Architektura przymusu: rynki jako narzędzia jurysdykcji

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Współczesna geopolityka odchodzi od postrzegania handlu jako neutralnej domeny, przesuwając środek ciężkości w stronę rynków traktowanych jako narzędzia jurysdykcji i przymusu. Artykuł zgłębia koncepcję 'architektury przymusu', w której państwa autorytarne, szczególnie Chiny, wykorzystują swoją pozycję gatekeepera do narzucania normatywności i dyscyplinowania podmiotów gospodarczych. Poprzez analizę zjawisk takich jak dyplomacja szczepionkowa, de-risking oraz tzw. Beijing Rules, tekst obnaża mechanizmy internalizacji kontroli politycznej wewnątrz struktur korporacyjnych. Rynek przestaje być przestrzenią wolnego wyboru, stając się precyzyjnym aparatem rozdziału nagród i kar. Autor wskazuje na rosnące ryzyko geopolityczne osadzone w modelach biznesowych oraz na efekt mrożący, który zmusza globalnych graczy do autocenzury i akceptacji nowych, autorytarnych reguł gry w globalnych łańcuchach dostaw.

Contemporary geopolitics is moving away from the perception of trade as a neutral domain, shifting the center of gravity toward markets treated as tools of jurisdiction and coercion. This article explores the concept of 'coercive architecture,' in which authoritarian states, particularly China, exploit their gatekeeping position to impose normativity and discipline economic entities. By analyzing phenomena such as vaccine diplomacy, de-risking, and the so-called Beijing Rules, the text exposes the mechanisms of internalization of political control within corporate structures. The market is no longer a space of free choice, becoming a precise apparatus for distributing rewards and punishments. The author points to the growing geopolitical risk embedded in business models and the chilling effect that forces global players to self-censor and accept new, authoritarian rules of the game in global supply chains.

Artykuł analizuje zjawisko autorytarnej sztuki rządzenia opartej na gospodarce, gdzie państwo, na przykładzie Chin, wykorzystuje globalne zależności handlowe, finansowe i infrastrukturalne jako narzędzia politycznego nacisku. Autor dekonstruuje liberalne

przekonanie o neutralności rynku, ukazując go jako precyzyjny mechanizm nagród i kar, tworzący autocenzurę i samodyscyplinę u partnerów zewnętrznych. Teza ta jest rozwijana poprzez analizę dyplomacji szczepionkowej, eksterytorialnego prawa Hongkongu, cenzury technologicznej, szpiegostwa i kontroli łańcuchów dostaw. Artykuł kwestionuje zachodnie przekonanie o oddzieleniu handlu od polityki, argumentując, że neoliberalna optymalizacja ułatwiła autorytarnym reżimom wykorzystanie zależności gospodarczych do osiągania celów politycznych. Wreszcie, autor proponuje trzy scenariusze przyszłości: fragmentację przez regulację, symetryzację przymusu i konstytucjonalizację zależności, podkreślając potrzebę wprowadzenia demokratycznych bezpieczników w globalnym handlu.

SŁOWA KLUCZOWE

Authoritarian economic statecraft | Przymus ekonomiczny | Gatekeeper | De-risking | Beijing Rules | Dyplomacja szczepionkowa | Ryzyko geopolityczne | Efekt mrożący | Podatek od kontroli politycznej | Internalizacja normatywności | Łańcuchy dostaw | Jurysdykcja | Autocenzura | Szara strefa | Zarządzanie śmiercią

Autorytarny economic statecraft: gospodarka jako broń

Jest rzeczą znamienną, że w epoce, w której liberalna wyobraźnia polityczna uparcie postrzega handel jako domenę neutralnej wymiany, a technologię jako bierny instrument, rośnie w siłę paradygmat zgoła odmienny. Kształtuje go państwo, które międzynarodową aktywność gospodarczą traktuje nie jako tło dyplomacji, lecz jako jej rdzeń. W tym ujęciu rynek nie jest przestrzenią autonomicznych preferencji, tylko precyzyjnym urządzeniem do rozdziału nagród i kar. To właśnie jest autorytarna sztuka rządzenia oparta na gospodarce, w badawczym żargonie zwana authoritarian economic statecraft – zestaw praktyk, w ramach których państwo celowo projektuje zależności handlowe, finansowe i infrastrukturalne, by w razie sporu przekształcić je w polityczną dźwignię. Co istotniejsze, dźwignia ta ma działać prewencyjnie, jako cichy mechanizm wytwarzający autocenzurę i samodyscyplinę u partnerów zewnętrznych.

Naczelna intuicja jest prosta i bezlitośnie nowoczesna: Chiny opanowały język rynków tak dogłębnie, że potrafią nim mówić głośniej niż ktokolwiek inny. Następnie wykorzystały otwarcie

neoliberalnego Zachodu jako warunek konieczny do budowy porządku nieliberalnego. Teza ta, choć brzmi jak publicystyczny paradoks, idealnie oddaje to, co w literaturze strategicznej i korporacyjnej praktyce compliance określa się dziś mianem „ryzyka geopolitycznego osadzonego w modelu biznesowym". Jest to ryzyko, które nie stanowi zewnętrznego szoku, lecz staje się integralnym składnikiem funkcji produkcji, logistyki, finansowania i reputacji.

Warto jednak doprecyzować pojęcia, by nie ugrzęznąć w retoryce. „Przymus ekonomiczny" to coś znacznie więcej niż formalne sankcje. To oddziaływanie, w którym strona silniejsza wykorzystuje węzeł zależności gospodarczej, by wymusić na stronie słabszej zmianę politycznego kursu, przy czym wymuszenie to nie musi być ani formalne, ani symetryczne, ani nawet jawnie ogłoszone. Może przybrać postać „przypadkowych" kontroli, blokad portowych, wstrzymania certyfikacji, zrywania kontraktów przez pozornie prywatne firmy czy „bojkotów konsumenckich" inspirowanych przez aparat propagandy. Najskuteczniejsze jest jednak połączenie wielu drobnych zakłóceń, które z perspektywy firmy tworzą jeden klarowny obraz: dalsze planowanie jest niemożliwe. A bez planowania nie ma inwestycji. Przymus uderza zatem w przewidywalność – w samo serce nowoczesnej kalkulacji.

Strażnik dostępu: chiński monopol wymusza lojalność

Sercem tej analizy jest figura „strażnika dostępu" (gatekeepera). To państwo, które kontroluje dostęp do rynku, kapitału czy infrastruktury na tyle szczelnie, że dla firm zewnętrznych staje się on warunkiem przetrwania. Gatekeeping nie jest emocją, lecz chłodną strukturą. Nie wymaga od Pekinu wygrania moralnego sporu ze światem. Wystarczy, by jego partner przegrał spór we własnej radzie nadzorczej, gdzie argumenty mają postać liczb, a nie wzniosłych zasad. Dlatego hasło „polityka ponad wszystko" nie jest tu jedynie partyjnym sloganem; to opis odmiennej racjonalności, w której maksymalizuje się nie zysk, lecz stabilność władzy, a zysk jest tylko jednym z jej narzędzi.

Tu warto pozwolić sobie na pierwszą dywersyjną dygresję, bez której łatwo wpaść w pułapkę intelektualnego samozadowolenia. Zachód ma bowiem pokusę, by widzieć w takiej strategii anomalię lub patologię. Tymczasem jest to raczej konsekwentne doprowadzenie do końca pewnej logiki nowoczesności: jeśli rynek jest globalny, a państwo pozostaje terytorialne, to przewagę zyskuje to państwo, które potrafi uczynić rynek swoim quasi-terytorium. Autorytarny wariant tej operacji polega na tym, że owo „quasi-terytorium" zarządzane jest nie przez procedury prawa, lecz przez arbitralne rozkazy, a niepewność – zamiast być kosztem – staje się instrumentem władzy. W tym sensie hasło „Beijing Rules" należy czytać nie jako metaforę „chińskich zasad", lecz jako opis procesu, w którym reguły dostępu do rynku zaczynają kodować polityczne czerwone linie. W

praktyce oznacza to wymuszanie uznania kwestii, które w normalnym świecie prawa międzynarodowego byłyby przedmiotem sporu dyplomatycznego: statusu Tajwanu, autonomii Hongkongu, pochodzenia pandemii czy legitymizacji państwowej narracji.

