



dr hab. Mariusz-Jan Radło, prof. SGH
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

11 refleksji po XI Kongresie Ekonomistów Polskich

*Od niepewności poznawczej do przesunięć ontologicznych:
dlaczego ekonomia musi zmienić język, by opisać świat?*

Debata o niepewności, która towarzyszyła XI Kongresowi Ekonomistów Polskich i znalazła wyraz w *Deklaracji Poznańskiej*, trafnie diagnozuje napięcia współczesnej gospodarki. W moim przekonaniu wymaga ona jednak pogłębienia na poziomie aparatu pojęciowego ekonomii, ponieważ narastające zaburzenia nie wynikają dziś wyłącznie z nadzwyczajnych szoków czy błędów polityki gospodarczej, lecz z rosnącej luki między rzeczywistością gospodarki osadzonej w trwałej rywalizacji systemowej a językiem, którym próbujemy ją opisywać. W sensie zaproponowanym jeszcze przez Franka Knighta niepewność ta nie musi oznaczać poznawczej bezradności ani trwałego chaosu: może zostać przekształcona w ryzyko podlegające analizie i zarządzaniu, pod warunkiem dostosowania ekonomii do realnych warunków funkcjonowania współczesnego porządku gospodarczego. Podsumowując, niniejszy tekst ma na celu uporządkowanie debaty dotyczącej niepewności: oddzielenie tego, co rzeczywiście stanowi zmianę strukturalną świata, od tego, co wynika z niedostosowania języka ekonomii, oraz wskazanie, gdzie konieczna jest korekta teorii, a gdzie – jedynie większa ostrożność normatywna.

1. Ekonomia jako wytwór ducha epok

Ekonomia jako dyscyplina naukowa od początku rozwijała się w ścisłym związku z kontekstem historycznym i układami siły, a nie w próżni abstrakcyjnych reguł. Adam Smith formułował pochwałę wolnego handlu w ekosystemie Imperium Brytyjskiego, które dzięki przewadze morskiej, finansowej i technologicznej mogło jednostronnie otwierać cudze rynki, zachowując dla siebie asymetryczne korzyści. Wczesny liberalizm handlowy był więc językiem hegemonii, a nie uniwersalną receptą rozwojową.

Odpowiedzią na Smitha był początkowo protekcjonizm państw nadrabiających dystans: merkantylizm kolbertowski we Francji, koncepcja Friedricha Lista w Niemczech oraz amerykańska tradycja Alexandra Hamiltona. Już na tym etapie widać, że spór rynek–państwo nie był liniową sekwencją „postępu”, lecz trwałym napięciem, w którym obie logiki współistniały, zmieniając jedynie kostium i uzasadnienia.

W drugiej połowie XIX wieku, wraz z umocnieniem się Wielkiej Brytanii jako globalnego centrum handlu i finansów, doszło do względnej liberalizacji wymiany międzynarodowej – osadzonej jednak w specyficznych warunkach epoki: złotym standardzie, imperialnych sieciach i relatywnej stabilności politycznej w Europie. W tym kontekście wyłoniła się ekonomia neoklasyczna, oferująca obraz rynku jako systemu równowagi, dobrze dopasowany do świata, który wydawał się przewidywalny i trwały. Porządek ten okazał się jednak kruchy: Wielki Kryzys, załamanie handlu oraz dwie wojny światowe brutalnie przerwały XIX-wieczną wiarę w samoregulujący się rynek, przywracając państwo do centrum gospodarki jako konieczność praktyczną, a nie wybór ideologiczny.

2. Dlaczego liberalny porządek okazał się niekompatybilny z wielobiegunowością?

Doświadczenie Wielkiego Kryzysu i wojen światowych doprowadziło do zasadniczego pęknięcia porządku gospodarczego. Po 1945 roku ukształtowały się dwa konkurencyjne systemy: gospodarki



rynkowe Zachodu oparte na aktywnej roli państwa w stabilizacji makroekonomicznej oraz centralne planowanie, w którym koordynacja rynkowa została zastąpiona hierarchią i administracyjną alokacją zasobów. W warunkach zimnej wojny oba modele funkcjonowały jako elementy rywalizacji systemowej, w której efektywność gospodarcza, mobilizacja zasobów i postęp technologiczny były bezpośrednio powiązane z bezpieczeństwem i legitymizacją polityczną.

