Ekonomia nowoczesna: od teorii równowagi do anatomii decyzji

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi pogłębioną analizę transformacji myśli ekonomicznej, śledząc drogę od tradycyjnych modeli równowagi rynkowej ku nowoczesnej anatomii decyzji. Tekst rzuca światło na kryzys paradygmatu makroekonomicznego i powrót do mikrofundamentów wymuszony przez zjawisko stagflacji. Kluczowym punktem rozważań jest nowa ekonomia instytucjonalna Olivera Williamsona, która redefiniuje postrzeganie rynku poprzez pryzmat kosztów transakcyjnych, ograniczonej racjonalności oraz specyficzności aktywów. Autor przywołuje również koncepcje Douglasa Vickersa dotyczące dynamiki czasu i niepewności oraz analizy preferencji Ivora Pearce'a. Całość prezentuje ekonomię nie jako zbiór abstrakcyjnych wzorów, lecz jako żywy system koordynacji społecznej, w którym instytucje i struktury rządzenia odgrywają fundamentalną rolę w procesach alokacji i wyboru.

This article provides an in-depth analysis of the transformation of economic thought, tracing the path from traditional models of market equilibrium to the modern anatomy of decision-making. The text sheds light on the crisis of the macroeconomic paradigm and the return to microfoundations forced by the phenomenon of stagflation. A key point of discussion is Oliver Williamson's new institutional economics, which redefines the market through the lens of transaction costs, bounded rationality, and asset specificity. The author also draws on Douglas Vickers's concepts of time dynamics and uncertainty, and Ivor Pearce's preference analysis. The overall text presents the economy not as a set of abstract patterns but as a living system of social coordination, in which institutions and governance structures play a fundamental role in the processes of allocation and choice.

Historia myśli ekonomicznej to nie linearny postęp, lecz oscylacja między próbą uchwycenia całości a powrotem do podstaw. Artykuł analizuje ten ruch wahadła, koncentrując się na powrocie do mikroekonomii i jego przyczynach. Stagflacja

zdemaskowała iluzję sterowalności makroekonomicznej, ujawniając, że gospodarka to system kontraktów, oczekiwań i instytucji, a ceny i płace są nośnikami konfliktów o podział dóbr. Odrodzona mikroekonomia skupia się na instytucjonalnych tarciach, ograniczonych możliwościach poznawczych i warunkach koordynacji działań. Przez pryzmat prac Williamsona, Vickersa, Pearce'a i Weintrauba, artykuł śledzi, jak mikroekonomia traci niewinność w zderzeniu z kontraktem, pieniądzem i agregacją. Teoria gier obnaża, że racjonalność jednostek nie zawsze prowadzi do stabilności zbiorowej, a Sraffa kwestionuje fundamenty neoklasycznej teorii produkcji i podziału. To nie kryzys ekonomii, lecz jej ucieczka od dojrzałości.

SŁOWA KLUCZOWE

mikroekonomia instytucjonalna | koszty transakcyjne | ograniczona racjonalność | oportunizm | specyficzność aktywów | struktura rządzenia | kapitał pieniężny | niepewność knightowska | teoria ujawnionych preferencji | równanie Słuckiego | efekt substytucyjny | fałszywy handel | koordynacja społeczna | anatomia decyzji | ekonomia dobrobytu

Stagflacja obala keynesowski paradygmat popytowy

Historia myśli ekonomicznej nie jest zapisem liniowego postępu, lecz ruchem wahadła, które oscyluje między ambicją uchwycenia gospodarczej całości a koniecznością powrotu do jej elementarnych mechanizmów. Sidney Weintraub, myśliciel z pogranicza krytyki keynesizmu i obrony mikrofundamentów, trafnie zauważył, że po epoce dominacji makroekonomii nastąpił powrót do jej korzeni. Nie był to jednak zwrot estetyczny, podyktowany intelektualną modą, lecz epistemiczny – wymuszony przez kumulację anomalii teoretycznych i praktycznych, z których stagflacja okazała się najbardziej kompromitująca.