Odbiór tej diagnozy w świecie nauki i biznesu biegnie dziś dwoma osobnymi torami. W środowisku strategii i bezpieczeństwa rośnie konsensus, że przymus ekonomiczny stał się kluczowym narzędziem „szarej strefy" – konfliktu toczonego poniżej progu wojny, ale znacznie powyżej progu normalnej konkurencji. W środowisku biznesowym dominują natomiast dwa odruchy: adaptacja i wyparcie. Adaptacja przybiera formę de-riskingu, czyli ograniczania ryzyka, segmentacji łańcuchów dostaw i budowy technologicznych „płotów". Wyparcie z kolei karmi się narracją, że „rynek zawsze wygra", „państwo nie może długo działać wbrew własnemu interesowi", a „zależność jest obopólna". Ergo: nie ma żadnego przymusu, są tylko wyższe koszty transakcyjne. Analiza, którą tu przedstawiamy, uderza w tę naiwność, wskazując, że w autorytarnym rachunku politycznym straty ekonomiczne mogą być świadomie akceptowane. Są one bowiem inwestycją w efekt mrożący, czyli w długofalową autocenzurę globalnych graczy.

Podatek od kontroli: cena za obecność na rynku ChRL

Przykład Australii służy tu za model laboratoryjny, ukazując mechanizm zdolny do ponoszenia strat w imię polityki, a zarazem elastyczny. W maju 2020 roku Chiny nałożyły cła w wysokości 80,5% na australijski jęczmień, by znieść je w sierpniu 2023 roku. W przypadku wina, produktu o znacznie większym ładunku symbolicznym, taryfy sięgały 218,4%, a ich zniesienie weszło w życie dopiero 29 marca 2024 roku, co zresztą odnotowano w rejestrach WTO. Fakty te mają znaczenie wykraczające poza arytmetykę: dowodzą, że przymus ekonomiczny może przybierać formę sankcji quasi-handlowych, które nigdy nie zostają nazwane sankcjami politycznymi. Innymi słowy, polityka przywdziewa kostium handlu, a handel zaczyna pełnić funkcję policyjnej pałki.

W ten sposób rodzi się formuła „podatku od kontroli politycznej". To trafne określenie, gdyż oddaje naturę kosztu ponoszonego przez podmioty zewnętrzne, który ma je skłonić do internalizacji cudzej normatywności. Kiedy globalna korporacja usuwa mapę, zmienia opis kraju albo publicznie przeprasza za sformułowanie naruszające czyjąś „czerwoną linię", płaci właśnie taki podatek. Nie trafia on do budżetu państwa, lecz zasila system symbolicznej zwierzchności. W tym precyzyjnym sensie rynek staje się instrumentem jurysdykcji, a jurysdykcja – instrumentem rynku.

Tu jednak konieczna jest dygresja, bez której tekst byłby zbyt uproszczony, a więc nieprawdziwy. Istnieje bowiem poważna krytyka, której nie można zignorować. Sceptycy twierdzą, że przymus ekonomiczny jest bronią przecenianą, ponieważ zależność jest obustronna, nadużywanie go skłania

ofiary do dywersyfikacji, a agresja psuje markę kraju i prowadzi do odpływu kapitału. Krytyka ta jest logicznie spójna, lecz empirycznie niekompletna. Po pierwsze, dywersyfikacja jest kosztowna i czasochłonna, podczas gdy przymus działa w krótkim horyzoncie reputacyjnym firm i średnim horyzoncie wyborczym rządów. Po drugie, jeśli jest on selektywny i przykładny, nie musi być stałym reżimem; ma być pokazem siły. Po trzecie, argument o „odpływie kapitału" zakłada, że jest on wolny od nacisku państwa, podczas gdy w modelu partyjno-państwowym granica między tym, co prywatne, a publiczne, jest celowo zacierana. I to jest sedno: pytanie nie brzmi, czy rynek „ucieknie", tylko czy ma dokąd uciec bez utraty skali, technologii i dostępu.

Dyplomacja szczepionkowa: handel uznaniem politycznym

Gdy gospodarka staje się instrumentem nacisku, dyplomacja szczepionkowa jawi się jako jej szczególnie pouczająca odmiana. Miesza bowiem to, co w liberalnym porządku rozdziela się na mocy quasi-moralnej umowy: pomoc humanitarną i twardy interes państwowy. U swego źródła nie jest ona opowieścią o dobroczynności, lecz o manewrze, w którym autorytarne państwo obsadza się w roli „zbawcy świata". Jednocześnie buduje długofalową zależność opartą na wdzięczności, która w odpowiednim momencie może przeistoczyć się w posłuszeństwo. W tej logice pomoc nie znosi relacji władzy; ona ją ustanawia, tyle że w formie mniej kłopotliwej, bo opakowanej w język zdrowia publicznego.

Trzeba jednak doprecyzować warunki, które umożliwiły tę operację. Dyplomacja szczepionkowa nie byłaby skuteczna, gdyby pandemia nie obnażyła czegoś, co liberalna nowoczesność najchętniej wypiera: że zdrowie publiczne jest tylko sektorową postacią bezpieczeństwa narodowego, a to z kolei jest sektorową postacią przemocy. W chwili, gdy zasoby stają się skrajnie rzadkie, a stawka rośnie do rangi instytucjonalnego „zarządzania śmiercią", dostawca preparatu staje się panem czasu. Kontroluje bowiem moment, w którym statystyczne ryzyko zamienia się w medialną katastrofę. Wówczas nawet państwa pragnące zachować ideał suwerenności zostają zepchnięte do roli petenta.

Źródła podkreślają przy tym aspekt technologiczny. Chińskie szczepionki, zwłaszcza Sinovac i Sinopharm, opierały się na technologii inaktywowanego wirusa, co oznaczało mniej rygorystyczne wymogi chłodnicze. To czyniło je logistycznie atrakcyjnymi dla państw o słabszej infrastrukturze. Nie chodziło tu jednak o zwykłą wygodę. Chodziło o przejęcie roli „dostawcy tego, co wykonalne", podczas gdy Zachód często oferował rozwiązania technicznie wybitne, lecz logistycznie tak

wyrafinowane, że w wielu regionach świata politycznie nieosiągalne. Technologia staje się tu narzędziem polityki: kto dostarcza wykonalność, ten kupuje sobie prawo do roszczeń.

Pojawia się także figura „globalnego dobra publicznego", którą posługiwał się Xi Jinping, obiecując, że chińskie szczepionki właśnie nim będą. To klasyczna retoryka, której siła polega na użyciu słów z liberalnego, uniwersalnego słownika moralnego, a następnie wypełnieniu ich treścią podporządkowaną interesowi państwa i partii. W dyskursie międzynarodowym takie przechwytywanie pojęć jest bronią o wysokiej skuteczności. Odbiorca nie może zanegować słów bez ryzyka, że podważy własne wartości. Zostaje więc wciągnięty w grę interpretacyjną, w której przeciwnik od początku ma przewagę inicjatywy.

Najbardziej drastyczny, a zarazem najczystszy przykład dyplomacji szczepionkowej dotyczy relacji Paragwaju i Tajwanu. Tajpej oskarżało Pekin o próbę skłonienia Paragwaju do zerwania stosunków dyplomatycznych w zamian za dostęp do szczepionek. Był to podręcznikowy przykład użycia niedoboru jako dźwigni, a uznania dyplomatycznego jako towaru wymiennego. Tajwan, działając w tej samej logice, próbował uruchomić alternatywne dostawy, między innymi z Indii, aby zabezpieczyć Paragwaj przed „szantażem niedoboru". W tym sensie dyplomacja szczepionkowa działa jak polisa ubezpieczeniowa: dostajesz ochronę, ale jednocześnie podpisujesz zgodę na to, kto ma prawo nazywać cię swoim sojusznikiem.

