew, J., (1992). Geopolitics and discourse. Political Geography.

Akadiri, S. S., i Ozkan, O. (2025). Risk across the spectrum: Unpacking the nexus of global oil uncertainty, geopolitical tensions, energy volatility, and US-China trade tensions. Energy Policy, 202, 114609. DOI:10.1016/j.enpol.2025.114609

Alladi, T., Chamola, V., i Zeadally, S. (2020). Industrial control systems: Cyberattack trends and countermeasures. Computer Communications, 155, 1-8. DOI: 10.1016/j.comcom.2020.03.007

Alola U.V., Cop S. I Adewale Alola A. (2019) The spillover effects of tourism receipts, political risk, real exchange rate, and trade indi- cators in Turkey. Int J Tour Res, 21(6), 813–823. DOI:10.1002/jtr.2307

Alsagr, N., i van Hemmen, S. (2021). The impact of financial development and geopolitical risk on renewable energy consumption: evidence from emerging markets. Environmental Science and Pollution Research, 28, 25906-25919

Ambos, B., i Ambos, T. C. (2009). Location choice, management and performance of international R&D investments in peripheral economies. *International Journal of Technology Management*, 48(1), 24-41.

Ambrosio, T., i Ross, J. (2023). Performing the Cold War through the 'The best board game on the planet': The ludic geopolitics of Twilight struggle. Geopolitics, 28(2), 846-878. DOI:10.1080/14650045.2021.1951251

America's Pacific Century. Pobrane z: https://2009-2017.state.gov/secretary/20092013clinton/rm/2011/11/176999.htm (23.12.2022)

Amid competing pressures, will Ukraine quit its transit of Russian gas?, Atlantic Council, pobrane z: https://www.atlanticcouncil.org/blogs/energysource/amid-competing-pressures-will-ukraine-quit-its-transit-of-russian-gas/ (18.08.2024)

Amiti, M. (1998). New trade theories and industrial location in the EU: a survey of evidence. Oxford review of economic policy, 14(2), 45-53. DOI:10.1093/oxrep/14.2.45

Anderson, E., i Gatignon, H. (1986). Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions. Journal of international business studies, 17, 1-26. DOI:10.1057/palgrave.jibs.8490432.

Antonakakis, N., Gupta, R., Kollias, C., i Papadamou, S. (2017). Geopolitical risks and the oil-stock nexus over 1899–2016. *Finance Research Letters*, 23, 165-173. DOI:10.1016/j.frl.2017.07.017

Antonsich, M. (2004). Geopolitics of the world system: Saul B. Cohen, Rowmann & LittleField, Lanham, Maryland, 2003, 435 pp. Political Geography. 23(6). 801-804. DOI:10.1016/j.polgeo.2004.04.004.

Aoyama R., (2016). "One Belt, One Road": China's New Global Strategy. Journal of Contemporary East Asia Studies, 5(2), 3-22.

Appel, H., i Orenstein, M. A. (2018). From triumph to crisis: Neoliberal economic reform in postcommunist countries. Cambridge University Press.

Athari S.A., Alola U.V., Ghasemi M. i Alola AA (2021) The (Un) sticky role of exchange and inflation rate in tourism development: insight from the low and high political risk destinations. Curr Issue Tour 24(12), 1670–1685. DOI:10.1080/13683500.2020.17988 93

Aubard, A., & Julien, G. (2024). Article: Redefining Global Trade: The Interplay of Geopolitics, Economic Resilience, and Sustainability? Global Trade and Customs Journal, 19(Issue 11/12), 676–688. DOI:10.54648/GTCJ2024077

Awad, A. (2020). Foreign direct investment inflows to Malaysia: Do macroeconomic policies matter?. Journal of International Studies, 13(1), 196-211.

Awosusi, A. A., Adebayo, T. S., Kirikkaleli, D., i Altuntaş, M. (2022). Role of technological innovation and globalization in BRICS economies: policy towards environmental sustainability. International Journal of Sustainable Development & World Ecology, 29(7), 593-610. DOI:10.1080/13504509.2022.2059032

Bachmann, S. D. D., Lee, D., i Dowse, A. (2020). COVID information warfare and the future of great power competition. In The Fletcher Forum of World Affairs (Vol. 44, No. 2, pp. 11-18). The Fletcher School of Law and Diplomacy.

Backman, S. (2021). Conceptualizing cyber crises. Journal of contingencies and crisis management, 29(4), 429-438. DOI: 10.1111/1468-5973.12347

Bank HSBC zapłaci rekordową karę za pranie brudnych pieniędzy., Pobrano z: https://www.money.pl/banki/wiadomosci/artykul/bank;hsbc;zaplaci;rekordowa;kare;za;pranie;brudnych;pieniedzy,120,0,1213304.html (03.03.2024)

Baqués-Quesada, J., i Colom-Piella, G. (2021). Russian influence in the Czech Republic as a grey zone case study. Politics in Central Europe, 17(1), 29-56. DOI: 10.2478/pce-2021-0002

Barkóciová, M., Dolná, M., Chrobák, M., & Ivaničková, M. (2024). The Impact of Megatrends on the Business Environment of EU27 Countries. TEM Journal, 2997–3008. DOI:10.18421/TEM134-34

Barbag, J., (1987). Geografia polityczna ogólna. Warszawa: PWN.

Baudrillard, J. (2023). The Gulf War did not take place. In Hollywood and war, the film reader. 303-314. Routledge.

Beludżystan, Pobrane z: https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/Beludzystan;3875846.html (19.01.2023)

Bendovschi, A. (2015). Cyber-attacks–trends, patterns and security countermeasures. Procedia Economics and Finance, 28, 24-31. DOI: 10.1016/S2212-5671(15)01077-1

Bento, J., i Torres, M. (2024). Towards environmental impact of inward foreign direct investment: The moderating role of varieties of democracy. Multinational Business Review. DOI: 10.1108/MBR-01-2024-0008.

Berthod, O. (2016). Institutional theory of organizations. Global encyclopedia of public administration, *public*

Bevan, A. A., i Estrin, S. (2004). The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of comparative economics*, 32(4), 775-787. DOI: 10.1016/j.jce.2004.08.006

Bhaumik, S. K., Driffield, N., Estrin, S., i Razeq, Z. M. (2025). Geopolitical alignment, outside options, and inward FDI: An integrated framework and policy pathways. Journal of International Business Policy, 8(2), 137–154. DOI:10.1057/s42214-025-00212-y

Bhimani, A., i Willcocks, L. (2014). Digitisation,'Big Data'and the transformation of accounting information. Accounting and business research, 44(4), 469-490. DOI:10.1080/00014788.2014.910051

Bilgin, M. H., Gozgor, G. i Karabulut, G. (2020). How do geopolitical risks affect government investment? An empirical investigation. Defence and Peace Economics, 31(5), 550-564.

Blonigen, B. A. (2005). A review of the empirical literature on FDI determinants. Atlantic economic journal, 33, 383-403. DOI: 10.1007/s11293-005-2868-9

Bouri, E., Demirer, R., Gupta, R., i Marfatia, H. A. (2019). Geopolitical risks and movements in Islamic bond and equity markets: A note. *Defence and Peace Economics*, 30(3), 367-379. DOI:10.1080/10242694.2018.1424613

Brandon-Jones, E., Dutordoir. M., Quariguasi Frota Neto, J. i Squire, B. (2017). The impact of reshoring decisions on shareholder wealth. Journal of Operations Management. 49-51(1). 31-36. DOI: 10.1016/j.jom.2016.12.002.

Bregler, C., Covell, M., i Slaney, M. (1997). Video rewrite: Visual speech synthesis from video. In Audio-Visual Speech Processing: Computational & Cognitive Science Approaches.

Bretas, V. P., Alon, I., Paltrinieri, A., i Chawla, K. (2022). Bibliometric review on FDI attractiveness factors. European Journal of International Management, 17(2-3), 469-499.

BRICS+ meeting, Pobrane z: http://en.kremlin.ru/catalog/keywords/13/events/68700 (18.01.2023)

Brzeziński, Z. (1998). Wielka szachownica: główne cele polityki amerykańskiej. Świat Książki.

Cabestan, J. P. (2021). China's military base in Djibouti: A microcosm of China's growing competition with the United States and new bipolarity. In China's Big Power Ambition under Xi Jinping. 169-185. Routledge. DOI:10.4324/9781003198871

Caldara, D., i Iacoviello, M. (2018). Measuring Geopolitical Risk. Board of Governors of the Federal Reserve System. 1222.

Calvet, A. L. (1983). A synthesis of foreign direct investment theories and theories of the multinational firm. *In International Accounting and Transnational Decisions*. 315-334. DOI: 10.1016/B978-0-408-10841-6.50026-9

Carson, S. J., Madhok, A., i Wu, T. (2006). Uncertainty, opportunism, and governance: The effects of volatility and ambiguity on formal and relational contracting. Academy of Management journal, 49(5), 1058-1077.

Chifu, I. (2019). The fourth generation of information warfare. Romanian Intelligence Studies Review, (22), 67-105.

China Foreign Direct Investment 1979-2023. Pobrane z: https://www.macrotrends.net/countries/CHN/china/foreign-direct-investment (03.01.2023)

China says Canadian stole secrets; Huawei to sue U.S. Pobrane z: https://www.reuters.com/article/us-usa-china-huawei-tech-idUSKCN1QL1X4 (30.12.2022)

China's Yuan will End US Dollar Dominance and Create a Bipolar Currency System in the Next Decade, Says Nouriel Roubini. Pobrane z: https://infobrics.org/post/37718 (01.02.2023)

Chinazzi, M., Davis, J. T., Ajelli, M., Gioannini, C., Litvinova, M., Merler, S., ... i Vespignani, A. (2020). The effect of travel restrictions on the spread of the 2019 novel

coronavirus (COVID-19) outbreak. Science. 368(6489), 395-400. DOI: 10.1126/science.aba97.

Chowdhury, S., Sharma, R. R., i Yu, Y. (2022). Inward foreign direct investment in emerging economies: A review and future research avenues. Review of International Business and Strategy, DOI 10.1108/RIBS-03-2022-0033.