Makroekonomia, która obiecywała pełną sterowalność gospodarczych agregatów za pomocą instrumentów fiskalnych i monetarnych, utraciła wiarygodność. Momentem próby okazało się jednoczesne wystąpienie inflacji i bezrobocia, które brutalnie ujawniło, że świat gospodarczy nie jest mechanicznym układem równań. Jest raczej historycznie zakorzenionym systemem kontraktów, oczekiwań i instytucji, gdzie ceny i płace nie stanowią neutralnego tła, lecz są aktywnymi nośnikami konfliktów o podział dóbr. Powrót do mikroekonomii nie oznaczał zatem regresu do marginalistycznej idylli, lecz ponowne otwarcie pytania o mechanizm cenowy jako

narzędzie społecznej koordynacji, zwłaszcza w kontekście rozbieżności między kosztami prywatnymi a społecznymi, które już Arthur Cecil Pigou uczynił fundamentem ekonomii dobrobytu.

W tym sensie odrodzona mikroekonomia nie jest już nauką o indywidualnym egoizmie, lecz teorią instytucjonalnych klinów, kontraktowych tarć i ograniczonych możliwości poznawczych. Staje się refleksją nad tym, dlaczego racjonalność jednostkowa tak rzadko przekłada się na racjonalność systemową. To właśnie przesunięcie perspektywy stanowi wspólny mianownik dla rozważań Olivera Williamsona, Douglasa Vickersa czy Roya Weintrauba, a także dla całej tradycji postkeynesowskiej, która konsekwentnie odrzuca fikcję gospodarki funkcjonującej w bezczasowej równowadze.

Warto w tym miejscu wprowadzić pierwszą przypowieść. Wyobraźmy sobie targ, na którym każdy sprzedawca zna cenę równowagi, każdy kupujący ma pełną informację, a pieniądz jest tylko neutralnym żetonem. Taki rynek nie potrzebuje instytucji, umów ani zaufania. Wystarczy jednak, że jeden z uczestników sprzedaje towar z dostawą jutro, drugi płaci za niego dziś, trzeci inwestuje w narzędzie użyteczne tylko dla jednego kontrahenta, a czwarty finansuje całość kredytem. W tej chwili targ przestaje być rynkiem w sensie walrasowskim, a staje się siecią zobowiązań rozpiętych w czasie, w której ceny nie tylko informują, lecz także dyscyplinują, wykluczają i przenoszą ryzyko.

Właśnie w tej szczelinie między idealnym rynkiem a realną gospodarką rodzi się współczesna mikroekonomia instytucjonalna, finansowa i behawioralna. Jej zasadniczym zadaniem nie jest już dowodzenie istnienia abstrakcyjnej równowagi, lecz rekonstrukcja warunków, w jakich koordynacja działań jest w ogóle możliwa bez popadania w chaos lub instytucjonalną przemoc.

Williamson: koszty transakcyjne zamiast funkcji produkcji

Jeżeli w klasycznej mikroekonomii firma była figurą milczenia, wygodnym kontenerem, do którego wkładało się czynniki produkcji, a z którego wyjmowało się produkt, to Oliver E. Williamson potraktował to milczenie jako dowód rzeczowy. Skoro w modelu neoklasycznym nie ma miejsca na wewnętrzną organizację, konflikt interesów, niedoskonałość kontraktu i epistemiczny mrok przyszłości, to model ten nie tyle jest fałszywy, ile niekompletny. Jego elegancja zostaje bowiem osiągnięta przez amputację istotnych właściwości świata. Williamson nie dopisuje zatem brakujących szczegółów, lecz fundamentalnie zmienia ontologię przedmiotu. Firma przestaje być techniczną funkcją produkcji, a staje się strukturą rządzenia – sposobem, w jaki praktyka

koordynacji działań zostaje ukształtowana w warunkach ograniczonej wiedzy, niepewności i zróżnicowanych interesów.

Wkład Williamsona do dorobku nauki polega na tym, że wydobywa on na jaw, iż to, co dotąd uchodziło za marginalne tarcie, jest w istocie warunkiem możliwości realnej wymiany. Koszt transakcyjny – pojęcie, które u niego zyskuje centralny status – oznacza całokształt nakładów związanych z doprowadzeniem do wymiany i jej utrzymaniem: od wyszukiwania informacji, przez negocjowanie warunków, po egzekwowanie zobowiązań oraz ochronę przed nadużyciami. Nie jest to kategoria księgowa, lecz instytucjonalna. I dopiero w tej perspektywie sens zyskuje fundamentalne pytanie, którego neoklasycyzm nie musi stawiać, bo z góry zna odpowiedź: kiedy transakcje są organizowane przez rynek, a kiedy przez hierarchię, czyli wewnątrz firmy? U Coase'a, patrona tej linii myślenia, można by to streścić zdaniem, które stało się intelektualnym refrenem, wciąż drażniącym w swojej prostocie: firma pojawia się tam, gdzie użycie mechanizmu cenowego okazuje się droższe niż organizacja wewnętrzna. To zdanie brzmi prosto, lecz jego implikacje są radykalne, gdyż oznaczają, że rynek nie jest naturalnym tłem, lecz rozwiązaniem instytucjonalnym o określonej cenie, a firma nie jest odstępstwem od rynku, lecz alternatywną techniką rządzenia.