Jeszcze subtelniejsza jest sprawa Tajwanu i preparatu firmy BioNTech, gdzie spór dotyczył nie tylko kanału dystrybucji, lecz także semantyki uznania. Jak donosił Reuters, BioNTech miał prosić o usunięcie słowa „kraj" z komunikatu zapowiadającego transakcję, co strona tajwańska wiązała z presją polityczną. W tle pojawiał się chiński pośrednik Fosun, warunkujący możliwość zakupu. Ta historia jest ważna nie ze względu na dyplomatyczne detale, lecz z powodu struktury symbolicznego przymusu. Jeśli kontroluję dostęp do dobra ratującego życie, mogę wymusić, abyś nie został nazwany tym, kim jesteś dla samego siebie. Spór o szczepionkę staje się wówczas sporem o polityczną ontologię, przepisanym na język kontraktu handlowego.

Należy tu jednak podjąć polemikę z tezami źródeł, aby nie ulec ich czarowi. W literaturze naukowej po 2021 roku narastały argumenty, że wpływ chińskiej dyplomacji szczepionkowej był w praktyce ograniczony. Pojawiały się wątpliwości co do przejrzystości danych i skuteczności preparatów wobec nowych wariantów wirusa, a Zachód i mechanizmy wielostronne w końcu zwiększyły dostępność swoich szczepionek. Część badań wskazywała, że ta strategia mogła wzmacniać legitymizację wewnętrzną w Chinach, lecz jej zdolność do trwałego przeorganizowania geopolityki okazała się mniejsza, niż zakładano w pierwszym szoku pandemii. To poważna krytyka, która przypomina, że instrument propagandowy nie zawsze przekłada się na polityczną dominację.

Nie oznacza to jednak, że pierwotna teza jest błędna. Wymaga ona jedynie doprecyzowania. Dyplomacja szczepionkowa nie musiała „przekonać świata", by odnieść sukces. Wystarczyło, że nauczyła świat pewnej praktyki: transakcyjnego uznania. Jej powodzenie nie polega na tym, że zmieniła mapę sojuszy, lecz na tym, że pokazała, iż w warunkach kryzysu zdrowotnego można bez wstydu używać języka dobra publicznego jako narzędzia przymusu. To lekcja, którą zapamiętało zarówno państwo autorytarne, jak i globalna korporacja, która nauczyła się, że „neutralność" bywa luksusem, na który nie zawsze pozwoli regulator albo rynek.

Biznes w latach 2020–2022 boleśnie doświadczył, że reputacja jest funkcją geopolityki, a łańcuch dostaw – funkcją jurysdykcji. Dyplomacja szczepionkowa, choć dotyczyła dóbr medycznych, była sygnałem o charakterze ogólnym. W kryzysie państwo może przejąć kontrolę nad „krytycznymi zasobami" i wyznaczyć warunki ich dystrybucji, a firmy zostaną wciągnięte w ten proces jako wykonawcy, kozły ofiarne lub milczący beneficjenci. Dlatego dziś globalne zarządzanie ryzykiem traktuje produkty, dane, półprzewodniki i farmaceutyki jako aktywa strategiczne, a nie tylko ekonomiczne. Kto nadal twierdzi, że handel jest odrębny od polityki, ten broni pewnej teologii rynku, która dawno przestała być opisem rzeczywistości, a stała się zaklęciem.

Stąd już prosta droga do Hongkongu. To właśnie tam retoryka uznania zostaje przybita do ściany prawem, które działa nie jako hamulec władzy, lecz jako jej narzędzie. W tym sensie dyplomacja szczepionkowa i hongkońska eksterytorialność to warianty tej samej logiki: eksportu czerwonych linii w taki sposób, by świat zewnętrzny zaczął je internalizować. W przypadku szczepionek internalizacja dotyczyła tego, komu wolno pozostać sojusznikiem Tajwanu. W Hongkongu dotyczy tego, komu i gdzie wolno mówić.

Ustawa o bezpieczeństwie: eksterytorialny zasięg Pekinu

Hongkong stał się sceną tej demonstracji nieprzypadkowo. Jego wyjątkowy status opierał się na historycznej obietnicy „wysokiego stopnia autonomii" w ramach formuły „jeden kraj, dwa systemy", której ramy polityczne wyznaczała chińsko-brytyjska deklaracja z 1984 roku. Rok 2020 przyniósł jednak przełom: Pekin nie tylko złamał dotychczasową praktykę, ale także narzucił miastu własny akt prawny – ustawę o bezpieczeństwie narodowym. Nie zaprojektowano jej jako narzędzia jednorazowej fali represji. Jej celem było stworzenie trwałego środowiska ryzyka, w którym każdy racjonalny podmiot – obywatel, dziennikarz, bank czy uniwersytet – zaczyna funkcjonować w trybie nieustannej antycypacji kary.

Prawdziwy geniusz tej konstrukcji nie tkwi jednak w szerokich i mglistych definicjach przestępstw, takich jak „secesja", „terroryzm" czy „zmowa z obcymi siłami". Sedno leży w jej ambicji jurysdykcyjnej, czyli w roszczeniu do oddziaływania daleko poza granicami Hongkongu i wymuszania posłuszeństwa nie tylko na jego mieszkańcach. W dyskursie prawniczym jest to roszczenie do jurysdykcji ochronnej, zasady pozwalającej państwu ścigać czyny zagrażające jego bezpieczeństwu, nawet jeśli popełniono je za granicą. Artykuł 38 ustawy stanowi bowiem, że ma ona zastosowanie do przestępstw popełnionych „przeciwko Hongkongowi" z dowolnego miejsca na świecie przez osobę, która nie jest jego stałym rezydentem.

Warto zatrzymać się przy tej formule, bo tu najłatwiej o interpretacyjne uproszczenia. Krytycy natychmiast okrzyknęli ją „prawem dla wszystkich ludzi na Ziemi", jurysdykcją rodem z fantastyki. Obrońcy ripostowali, że praktyczna egzekucja wobec cudzoziemca w państwie trzecim jest niemal niewykonalna, więc strach jest przesadzony. Obie strony mijają się z celem. Nowoczesna władza nie musi egzekwować prawa powszechnie, aby panować powszechnie. Wystarczy, że zbuduje strukturę niepewności, która przerzuca ciężar kalkulacji na potencjalną ofiarę. W ten sposób artykuł 38 działa przede wszystkim jako instrument „kurczenia się świata" dla krytyków Pekinu: podróż służbowa, konferencja naukowa, przesiadka na lotnisku, udział w projekcie akademickim czy kontakty z bankiem mającym ekspozycję na Hongkong – wszystko to zaczyna być filtrowane przez pryzmat ryzyka.

Modelową ilustracją tego zjawiska stała się sprawa Samuela Chu. W lipcu 2020 roku władze Hongkongu wydały za nim nakaz aresztowania, czyniąc go pierwszym obywatelem obcego państwa publicznie wskazanym jako cel nowego reżimu. Spór o to, czy faktycznie był „pierwszy", ma tu drugorzędne znaczenie. Kluczowa jest logika demonstracji: uderzenie w osobę działającą politycznie w Stanach Zjednoczonych ma wywołać efekt mrożący u tych, którzy są słabiej chronieni, mniej rozpoznawalni i znacznie bardziej uwikłani w globalną sieć relacji biznesowych czy akademickich.