Zakończenie zimnej wojny i rozpad tego dualizmu umożliwiły powrót do dominacji rynku w postaci neoliberalnej globalizacji – porządku możliwego wyłącznie w warunkach jednobiegunowej kontroli nad kluczowymi instytucjami, regułami i przepływami. Wraz z wejściem w XXI wiek i szybkim awansem Chin jako nowego centrum siły ujawniła się fundamentalna słabość tego systemu: nie był on zaprojektowany dla dwóch rywalizujących dużych graczy. Problem nie polegał na tym, czy nowy uczestnik akceptuje reguły gry, lecz na tym, że system liberalny - formalnie oparty na zasadach, lecz w istocie hegemoniczny - utracił stabilność w momencie rzeczywistego rozproszenia władzy nad standardami, instytucjami i strategicznymi przepływami. Liberalny porządek, efektywny w warunkach koncentracji siły i instytucjonalnej stabilności, okazał się mniej kompatybilny z faktycznym rozproszeniem władzy w systemie wielobiegunowym.

3. Ślepe miejsca ekonomii głównego nurtu – źródło obecnej niepewności poznawczej

Obecny kryzys ekonomii nie wynika z braku danych, narzędzi ani empirycznych obserwacji, lecz z utrwalonych ślepych miejsc w sposobie myślenia o gospodarce. Ekonomia głównego nurtu została ukształtowana w przekonaniu, że rynki mogą wchłonąć i uporządkować rzeczywistość, w której działają państwa, a same państwa pozostają wobec rynków zasadniczo neutralne. Instytucje gospodarcze traktowane są jako stabilne ramy, w których rynki funkcjonują według przejrzystych i względnie trwałych reguł.

Tymczasem środowisko międzynarodowe, w jakim funkcjonują państwa, ma charakter strukturalnie anarchiczny: brak nadrzędnego arbitra, trwała rywalizacja o władzę i bezpieczeństwo oraz ograniczone zaufanie do reguł. Instytucje i reguły warunkują zasady oraz granice działania państw, jednak w systemie pozbawionym nadrzędnej władzy to układ sił rozstrzyga, które z nich są respektowane, a które podlegają obejściu lub przebudowie. Gdy układ sił ulega zmianie, jak ma to miejsce obecnie, system reguł i instytucji wchodzi w fazę napięcia, erozji i stopniowej rekonfiguracji.

Dopóki hegemon mógł stabilizować ten porządek poprzez dominację instytucjonalną i liberalną narrację, teoria mogła rościć sobie prawo do uniwersalności. Wraz z osłabieniem tej stabilizacji ujawniło się jednak, że reguły, na których opiera się ekonomia, nie obejmują całej rzeczywistości; to rzeczywistość wyznacza granice ich obowiązywania.

Gdy te elementy wyszły na pierwszy plan, ekonomia oparta na konsensusie liberalnych instytucji i reguł utraciła zdolność do spójnego opisu rzeczywistości. Pojawiająca się dziś niepewność ma więc charakter przede wszystkim poznawczy: dotyczy samych reguł gry, zakresu obowiązywania teorii oraz stabilności założeń, na których przez dekady opierał się dominujący paradygmat. To nie gospodarka stała się nagle bardziej chaotyczna; to aparat pojęciowy okazał się nie w pełni przystosowany do świata trwałej rywalizacji systemowej, w którym rynki, instytucje i przepływy pozostają nierozzerwalnie splecione z władzą i strategią geopolityczną.

4. Rynek między polityczną anarchią a instytucjonalną hierarchią

Świat polityki międzynarodowej pozostaje anarchiczny: brak w nim nadrzędnej władzy zdolnej do egzekwowania reguł wobec największych graczy. Jednocześnie działanie rynków wymaga reguł i instytucji. Te zaś mogą być neutralne, ale mogą też podlegać presji i być hierarchiczne. Dostęp do kapitału, technologii, danych czy infrastruktury okazuje się nierówny i coraz częściej warunkowany decyzjami politycznymi. Sankcje finansowe, ograniczenia inwestycyjne czy selektywne subsydia



pokazują, że instytucje rynkowe nie są już neutralnym tłem, lecz elementem struktury władzy. To połączenie anarchii politycznej z hierarchią instytucji rynkowych jest jednym z kluczowych, a słabo rozpoznanych faktów współczesnej gospodarki.