Triada Williamsona: fundamenty kontraktowania

Rdzeń myśli Williamsona, stanowiący jej najbardziej oryginalny wkład, sprowadza się do triady pojęć łączących epistemologię z teorią instytucji: ograniczonej racjonalności, oportunizmu i specyficzności aktywów. Ograniczona racjonalność oznacza, że człowiek nie jest wszechwiedzącym demonem Laplace'a; nie potrafi przewidzieć wszystkich możliwych stanów świata, a zatem nie może stworzyć kontraktu doskonałego, który zabezpieczałby go na każdą ewentualność. Kontrakty są więc z natury niekompletne. Oportunizm to skłonność do strategicznego działania we własnym interesie, nawet kosztem partnera, gdy tylko nadarzy się okazja. Nie jest to moralna nagana, lecz chłodne założenie, że w świecie asymetrii informacji i konfliktu interesów sama cnota nie wystarczy do budowy ładu. Wreszcie specyficzność aktywów opisuje inwestycje – w sprzęt, wiedzę czy procedury – które mają wysoką wartość w ramach jednej, konkretnej relacji, lecz tracą ją poza nią. To właśnie ta cecha rodzi podatność na szantaż kontraktowy, w którym jedna strona może próbować przejąć zyski z cudzej inwestycji, wiedząc, że partner nie ma łatwej drogi ucieczki.

Współczesna teoria organizacji nie traktuje tej triady jako muzealnego eksponatu, lecz jako wciąż żywy aparat analityczny. Widać to zarówno w podręcznikowych syntezach ekonomii instytucjonalnej, jak i w badaniach nad teorią organizacji, gdzie koncepcje Williamsona naturalnie łączą się z problematyką moralnego hazardu czy dwustronnego monopolu. Sam fakt, że jego rama

pojęciowa nie zniknęła, lecz została wchłonięta przez główny nurt badań nad firmami i rynkami, ma teoretyczną wagę. Świadczy to bowiem o tym, że ekonomia musiała wreszcie uznać instytucjonalny koszt własnej, eleganckiej abstrakcji.

Można z tego wyprowadzić swoiste vademecum, zapisane jednak nie jako poradnik, lecz jako surowa zasada gospodarowania. Nie pytaj najpierw, co jest technologicznie najsprawniejsze; pytaj, co jest kontraktowo najmniej kruche. Tam, gdzie aktywa są wysoce specyficzne, a niepewność duża, rynek zewnętrzny traci swoją przewagę. Każda renegocjacja umowy staje się bowiem okazją do walki o rentę, a koszt ochrony przed oportunizmem rośnie szybciej niż korzyści płynące z elastyczności. W odpowiedzi na to zagrożenie powstają wewnętrzne rynki pracy, wieloletnie relacje z dostawcami, integracja pionowa, a nawet konglomeraty działające jak prywatne rynki kapitałowe. Nie jest to dowód chciwości korporacji, jak chcieliby naiwni publicyści, lecz racjonalna odpowiedź na strukturę bodźców w świecie, w którym prawo kontraktów nie jest wszechmocne, a obietnice bywają fikcją.

Williamson dokonuje chłodnej, logicznej selekcji, analizując całą panoramę alternatywnych teorii firmy. Neoklasyczna wizja przedsiębiorstwa jako czarnej skrzynki, która po prostu maksymalizuje zysk, zostaje oskarżona o ignorowanie tego, co w nowoczesnej gospodarce kluczowe: zarządzania, delegowania uprawnień, kontroli i kosztów koordynacji. Ujęcie ewoluzyjne, kojarzone z Alchianem i Friedmanem, które zakłada, że rynek i tak wyselekcjonuje firmy zachowujące się jak maksymalizatorzy, Williamson traktuje jako hipotezę o bardzo ograniczonym zastosowaniu. Selekcja rynkowa wymaga bowiem czasu i stabilnego otoczenia; inaczej staje się tylko publicystyczną metaforą. Tu właśnie pojawia się pierwsza, autentycznie antykonformistyczna prowokacja. Gdyby rynek naprawdę był tak sprawnym selekcjonerem, jak głosi jego własna legenda, nie potrzebowałby tylu instytucji ratunk