W tym miejscu niezbędna jest dygresja metodologiczna, porządkująca cały wywód. Liberalna teoria prawa postrzega jurysdykcję jako kwestię kompetencyjną, którą można opisać na mapie formalnych uprawnień. Tymczasem w epoce globalizacji staje się ona w dużej mierze funkcją ekonomiczno-technicznej zdolności do wywierania skutków. To, czy prawo „sięga" poza terytorium, zależy nie tyle od traktatów ekstradycyjnych, ile od tego, czy banki zamrożą konto, platforma

Państwo prawa vs. rządzenie za pomocą prawa

Jeżeli dyplomacja szczepionkowa obnażała mechanikę przymusu w kostiumie pomocy, to Hongkong demaskuje ją w kostiumie prawa. To przesunięcie jest fundamentalne, ponieważ w nowoczesnej wyobraźni Zachodu prawo pełni funkcję hamulca: ma ograniczać władzę, czynić ją przewidywalną i poddawać procedurom. Analizowane źródło stawia tezę odwrotną, i to w sposób, który zasługuje na rygorystyczne potraktowanie. W modelu chińskim prawo nie jest granicą dla władzy, lecz jej narzędziem. Mamy tu do czynienia nie z „państwem prawa" (rule of law), lecz z „rządzeniem za pomocą prawa" (rule by law). Ten kontrast nie jest terminologiczną ozdobą, lecz różnicą ustrojową. Rule of law zakłada, że prawo wiąże również rządzących i chroni fundamentalne wolności, podczas gdy rule by law traktuje je jako technikę zarządzania, która sankcjonuje racje państwa, same pozostające poza wszelką krytyką.

Hongkong stał się idealnym laboratorium dla tej demonstracji, ponieważ jego status opierał się na historycznej obietnicy „wysokiego stopnia autonomii" w ramach formuły „jeden kraj, dwa systemy". Ramy polityczne wyznaczała wspólna deklaracja chińsko-brytyjska z 1984 roku, a konstytucyjne – ustawa zasadnicza Basic Law. Przełom nastąpił w 2020 roku, gdy Pekin nie tylko złamał dotychczasową praktykę, ale narzucił miastu własny akt prawny: ustawę o bezpieczeństwie narodowym. Została ona pomyślana jako urządzenie do demontażu społeczeństwa obywatelskiego, przy czym demontaż ten nie polegał na jednorazowej fali represji. Chodziło o zbudowanie trwałego środowiska ryzyka, w którym racjonalny podmiot – obywatel, dziennikarz, bank czy uniwersytet – zaczyna funkcjonować w trybie nieustannej antycypacji sankcji.

Sedno tej konstrukcji nie tkwi jednak wyłącznie w szerokich i nieostrych definicjach czynów zabronionych, takich jak „secesja", „terroryzm" czy „zmowa z obcymi siłami". Prawdziwy nerw systemu leży w jego ambicji jurysdykcyjnej, czyli w roszczeniu, że prawo to ma oddziaływać daleko poza terytorium Hongkongu. Ma ono zatem wymuszać posłuszeństwo nie tylko u rezydentów. W dyskursie prawniczym jest to roszczenie do tak zwanej jurysdykcji ochronnej, które w tej postaci wywołało globalny rezonans. Artykuł 38 ustawy o bezpieczeństwie narodowym stanowi bowiem, że ma ona zastosowanie do przestępstw popełnionych „przeciwko Hongkongowi" spoza jego terytorium przez osobę, która nie jest jego stałym rezydentem.

Warto zatrzymać się przy tej formule, bo tu najłatwiej o interpretacyjne uproszczenia. Krytycy natychmiast okrzyknęli ją „prawem dla wszystkich ludzi na Ziemi", a więc jurysdykcją fantastyczną. Obrońcy odpowiadali, że praktyczna egzekucja wobec cudzoziemca w państwie trzecim jest niemal niewykonalna, więc strach jest przesadzony. Źródło trafia w punkt, ale nie dlatego, że zakłada masową, globalną egzekucję. Trafia w punkt, ponieważ nowoczesna władza nie musi egzekwować

powszechnie, aby panować powszechnie. Wystarczy, że zbuduje strukturę niepewności, która przeniesie koszt decyzji na potencjalną ofiarę. Artykuł 38 działa więc przede wszystkim jako instrument „kurczenia się świata" dla krytyków Pekinu: podróż służbowa, konferencja, przesiadka na lotnisku, kontakty z bankiem o ekspozycji na Hongkong – wszystko to zaczyna być filtrowane przez kalkulację ryzyka.

Modelową ilustracją tego z

Cenzura ponadnarodowa: eksport cyfrowego autorytaryzmu

Jeżeli w Hongkongu prawo posłużyło za narzędzie do budowy globalnego horyzontu lęku, to w sferze technologii i kultury objawia się jego nowocześniejszy, bo znacznie mniej uchwytny wariant. Jest to cenzura, która nie potrzebuje ani granicy, ani munduru, ani nawet spójnej normy prawnej, aby produkować posłuszeństwo. W źródle opisano tę praktykę jako rozszerzanie „niewidzialnego muru" na światowy obieg informacji i symboli. To trafny obraz, pod warunkiem że nie rozumiemy go jako prostego blokowania treści, lecz jako wytwarzanie środowiska, w którym zewnętrzni aktorzy – korporacje, uczelnie, media, twórcy, a nawet samorządy – zaczynają działać tak, jakby ten mur był elementem ich własnej architektury ryzyka. W tym sensie mur jest nie tyle barierą, ile matrycą decyzji: zostaje wdrukowany w procedury compliance, w język PR-u, w standardy map, w katalogi wrażliwości, w instrukcje dla moderatorów, a nade wszystko w samo wyczucie tego, co „nie opłaca się" powiedzieć.

Kluczowym mechanizmem jest tu szantaż ekonomiczny: dostęp do rynku warunkuje się ideologiczną uległością. Prowadzi to do zjawiska autocenzury, przy czym pojęcie to wymaga definicji, by uniknąć nadużyć. Operacyjnie rzecz biorąc, autocenzura nie jest aktem wewnętrznej zgody na cudzą prawdę; jest racjonalną strategią minimalizacji ryzyka w sytuacji, gdy koszty sprzeciwu są skoncentrowane i natychmiastowe, a koszty uległości rozproszone i odroczone w czasie. Nie jest to więc psychologia tchórzostwa, lecz czysta ekonomia bodźców. I właśnie dlatego jest tak groźna: można ją w pełni zracjonalizować. Ktoś powie: „to tylko drobna zmiana w kontrakcie", „to tylko korekta mapy", „to tylko przeprosiny", „to tylko usunięcie posta". Tak właśnie powstaje to, co w źródle trafnie nazwano „podatkiem od kontroli politycznej": danina płacona w drobnych, semantycznych ratach, aż do momentu, gdy okazuje się, że cały system mowy został skolonizowany przez cudze czerwone linie.

Najmocniejszym empirycznie dowodem w tej opowieści jest przypadek firmy Zoom, gdzie nie mówimy już o miękkiej presji, lecz o zdarzeniu, które stało się przedmiotem sprawy karnej w Stanach Zjednoczonych. W 2020 roku Departament Sprawiedliwości USA postawił zarzuty Julienowi Jinowi, menedżerowi z Chin, o udział w przerywaniu spotkań upamiętniających masakrę na placu Tiananmen, zawieszaniu kont użytkowników spoza Chin oraz przekazywaniu danych uczestników chińskim władzom. Najważniejsze jest jednak to, że mechanizm miał charakter nie tylko wykonawczy, ale i legitymizacyjny. Dokumenty sądowe opisują fabrykowanie dowodów naruszeń regulaminu poprzez tworzenie fałszywych kont i zgłoszeń, które przedstawiały organizatorów i uczestników jako terrorystów, rasistów czy dystrybutorów pornografii dziecięcej. To moment, w którym kończy się sympatyczna bajka o „moderacji treści", a zaczyna czysta technika władzy. Przerwanie spotkania uzasadnia się nie polityką, lecz „bezpieczeństwem platformy" – kategorią w liberalnym świecie niemal niepodważalną. W tej konstrukcji cenzura przejmuje język moralnej higieny, by stać się niewidzialna i zarazem diabelnie skuteczna.