Christiansen, P. (2018). It's the Economy, Stupid!: 1992. In Orchestrating Public Opinion: How Music Persuades in Television Political Ads for US Presidential Campaigns. Amsterdam University Press. 1952(2016). 129–137.

Chu, L. K., i Le, N. T. M. (2022). Environmental quality and the role of economic policy uncertainty, economic complexity, renewable energy, and energy intensity: The case of G7 countries. Environmental Science and Pollution Research, 29(2), 2866-2882.

Cieślik. E. (2017). Rozwój gospodarki chińskiej w okresie realnego socjalizmu–analiza podstawowych wskaźników makroekonomicznych. Gdańskie Studia Azji Wschodniej. (11). 59-82.

Coase, R. H. (1994). Essays on economics and economists. University of Chicago Press.

Cohen B. S., (2002). Geopolitics of the World System. Rowman & Littlefield Publishers.

Cohen, S.B., (2003). Geopolitics of the world system. London: Oxford.

Comes, C. A., Bunduchi, E., Vasile, V., i Stefan, D. (2018). The impact of foreign direct investments and remittances on economic growth: A case study in Central and Eastern Europe. Sustainability, 10(1), 238.

Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). Pobrane z: https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/in-force/cptpp/comprehensive-and-progressive-agreement-for-trans-pacific-partnership (18.01.2023)

Constitutional Court Nullifies Romania's Presidential Election. Pobrane z: https://www.pism.pl/publications/constitutional-court-nullifies-romanias-presidential-election. (20.01.2024)

Contractor, F. J. (2007). Is international business good for companies? The evolutionary or multi-stage theory of internationalization vs. the transaction cost perspective.

Management International Review, 47, 453-475. DOI:10.1007/s11575-007-0024-2

Cruickshank, P. (2021). Lessons learned from four high-casualty terrorist attacks in the United States since 9/11. In Routledge Handbook of US Counterterrorism and Irregular Warfare Operations (pp. 390-412). Routledge.

Csurgai, G., (2018). The Increasing Importance of Geoeconomics in Power Rivalries in the Twenty-First Century. *Geopolitics*. 23(1). 38-46. DOI: 10.1080/14650045.2017.1359547.

Dalby, S., (2008). Imperialism, Domination, Culture: The Continued. Relevance of Critical Geopolitics. *Geopolitics*. 13(3). 413-436. DOI: 10.1080/14650040802203679.

Darda, J. (2017). Kicking the Vietnam Syndrome Narrative: Human Rights, the Nayirah Testimony, and the Gulf War. American Quarterly, 69(1), 71-92. DOI: 10.1353/aq.2017.0004

Daszkiewicz, N. (2014). Przedsiębiorczość międzynarodowa jako nowy obszar badań w teorii internacjonalizacji. Journal of Intercultural Management, 6(4), 209-219.

DiGrazia, K. (2017). Cyber insurance, data security, and blockchain in the wake of the Equifax breach. J. Bus. & Tech. L., 13, 255.

Dimitrova, A., Rogmans, T., i Triki, D. (2020). Country-specific determinants of FDI inflows to the MENA region: A systematic review and future research directions. Multinational Business Review, 28(1), 1-38. DOI:10.1108/MBR-01-2019-0003.

Dittmer, J., i Dodds, K., (2008). Popular Geopolitics Past and Future: Fandom, Identities and Audiences. *Geopolitics*. 13(3). 437-457. DOI: 10.1080/14650040802203687.

Dobrowolska, B., Dorożyński, T., & Kuna-Marszałek, A. (2024). Does Governance Matter for Outward FDI? Evidence from the European Union Member States. Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe, 27(4), 67–87. DOI:10.18778/1508-2008.27.31

Dorożyński, T. (2021). Do investment incentives matter in multinational enterprises location choices? The case of the Lodz Province. Studia Prawno-Ekonomiczne, 119. DOI:10.26485/SPE/2021/119/12

Dorożyński, T., Kuna-Marszałek, A., & Dobrowolska, B. (2024). Does the Quality of Governance Have the Power to Attract Foreign Investors? Evidence from the EU-13 Member States*. In S. Grima, I. Romānova, G. G. Noja, & T. Dorożyński (Eds),

Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis (pp. 23–45). Emerald Publishing Limited. DOI:10.1108/S1569-375920240000115003

Dunning, J. H. (1977). Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. In The international allocation of economic activity: proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm, 395-418. London: Palgrave Macmillan UK.

Dunning, J. H. (1995). Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. Journal of international business studies, 26, 461-491. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8490183

Dunning, J. H. (2001). The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. International journal of the economics of business, 8(2), 173-190. DOI: 10.1080/13571510110051441

Easson, A. (2004). Tax incentives for foreign direct investment. Tax Incentives for Foreign Direct Investment, 1-262.

Eberhardt, P., (2013). Koncepcja nawalizmu Alfreda Thayera Mahana, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego, Warszawa: PAN.

economic review, 72(2), 336-340.

Eden, L., i Dai, L. (2010). Rethinking the O in Dunning's OLI/eclectic paradigm. Multinational Business Review. DOI:10.1108/1525383X201000008

Egypt warned Israel days before Hamas struck, US committee chairman says. Pobrano z: https://www.bbc.com/news/world-middle-east-67082047. (20.01.2025)

Etheredge, L. (1978). Personality Effects on American Foreign Policy, 1898–1968: A Test of Interpersonal Generalization Theory. *American Political Science Review*. 72(2). 434-451. doi:10.2307/1954103

European Commission. (2016). Joint Framework on Countering Hybrid Threats: A European Union Response (JOIN(2016) 18 final). Pobrane z: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52016JC0018 (27.03.2025)

European Commission. (2022). Strengthened Code of Practice on Disinformation. Publications Office of the European Union. Pobrano z: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/code-conduct-disinformation (22.03.2025)

European companies increasingly moving to reshore Asia production. Pobrane z: https://www.consultancy.eu/news/7430/european-companies-increasingly-moving-to-reshore-asia-production (04.01.2023)

European imports of liquefied natural gas from Russia at 'record levels'. Pobrano z: https://www.theguardian.com/environment/2025/jan/09/european-imports-of-liquefied-natural-gas-from-russia-at-record-levels (16.01.2025)

European Parliament and Council of the European Union. (2022). Directive (EU) 2022/2555 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 on measures for a high common level of cybersecurity across the Union, amending Regulation (EU) No 910/2014 and Directive (EU) 2018/1972, and repealing Directive (EU) 2016/1148 (NIS 2 Directive). Official Journal of the European Union, L 333, 80–152. Pobrano z: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022L2555 (22.03.2025)

European Parliament and Council of the European Union. (2022). Regulation (EU) 2022/2065 of the European Parliament and of the Council of 19 October 2022 on a Single Market for Digital Services and amending Directive 2000/31/EC (Digital Services Act). Official Journal of the European Union, L 277, 1–102. Pobrano z: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32022R2065 (22.03.2025)

European Parliament. (2024). Projekt rezolucji B9-0216/2024 w sprawie środków wpływających na przejrzystość i odpowiedzialność w odniesieniu do sponsorowanych treści politycznych i reklam politycznych online. Pobrano z: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/B-10-2024-0216_PL.html (22.03.2025)

FACT SHEET: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China. Pobrane z: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/ (29.01.2023)

Fake AI-generated image of explosion near Pentagon spreads on social media. Pobrano z: https://www.theguardian.com/technology/2023/may/22/pentagon-ai-generated-image-explosion. (15.01.2025)

Fan, S., Yang, Z., Wang, J., i Marsland, J. (2022). Shipping accident analysis in restricted waters: Lesson from the Suez Canal blockage in 2021. Ocean Engineering. 266(5). 113119. DOI:10.1016/j.oceaneng.2022.113119.

Fang, Q. (2022). Did the Suez Canal Blockage of 2021 Raise the Chinese Container Freight Rates?.

Fania, N., Yan, C., Kuyon, J. B., i Djeri, S. (2020). Geopolitical risks (GPRs) and foreign direct investments: A business risk approach. Global Journal of Management and Business Research, 20(B1), 1-8.

Fedderke, J. W., i Romm, A. T. (2006). Growth impact and determinants of foreign direct investment into South Africa, 1956–2003. Economic Modelling, 23(5), 738-760. DOI: 10.1016/j.econmod.2005.10.005

Feiock, R. C. (2013). The institutional collective action framework. Policy studies journal, 41(3), 397-425. DOI: 10.1111/psj.12023

Feng, Y., Sabir, S. A., Quddus, A., Wang, J., i Abbas, S. (2024). Do the grey clouds of geopolitical risk and political globalization exacerbate environmental degradation? Evidence from resource-rich countries. Resources Policy, 89, 105106. DOI: 10.1016/j.resourpol.2023.10510.

Fischer, K. (2011). Central places: The theories of von Thünen, Christaller, and Lösch. Foundations of location analysis, 471-505.

Fletcher, J. (2018). Deepfakes, Artificial Intelligence, and Some Kind of Dystopia. Theatre Journal, 70(4), 455-471.

Flint, C., i Taylor, P. J. (2018). Political geography: World-economy, nation-state and locality. Routledge. DOI: 10.4324/9781315164380

Foldwary, F. (1999). Geo-economics Remedies for Urban Sprawl and Blight, Berkeley.

Foo, N., Lean, H. H., i Salim, R. (2020). The impact of China's one belt one road initiative on international trade in the ASEAN region. The North American Journal of Economics and Finance, 54, 101089. DOI:10.1016/j.najef.2019.101089

Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) - United States. Pobrane z: https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2015&locations=US&start=1989 (04.01.2023)

Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) – Germany. Pobrane z: https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2000&locations=DE&start=1999&view=chart (16.01.2023)

Foreign direct investment, net inflows. Pobrane z: https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?order=w- (14.01.2025)

Foreign Minister Sergey Lavrov's interview with Solovyov Live YouTube channel (2021), Pobrane z: https://mid.ru/ru/foreign_policy/news/1792420/?lang=en (08.11.2022).