Vickers: czas i niepewność niszczą neoklasyczne finanse

Jeżeli u Williamsona firma zostaje wyrwana z technicznej abstrakcji i osadzona w realnym porządku kontraktowym, to u Douglasa Vickersa ten sam ruch odbywa się na głębszym, ontologicznym poziomie. Vickers nie pyta już tylko o to, jak zorganizowana jest wymiana, lecz w jakim świecie – zdefiniowanym przez czas i pieniądz – w ogóle zachodzi produkcja. Jego esej stanowi frontalną krytykę walrasowskiego imaginarium, w którym gospodarka rozgrywa się w bezczasowej równowadze, a pieniądz pełni funkcję czysto rachunkową, pozbawioną jakiejkolwiek

sprawczości. Krytyka ta nie ma jednak charakteru publicystycznego; jest logiczna, systemowa i uderza w same fundamenty współczesnej mikroekonomii finansowej.

Wkład Vickersa polega na wykazaniu, że dominująca teoria finansów przedsiębiorstwa, zwłaszcza w wersji wywodzącej się z modelu równowagi ogólnej i twierdzeń Modiglianiego i Millera, opiera się na ukrytym założeniu o bardzo realnych konsekwencjach. Założenie to głosi, że kapitał pieniężny jest zawsze dostępny, a zatem decyzje inwestycyjne, produkcyjne i finansowe można analitycznie rozdzielić bez szkody dla realizmu. Vickers dowodzi, że to rozdzielenie jest poprawne wyłącznie w świecie doskonałych rynków, natychmiastowej równowagi i pełnej informacji. Innymi słowy, w świecie, który znika w chwili, gdy do analizy wprowadzi się czas historyczny, niepewność w sensie Keynesa i Knighta oraz sekwencyjny charakter decyzji.

Centralnym pojęciem w tej rekonstrukcji jest ograniczenie dostępności kapitału pieniężnego, które Vickers przeciwstawia neoklasycznemu dogmatowi o jego nieograniczonej podaży. Kapitał pieniężny nie jest neutralnym zasobem, który po prostu czeka na użycie, lecz rzadkim i warunkowym środkiem dostępu do przyszłej produkcji. Decyzja inwestycyjna nie polega zatem na wyborze techniki przy danej stopie procentowej, lecz na przekroczeniu granicy finansowej wykonalności. Granica ta jest wyznaczona przez strukturę bilansu, wiarygodność kredytową, relacje z sektorem finansowym i oczekiwania co do przyszłych przepływów pieniężnych. W tym sensie pieniądz nie jest dodatkiem do produkcji, lecz jej egzystencjalnym warunkiem.

Vickers nawiązuje tu do rozróżnienia Oskara Langego między kapitałem realnym a kapitałem pieniężnym, lecz czyni z niego narzędzie krytyczne, a nie tylko dydaktyczne. Kapitał realny to fizyczne środki produkcji: maszyny, budynki, infrastruktura. Kapitał pieniężny to zdolność do uruchomienia tych środków w czasie, do opłacenia pracy, do przetrwania okresu między poniesieniem nakładu a uzyskaniem przychodu. Tradycyjna mikroekonomia milcząco zakładała, że przejście od jednego do drugiego jest technicznie i finansowo gładkie. Vickers pokazuje, że jest to przejście obarczone fundamentalnym ryzykiem, bo opiera się na obietnicach przyszłych dochodów, których w świecie niepewności nie da się w pełni zabezpieczyć kontraktowo.

Pojawia się tu pojęcie fałszywego handlu, które Vickers wykorzystuje do podważenia walrasowskiej narracji o natychmiastowym dostosowaniu. Fałszywy handel, czyli transakcje zawierane po cenach nierównowagi, nie odzwierciedla długookresowych relacji podaży i popytu. Jest raczej wynikiem sekwencyjnych dostosowań, błędnych oczekiwań i asymetrii informacji. W świecie fałszywego handlu produkcja i inwestycje są podejmowane na podstawie sygnałów cenowych, które ex post okazują się mylące, co prowadzi do strat, bankructw i konieczności restrukturyzacji. To nie jest patologia systemu. To normalny stan gospodarki funkcjonującej w czasie historycznym.