Warto tu na chwilę zawiesić narrację i pozwolić sobie na dygresję epistemologiczną, bez której czytelnik może ulec pokusie łatwego oburzenia, będącego formą intelektualnego lenistwa. W świecie platform cyfrowych nadużycia zgłoszeń i gra w preteksty to codzien

Strategia podwójnej funkcji: wywiad w cywilnym przebraniu

Jeżeli cenzura ponadnarodowa była egzekwowaniem czerwonych linii w sferze mowy, a technologia – jej skalpelem, to szpiegostwo i operacje wpływu są egzekwowaniem czerwonych linii w sferze decyzji, zanim te w ogóle zdążą się zmaterializować. Nie mamy tu do czynienia z klasycznym wywiadem, którego celem jest kradzież tajemnicy, lecz z formą władzy uprzedzającej, której ambicją jest takie ukształtowanie środowiska decyzyjnego, aby pożądane rozstrzygnięcia zapadały niejako „same z siebie", bez potrzeby brutalnej interwencji. Źródło trafnie nazywa ten mechanizm „strategią podwójnej funkcji": legalne formy aktywności społecznej, akademickiej czy gospodarczej nie są maską dla działań nielegalnych, lecz ich właściwym nośnikiem. Ich prawdziwy, polityczny sens ujawnia się dopiero z perspektywy długiego trwania.

Kluczowe jest tu odejście od romantycznego obrazu szpiega jako samotnego aktora w prochowcu. W tym modelu szpiegostwo nie jest zawodem, lecz relacją. Jego podstawowym zasobem nie jest zaawansowana technologia, lecz czas. Metafora „sadzenia drzew", do której odwołuje się źródło, jest tu uderzająco precyzyjna: inwestycja w młodych ludzi, lokalnych liderów i przyszłych decydentów ma sens tylko wtedy, gdy horyzontem są dekady, a nie pojedyncze cykle wyborcze.

Mamy zatem do czynienia z wywiadem cierpliwym, który nie oczekuje natychmiastowych zysków, ponieważ jego celem nie jest informacja, lecz orientacja – subtelne ukierunkowanie przyszłych karier i sposobów myślenia.

Przypadek Christine Fang, przywołany w źródle, stał się w Stanach Zjednoczonych figurą paradygmatyczną właśnie dlatego, że odsłania tę logikę w sposób niemal dydaktyczny. Fang działała całkowicie jawnie: jako studentka, aktywistka, fundraiserka, animatorka relacji międzykulturowych. Nie potrzebowała fałszywej tożsamości ani tajnych skrytek. Jej skuteczność wynikała z faktu, który jest cechą strukturalną, a nie wadą demokracji liberalnej – system ten premiuje otwartość, mobilność i sieciowość. Budowanie relacji z lokalnymi politykami, pomoc w kampaniach, obecność na wydarzeniach – wszystko to jest normalnym elementem politycznego krajobrazu. Dopiero optyka kontrwywiadowcza ujawnia „podwójną funkcję": przyjaźń jest jednocześnie inwestycją, wsparcie sondowaniem, a normalność kanałem wpływu.

Źródło słusznie podkreśla, że kluczowym teatrem działań jest poziom subnarodowy. Stwierdzenie, że „dzisiejsi burmistrzowie to jutrzejsi gubernatorzy i członkowie Kongresu", choć brzmi banalnie, zawiera istotę strategicznej przewagi. Poziom lokalny jest słabiej chroniony, ma mniejsze kompetencje kontrwywiadowcze i jest z natury bardziej ufny wobec inicjatyw „oddolnych" i „partnerskich". Programy miast partnerskich, izby gospodarcze czy organizacje studenckie powstały, by ułatwiać współpracę. W opisywanym modelu stają się one gotową infrastrukturą penetracji nie dlatego, że są skorumpowane, lecz dlatego, że są funkcjonalne. I to jest fundamentalna różnica: nie ma tu potrzeby łamania reguł. Wystarczy je konsekwentnie wykorzystywać.

UFWD: mobilizacja diaspory jako narzędzie wpływu

W tym momencie na scenę wkracza prawo jako systemowe spoiwo. Chińska Ustawa o Wywiadzie Narodowym z 2017 roku, nakładająca na obywateli i organizacje obowiązek wspierania służb, jest w literaturze niemal refrenem, dowodem na totalny charakter państwa. Należy jednak zachować analityczną precyzję. Nie chodzi o to, że każdy chiński przedsiębiorca czy naukowiec za granicą jest uśpionym agentem. Chodzi o to, że system prawny tworzy fundamentalną i trwałą asymetrię: państwo ma prawo żądać współpracy, a jednostka nie posiada symetrycznego prawa do odmowy. W rezultacie każda relacja – gospodarcza, akademicka, technologiczna – z podmiotem podlegającym tej jurysdykcji obciążona jest ryzykiem strukturalnym, które istnieje niezależnie od intencji konkretnych ludzi. Ryzyko to rośnie wykładniczo, im bardziej współpraca opiera się na dostępie do danych, infrastruktury czy procesów decyzyjnych.

Szpiegostwo, o którym tu mowa, nie jest więc incydentem, lecz immanentną właściwością systemu. I tu pojawia się Wydział Pracy Zjednoczonego Frontu (UFWD), element spinający tę architekturę w całość. UFWD nie jest służbą wywiadowczą w ścisłym znaczeniu tego słowa; to raczej partyjny aparat koordynacji. Jego zadaniem jest dopilnowanie, by wszystkie kluczowe segmenty społeczeństwa – diaspora, elity biznesowe, środowiska naukowe – albo aktywnie wspierały cele partii, albo przynajmniej w nich nie przeszkadzały. Pod rządami Xi Jinpinga rola UFWD gwałtownie wzrosła, co trafnie ujęto formułą „partia zjadła państwo". Struktury dotąd administracyjne zostały wchłonięte przez bezpośredni nadzór partyjny, a ich budżety i kompetencje znacząco rozszerzono.

Wymownym, niemal podręcznikowym przykładem działania UFWD była masowa mobilizacja diaspory w pierwszej fazie pandemii COVID-19. Globalna operacja wykupywania maseczek i sprzętu ochronnego nie była, jak ją przedstawiano, spontanicznym zrywem serc. Jej skala, synchronizacja i logistyczna skuteczność – miliardy sztuk sprzętu przetransportowane w zdumiewająco krótkim czasie – zdradzały istnienie centralnego dyrygenta. Dla naszej analizy kluczowe jest jednak nie samo przesunięcie zasobów, lecz to, co ta operacja ujawniła: zdolność UFWD do chwilowego przejęcia kontroli nad fragmentem globalnego rynku za pomocą sieci formalnie niezależnych organizacji społecznych. W tym sensie diaspora zadziałała jak rozproszone ramię aparatu logistycznego państwa, a wolny rynek – jak medium politycznej mobilizacji.

Tu jednak konieczna jest polemika, bez której cała narracja osuwa się w niebezpieczną totalizację. Krytycy słusznie wskazują, że rola UFWD bywa przeceniana, chińska diaspora jest wewnętrznie zróżnicowana i często niechętna Pekinowi, a sprowadzanie jej do roli „narzędzia" jest zarówno błędem empirycznym, jak i pułapką normatywną. Ten argument trzeba przyjąć bez zastrzeżeń. Rzecz w tym, że teza wyjściowa nie wymaga odrzucenia tej krytyki, lecz jej właściwego skalibrowania. UFWD nie kontroluje wszystkich; on tworzy infrastrukturę mobilizacji, którą można uruchomić selektywnie. Władza, by być skuteczną, nie potrzebuje totalnej kontroli. Wystarczy, że kontroluje węzły – organizacyjne, finansowe, narracyjne – przez które przepływają zasoby i informacje. Reszta jest statystycznym tłem.