Foreign Minister Sergey Lavrov's remarks and answers to questions during the Government Hour in the State Duma of the Russian Federation, Moscow, February 15, 2023. Pobrane z: https://mid.ru/en/foreign_policy/news/1854365/ (15.02.2023)

Forsgren, M. (2002). The concept of learning in the Uppsala internationalization process model: a critical review. International business review, 11(3), 257-277. DOI:10.1016/S0969-5931(01)00060-9

Foss, N. J., i Weber, L. (2016). Moving opportunism to the back seat: Bounded rationality, costly conflict, and hierarchical forms. Academy of Management Review, 41(1), 61-79.

Fratocchi, L., Di Mauro, C., Barbieri, P., Nassimbeni, G., & Zanoni, A. (2014). When manufacturing moves back: Concepts and questions. Journal of Purchasing and Supply Management, 20(1), 54–59. DOI: 10.1016/j.pursup.2014.01.004

Francois – Poncet A., (1968). Byłem ambasadorem w Berlinie. Wrzesień 1931 – Październik 1938., Warszawa: Instytut Wydawniczy PAX.

Fraudsters Used AI to Mimic CEO's Voice in Unusual Cybercrime Case, Pobrane z: https://www.wsj.com/articles/fraudsters-use-ai-to-mimic-ceos-voice-in-unusual-cybercrime-case-11567157402 (25.10.2024)

Freeman, S., i Cavusgil, S. T. (2007). Toward a typology of commitment states among managers of born-global firms: A study of accelerated internationalization. Journal of international marketing, 15(4), 1-40.

Fridman, O. (2019). On the" Gerasimov Doctrine". Prism, 8(2), 100-113.

Fuchs, C. (2019). Henri Lefebvre's theory of the production of space and the critical theory of communication. Communication theory, 29(2), 129-150. DOI: 10.1093/ct/qty025

G7, Pobrane z: https://www.worldeconomics.com/Regions/G7/ (19.01.2023)

Galeotti, M. (2019). The mythical 'Gerasimov Doctrine'and the language of threat. Critical Studies on Security, 7(2), 157-161. DOI: 10.1080/21624887.2018.1441623

Ganesh, B., i Faggiani, N. (2024). The flood, the traitors, and the protectors: affect and white identity in the Internet Research Agency's Islamophobic propaganda on Twitter. Ethnic and Racial Studies, 47(5), 982-1008.

Geopolitical volatility and subsidiary investments. Strategic Management Journal, 45(11), 2275–2306. DOI: 10.1002/smj.3631

Germond, B., (2015). The geopolitical dimension of maritime security. *Marine Policy*. 54. 137-142. DOI: 10.1016/j.marpol.2014.12.013.

Ghafur, S., Kristensen, S., Honeyford, K., Martin, G., Darzi, A., i Aylin, P. (2019). A retrospective impact analysis of the WannaCry cyberattack on the NHS. NPJ digital medicine, 2(1), 98. DOI: 10.1038/s41746-019-0161-6

Ghosh, T., i Naskar, R. (2024). Less is more: A minimalist approach to robust GAN-generated face detection. Pattern Recognition Letters, 179, 1. DOI: 10.1016/j.patrec.2024.02.017

Gintis, H. (2007). A framework for the unification of the behavioral sciences. Behavioral and brain sciences, 30(1), 1-16. DOI: 10.1017/S0140525X07000581

Glewwe, P., i Van der Gaag, J. (1990). Identifying the poor in developing countries: Do different definitions matter?. World Development, 18(6), 803-814. DOI:10.1016/0305-750X(90)90003-G

Global Risks Report 2022. Pobrane z: https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2022/ (11.01.2023)

Głodowska, A. (2017). Business environment and economic growth in the European union countries: what can Be explained for the convergence?. Entrepreneurial Business and Economics Review, 5(4), 189-204. DOI:10.15678/EBER.2017.050409

Golledge, R. G. (1997). Spatial behavior: A geographic perspective. Guilford Press.

Golledge, R. G. (2008). Behavioral geography and the theoretical/quantitative revolution. Geographical Analysis, 40(3), 239-257. DOI: 10.1111/j.1538-4632.2008.00724.x

Gonionski, S.A, Israelan, W.L, Koblakow, I.K, Kostiunin, N.I, Kozyriew, S.P, Kutakow, L.N, … Ziemskow, I.N, (1982). Historia dyplomacji 1939 – 1945. Warszawa: Książka i Wiedza.

Gorynia, M. (1998). Pośrednictwo w handlu zagranicznym a teoria kosztów transakcyjnych. Ekonomista, (4), 443-468.

Gorynia, M., i Jankowska, B. (2007). Teorie internacjonalizacji. Gospodarka Narodowa. *The Polish Journal of Economics*, 219 (10), 21-44. DOI:10.33119/GN/101377

Gorynia, M., i Mroczek, K. (2013). Koszty transakcyjne jako determinanta formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa. Ekonomista, (2), 201-219.

Gorynia, M., Nowak, J., Trapczynski, P., i Wolniak, R., (2019), Friend or Foe? On the role of institutional reforms in the investment development path of Central and East European economies, *International Business Review*, 28(3), DOI: 10.1016/j.ibusrev.2018.12.003

Gould, P. R. (1963). Man against his environment: a game theoretic framework. Annals of the Association of American Geographers, 53(3), 290-297. DOI: 10.1111/j.1467-8306.1963.tb00450.x

Greater Israel: an Ongoing Expansion Plan for the Middle East and North Africa. Pobrano z: https://mepei.com/greater-israel-an-ongoing-expansion-plan-for-the-middle-east-and-north-africa/. (20.01.2025)

Gresik, T. A., Schindler, D., i Schjelderup, G. (2025). Playing easy or playing hard to get: When and how to attract FDI. Journal of Economic Behavior & Organization, 237, 107137. DOI:10.1016/j.jebo.2025.107137

Grieco, J. M. (2021). Foreign investment and development: Theories and evidence. Investing in development, 35-60.

Grinin, L., i Korotayev, A. (2022). The Arab spring: Causes, conditions, and driving forces. In Handbook of revolutions in the 21st century: The new waves of revolutions, and the causes and effects of disruptive political change. 595-624. Springer International Publishing. DOI:10.1007/978-3-030-86468-2_23

Gryguć T., (2018). Popioły, Częstochowa: 3DOM.

Guess, A. M., i Lyons, B. A. (2020). Misinformation, disinformation, and online propaganda. Social media and democracy: The state of the field, prospects for reform, 10.

Gupta, M., Dennehy, D., Parra, C. M., Mäntymäki, M., i Dwivedi, Y. K. (2023). Fake news believability: The effects of political beliefs and espoused cultural values. Information & Management, 60(2). [Article in press]

Guth, D. W. (2009). Black, white, and shades of gray: The sixty-year debate over propaganda versus public diplomacy. Journal of Promotion Management, 14(3-4), 309-325.

Halinen, A., i Törnroos, J. Å. (2005). Using case methods in the study of contemporary business networks. Journal of business research, 58(9), 1285-1297.

Haliżak, E. (red). (2012). Geoekonomia. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar

Hard Power, Pobrane z: https://dictionary.cambridge.org/pl/dictionary/english/hard-power (04.03.2023)

Harrigan, K. R. (1988). Joint ventures and competitive strategy. *Strategic management journal*, 9(2), 141-158. DOI: 10.1002/smj.4250090205

Helmke, G., i Levitsky, S. (2004). Informal institutions and comparative politics: A research agenda. Perspectives on politics, 2(4), 725-740. DOI:10.1017/S1537592704040472

Heske, H. (1987). Karl Haushofer: his role in German geopolitics and in Nazi politics. Political geography quarterly, 6(2), 135-144.

Hobbs, J. E. (1996). A transaction cost approach to supply chain management. *Supply Chain Management: An International Journal*, 1(2), 15-27. DOI: 10.1108/13598549610155260

Hoffmann, S., Bradshaw, S., i Taylor, E. (2021). Great power rivalries in 5G technology markets. Diplomacy and the future of world order. Georgetown University Press, Washington, 241-271.

Hoque, M. E., i Zaidi, M. A. S. (2020). Global and country-specific geopolitical risk uncertainty and stock return of fragile emerging economies. *Borsa Istanbul Review*, 20(3), 197-213. DOI:10.1016/j.bir.2020.05.001

Hordofa, T. T., Liying, S., Mughal, N., Arif, A., Vu, H. M., i Kaur, P. (2022). Natural resources rents and economic performance: post-COVID-19 era for G7 countries. Resources Policy, 75, 102441. DOI:10.1016/j.resourpol.2021.102441

Horn, H., i Mavroidis, P. C. (2001). Economic and legal aspects of the Most-Favored-Nation clause. European Journal of Political Economy, 17(2), 233-279.

Horng, D.-C. (2024). Article: The US CHIPS Act and Its Impacts on the WTO and China. Journal of World Trade, 58(Issue 5), 781–806. DOI:10.54648/TRAD2024039.

Hosain, S. (2019). Huawei ban in the US: Projected consequences for international trade. International Journal of Commerce and Economics. 1(2).22-25.

How it happened: Transcript of the US-China opening remarks in Alaska. Pobrane z: https://asia.nikkei.com/Politics/International-relations/US-China-tensions/How-it-happened-Transcript-of-the-US-China-opening-remarks-in-Alaska (29.12.2022)

Huawei says US blacklisting led to $12 billion revenue shortfall in 2019 as profit growth slowed. Pobrane z: https://www.cnbc.com/2020/03/31/huawei-2019-results-us-blacklist-led-to-12-billion-revenue-shortfall.html (03.01.2023)

Hult, G. T. M., Gonzalez-Perez, M. A., i Lagerström, K. (2020). The theoretical evolution and use of the Uppsala Model of internationalization in the international business ecosystem. *Journal of International Business Studies*, 51, 38-49. DOI:10.1057/s41267-019-00293-x

Human Cost of Post-9/11 Wars: Direct War Deaths in Major War Zones, Afghanistan & Pakistan (Oct. 2001 – Aug. 2021); Iraq (March 2003 – Aug. 2021); Syria (Sept. 2014 – May 2021); Yemen (Oct. 2002-Aug. 2021) and Other Post-9/11 War Zones. Pobrane z: https://watson.brown.edu/costsofwar/files/cow/imce/papers/2021/Costs%20of%20War_Direct%20War%20Deaths_9.1.21.pdf (22.12.2022).