Globalne przepływy nie zniknęły, ale coraz częściej podporządkowane są logice strategicznej. Kontrola nad wąskimi gardłami – finansowymi, technologicznymi czy logistycznymi – stała się narzędziem wpływu. Przykłady wykorzystywania dominacji dolara w systemie finansowym, amerykańskiej przewagi w półprzewodnikach czy chińskiej pozycji w surowcach krytycznych pokazują, że współzależność została „uzbrojona”. To nie jest deglobalizacja, lecz selektywna reorganizacja globalnych powiązań.

Wymiar makroekonomiczny tej transformacji pozostaje często niedoszacowany. Polityka pieniężna, przestrzeń fiskalna oraz poziom zadłużenia publicznego w coraz większym stopniu determinują zdolność państw do absorpcji szoków, finansowania transformacji technologicznej i podtrzymywania blokowych reżimów regulacyjnych. W warunkach podwyższonej inflacji, restrykcyjnej polityki monetarnej i narastającego zadłużenia różnice w potencjale makroekonomicznym stają się dodatkowym wymiarem rywalizacji.

5. Orkiestracja transakcyjna jako kluczowy mechanizm

W warunkach narastającej rywalizacji systemowej władza ekonomiczna coraz rzadziej przybiera postać bezpośredniego przymusu, a coraz częściej polega na kształtowaniu architektury transakcji. Dlatego proponuję pojęcie orkiestracji transakcyjnej, która oznacza strategiczne projektowanie reguł, infrastruktury i punktów dostępu, decydujących o tym, kto może uczestniczyć w wymianie, na jakich warunkach i z jakim podziałem renty. W ujęciu teoretycznym orkiestracja transakcyjna nie oznacza odejścia od ekonomii, lecz jej przesunięcie poziomu analizy: z mikroekonomicznego badania pojedynczych transakcji i struktur rynkowych na poziom projektowania architektury dostępu do rynku. Rozwija ona zarówno intuicje nowej ekonomii instytucjonalnej dotyczące struktury transakcji i egzekucji reguł, jak i neoklasyczną analizę przewagi monopolistycznej oraz barier wejścia, przenosząc je na poziom działania państw i bloków gospodarczych. Przykładem jest kontrola Stanów Zjednoczonych nad dolarowym systemem rozliczeń oraz reżimem sankcji i kontroli eksportu półprzewodników, który pozwala selektywnie warunkować dostęp do kluczowych technologii bez formalnego zamykania rynków. Podobnie Unia Europejska wykorzystuje siłę rynku wewnętrznego, regulacje klimatyczne i standardy techniczne do narzucania warunków uczestnictwa w globalnej wymianie, przesuując koszty dostosowań na podmioty zewnętrzne. Z kolei Chiny łączą dostęp do swojego rynku, finansowanie i infrastrukturę z wymogami lokalizacji produkcji i transferu technologii, budując trwałe zależności transakcyjne zamiast jednorazowych barier.

Mechanizm ten opiera się na selektywnym otwieraniu i zamykaniu możliwości transakcyjnych, a nie na ich całkowitej eliminacji. Państwa nie wycofują się z globalizacji, lecz przejmują kontrolę nad jej newralgicznymi węzłami: systemami płatniczymi, standardami technologicznymi, regulacjami dostępu do rynku i kluczowymi segmentami łańcuchów wartości. W rezultacie rynek przestaje być neutralnym środowiskiem koordynacji, a staje się narzędziem pozycjonowania strukturalnego, w którym raz ustanowione reguły generują efekty blokady, ścieżkowej zależności i długofalowej reprodukcji przewagi. Orkiestracja transakcyjna pozwala w ten sposób łączyć anarchiczny ład polityczny z hierarchicznymi, choć formalnie rynkowymi, porządkami ekonomicznymi, wyjaśniając, dlaczego współczesna rywalizacja gospodarcza toczy się przede wszystkim na poziomie projektowania systemu, a nie pojedynczych decyzji politycznych.

W tym sensie orkiestracja transakcyjna stanowi podstawę uzbrojonej konkurencyjności, w której przewaga wynika nie tylko z produktywności czy innowacyjności, lecz także z kontroli nad regułami dostępu, infrastrukturą i standardami. Nie oznacza to rezygnacji z konkurencji rynkowej, lecz



uwzględnienie znaczenia architektury systemu, w którym o pozycji decydują warunki uczestnictwa w rynku, a nie wyłącznie efektywność pojedynczych podmiotów. Uzbrojona konkurencyjność nie zastępuje klasycznych źródeł przewagi – produktywności, innowacyjności i jakości instytucji – lecz wyznacza ramy, w których mogą one zostać uruchomione i trwale utrzymane.