Z perspektywy zachodniego biznesu i instytucji publicznych konsekwencja jest trudna do przełknięcia, bo podważa komfortowe rozróżnienie między „normalną współpracą" a „działaniami wywiadowczymi". Analiza zmusza do przyjęcia tezy, że w pewnych konfiguracjach ustrojowych ta granica po prostu przestaje istnieć. Partnerstwo akademickie, wspólny projekt badawczy, inicjatywa miejska czy izba handlowa – wszystko to może pełnić podwójną funkcję, niekoniecznie ze złej woli, lecz z powodu strukturalnej asymetrii zobowiązań. Aktor zachodni operuje w logice

dobrowolności i pluralizmu; jego partner z systemu partyjno-państwowego działa w logice potencjalnego obowiązku wobec aparatu. Ta różnica nie jest moralna. Jest systemowa.

Warto tu przywołać formułę „Trzech C" – covert, coercive, corrupting (działania niejawne, przymusowe, korumpujące) – zaproponowaną przez byłego premiera Australii Malcolma Turnbulla. Jej siła tkwi w tym, że nie moralizuje, lecz typologizuje. Pozwala odróżnić legalną dyplomację i lobbing od działań, które są tajne, oparte na przymusie lub psują procesy decyzyjne. Co znamienne, formuła ta została przejęta nie tylko przez sektor bezpieczeństwa, ale także przez korporacje jako narzędzie oceny ryzyka reputacyjnego i regulacyjnego. To ważny sygnał: intuicje analityków przenikają do praktyki nie jako ideologia, lecz jako procedura due diligence.

Jednocześnie trzeba odnotować stanowisko przeciwne, obecne w części środowisk biznesowych, które ostrzega, że demonizowanie chińskich wpływów prowadzi do paraliżu i „nowej zimnej wojny", szkodliwej dla globalnego wzrostu. W tym ujęciu rynek potrzebuje zaufania, a nadmierna podejrzliwość niszczy wartość. Argument ten jest zrozumiały, ale cierpi na ten sam błąd symetrii. Zaufanie jest zasobem, który działa tylko w warunkach wzajemności. Jeżeli jedna strona jest systemowo zobowiązana do lojalności wobec aparatu państwa, a druga nie, relacja zaufania staje się grą do jednej bramki. Wówczas nieufność nie jest patologią. Jest racjonalną adaptacją.

W ten sposób wracamy do osi całego wywodu: autorytarna sztuka rządzenia oparta na gospodarce nie jest zbiorem przypadkowych działań, lecz spójną konfiguracją prawa, rynku, technologii i sieci społecznych. Szpiegostwo i UFWD są jej kluczowymi elementami nie dlatego, że dominują nad wszystkim, lecz dlatego, że wypełniają strategiczną lukę między przymusem ekonomicznym a otwartą cenzurą. Pozwalają wpływać na decyzje, zanim staną się one publiczne, a więc zanim w ogóle będzie można je skutecznie zakwestionować.

Łańcuchy dostaw: broń w arsenale przymusu ekonomicznego

Jeśli poprzednie części rekonstruowały aparat wpływu działający na poziomie norm i decyzji politycznych, to łańcuchy dostaw odsłaniają jego najbardziej materialny, a zarazem najbardziej bezlitosny wymiar. To właśnie tutaj neoliberalna racjonalność optymalizacji – obsesyjne dążenie do minimalizacji kosztów, koncentracji produkcji i eliminacji „nadmiarów" w systemie just-in-time – zderzyła się z logiką państwa, które nadmiar traktuje nie jako marnotrawstwo, lecz jako rezerwuar władzy. Globalne łańcuchy dostaw stały się czymś w rodzaju „kurka", który można przykręcać lub

odkręcać w zależności od stopnia politycznej uległości partnera. Ta publicystyczna metafora ma, niestety, solidne zakotwiczenie analityczne.

Aby to pojąć, trzeba najpierw dokonać pewnego pojęciowego przesunięcia. W klasycznej ekonomii międzynarodowej łańcuch dostaw jest narzędziem efektywności: pozwala specjalizować się, obniżać koszty krańcowe, zwiększać skalę. W logice bezpieczeństwa narodowego ten sam łańcuch staje się wektorem ryzyka: koncentracja oznacza podatność na szantaż, a brak alternatyw oznacza przymus. Autorytarna sztuka rządzenia oparta na gospodarce polega właśnie na umiejętności przełączenia tej interpretacji. To, co dla firmy jest „optymalne", dla państwa staje się „kontrolowalne". W tym sensie Chiny nie musiały niszczyć globalizacji; wystarczyło, że nauczyły się nią sterować.

Pandemia COVID-19 była w tej logice momentem brutalnego objawienia. Dane mówiące, że ponad połowa światowej podaży wielu kategorii środków ochrony osobistej pochodziła z Chin, nie są anomalią, lecz rezultatem długiego procesu offshoringu, który Zachód sam zaprojektował. Gdy w pierwszych miesiącach 2020 roku Pekin wprowadził kontrolę eksportu i przejął produkcję na potrzeby krajowe, a jednocześnie – poprzez struktury diaspory i Frontu Jedności – uruchomił masowe wykupy sprzętu za granicą, ujawniła się naga prawda. Liberalne państwa straciły zdolność do wytwarzania dóbr elementarnych w sytuacji kryzysowej. To nie była porażka rynku w sensie technicznym. To była porażka doktryny, która uznała bezpieczeństwo dostaw za problem z przeszłości.

Ten epizod należy interpretować nie tylko jako kryzys logistyczny, lecz jako demonstrację władzy strukturalnej. W tym miejscu ponownie pojawia się konieczność polemiki, gdyż część ekonomistów upiera się, że był to incydent jednorazowy, wynik paniki i zerwania popytu, a nie dowód intencjonalnej strategii. Argument ten jest jednak słaby, ponieważ ignoruje fakt, że państwo zdolne do natychmiastowego przestawienia prywatnych i państwowych firm na cele strategiczne posiada instrument, którego brak w gospodarkach liberalnych. Niezależnie od tego, czy decyzje były w pełni skoordynowane centralnie, sam fakt, że mogły zostać wykonane, stanowi o różnicy ustrojowej. W liberalnym porządku prawnym próba analogicznego przejęcia produkcji wymagałaby nadzwyczajnych aktów prawnych, kompensacji i sporów sądowych. W porządku partyjno-państwowym jest to kwestia administracyjnej dyrektywy.

W ten sposób łańcuchy dostaw stają się przedłużeniem jurysdykcji. Nie dlatego, że prawo formalnie sięga poza granice, lecz dlatego, że decyzje produkcyjne zapadają w jednym centrum, a ich skutki materializują się globalnie. Firma w Europie nie musi być adresatem zakazu; wystarczy, że jej dostawca drugiego lub trzeciego rzędu zostanie „czasowo" objęty innym priorytetem. Efekt jest ten sam: produkcja staje, kontrakty się sypią, a decyzja polityczna – nawet jeśli nie została wypowiedziana – osiąga swój cel.

Dlatego właśnie przymus ekonomiczny wobec Australii był tak skuteczny symbolicznie. Australia jest państwem rozwiniętym, stabilnym instytucjonalnie i zdywersyfikowanym gospodarczo. A jednak koncentracja eksportu w kilku sektorach – winie, jęczmieniu i węglu – pozwoliła na selektywne, demonstracyjne uderzenie. Chodziło nie tylko o to, by „ukarać" Canberrę, lecz by pokazać innym, że suwerenność polityczna ma swoją cenę rynkową. Na tym polega istota „podatku od kontroli politycznej": płaci się go albo wprost, albo przez przykład cudzej kary.

W środowisku biznesowym recepcja tej lekcji była opóźniona, lecz w ostatnich latach stała się wyraźna. Pojęcia takie jak reshoring, czyli przenoszenie produkcji z powrotem do kraju, nearshoring, czyli lokowanie jej w krajach sąsiednich, czy de-risking, czyli ograniczanie ryzyka, przeszły z raportów think-tanków do strategii korporacyjnych. Trzeba jednak powiedzieć to jasno: większość tych procesów nie oznacza realnego uniezależnienia się od Chin, lecz raczej dywersyfikację ryzyka przy zachowaniu rdzenia zależności. Biznes nie dąży do autarkii, bo ta jest sprzeczna z logiką konkurencyjności. Dąży raczej do sytuacji, w której przymus stanie się kosztowny również dla strony go stosującej. Jest to strategia symetryzacji ryzyka, nie jego eliminacji.