Hurrell, A. (2024). Geopolitics and global economic governance. Oxford Review of Economic Policy, 40(2), 220–233. DOI:10.1093/oxrep/grae013

Hyndman, J. (2010). The question of 'the political'in critical geopolitics: Querying the 'child soldier'in the 'war on terror'. Political Geography, 29(5), 247-255. DOI: 10.1016/j.polgeo.2009.10.010

Investigating the relationship between geopolitical risks and economic security: Empirical evidence from Central and Eastern European countries. Resources Policy, 85, 103872. DOI: 10.1016/j.resourpol.2023.103872.

Isard, W., i Dacey, M. (1962). On the projection of individual behavior in regional analysis: I. Journal of Regional Science, 4(1), 1-34. DOI: 10.1111/j.1467-9787.1962.tb00895.x

Israel Knew Hamas's Attack Plan More Than a Year Ago. Pobrane z: https://www.nytimes.com/2023/11/30/world/middleeast/israel-hamas-attack-intelligence.html. (20.01.2025)

Jahns, C., Hartmann, E., i Bals, L. (2006). Offshoring: Dimensions and diffusion of a new business concept. Journal of Purchasing and Supply Management, 12(4), 218-231. DOI:10.1016/j.pursup.2006.10.001.

Jahns, C., Hartmann, E., i Bals, L. (2006). Offshoring: Dimensions and diffusion of a new business concept. Journal of Purchasing and Supply Management, 12(4), 218-231. DOI:10.1016/j.pursup.2006.10.001

Jaiblai, P., i Shenai, V. (2019). The determinants of FDI in sub-Saharan economies: A study of data from 1990–2017. International Journal of Financial Studies, 7(3), 43.

Jarosiński, M., Sekliuckiene, J., i Kozma, M. (2023). Born digitals: Understanding the sustainable competitive advantage across different markets. Artificiality and Sustainability in Entrepreneurship, 41. DOI:10.1007/978-3-031-11371-0_3

Jena, J., Sidharth, S., Thakur, L. S., Kumar Pathak, D., i Pandey, V. C. (2017). Total interpretive structural modeling (TISM): approach and application. Journal of Advances in Management Research, 14(2), 162-181.

Johanson J., i Wiedersheim-Paul F., [1975], The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases, „Journal of Management Studies", October.

Johanson, J., i Vahlne, J. E. (2015). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. In International business strategy, 33-59. *Routledge*. DOI:10.4324/9781315848365.

Johnson, R. (2018). Hybrid war and its countermeasures: a critique of the literature. Small wars & insurgencies, 29(1), 141-163. DOI:10.1080/09592318.2018.1404770

Judge, W. Q., i Dooley, R. (2006). Strategic alliance outcomes: a transaction-cost economics perspective. *British journal of Management*, 17(1), 23-37. DOI: 10.1111/j.1467-8551.2005.00441.x

Julien, P. A. (1993). Small businesses as a research subject: Some reflections on knowledge of small businesses and its effects on economic theory. *Small Business Economics*, 5, 157-166. DOI: 10.1007/BF01531912

Kajave, A., i Nismy, S. A. H. (2022). How Cyber Criminal Use Social Engineering To Target Organizations. arXiv preprint arXiv:2212.12309. DOI: 10.48550/arXiv.2212.12309

Karatasli, S. S., i Kumral, S. (2017). Territorial contradictions of the rise of China: Geopolitics, nationalism and hegemony in comparative-historical perspective. Journal of World-Systems Research, 23(1), 5-35.

Kaufmann, W., Hooghiemstra, R., i Feeney, M. K. (2018). Formal institutions, informal institutions, and red tape: A comparative study. Public Administration, 96(2), 386-403. DOI: 10.1111/padm.12397

Kearns, G. (2025). Critical Geopolitics 2.0: Geopolitics in the Web of Life. *Geography Compass*, 19(5), e70029. DOI: 10.1111/gec3.70029.

Kenney, M. (2015). Cyber-terrorism in a post-stuxnet world. Orbis, 59(1), 111-128. DOI: 10.1016/j.orbis.2014.11.009

Kertzer, J. D., i Tingley, D. (2018). Political psychology in international relations: beyond the paradigms. *Annual Review of Political Science*, 21, 319-339. DOI:10.1146/annurev-polisci-041916-020042

Khan, K., Khurshid, A., i Cifuentes-Faura, J. (2023). Investigating the relationship between geopolitical risks and economic security: Empirical evidence from Central and Eastern European countries. Resources Policy, 85, 103872. DOI: 10.1016/j.resourpol.2023.103872.

Kjellén, R., I Isaev, M. A. (1917). The State as a Living Form, S. Hirzel, Leipzig, 15.

Kocsis, R. N., i Irwin, H. J. (1997). An analysis of spatial patterns in serial rape, arson, and burglary: the utility of the circle theory of environmental range for psychological profiling. Psychiatry, psychology and law, 4(2), 195-206. DOI:10.1080/13218719709524910

Kokas, A., Tryon, C., Gusterson, H., i Braun, J. (2016). “Freedom Edition”: Considering Sony Pictures and The Interview. Journal of Broadcasting & Electronic Media, 60(4), 714-728. DOI: 10.1080/08838151.2016.1234479

Korta, S. (2018). Fake news, conspiracy theories, and lies: an information laundering model for homeland security. Homeland Security Affairs.

Kowalczyk, M. (2018). Mierniki niefinansowe w pomiarze dokonań jednostek samorządu terytorialnego w Polsce. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Kumar, N. (2008). Internationalization of Indian enterprises: patterns, strategies, ownership advantages, and implications. *Asian Economic Policy Review*, 3(2), 242-261. DOI: 10.1111/j.1748-3131.2008.00109.x

Kumar, R., i Goel, P. (2022). Exploring the domain of interpretive structural modelling (ISM) for sustainable future panorama: a bibliometric and content analysis. Archives of Computational Methods in Engineering, 29(5), 2781-2810. DOI:10.1007/s11831-021-09675-7

Kurfürst, J., Solik, M., Baar, V., Baarová, B., & Graf, J. (2024). Critical geopolitics in the era of identitarian populism. GeoJournal, 89(1), 14. DOI:10.1007/s10708-024-11009-6

Lacoste, Y. (2014). La géographie, ça sert, d'abord, à faire la guerre. *La Découverte*. DOI: 10.3917/dec.lacos.2014.01.

Lall, S., i Narula, R. (2004). Foreign direct investment and its role in economic development: do we need a new agenda?. *The European Journal of Development Research*, 16(3), 447-464. DOI: 10.1080/0957881042000266589.

Lee, C. C., i Lee, C. C. (2022). How does green finance affect green total factor productivity? Evidence from China. *Energy Economics*, 107, 105863. DOI:10.1016/j.eneco.2022.105863

Lefebvre, V. A. (2017). Theoretical modeling of the subject: Western and Eastern types of human reflexion. Progress in Biophysics and Molecular Biology, 131, 325-335. DOI: 10.1016/j.pbiomolbio.2017.06.006

Lehto, M. (2022). Cyber-attacks against critical infrastructure. In Cyber security: Critical infrastructure protection. 3-42. Cham: Springer International Publishing. DOI:10.1007/978-3-030-91293-2_1

Leiblein, M. J. (2003). The choice of organizational governance form and performance: Predictions from transaction cost, resource-based, and real options theories. *Journal of management*, 29(6), 937-961. DOI: 10.1016/S0149-2063(03)00085-0

Li, C., i Li, D. (2022). When regional comprehensive economic partnership agreement (RCEP) meets comprehensive and progressive trans-Pacific partnership agreement (CPTPP): Considering the "Spaghetti Bowl" effect. Emerging Markets Finance and Trade, 58(7), 1988-2003. DOI:10.1080/1540496X.2021.1949284

Li, J., Van Assche, A., Li, L., i Qian, G. (2022). Foreign direct investment along the Belt and Road: A political economy perspective. *Journal of International Business Studies*. 53(5). 902-919. DOI: 10.1057/s41267-021-00435-0

Li, S., Angelino, A., Yin, H., i Spigarelli, F. (2017). Determinants of FDI localization in China: A county-level analysis for the pharmaceutical industry. International journal of environmental research and public health, 14(9), 985. DOI: 10.3390/ijerph14090985

Liu, H.-W., i Lin, C.-F. (2025). Techno-Geopolitics and Semi-conductor Chokepoints: Beyond the US-China WTO Dispute. The Journal of World Investment & Trade, 749–791. DOI:10.1163/22119000-12340372

List, F. (1841) Das nationale System der politischen Ökonomie. Stuttgart: Cotta.

Lonardo, L. (2023). Introduction. W L. Lonardo, EU Common Foreign and Security Policy After Lisbon (s. 1–16). Springer International Publishing. DOI:10.1007/978-3-031-19131-2_1

Love, J. H., Driffield, N., Lavoratori, K., i Yang, Y. (2025). FDI motives redux: Exploring behavioral assumptions in international business research. Multinational Business Review, 33(2), 220–237. DOI:10.1108/MBR-09-2024-0168

Ludwikowski, R. R. (2020). Transformacja amerykańsko-chińskich relacji politycznych i handlowych w okresie globalnej pandemii. Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego, Europejskiego i Porównawczego, 18.

Luttwak, E. N. (1990). From geopolitics to geo-economics: Logic of conflict, grammar of commerce. The national interest, (20), 17-23.

Mackinder, H.Y., (1943). The round world and the winning of the peace. 21(4). Foreign Affairs.