6. Od globalnego ładu do porządków blokowych

Globalny ład gospodarczy staje się wielobiegunowy i blokowy: brak nadrzędnego porządku międzynarodowego kompensują częściowe, blokowe struktury. Globalne powiązania nie znikają, lecz reorganizują się wokół konkurujących centrów władzy, które narzucają własne reguły i warunki uczestnictwa.

W warunkach anarchii międzypaństwowej rynki potrzebują ram instytucjonalnych. Blokowość pełni rolę substytutu globalnego ładu: stabilizuje przepływy, zmniejsza niepewność i kontroluje kluczowe punkty (systemy płatnicze – CIPS, SPFS, cyfrowy juan w BRICS+; technologie – CHIPS Act i export controls USA vs. Made in China 2025+; surowce – chińskie restrykcje na gal, german, antymon; infrastruktura – European Chips Act, Gaia-X, CBAM).

Jest to wprost odpowiedzią na uzbrojoną współzależność (weaponized interdependence) – zjawisko, w którym głęboko zintegrowane łańcuchy wartości, systemy finansowe i infrastruktury krytyczne stają się narzędziem przymusu i nacisku geopolitycznego. Państwa budują bloki, by ograniczyć własną podatność na taką broń ekonomiczną i jednocześnie zyskać możliwość jej stosowania wobec innych.

Bloki nie likwidują globalizacji, lecz zmieniają jej logikę: zamiast uniwersalnych reguł powstają konkurujące reżimy instytucjonalne i infrastrukturalne (friend-shoring chipów, zielony protekcjonizm UE). Integracja staje się selektywna i warunkowa, a globalna gospodarka – układem częściowo zdublowanych, rywalizujących porządków, w których dostęp do rynku, technologii i infrastruktury staje się narzędziem władzy.

7. Niejednorodność bloków

Blokowość nie ma charakteru jednolitego. Jej kształt zależy od struktury władzy, stopnia centralizacji decyzji oraz relacji między poziomem państwowym i ponadpaństwowym. Stany Zjednoczone i Chiny budują bloki oparte na jednolitym suwerennym centrum, które integruje władzę regulacyjną, fiskalną, technologiczną i bezpieczeństwa. Orkiestracja transakcyjna ma tam charakter wertykalny: państwo centralne w sposób spójny kształtuje dostęp do rynku, technologii i finansowania, a konflikty dystrybucyjne rozstrzygane są wewnątrz jednego porządku politycznego.

Unia Europejska funkcjonuje inaczej. Jest blokiem dwupoziomowym, pozbawionym jednego suwerennego centrum decyzyjnego. Orkiestracja transakcyjna przebiega tu równolegle na poziomie instytucji ponadnarodowych i państw członkowskich, które konkurują o kształt regulacji oraz ich dystrybucyjne skutki. W rezultacie UE nie jest jednolitym blokiem strategicznym, lecz hybrydową areną koordynacji i rywalizacji, w której wspólne instytucje jednocześnie chronią przed presją zewnętrzną i ujawniają napięcia wewnętrzne. Jednocześnie ostatnie lata pokazują, że także w tej hybrydowej strukturze pojawiają się elementy coraz bardziej wertykalnej orkiestracji – zwłaszcza w obszarze polityki handlowej, regulacji klimatycznych, kontroli inwestycji wychodzących oraz bezpieczeństwa technologicznego – choć nadal pozostają one ograniczone przez brak jednego centrum fiskalno-politycznego.

Obok tych trzech konfiguracji funkcjonują także inne bloki państw, o bardziej luźnej i asymetrycznej strukturze. Przykłady takie jak Indie, Rosja, państwa Zatoki Perskiej, ASEAN czy część Ameryki Łacińskiej pokazują, że blokowość może opierać się na selektywnej integracji, relacjach patron–klient, wspólnej kontroli surowców lub bezpieczeństwa, bez pełnej centralizacji władzy. Nie tworzą one



jednolitych bloków na wzór USA czy Chin, lecz wykorzystują fragmentaryczną orkiestrację transakcyjną jako sposób zwiększania autonomii i pozycji przetargowej w warunkach rywalizacji systemowej.