Należy tu obronić tezę, która bywa kontrowersyjna: neoliberalny model oddzielenia handlu od praw człowieka ułatwił rozwój autorytarnej sztuki rządzenia opartej na gospodarce. Nie oznacza to, że handel „powoduje" autorytaryzm. Oznacza raczej, że handel pozbawiony bezpieczników normatywnych staje się neutralnym nośnikiem cudzej władzy. Jeżeli jedynym kryterium relacji gospodarczej jest efektywność, to efektywność staje się ostatecznym argumentem przeciwko sprzeciwowi. Wówczas wartości nie są odrzucane; są zawieszane „do czasu", który nigdy nie nadchodzi.

Krytycy tej tezy twierdzą, że powrót do normatywizacji handlu grozi fragmentacją globalnej gospodarki i nowym protekcjonizmem. To poważny argument, ale cierpi na błąd fałszywej alternatywy. Nie chodzi bowiem o protekcjonizm jako zasadę, lecz o wprowadzenie demokratycznych bezpieczników: przejrzystości łańcuchów dostaw, mechanizmów reagowania na przymus, ochrony wolności słowa jako elementu bezpieczeństwa ekonomicznego. To nie jest negacja rynku; to jest próba jego konstytucjonalizacji na poziomie globalnym.

Pandemia zadziałała jako akcelerator tej refleksji. Ujawniła, że bezpieczeństwo zdrowotne, technologiczne i informacyjne nie są sektorami odrębnymi od gospodarki, lecz jej integralnymi wymiarami. Ujawniła też, że państwo, które potrafi zintegrować produkcję, logistykę, prawo i narrację, zyskuje przewagę nie dlatego, że jest „lepsze", lecz dlatego, że gra w inną grę. Liberalne demokracje długo grały w grę efektywności; Chiny zaczęły grać w grę kontroli.

Możemy już dokonać syntezy, która przygotuje grunt pod finał. Dyplomacja szczepionkowa, Hongkong, cenzura technologiczna, szpiegostwo, Front Jedności, łańcuchy dostaw i przymus ekonomiczny nie są odrębnymi zjawiskami. Są wariantami jednego paradygmatu: użycia narzędzi nowoczesności – rynku, prawa, technologii – do wytworzenia porządku, w którym uznanie polityczne staje się warunkiem uczestnictwa w globalnej wymianie. To nowy typ konfliktu, konflikt poniżej progu wojny, w którym nie chodzi o zajęcie terytorium, lecz o przejęcie semantyki, logistyki i decyzji.

Odpowiedź Zachodu: nowe tarcze przeciw przymusowi

Dlatego tak istotne są instytucjonalne reakcje Zachodu, które w ostatnich latach wreszcie przestały być tylko publicystyką. Unia Europejska przyjęła instrument ochrony przed przymusem ekonomicznym, ujęty w rozporządzeniu 2023/2675, które weszło w życie 27 grudnia 2023 roku. W języku polityki handlowej jest to próba stworzenia mechanizmu odstraszania. Logika tego narzędzia jest prosta: skoro przymus jest skuteczny, bo jego ofiara pozostaje osamotniona, to odpowiedzią musi być groźba sformalizowanej, a więc przewidywalnej, reakcji zbiorowej. Biznes odczytuje ten sygnał dwojako – jedni widzą w nim tarczę ochronną, inni nowe ryzyko regulacyjne, bo instrumenty obronne mogą przecież sprowokować retorsje i generować koszty wtórne. Niezależnie od oceny, sam fakt jego istnienia jest jednak potwierdzeniem diagnozy: przymus ekonomiczny przestał być fantazją. Stał się kategorią prawa.

Jeśli jednak zatrzymamy się na samym przymusie handlowym, zobaczymy zaledwie połowę obrazu. U źródła problemu jest on bowiem tylko elementem szerszej konfiguracji, którą można nazwać autorytarną syntezą: prawo, technologia, cenzura, operacje wpływu i sieci diaspory zostają tu sprzęgnięte bezpośrednio z mechaniką rynku. Ich wspólnym mianownikiem jest dążenie do jednego celu – by uczynić z zagranicznego partnera, czy będzie to państwo, korporacja, uniwersytet czy medium, aktora w grze, której reguł sam nie ustala. W kolejnych częściach pokażę, jak ta synteza materializuje się w dyplomacji szczepionkowej, w hongkońskiej eksterytorializacji represji, w szpiegostwie „podwójnej funkcji", w cenzurze ponadnarodowej, w technologii jako przedłużeniu aparatu bezpieczeństwa, w UFWD jako „politycznym systemie operacyjnym" diaspory oraz w łańcuchach dostaw jako kurku, którym można sterować.

I jeszcze jedna prowokacja – nie po to, by bulwersować, lecz by zmusić do myślowej precyzji. Otóż spór o to, czy Chiny czynią z gospodarki oręż, jest w pewnym sensie spóźniony. Pytanie znacznie trafniejsze brzmi: czy liberalne demokracje nie dokonały wcześniej uorężowienia własnej gospodarki, tworząc model, w którym wartość przedsiębiorstwa jest wprost proporcjonalna do jego

uzależnienia od obcych rynków i łańcuchów dostaw, a więc do jego podatności na nacisk? Jeśli to pytanie jest zasadne, wówczas krytyka Chin nie może kończyć się na moralnym potępieniu. Musi prowadzić do fundamentalnej przebudowy instytucji, standardów ładu korporacyjnego i całej architektury ryzyka, bo inaczej pozostanie tylko wzniosłym opisem mechanizmu, który dalej będzie działał.

Demokratyczny economic statecraft: konieczna defensywa

Najbardziej twórcze, a zarazem niepokojące pytanie dotyczy jednak przyszłości: jakie tendencje nauka i biznes uznają za najbardziej prawdopodobne? Można tu naszkicować trzy scenariusze, każdy w skrajnej, niemal laboratoryjnej postaci, by następnie pokazać, jak realna praktyka będzie meandrować gdzieś pomiędzy nimi.

Pierwszy scenariusz to „fragmentacja przez regulację" – świat, w którym globalne przepływy technologii, danych i kapitału są coraz szczelniej zamykane w sektorowych barierach. Nie jest to powrót do pełnej autarkii, lecz raczej narodziny porządku, w którym kluczowe segmenty gospodarki traktuje się jak infrastrukturę strategiczną. Półprzewodniki, sztuczna inteligencja o militarnym potencjale, technologie kwantowe, telekomunikacja czy surowce krytyczne stają się obszarem, w którym wolny rynek jest dozwolony tylko w granicach wyznaczonych przez bezpieczeństwo państwa. W tym właśnie kierunku popychają nas zarówno amerykańskie reżimy kontroli eksportu, jak i nowe europejskie instrumenty ochrony ekonomicznej.

Drugi scenariusz można nazwać „symetryzacją przymusu". To odpowiedź polegająca na tym, że demokracje wreszcie rozwijają zdolność do nakładania kosztów za szantaż ekonomiczny w sposób proporcjonalny, osadzony w procedurach i – co kluczowe – legitymizowany. Prototypem takiego myślenia jest unijny instrument antyprzymusowy, a jego ekonomicznym zapleczem stają się dyskusje o wspólnych zakupach strategicznych, gromadzeniu zapasów (stockpilingu) i ochronie łańcuchów dostaw. W praktyce biznesowej oznacza to rosnące znaczenie planowania scenariuszowego, ubezpieczeń od ryzyka politycznego i klauzul siły wyższej z nowymi definicjami „zdarzeń przymusu". To także zwrot ku dywersyfikacji produkcji w stronę friend-shoringu, czyli przenoszenia jej do krajów sojuszniczych, bo to najprostsza forma uczynienia przymusu kosztownym. Jeśli groźba odcięcia dostaw nie zabija produkcji, sama groźba traci moc.