Malmberg, A., i Maskell, P. (2002). The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering. Environment and Planning A: Economy and Space, 34(3), 429-449. DOI:10.1068/a3457

Mapping the Belt and Road initiative: this is where we stand, Pobrane z: https://www.merics.org/en/tracker/mapping-belt-and-road-initiative-where-we-stand (04.03.2023)

Maras, M. H., i Alexandrou, A. (2019). Determining authenticity of video evidence in the age of artificial intelligence and in the wake of Deepfake videos. The International Journal of Evidence & Proof, 23(3), 255-262. DOI:10.1177/1365712718807

Marinov, R., i Stockemer, D. (2020). The spread of anti-Islamic sentiment: A comparison between the United States and Western Europe. Politics & Policy, 48(3), 402-441. DOI: 10.1111/polp.12354

Martínez, J., i Durán, J. M. (2021). Software supply chain attacks, a threat to global cybersecurity: SolarWinds' case study. International Journal of Safety and Security Engineering, 11(5), 537-545.

Mattlin, M., i Wigell, M. (2016). Geoeconomics in the context of restive regional powers. *Asia Eur J 14*. 125–134. DOI: 10.1007/s10308-015-0443-9

Matysek-Jędrych, A., Mroczek-Dąbrowska, K., i Kania, A. (2022). Beyond the COVID-19 pandemic: what builds organizational resilience capacity? International Journal of Emerging Markets, ahead-of-print(ahead-of-print). https://doi.org/10.1108/IJOEM-06-2022-0948

McCombie, S., Uhlmann, A. J., i Morrison, S. (2020). The US 2016 presidential election & Russia's troll farms. Intelligence and National Security, 35(1), 95-114. DOI:10.1080/02684527.2019.1673940

Mngumi, F., Shaorong, S., Shair, F., i Waqas, M. (2022). Does green finance mitigate the effects of climate variability: role of renewable energy investment and infrastructure. Environmental Science and Pollution Research, 29(39), 59287-59299

Modzelewski, S., (2021). Jak nakręcić bombę. Kulisy światowego konfliktu, Grodzisk Mazowiecki: Klinika Języka.

Mroczek-Dąbrowska, K. (2016). Transaction costs and their impact on industry's internationalisation degree–theoretical framework. Economics and Business Review, 2(1), 3-14.

Mroczek-Dąbrowska, K., Cherubin, D., i Kania, A. (2024). The art of deception: The trade-off between the information distortion and perception of FDI location attractiveness. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 12(3), 205-219. DOI:10.15678/EBER.2024.120311

Mroczek-Dąbrowska, K., i Gorynia, M. (2019). Understanding transaction costs in the mesoeconomic perspective. Argumenta Oeconomica, 1(42), 337-360

Mroczek-Dąbrowska, K., Kania, A., i Matysek-Jędrych, A. (2023). Economic policy, COVID-19 and corporations: Perspectives from central and Eastern Europe. Taylor & Francis.

Muğaloğlu, E., i in. (2023). Dynamic regime differences in the market behavior of primary natural resources in response to geopolitical risk and economic policy uncertainty. Resources Policy, 87, 104340. DOI: 10.1016/j.resourpol.2023.104340

Muğaloğlu, E., Kuşkaya, S., Aldieri, L., Alnour, M., Hoque, M. E., Magazzino, C., i Bilgili, F. (2023). Dynamic regime differences in the market behavior of primary natural resources in response to geopolitical risk and economic policy uncertainty. Resources Policy, 87, 104340. DOI: 10.1016/j.resourpol.2023.104340.

Muñoz, P. (2017). A cognitive map of sustainable decision-making in entrepreneurship: A configurational approach. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 24(3), 787-813. DOI: 10.1108/IJEBR-03-2017-0110

Muzaffar, M., Shah, S. T. A., i Yaseen, Z. (2018). Pax Sinica in Asia: China's Emergent Geopolitics of Economic Corridors and Dream of Leadership. *Global Political Review*. 3(1). 101-109. DOI: 10.31703/gpr.2018(III-I).11

Nasir, S. B., Ahmed, T., Karmaker, C. L., Ali, S. M., Paul, S. K., i Majumdar, A. (2021). Supply chain viability in the context of COVID-19 pandemic in small and medium-sized enterprises: implications for sustainable development goals. Journal of Enterprise Information Management, 35(1), 100–124. https://doi.org/10.1108/JEIM-02-2021-0091

NATO. (2014). Wales Summit Declaration. NATO. Pobrane z: https://www.nato.int/cps/en/natolive/107942.htm (27.03.2025)

Neculcea, C. (2023). China's Three Warfare Strategy. Origins, Evolution, Applicability. Journal of Defense Resources Management (JoDRM), 14(1), 19-30.

Nelson, A. K. (2001). Operation Northwoods and the covert war against Cuba, 1961–1963. Cuban Studies, 32, 145-154.

Netanyahu corruption trial: What you need to know. Pobrane z: https://www.reuters.com/world/middle-east/netanyahu-corruption-trial-divides-israeli-public-2024-12-09/. (20.01.2025)

Nguyen, T. T. T., Pham, B. T., i Sala, H. (2022). Being an emerging economy: To what extent do geopolitical risks hamper technology and FDI inflows? Economic Analysis and Policy, 74, 728–746. DOI: 10.1016/j.eap.2022.04.005.

Nguyen, T. T. T., Pham, B. T., i Sala, H. (2022). Being an emerging economy: To what extent do geopolitical risks hamper technology and FDI inflows? Economic Analysis and Policy, 74, 728–746. DOI: 10.1016/j.eap.2022.04.005.

Nielsen, B. B., Asmussen, C. G., i Weatherall, C. D. (2017). The location choice of foreign direct investments: Empirical evidence and methodological challenges. *Journal of World Business*, 52(1), 62-82. DOI: 10.1016/j.jwb.2016.10.006

North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge university press.

North, D. C., i Wallis, J. J. (1982). American government expenditures: a historical perspective. The American

Office of the United States Trade Representative. Pobrane z: https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/september/ustr-finalizes-tariffs-200 (26.12.2022)

Oh, C. H., i Oetzel, J. (2011). Multinationals' response to major disasters: how does subsidiary investment vary in response to the type of disaster and the quality of country governance?. *Strategic Management Journal*, 32(6), 658-681. DOI:10.1002/smj.904

Ojekemi, O. S., Rjoub, H., Awosusi, A. A., i Agyekum, E. B. (2022). Toward a sustainable environment and economic growth in BRICS economies: do innovation and globalization matter?. Environmental Science and Pollution Research, 29(38), 57740-57757. DOI:10.1007/s11356-022-19742-6

Omelańczuk, M., (2013). 'Export Platform FDI as a Concept for Growth – Selected Global Experiences'. Entrepreneurial Business and Economics Review, 1(1), 91-102.

Osatuyi, B., i Dennis, A. R. (2024). The strength of weak ties and fake news believability. Decision Support Systems, 184. [Article in press]

Ostrom, E. (1986). An agenda for the study of institutions. Public choice, 48(1), 3-25.

Otok, S., (1996). Geografia polityczna. Geopolityka. Ekopolityka. Globalistyka., Warszawa: PWN.

Pakistan's Accession to BRICS May Be Consistent with the Country's Goals and Positions, Pobrane z: https://infobrics.org/post/37740/ (01.02.2023)

Papanastassiou, M., Pearce, R., i Zanfei, A. (2020). Changing perspectives on the internationalization of R&D and innovation by multinational enterprises: A review of the literature. Journal of International Business Studies, 51, 623-664. DOI:10.1057/s41267-019-00258-0

Park, C. Y., Petri, P. A., i Plummer, M. G. (2021). The Economics of Conflict and Cooperation in the Asia-Pacific: RCEP, CPTPP and the US-China Trade War. East Asian Economic Review, 25(3), 233-272. DOI:10.11644/KIEP.EAER.2021.25.3.397

Partsch, J. (1904). Mitteleuropa: Die Länder und Völker von den Westalpen und dem Balkan bis an den Kanal und das Kurische Haff. J. Perthes.

Paul, J., i Feliciano-Cestero, M. M. (2021). Five decades of research on foreign direct investment by MNEs: An overview and research agenda. Journal of business research, 124, 800-812. DOI:10.1016/j.jbusres.2020.04.017

Paul, J., i Feliciano-Cestero, M. M. (2021). Five decades of research on foreign direct investment by MNEs: An overview and research agenda. Journal of business research, 124, 800-812. DOI:10.1016/j.jbusres.2020.04.017

Pawlak, K. (2016). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle spożywczym krajów Unii Europejskiej. Problems of World Agriculture/Problemy Rolnictwa Światowego, 16(1827-2016-147786), 242-257.

Pedroletti, D., i Ciabuschi, F. (2023). Reshoring: A review and research agenda. Journal of Business Research, 164, 114005. DOI:10.1016/j.jbusres.2023.114005

Peng, M. W. (2001). The resource-based view and international business. Journal of management, 27(6), 803-829. DOI:10.1016/S0149-2063(01)00124-6

Petroni, S. (2019). How social media shape identities and discourses in professional digital settings: self-communication or self-branding?. Analyzing Digital Discourse: New Insights and Future Directions, 251-281.

Pigato. M., i Tang. W., (2015). China and Africa: Expanding Economic Ties in an Evolving Global Context. World Bank.

Pillar, P. R. (2019). The Kushner Plan: Keeping Israeli-Palestinian Peace out of Reach. Journal of Palestine Studies, 48(4), 113-120. DOI: 10.1525/jps.2019.48.4.113

Pinckney, J. (2022). Civil Resistance: Theorising the Force of Nonviolent Action. In The Routledge Handbook of Social Change. 326-336. Routledge. DOI:10.4324/9781351261562

Pivot to the Pacific? The Obama Administration's "Rebalancing" Toward Asia. CRS Report for Congress. Pobrane z: https://sgp.fas.org/crs/natsec/R42448.pdf (08.11.2022).