W przypadku wielu państw tzw. Globalnego Południa – od Indii, przez Turcję, po Arabię Saudyjską – orkiestracja transakcyjna przybiera formę strategii wielowektorowych i hedgingowych, opartych na selektywnym dostępie do rynków, technologii i surowców, a nie na trwałej afiliacji blokowej.

8. Nowy język polityki gospodarczej: economic statecraft i sprawczość

W warunkach trwałej rywalizacji systemowej sztuka rządzenia ekonomicznego (*economic statecraft*) i sprawczość (*agency*) przestają być pojęciami pomocniczymi, a stają się podstawowymi kategoriami opisu polityki gospodarczej. Dotychczasowy język ekonomii – oparty na założeniu neutralności rynku, autonomii procesów gospodarczych i marginalnej roli władzy – coraz słabiej oddaje realne mechanizmy kształtujące decyzje państw i aktorów ponadnarodowych. *Economic statecraft*, jak pisze Baldwin, nie opisuje wyjątkowych interwencji ani reakcji kryzysowych, lecz codzienną praktykę zarządzania gospodarką, w której handel, inwestycje, regulacje, infrastruktura i standardy techniczne są świadomie wykorzystywane jako instrumenty realizacji celów strategicznych.

Centralne miejsce zajmuje tu sprawczość - *agency* rozumiana w sensie charakterystycznym dla międzynarodowej ekonomii politycznej (*International Political Economy*): jako zdolność aktorów politycznych i instytucjonalnych do kształtowania reguł gry, struktur zależności i długofalowych trajektorii rozwojowych. Nie jest to sprawczość redukowalna do relacji kontraktowych czy problemów asymetrii informacji znanych z teorii agencji, lecz sprawczość osadzona w władzy, instytucjach i zdolności do koordynacji zasobów na dużą skalę. Państwa, bloki gospodarcze i korporacje nie reagują biernie na bodźce rynkowe, lecz aktywnie projektują warunki konkurencji, selektywnie otwierając i zamykając dostęp do rynków, technologii i finansowania.

W tym sensie nowy język polityki gospodarczej nie polega na porzuceniu rynku, lecz na odejściu od iluzji jego apolityczności. Rynek coraz częściej funkcjonuje jako przestrzeń zarządzana, a nie samoczynny mechanizm koordynacji. *Economic statecraft* i sprawczość pozwalają uchwycić ten zwrot bez popadania ani w naiwny liberalizm, ani w uproszczony etatyzm. Otwierają one możliwość analizy gospodarki jako pola strategicznych decyzji podejmowanych w warunkach niepewności, konfliktu interesów i ograniczonej przewidywalności – czyli dokładnie takich, jakie charakteryzują współczesny porządek światowy.

9. Gdzie dokonywać interwencji teoretycznej? Przesunięcie ontologii ekonomii głównego nurtu

Jeżeli ekonomia ma odzyskać zdolność wyjaśniania gospodarki w warunkach trwałej rywalizacji systemowej, konieczne jest przesunięcie jej ontologicznych założeń, a nie jedynie korekta narzędzi analitycznych. Punktem wyjścia musi być uznanie, że władza, rywalizacja i państwo nie są zewnętrznymi zakłóceniami rynku, lecz trwałymi elementami rzeczywistości gospodarczej. Państwo nie działa jako neutralny arbiter, lecz jako aktor strategiczny projektujący reguły, struktury zależności i warunki uczestnictwa w wymianie.

Uznanie władzy i państwa za elementy konstytutywne rzeczywistości gospodarczej wymaga również korekty założeń dotyczących racjonalności aktorów. Racjonalność państw nie ma charakteru pełnej, stabilnej maksymalizacji, lecz jest ograniczona, zmienna i osadzona w konkretnych kontekstach instytucjonalnych, poznawczych i politycznych. Decyzje strategiczne kształtowane są nie tylko przez interesy materialne, lecz także przez dominujące paradygmaty analityczne, ramy interpretacyjne oraz wpływ aktorów epistemicznych – ekspertów, think tanków, instytucji międzynarodowych i administracji – którzy współtworzą sposób definiowania problemów i dostępnych opcji działania. Racjonalność w gospodarce rywalizacji systemowej ma więc charakter endogeniczny: ewoluuje wraz z architekturą instytucjonalną, doświadczeniem kryzysów i zmianą dominujących ram wiedzy, zamiast pozostawać



stałym parametrem modeli. Racjonalność państw jest w tym ujęciu ograniczona i kontekstowa, analogicznie do racjonalności podmiotów w ekonomii behawioralnej, lecz zakorzeniona w instytucjach, wiedzy i polityce, a nie w psychologii jednostek.