Scenariusz trzeci, „konstytucjonalizacja zależności", jest najtrudniejszy i najbardziej ambitny. To próba zbudowania wspólnych standardów przejrzystości, odporności i ochrony fundamentalnych

swobód w globalnych łańcuchach wartości, ale bez prostego dzielenia świata na wrogie bloki. W tym wariancie zamiast „odcinać się" od ryzykownych zależności, wprowadza się do nich inteligentne bezpieczniki: obowiązki ujawniania ekspozycji na ryzyko, audyty przepływu danych, ograniczenia we współdzieleniu wrażliwych technologii czy wspólne mechanizmy reagowania na szantaż. Kluczowa jest tu jednak ochrona wolności badań i wypowiedzi przed rynkową cenzurą. Demokratyczna sztuka rządzenia oparta na gospodarce nie polega bowiem na tym, że demokracje stają się autorytarne, lecz na tym, że przestają udawać, iż ich własny rynek jest aksjologicznie bezcielesny.

Wszystkie trzy scenariusze mają jedno wspólne jądro, które biznes już zaczyna internalizować: surowce krytyczne i technologie materiałowe stają się tym, czym w XX wieku była ropa naftowa. Różnica polega na tym, że są znacznie bardziej rozproszone w łańcuchach dostaw i trudniejsze do zastąpienia. Gdy więc w debacie europejskiej pojawia się postulat stockpilingu i recyklingu jako sposobu na redukcję zależności od Chin, nie jest to ekologiczna ozdoba, lecz twardy program bezpieczeństwa ekonomicznego. A kiedy równolegle Pekin ogłasza restrykcje eksportowe dotyczące metali ziem rzadkich, biznes uczy się na własnej skórze, że „licencja" może być narzędziem nacisku równie skutecznym jak cło

Fragmentacja handlu: koniec globalizacji jaką znamy

Po czwarte, biznes musi przestać traktować „neutralność" jako etyczny komfort, a zacząć kalkulować ją jako ryzyko. W świecie „Beijing Rules" neutralność bywa bowiem tylko synonimem autocenzury, a ta z kolei – inwestycją w cudzą władzę. Nie chodzi o to, by korporacje stały się nowymi krzyżowcami wartości. Chodzi o to, by umiały policzyć koszt stopniowego zastępowania ich własnego ładu normatywnego cudzymi „czerwonymi liniami" i wpisywały go w bilans z tą samą trzeźwością, co ryzyko kursowe czy ceny energii.

Pozwolę sobie na prowokację, która jest merytoryczna, a nie teatralna. Największym sprzymierzeńcem autorytarnej sztuki rządzenia opartej na gospodarce nie jest naiwność, lecz cynizm: przekonanie, że wartości są tylko dekoracją, a liczy się wyłącznie zysk. Cynik myśli, że jest sprytny, bo „nie daje się nabrać na moralizowanie". Tymczasem cynizm to najtańsza waluta, za którą kupuje się cudzą jurysdykcję: sprzedajesz język, pojęcia i kryteria uznania, by na końcu ze zdziwieniem odkryć, że to ktoś inny dyktuje ci warunki. Jeśli źródło ma być bronione uczciwie, to właśnie tutaj: przypomina ono, że rynki nie są tylko mechanizmem alokacji, lecz mechanizmem dyscypliny.

Neutralność biznesowa: ukryta forma autocenzury

Rozwiązania, które realnie krążą dziś na styku nauki i biznesu, układają się w trzy rodzaje bezpieczników – to znacznie więcej niż prosta lista haseł.

Pierwszy to bezpieczniki prawno-instytucjonalne, które zmuszają do myślenia o przymusie ekonomicznym nie jako o prywatnym kłopocie, lecz o zdarzeniu wymagającym zbiorowej odpowiedzi. Unijny instrument antyprzymusowy, który wszedł w życie 27 grudnia 2023 r., jest tu formalnym uznaniem, że szantaż to nie to samo co spór handlowy, a reakcja może mieć charakter wspólnotowy. Logika jest bezlitosna: jeśli celem przymusu jest rozbicie solidarności, odpowiedź musi tę solidarność instytucjonalizować. W podobnym duchu utrzymane są amerykańskie regulacje dotyczące inwestycji we wrażliwe technologie, których finalna wersja została wydana 28 października 2024 r.; to sygnał, że państwo zaczyna traktować kapitał nie jako neutralny zasób, lecz jako potencjalny nośnik zdolności strategicznych.

Drugi rodzaj to bezpieczniki organizacyjne wewnątrz korporacji, które zmieniają rolę compliance ze „strażnika zgodności" w „architekta odporności". Nie wystarczy już bowiem działać zgodnie z prawem jednej jurysdykcji; trzeba rysować mapy własnej ekspozycji na cudze wąskie gardła, testować scenariusze odcięcia od dostaw i weryfikować cały łańcuch w głąb. W przypadku usług cyfrowych należy traktować lokalizację zespołów i ich obowiązki wobec państwa jako integralny element modelu zagrożeń. Przypadek Zooma jest tu ostrzeżeniem nie moralnym, lecz proceduralnym: „insider" nie zawsze jest zdrajcą, czasem bywa po prostu funkcją systemu, w którym przyszło mu pracować.

Trzeci rodzaj bezpieczników, kulturowo-normatywnych, jest najtrudniejszy, bo nie da się go kupić jednym aktem prawnym ani załatwić pojedynczym audytem. Polega on na tym, by w biznesie przestać udawać, że autocenzura jest „neutralnością", a zacząć traktować ją jako koszt strategiczny, który w długim horyzoncie buduje polityczną zależność, nawet jeśli w krótkim terminie chroni przychody. „Podatek od kontroli politycznej" jest groźny właśnie dlatego, że płaci się go w drobnych, pozornie rozsądnych transzach, aż do momentu, gdy firma odkrywa, że uznawanie cudzych czerwonych linii stało się jej nawykiem organizacyjnym. A nawyk – jak wiadomo – jest najtańszą formą niewoli.

> W świecie, gdzie gospodarka staje się polem walki o polityczne wpływy, neutralność jest iluzją, a autocenzura – inwestycją w cudzą jurysdykcję. Rynek, pozbawiony aksjologicznych fundamentów, staje się narzędziem dyscypliny, a my – mimowolnymi

> wykonawcami cudzych scenariuszy. Czy odważymy się przerwać tę grę, zanim nasze własne słowa staną się echem cudzych prawd?

Inspiracje

[1] **"Beijing rules"** Bethany Allen

2023 | John Murray Press

Bethany Allen jest szefową działu dochodzeń i analiz dotyczących Chin w Australijskim Instytucie Polityki Strategicznej. Jest autorką książki „Beijing Rules: How China Weaponized Its Economy to Confront the World". Wcześniej była reporterką ds. Chin w Axios i pracowała dla magazynu Foreign Policy.

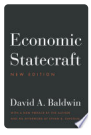
***Bethany Allen** is Head of China Investigations and Analysis at the Australian Strategic Policy Institute. She is the author of 'Beijing Rules: How China Weaponized Its Economy to Confront the World'. Previously, she was a China reporter for Axios and worked for Foreign Policy magazine.*

Australian Strategic Policy Institute (ASPI)

Literatura uzupełniająca

Książki

Literatura pokrewna (Google Scholar):



[1] **"Economic Statecraft"**

David A. Baldwin

2020 | Princeton University Press | ISBN: 9780691204444

[2] **"Rule by Law: The Politics of Courts in Authoritarian Regimes"**

Tom Ginsburg, Tamir Moustafa

2014 | Cambridge University Press | ISBN: 9780511397318



[3] **"Economic Statecraft: New Edition"**

David A. Baldwin

2020 | Princeton University Press | ISBN: 9780691204444

Tekst opracowany z udziałem sztucznej inteligencji.
Redakcja i kontrola merytoryczna: Fundacja Dobre Państwo.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: e098d445-00d3-4e47-b69a-7048b13865ed