Portilla-Carreño, O., Mejía, G., i Grau, D. (2024). Early Definition Matrix of Low-Cost Housing Projects for Developing Countries. In Construction Research Congress 2024 (pp. 611-620). DOI: 10.1061/9780784485286.0

Potočňák, A., i Mareš, M. (2022). Russia's Private Military Enterprises as a Multipurpose Tool of Hybrid Warfare. The Journal of Slavic military studies, 35(2), 181-204. DOI:10.1080/13518046.2022.2132608

Potulski J., (2010). Wprowadzenie do geopolityki. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

Presser, S., Couper, M. P., Lessler, J. T., Martin, E., Martin, J., Rothgeb, J. M., i Singer, E. (2004). Methods for testing and evaluating survey questions. Public Opinion Quarterly, 68(1), 109–130. https://doi.org/10.1093/poq/nfh008

Propovic, A., i Milijic, A., (2020). Impact of reshoring in industry 4.0 on economic development in the wake of covid-19 crisis. Digital Economy Risks - University of Niš. Pobrano z: https://zpe.gov.pl/a/przeczytaj/D44JYL2LQ (15.01.2025)

Rajan, R., i Dhir, S. (2021). Technology management for innovation in organizations: an argumentation-based modified TISM approach. Benchmarking: An International Journal, 28(6), 1959-1986. DOI:10.1108/BIJ-01-2020-0019

Ratzel, F. (1893). Politische Geographie [Political Geography]. Munchen.

Rauta, V., (2021). ‘Proxy War’ - A Reconceptualisation. Civil Wars. 23(1). 1-24. DOI: 10.1080/13698249.2021.1860578.

RCEP. Pobrane z: https://rcepsec.org/about/ (18.01.2023)

Real GDP growth, Pobrane z: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/MAE (19.01.2023)

Reich, B. J., i Pittman, M. (2020). An appeal to intimacy: Consumer response to platform-appeal fit on social media. Journal of Con. DOI: doi.org/10.1002/jcpy.1154

Robinson, J. (2024). Likert scale. In Encyclopedia of quality of life and well-being research. 3917-3918. Cham: Springer International Publishing.

Rodríguez, A., and Nieto, M., (2017). Taking Advantage of RandD Offshoring Beyond Innovation. Rutgers Business Review. 2(2). 251-257.

Rose, N., i Miller, P. (1992). Political power beyond the state: Problematics of government. British journal of sociology, 173-205. DOI:10.2307/591464

Rosin, R. E. (2023). Propaganda on Steroids: A Case Study on How Communication Technology" Pumped-Up" Russian Black Propaganda. American University.

Rosińska, M. (2008). Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa na podstawie teorii instytucjonalnych-koncepcja" instytucjonalizmu organizacyjnego przedsiębiorstw". Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica, 221.

Rozov, N. S. (2022). Typology and principles of dynamics of revolutionary waves in world history. In Handbook of revolutions in the 21st century: The new waves of revolutions, and the causes and effects of disruptive political change. 241-264. Cham: Springer International Publishing.

Rugman, A. M., i Verbeke, A. (2008). Internalization theory and its impact on the field of international business. In International business scholarship: AIB fellows on the first 50 years and beyond, 14, 155-174. *Emerald Group Publishing Limited*. DOI: 10.1016/S1064-4857(08)00003-X

Rutashobya, L., i Jaensson, J. E. (2004). Small firms' internationalization for development in Tanzania: Exploring the network phenomenon. International Journal of social economics. 31. 159-172. DOI:10.1108/03068290410515484

Saffie, F., Varela, L., i Yi, K. M. (2020). The micro and macro dynamics of capital flows (No. w27371). National Bureau of Economic Research. DOI: 10.3386/w27371

Scott, W. R. (2005). Institutional theory: Contributing to a theoretical research program. Great minds in management: The process of theory development, 37(2), 460-484.

Secretary Blinken and NSA Sullivan's Meeting with PRC Counterparts. Pobrane z: https://www.state.gov/secretary-blinken-and-nsa-sullivans-meeting-with-prc-counterparts/ (29.12.2022).

Selten, R. (1990). Bounded rationality. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 146(4), 649-658.

Shah, W. U. H., Hao, G., Yan, H., Yasmeen, R., Padda, I. U. H., i Ullah, A. (2022). The impact of trade, financial development and government integrity on energy efficiency: An analysis from G7-Countries. Energy, 255, 124507. DOI:10.1016/j.energy.2022.124507

Sharma, B. (2021). Covid-19 and recalibration of FDI regimes: convergence or divergence?. *Transnational Corporations Review*. 13(1). 62-73. DOI: 10.1080/19186444.2021.1890433

Sharmiladevi, J. C. (2017). Understanding Dunning's OLI paradigm. Indian Journal of Commerce and Management Studies, 8(3), 47-52

Shell zapłaci 15 mln dol. rodzinom zabitych. Pobrane z: https://tvn24.pl/swiat/shell-zaplaci-15-mln-dol-rodzinom-zabitych-ra98685-ls3731657. (29.02.2024)

Shinn, D. H., i Eisenman, J. (2012). China and Africa: A century of engagement. University of Pennsylvania press

Simionescu, M., i Radulescu, M. (2025). Electricity prices, renewable energy, and sustainability of the energy and manufacturing sectors in the new EU member states. Utilities Policy, 95, 101571. DOI: 10.1016/j.jup.2024.101571.

Simon, H. A. (1985). Human nature in politics: The dialogue of psychology with political science. American political science review, 79(2), 293-304. DOI: 10.2307/1956650

Singh, A., i Singla, A. R. (2022). Modelling and analysis of factors for implementation of smart cities: TISM approach. Journal of Modelling in Management, 17(4), 1587-1622. DOI:10.1108/JM2-07-2020-0192

Sitkin, S. B., i Pablo, A. L. (1992). Reconceptualizing the determinants of risk behavior. Academy of management review, 17(1), 9-38. DOI: 10.5465/amr.1992.4279564

Skopik, F., i Pahi, T. (2020). Under false flag: using technical artifacts for cyber attack attribution. Cybersecurity, 3, 1-20.

Snow, N., i Taylor, P. M. (2006). The revival of the propaganda state: US propaganda at home and abroad since 9/11. International Communication Gazette, 68(5-6), 389-407.

Soft Power, Pobrane z: https://dictionary.cambridge.org/pl/dictionary/english/soft-power (04.03.2023)

Song, Y., Chen, B., Tao, R., Su, C.-W., i Peculea, A. D. (2020). Does bilateral political relations affect foreign direct investment? Economic Research-Ekonomska Istraživanja, 33(1), 1485–1509. DOI: 10.1080/1331677X.2020.1755880.

Sprout H. H., i Sprout M., (1965). Ecological Perspective on Human Affairs. Princeton Legacy Library.

Spykman, N.J. (2007). America's Strategy in World Politics: The United States and the Balance of Power. Routledge. DOI: 10.4324/9781315082431.

Spykman. N. J., (1944). The Geography of the Peace. New York: Harcourt Brace & Co.

Squire, R. (2024). Critical Geopolitics. In: Warf, B. (eds) The Encyclopedia of Human Geography. Springer, Cham. DOI:10.1007/978-3-031-25900-5_15-1

Starr, H. (2013). On geopolitics: Spaces and places. International Studies Quarterly, 57(3), 433-439. DOI:10.1111/isqu.12090

Statement from Secretary of Defense Lloyd J. Austin III on Ensuring Freedom of Navigation in the Red Sea. Pobrane z: https://www.defense.gov/News/Releases/Release/Article/3621110/statement-from-secretary-of-defense-lloyd-j-austin-iii-on-ensuring-freedom-of-n/ (20.12.2023)

Statistical Bulletin of FDI in China 2020. Pobrane z: https://fdi.mofcom.gov.cn/resource/pdf/2020/12/09/048b1af24cde4c1995f2245c2a735109.pdf (08.12.2023)

Steinbock, D. (2018). US-China trade war and its global impacts. China Quarterly of International Strategic Studies, 4(04), 515-542.

Stoeckle, J. D., Hardy, H. L., i Weber, A. L. (1969). Chronic beryllium disease: long-term follow-up of sixty cases and selective review of the literature. The American journal of medicine, 46(4), 545-561.

Su, C. W., Li, W., Umar, M., i Lobonţ, O. R. (2022). Can green credit reduce the emissions of pollutants?. *Economic Analysis and Policy*, 74, 205-219. DOI:10.1016/j.eap.2022.01.016

Sun, Y., Anwar, A., Razzaq, A., Liang, X., i Siddique, M. (2022). Asymmetric role of renewable energy, green innovation, and globalization in deriving environmental sustainability: evidence from top-10 polluted countries. *Renewable Energy*, 185, 280-290. DOI:10.1016/j.renene.2021.12.038

Świerczek, M. (2018). „System matrioszek", czyli dezinformacja doskonała. Wstęp do zagadnienia. Przegląd Bezpieczeństwa Wewnętrznego, 10(19), 210-228.

Sylvaire, D. D. Y., Qing, W. H., Ran, C. H., Kassai, D. L., Vincent, N., Douce, D. A. C., ... i Boris, A. F. (2022). The impact of China's foreign direct investment on Africa's inclusive development. Social Sciences & Humanities Open, 6(1), 100276. DOI:10.1016/j.ssaho.2022.100276

Szef HSBC odda premię na cele charytatywne?., Pobrano z: https://wyborcza.biz/biznes/7,147582,7611200,szef-hsbc-odda-premie-na-cele-charytatywne.html?disableRedirects=true (03.03.2024)

Taherdoost, H., i Madanchian, M. (2023). Multi-criteria decision making (MCDM) methods and concepts. Encyclopedia, 3(1), 77-87. DOI:10.3390/encyclopedia3010006

Tekin, B. Ç., i Tekin, R. B. (2025). When the Hegemon Seeks Ontological Security: US Narratives on Rising Threats and the Future of the International Order. The Chinese Journal of International Politics, 18(1), 123–150. DOI:10.1093/cjip/poae027

The Trans-Pacific Partnership. Pobrane z: https://obamawhitehouse.archives.gov/issues/economy/trade (16.01.2023)

The White House. Pobrane z: https://obamawhitehouse.archives.gov/issues/economy/trade (07.01.2023)

Tipple, G., i Speak, S. (2005). Definitions of homelessness in developing countries. Habitat International, 29(2), 337-352. DOI:10.1016/j.habitatint.2003.11.002

Tokarz, G. (2017). Koncepcja Mitteleuropa – historyczne i współczesne uwarunkowania. Oficyna Wydawnicza Arboretum. 11. 73-83.