Konsekwencją tak rozumianej, ograniczonej i kontekstowej racjonalności jest potrzeba traktowania orkiestracji transakcyjnej jako procesu strategicznego, a nie jednorazowej decyzji politycznej. Teoria gier – zwłaszcza w ujęciach dynamicznych, sekwencyjnych i z niepełną informacją – pozwala analizować, w jaki sposób państwa projektują reguły dostępu, standardy i infrastrukturę, antycypując reakcje innych aktorów oraz ucząc się w toku powtarzalnych interakcji. Możliwe jest także modelowanie hierarchii rynków, selektywnego dostępu do infrastruktury, dystrybucji renty czy orkiestracji transakcyjnej w ramach narzędzi ekonomii formalnej, w tym modeli równowagi ogólnej. Warunkiem jest odejście od założenia apolityczności otoczenia i uwzględnienia trwałych asymetrii władzy oraz strategicznych interakcji między państwami.

W tym kontekście dużo zyskać może także nowa ekonomia instytucjonalna. Jej klasyczne kategorie – kontrakty, koszty transakcyjne, egzekucja reguł – pozostają użyteczne, lecz zyskają głębię poprzez osadzenie w świecie, w którym instytucje nie tylko redukują niepewność, lecz selektywnie ją alokują, a skuteczność reguł zależy od pozycji aktora w strukturze władzy. Kontrakty przestają być wyłącznie prywatnymi porozumieniami chronionymi przez neutralne prawo, a stają się elementami projektowanej architektury transakcyjnej.

Podobne przesunięcie dotyczy innych obszarów ekonomii. Ekonomia międzynarodowa musi wyjść poza analizę korzyści z handlu, uwzględniając kontrolę nad wąskimi gardłami światowych współzależności (*chokepoints*) - takimi jak systemy rozliczeń i infrastruktura płatnicza, kluczowe węzły półprzewodników i litografii, dostęp do surowców krytycznych (np. gal, german, metale ziem rzadkich), globalne standardy technologiczne, platformy cyfrowe i infrastruktura przesyłu danych oraz newralgiczne węzły logistyczne i morskie szlaki transportowe - a także nad infrastrukturą i standardami, które warunkują dostęp do rynku. Makroekonomia powinna traktować politykę gospodarczą nie tylko jako stabilizację cyklu, lecz jako element długofalowego pozycjonowania strukturalnego. Ekonomia rozwoju wymaga ponownego namysłu nad rolą państwa jako architekta trajektorii rozwojowych w warunkach ograniczonego dostępu do technologii i finansowania.

Interwencja teoretyczna polega na rozszerzeniu pola widzenia i uznaniu, że transakcje międzynarodowe są zawsze osadzone w relacjach władzy, a rywalizacja systemowa stanowi normalny, a nie wyjątkowy, kontekst funkcjonowania rynków.

10. Ekonomia wartości i ekonomia umiaru jako cele warunkowe, nie alternatywa systemowa

Dotychczasowa analiza miała charakter konsekwentnie pozytywny: opisywała gospodarkę w warunkach trwałej rywalizacji systemowej, przyjmując władzę, państwo i konflikt interesów jako elementy konstytutywne rzeczywistości, a nie normatywne odchylenia. Na tym tle ekonomia wartości, ekonomia umiaru oraz zielona ekonomia nie mogą być traktowane jako konkurencyjne „paradygmaty”, lecz jako projekty normatywne, które muszą zostać osadzone w tej samej diagnozie świata.

Ekonomia wartości formułuje ważne cele: trwałość środowiskową, spójność społeczną oraz ograniczenie nadmiernej koncentracji renty i władzy ekonomicznej. Zielona ekonomia rozwija te postulaty, koncentrując się na dekarbonizacji, transformacji energetycznej i ochronie zasobów naturalnych. Problem pojawia się wtedy, gdy cele te są projektowane w oderwaniu od warunków rywalizacji systemowej, przy milczącym założeniu stabilnego, kooperacyjnego otoczenia międzynarodowego. W takich warunkach normy środowiskowe i klimatyczne nie funkcjonują jako dobro wspólne, lecz jako koszty asymetrycznie rozłożone między państwami i blokami, a ich egzekwowanie staje się elementem konkurencji gospodarczej i technologicznej.