Tolbert, P. S., i Zucker, L. G. (1999). The institutionalization of institutional theory. Studying organization. Theory & method, 1, 169-184.

Transcript of the MH17 judgment hearing. Pobrane z: https://www.courtmh17.com/en/summaries-and-news/news/transcript-of-the-mh17-judgment-hearing.htm (14.01.2025)

Trump mówi o wycofaniu USA z NATO. Zmniejszy też wsparcie dla Ukrainy. Pobrane z: https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/trump-mowi-o-wycofaniu-usa-z-nato-zmniejszy-tez-wsparcie-dla-ukrainy/x531pzl (14.01.2025).

Trump uderzy w Chiny. Nowe cła w przyszłym roku. Pobrane z: https://businessinsider.com.pl/gospodarka/amerykanskie-cla-i-ich-wplyw-na-gospodarke-chin/w17b0vt (14.01.2025).

Tuathail, G. Ó. (1994). The critical reading/writing of geopolitics: Re-reading/writing Wittfogel, Bowman and Lacoste. *Progress in Human Geography*. 18(3). 313–332. DOI: 10.1177/030913259401800303.

Tullock, G., Brady, G. L., i Seldon, A. (2002). Government failure: a primer in public choice. Cato Institute.

Tuomi, K. L. (2009). Fundamentals, tax incentives and foreign direct investment. American University.

Tuathail, G. Ó, (1999). Understanding critical geopolitics: Geopolitics and risk society. *The Journal of Strategic Studies*, 22(2-3). 107-124. DOI: 10.1080/01402399908437756.

Ury, S. (2018). Strange Bedfellows? Anti-Semitism, Zionism, and the Fate of “the Jews”. The American Historical Review, 123(4), 1151-1171.

Vahlne, J. E., i Johanson, J. (2017). From internationalization to evolution: The Uppsala model at 40 years. *Journal of International Business Studies*, 48, 1087-1102. DOI:10.1057/s41267-017-0107-7

Van Tulder, R. (2015). Getting all motives right: a holistic approach to internationalization motives of companies. The Multinational Business Review, 23(1), 36-56.

Verbeke, A., i Yuan, W. (2005). Subsidiary autonomous activities in multinational enterprises: A transaction cost perspective. Management International Review, 45(2), 31-52

Vidal, C. (2024). What is the noosphere? Planetary superorganism, major evolutionary transition and emergence. Systems Research and Behavioral Science, 41(4), 614–622. DOI:10.1002/sres.2997

Wang, Y., Lucey, B., Vigne, S. A., i Yarovaya, L. (2022). An index of cryptocurrency environmental attention (ICEA). *China Finance Review International*, 12(3), 378-414. DOI:10.1108/CFRI-09-2021-0191

Welch, C., i Paavilainen-Mäntymäki, E. (2014). Putting process (back) in: Research on the internationalization process of the firm. International Journal of Management Reviews, 16(1), 2-23. DOI:10.1111/ijmr.12006

Welch, L. S., i Luostarinen, R. (1988). Internationalization: evolution of a concept. *Journal of general management*, 14(2), 34-55. DOI:10.1177/030630708801400

What's Next for the Trans-Pacific Partnership (TPP)?. Pobrane z: https://www.cfr.org/backgrounder/what-trans-pacific-partnership-tpp (16.01.2023)

White, C., Vanc, A., i Stafford, G. (2010). Internal communication, information satisfaction, and sense of community: The effect of personal influence. Journal of public relations research, 22(1), 65-84. DOI:10.1080/10627260903170985

Why a level head is needed to deal with geopolitical risk, EY, pobrane z: https://www.ey.com/en_pl/geostrategy/why-a-level-head-is-needed-to-deal-with-geopolitical-risk. (01.07.2023)

Wiener, J. i Schrire, A. (2009). International Relations. Encyclopedia of life support systems. United Kingdom: Eols.

Will Operation Prosperity Guardian Restore Confidence In Red Sea Transit?, Pobrane z: https://www.forbes.com/sites/gauravsharma/2023/12/27/will-operation-prosperity-guardian-restore-confidence-in-red-sea-transit/?sh=11f47a9f272d (31.12.2023)

Williamson, O. E. (1998). Transaction cost economics: how it works; where it is headed. De economist, 146, 23- 58.

Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. Journal of economic literature, 38(3), 595-613. DOI: 10.1257/jel.38.3.595

Wilson. A., (2017). Biosphere, Noosphere, Infosphere: Epistemo-Aesthetics and The Age Of Big Data. Parallax. 23(2). 202-219. DOI: 10.1080/13534645.2017.1299297.

Wolff-Powęska A., i Schulz E., (2020). Przestrzeń i polityka. Z dziejów niemieckiej myśli politycznej. Warszawa: Zona Zero.

World Development Indicators. Pobrane z: https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.PCAP.CD&country=CHN (03.01.2023)

World investment report, FDI Policies for Development: National and International Perspectives, 2003. Pobrano z: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2003ch2_en.pdf (15.09.2023)

World Economic Forum. (2024). From Disruption to Opportunity: Strategies for Rewiring Global Value Chains. Pobrano z: https://www3.weforum.org/docs/WEF_From_Disruption_to_Opportunity_2024.pdf

Xie, E., Reddy, K. S., i Liang, J. (2017). Country-specific determinants of cross-border mergers and acquisitions: A comprehensive review and future research directions. *Journal of World Business*, 52(2), 127-183. DOI:10.1016/j.jwb.2016.12.005

Xu, Y., Zhou, D., i Wang, W. (2023). Being my own gatekeeper, how I tell the fake and the real – Fake news perception between typologies and sources. Information Processing & Management, 60(2). [Article in press]

Yalçınkaya, B., Dönmez, A. H., Aydın, F., i Kayalı, N. (2018). A SURVEY ABOUT UNIVERSITY STUDENTS'PERCEPTION OF POST-TRUTH ON SOCIAL MEDIA. Journal of Awareness, 3(4), 53-64. DOI: 10.26809/joa.2018445555

Yang, H. C., Feng, G. F., Zhao, X. X., i Chang, C. P. (2022). The impacts of energy insecurity on green innovation: A multi-country study. *Economic Analysis and Policy*, 74, 139-154. DOI:10.1016/j.eap.2022.01.017

Yue, X. G., Liao, Y., Zheng, S., Shao, X., i Gao, J. (2021). The role of green innovation and tourism towards carbon neutrality in Thailand: Evidence from bootstrap ADRL approach. *Journal of Environmental Management*, 292, 112778. DOI:10.1016/j.jenvman.2021.112778

Zaczyńska Zaczek, J. (2012). Socjologia emocji w sztuce wojennej na podstawie dzieła SUN ZI „sztuka wojny". Wiedza Obronna, (2), 90-96.

Zafar, S. Z., Zhilin, Q., Mabrouk, F., Ramirez-Asis, E., Alzoubi, H. M., Hishan, S. S., i Michel, M. (2022). Empirical linkages between ICT, tourism, and trade towards sustainable

environment: evidence from BRICS countries. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 1-22. DOI:10.1080/1331677X.2022.2127417

Zaharna, R., (2016). Reassessing “Whose Story Wins:” The Trajectory of Identity Resilience in Narrative Contests. International Journal Of Communication. 10. 32.

Zanieczyszczenie Delty Nigru przez koncern Shell: dobrzy, źli i tocząca się walka o sprawiedliwość., Pobrane z: https://www.amnesty.org.pl/zanieczyszczenie-delty-nigru-przez-koncern-shell-dobrzy-zli-i-toczaca-sie-walka-o-sprawiedliwosc/. (29.02.2024)

Zavadskas, E. K., i Turskis, Z. (2011). Multiple criteria decision making (MCDM) methods in economics: an overview. Technological and economic development of economy, 17(2), 397-427. DOI:10.3846/20294913.2011.593291

Zhang, A., Xu, Y., i Robson, M. J. (2023). The legitimacy defeat of Huawei in the media: Cause, context, and process. International Business Review, 32(6), 102080. DOI: 10.1016/j.ibusrev.2022.102080

Znaczenie rosnących wydatków wojskowych Rosji. Pobrane z: https://www.pism.pl/publikacje/znaczenie-rosnacych-wydatkow-wojskowych-rosji (14.01.2025).

Zollmann, F. (2019). Bringing propaganda back into news media studies. Critical Sociology, 45(3), 329-345. DOI:10.1177/089692051773

Załącznik 1. Kwestionariusz ankiety badawczej – część 1

Sytuacja 1

Pojawiły się masowe doniesienia medialne, które wskazują na możliwość otwartego konfliktu militarnego między krajem A i B. Informacje na poziomie dyplomatycznym i rządowym wykluczają, aby mogło dojść do takie zdarzenia. Czy przedstawiona sytuacja miałyby wpływ na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji inwestycji?

1	2	3	4	5

Sytuacja 2

W mediach pojawiło się przemówienie znanego polityka kraju A, który powołując się na wytyczne WHO apeluje na forum międzynarodowym o zaostrzenie polityki pandemicznej w jego kraju. Rząd kraju A nie dementuje ani nie popiera przemówienia pozostawiając sprawę otwartą. Czy przedstawiona sytuacja miałyby wpływ na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji inwestycji?

1	2	3	4	5

Sytuacja 3

W mediach mainstreamowych pojawiają się informacje o wynikach wyborów na prezydenta w kraju A, który to podczas przemówienia inaugurującego bardzo nieprzychylnie wypowiada się o kraju B, który jest głównym dostawcą komponentów dla firm w sektorze Państwa branży. Po jakimś czasie doszło do spotkania szefów MSZ kraju A i B jednak komunikaty końcowe o współpracy są niejasne. Czy przedstawiona sytuacja miałyby wpływ na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji inwestycji?

1	2	3	4	5

Sytuacja 4

Przedstawiciel rząd kraju A podpisuje z kontrahentem kraju B skrajnie niekorzystną umowę na dostawę energonośników na okres 15 lat. Efektem umowy jest wzrost ceny surowca wykorzystywanego przez Państwa firmę w usługach lub produkcji. Wysoki przedstawiciel rządu A podczas konferencji prasowej oświadcza, że nic nie wiedział o takich działaniach i odwołuje się od podpisanej wcześniej umowy. Czy przedstawiona sytuacja miałyby wpływ na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji inwestycji?