Podobnie ekonomia umiaru wnosi cenny postulat ograniczeń – skali, tempa akumulacji i intensywności wykorzystania zasobów – lecz również ona nie może mieć charakteru uniwersalnego i jednostronnego. W świecie anarchii międzypaństwowej i hierarchii rynkowej umiar nie jest kategorią moralną, lecz strategią zarządzania ograniczeniami w ramach określonej pozycji strukturalnej. Państwa różnią się zdolnością do internalizacji kosztów transformacji, dostępem do technologii niskoemisyjnych i przestrzenią fiskalną; ignorowanie tych różnic prowadzi do normatywnej iluzji zamiast skutecznej polityki.

Dlatego ekonomia wartości, zielona ekonomia i ekonomia umiaru zachowują sens tylko wtedy, gdy są traktowane jako cele warunkowe, a nie założenia wyjściowe. Oznacza to konieczność badania ich skutków dystrybucyjnych, implikacji konkurencyjnych oraz wpływu na pozycję aktorów w globalnej strukturze gospodarczej. Normatywność nie znika, lecz zostaje podporządkowana realnym mechanizmom władzy, instytucji i rywalizacji, które decydują o tym, co jest możliwe, a co jedynie pożądanе.

11. Pokusa etatyzmu i granice sprawczości państwa

Dostrzeżenie roli państwa jako aktora strategicznego w gospodarce rywalizacji systemowej nie powinno prowadzić do wniosku, że rozszerzenie bezpośredniej kontroli państwa nad gospodarką stanowi naturalną lub skuteczną odpowiedź na współczesne wyzwania. Jednym z głównych rodzajów ryzyka w analizach skoncentrowanych na władzy jest bowiem przejście od opisu do nieświadomionej normatywnej aprobaty etatyzmu.

Państwo nie jest podmiotem wszechwiedzącym ani wolnym od ograniczeń informacyjnych, instytucjonalnych i politycznych. Nadmierna centralizacja decyzji gospodarczych prowadzi do utraty elastyczności, błędnej alokacji zasobów oraz podporządkowania polityki gospodarczej krótkoterminowej stabilizacji politycznej. Zastępowanie mechanizmów rynkowych hierarchiczną koordynacją rzadko zwiększa produktywność i dobrobyt; częściej prowadzi do nieefektywnej alokacji zasobów oraz zwiększenia podatności gospodarki na szoki.

Gospodarka rywalizacji systemowej nie wymaga więc państwa wszechobecnego, lecz państwa selektywnego. Jego rolą nie jest zarządzanie transakcjami, lecz projektowanie ram, instytucji i infrastruktury, w których transakcje mogą zachodzić. Sprawczość państwa polega na orkiestracji, a nie na zastępowaniu rynku; na kształtowaniu warunków konkurencji, a nie na administracyjnym rozstrzygnięciu jej wyników.

Pokusa etatyzmu będzie narastać wraz z postępującą blokową reorganizacją gospodarki i presją bezpieczeństwa. Łatwo wówczas sprowadzić ekonomię rywalizacji systemowej do ideologii permanentnej mobilizacji, w której każda forma autonomii rynkowej postrzegana jest jako słabość. Tymczasem długofalowa siła gospodarcza wynika nie z maksymalizacji kontroli, lecz z równowagi między sprawczością państwa a zdolnością rynku do innowacji, adaptacji i wykorzystania wiedzy rozproszonej.

Ostatecznie alternatywą dla naiwnego liberalizmu nie jest wszechogarniający etatyzm, lecz świadoma architektura instytucjonalna, w której państwo jest silne w projektowaniu reguł, a powściągliwe w bezpośrednim zarządzaniu. Tylko taka równowaga pozwala funkcjonować gospodarce w świecie trwałej rywalizacji systemowej bez popadania ani w iluzję apolitycznego rynku, ani w pułapkę nadmiernej centralizacji władzy ekonomicznej.

Podsumowując całość: ekonomia nie stoi dziś przed koniecznością porzucenia rynku, lecz przed koniecznością uznania, że rynek funkcjonuje trwale w warunkach rywalizacji o władzę, a nie poza nią. Dlatego niepewność, o której pisałem na wstępie, stanie się badaniem i zarządzaniem ryzykiem dopiero wtedy, gdy ekonomia uzna trwałość rywalizacji o władzę za element konstytutywny, a nie zakłócenie rynku.