1	2	3	4	5

Sytuacja 5

Rząd kraju A uchwala ustawę, która jest niekorzystna dla kraju B. Media mainstreamowe nawołują obywateli kraju A, do bojkotu ustawy. Rząd kraju A po kilku tygodniach rozprawiania się z protestantami nie zmienia swojej decyzji a zamieszki zostały opanowane. Czy przedstawiona sytuacja miałyby wpływ na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji inwestycji?

1	2	3	4	5

Sytuacja 6

Rząd kraju A za pośrednictwem prywatnych firm obsługuje infrastrukturę przesyłową surowców strategicznych w swoim kraju. Infrastruktura przesyłowa została zatrzymana przez osoby trzecie z kraju B doprowadzając do zaburzenia łańcuchów dostaw i wywołując panikę wśród społeczeństwa. Po kilku dniach sytuacja zostaje opanowana jednak podwykonawcy ponieśli straty finansowe. Czy przedstawiona sytuacja miałyby wpływ na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji inwestycji?

1	2	3	4	5

Sytuacja 7

Media społecznościowe i mainstreamowe zaczynają powielać nagranie wideo, na którym ważny polityk kraju A nieprzychylnie wypowiada się o danej branży zapowiadając kroki prawne wymierzone w firmy w niej działające. Po kilku godzinach osoba widoczna na nagraniu organizuje konferencję prasową, na której zaprzecza takim działaniom i stara się załagodzić sytuację. Czy przedstawiona sytuacja miałyby wpływ na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji inwestycji?

1	2	3	4	5

Sytuacja 8

W ostatnich miesiącach odnotowano wzmożoną liczbę cyberataków na przedsiębiorstwa zlokalizowane w kraju A. Firmy są pozostawione bez wsparcia w kwestii organizacji zabezpieczeń i nie mają wpływu na to jak dane zabezpieczają instytucje, z którymi współpracują. Prognozuje się, że podobne ataki będą ponawiane. Czy przedstawiona sytuacja miałyby wpływ na postrzeganie atrakcyjności lokalizacji inwestycji?

1	2	3	4	5

Załącznik 2. Wyniki walidacji relacji wśród grupy kontrolnej

Relacja w modelu	Interpretacja	Uśredniona ocena	Przyjmij/odrzuć
F1 - F2	Szerzenie dezinformacji ułatwia propagandę oraz odwrotnie	5,9	Przyjmij
F1 - F3	Szerzenie dezinformacji usprawiedliwia sterowanie refleksyjne a sterowanie refleksyjne wzmacnia dezinformację	5,8	Przyjmij
F1 - F4	Szerzenie dezinformacji usprawiedliwia gry refleksyjne a gry refleksyjne wzmacniają dezinformację	5,1	Przyjmij
F1 - F5	Kolorowe rewolucje napędzają szerzenie dezinformacji	4,9	Przyjmij
F1 - F6	Zdarzenia pod fałszywą flagą napędzają szerzenie dezinformacji	6,6	Przyjmij
F1 - F7	Deep fake ułatwia szerzenie dezinformacji	7,0	Przyjmij
F1 - F8	Cyberataki wzmacniają szerzenie dezinformacji	4,8	Przyjmij
F2 - F3	Propaganda legitymuje sterowanie refleksyjne a sterowanie refleksyjne wzmacnia propagandę	4,3	Przyjmij
F2 - F4	Propaganda usprawiedliwia gry refleksyjne, a gry refleksyjne wzmacniają propagandę	4,4	Przyjmij
F2 - F5	Kolorowe rewolucje napędzają propagandę	5,7	Przyjmij
F2 - F6	Zdarzenia pod fałszywą flagą napędzają propagandę	6,1	Przyjmij
F2 - F7	Deep fake ułatwia propagandę	5,9	Przyjmij
F2 - F8	Cyberataki wzmacniają propagandę	4,3	Przyjmij
F3 - F4	Sterowanie refleksyjne potęguje gry refleksyjne oraz odwrotnie	4,9	Przyjmij
F3 - F5	Kolorowe rewolucje wpływają na sterowanie refleksyjne	4,7	Przyjmij
F3 - F6	Zdarzenia pod fałszywą flagą wpływają na sterowanie refleksyjne	4,2	Przyjmij
F3 - F7	Deep fake wpływa na sterowanie refleksyjne	6,1	Przyjmij
F3 - F8	Cyberataki wpływają na sterowanie refleksyjne	4,2	Przyjmij
F4 - F5	Kolorowe rewolucje wpływają na gry refleksyjne	4,3	Przyjmij

F4 - F6	Zdarzenia pod fałszywą flagą wpływają na gry refleksyjne	4,3	Przyjmij
F4 - F7	Deep fake wpływa na gry refleksyjne	5,7	Przyjmij
F4 - F8	Cyberataki wpływają na gry refleksyjne	4,4	Przyjmij
F5 - F6	Kolorowe rewolucje potęgują występowanie zdarzeń pod fałszywą flagą oraz odwrotnie	6,8	Przyjmij
F5 - F7	Deep fake wpływa na kolorowe rewolucje	4.7	Przyjmij
F5 - F8	Brak relacji między kolorowymi rewolucjami a cyberatakami	5,3	Przyjmij
F6 - F7	Deep fake legitymuje zdarzenia pod fałszywą flagą	6,8	Przyjmij
F6 - F8	Brak relacji między zdarzeniami pod fałszywą flagą a cyberatakami	5,5	Przyjmij
F7 - F8	Brak relacji między deep fake a cyberatakami	4,7	Przyjmij

Uwaga: w przypadku występowania relacji pośrednich interpretacja ogranicza się do oceny występowania wpływu, w przypadku relacji bezpośrednich obejmuje również kontekstualną charakterystykę tej relacji

Źródło: opracowanie własne.

Spis tabel

TABELA 1. PODGRUPY GEOPOLITYKI KRYTYCZNEJ I ICH ZNACZENIE 31
TABELA 2. RÓŻNICE MIĘDZY GEOPOLITYKĄ KLASYCZNĄ I GEOPOLITYKĄ KRYTYCZNĄ . 33
TABELA 3. WYBRANE STATYCZNE TEORIE ZIB 47
TABELA 4. OBSZARY ZAINTERESOWANIA EKONOMIĄ INSTYTUCJONALNĄ 48
TABELA 5. RODZAJE ZAGROŻEŃ DLA PRZEDSIĘBIORSTW 52
TABELA 6. RACJONALNOŚĆ W WARUNKACH GEOPOLITYCZNYCH ZABURZEŃ 55
TABELA 7. KONCEPCYJNE RAMY CZYNNIKÓW ATRAKCYJNOŚCI DLA ZIB 60
TABELA 8. WYNIKI ANALIZY BIBLIOMETRYCZNEJ - PODSUMOWANIE 69
TABELA 9. CZYNNIKI GEOPOLITYCZNE NALEŻĄCE DO PODEJŚCIA KRYTYCZNEGO WRAZ Z DEFINICJĄ 80
TABELA 10: ELEMENTY IMITACJI REFLEKSJI 88
TABELA 11: PROTESTY MAJĄCE CHARAKTER KOLOROWYCH REWOLUCJI OD ROKU 2000 – WYBRANE PRZYKŁADY. 91
TABEL 12. ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE W WYBRANYCH KRAJACH PRZED I PO KOLOROWEJ REWOLUCJI. 93
TABELA 13. PRZYKŁADY DZIAŁAŃ O CHARAKTERZE FAŁSZYWEJ FLAGI 96
TABELA 14: ELEMNTY DZIAŁANIA GAN 101
TABELA 15: PRZYKŁADY ATAKÓW CYBERNETYCZNYCH NA INFRASTRUKTURĘ KRYTYCZNĄ PAŃSTWA I PRZEDSIĘBIORSTWA. 103
TABELA 16: KRYTERIA DOBORU EKSPERTÓW 109
TABELA 17: PODSUMOWANIE PROFILI EKSPERTÓW 110
TABELA 18: OPIS POSZCZEGÓLNYCH ETAPÓW BADAWCZYCH 113
TABELA 19: UOGÓLNIONA MACIERZ SAMOODDZIAŁYWANIA 115
TABELA 20: PIERWOTNA MACIERZ OSIĄGALNOŚCI 115
TABELA 21: FINALNA MACIERZ OSIĄGALNOŚCI Z KONTROLĄ PRZECHODNIOŚCI 116
TABELA 22: MATRYCA PODZIAŁU CZYNNIKÓW NA POZIOMY 117
TABELA 23: ANALIZA MICMAC – GRUPY 121
TABELA 24: AKTY PRAWNE UE PRZECIWDZIAŁAJĄCE ROZPOWSZECHNIANIU DEZINFORMACJI 123
TABELA 25. WKŁAD BADANIA W ISTNIEJĄCE TEORIE ZIB 129
TABELA 26. CZYNNIKI RYZYKA POLITYCZNEGO WPŁYWAJĄCE NA DECYZJE INWESTYCYJNE W EUROPIE 131

Spis Rysunków

RYSUNEK 1. ANALIZA LITERATUROWA – SCHEMAT BADAWCZY 65

RYSUNEK 2. WIZUALIZACJA NAJCZĘŚCIEJ CYTOWANYCH ARTYKUŁÓW I POWIĄZAŃ MIĘDZY NIMI 68

RYSUNEK 3. KIERUNKI ROZWOJU OBSZARÓW BADAWCZYCH ZWIĄZANYCH Z ZIB I GEOPOLITYKĄ 73

RYSUNEK 4: ANALIZA MICMAC CZYNNIKÓW GEOPOLITYCZNYCH 120

Spis wykresów

WYKRES 1. LICZBA PUBLIKACJI DOT. ZIB I GEOPOLITYKI (2013 – 2023)..... **66**

WYKRES 2. RANKING KRAJÓW ZAANGAŻOWANYCH W OPISYWANIE ZJAWISK GEOPOLITYCZNYCH, KTÓRE WPŁYWAJĄ NA ZIB **67**