Pearce: bariery agregacji preferencji konsumenckich

Jeżeli u Vickersa pęknięcie przebiegało wzdłuż osi pieniądz–czas–nierównowaga, to u Ivora F. Pearce'a ta sama linia uskoku zostaje ujawniona w samym sercu mikroekonomii normatywnej. Przecina ona grunt, który przez dekady uchodził za lity, a posadowione na nim narzędzia za niewzruszone. Teoria popytu, jeden z najbardziej wyrafinowanych i matematycznie zdyscyplinowanych obszarów ekonomii, okazuje się w analizie Pearce'a konstrukcją logicznie subtelną, lecz zarazem obciążoną warunkami, które rzadko są spełnione w realnym świecie. Jego wkład polega nie na destrukcji tego gmachu, lecz na metodycznym odarciu go z iluzji, że rygor formalny automatycznie przekłada się na pewność wniosków empirycznych i normatywnych.

Punktem wyjścia jest klasyczna formuła wyboru konsumenta, w której podmiot maksymalizuje funkcję użyteczności przy danym ograniczeniu budżetowym. Ta formuła, będąca kamieniem węgielnym mikroekonomii, od początku obciążona była problemem mierzalności. Pearce przypomina, że przejście od użyteczności kardynalnej, czyli próby przypisania satysfakcji konkretnych wartości liczbowych, do użyteczności porządkowej nie było drobną korektą techniczną, lecz zasadniczym zwrotem epistemicznym. Użyteczność przestała być traktowana jako wielkość psychologiczna, a stała się jedynie relacją porządkującą wybory. Ekonomia wycofała się z ambicji opisu wewnętrznych przeżyć, skupiając się na rekonstrukcji spójności decyzji. Było to posunięcie intelektualnie uczciwe, ale miało swoją cenę, którą Pearce skrupulatnie wydobywa na światło dzienne.

Teoria ujawnionych preferencji, kojarzona z Paulem Samuelsonem, miała być inżynierskim rozwiązaniem problemu niemierzalności. Jej sens polegał na tym, że zamiast pytać, co konsument czuje, bada się, co wybiera, a spójność tych wyborów traktuje się jako dowód racjonalności. Słaby i mocny aksjomat ujawnionych preferencji pozwalają wyprowadzać własności popytu bez odwoływania się do introspekcji. Pearce nie odrzuca tej konstrukcji, lecz precyzyjnie zakreśla jej granice. Teoria ta rekonstruuje bowiem racjonalność proceduralną wyboru, ale milczy na temat stabilności preferencji czy ich podatności na kontekst społeczny i kulturowy. Innymi słowy, jest to teoria spójności, nie teoria sensu.

W tym kontekście pojawia się równanie Słuckiego, które Pearce traktuje nie jako rutynowe narzędzie, lecz jako analityczny skalpel odsłaniający ambiwalencję reakcji popytu na zmianę cen. Rozdzielenie efektu substytucyjnego, czyli reakcji na zmianę relacji cen, od efektu dochodowego, czyli skutku zmiany siły nabywczej, pokazuje, że nawet w obrębie jednego dobra reakcja konsumenta jest logicznie złożona. Zmiana ceny nie jest czystym sygnałem technicznym, lecz ingerencją w strukturę realnych dochodów. To spostrzeżenie, choć znane od dawna, u Pearce'a

nabiera ciężaru normatywnego, prowadząc do pytania, czy polityka cenowa może być oceniana bez odniesienia do dystrybucji. Odpowiedź jest negatywna, a jej konsekwencje dla analizy dobrobytu są dalekosiężne.

Szczególne miejsce w jego wywodzie zajmuje problem separowalności preferencji. Separowalność, rozumiana jako możliwość dekompozycji funkcji użyteczności na niezależne podzbiory dóbr, pozwala upraszczać analizę popytu i czyni ją podatną na estymację ekonometryczną. Jest to narzędzie potężne, ale warunkowe. Pearce przypomina, że separowalność nie jest faktem empirycznym, lecz założeniem

Istnienie równowagi nie oznacza stabilności historycznej

Jeżeli dotychczasowe analizy odsłaniały, jak mikroekonomia traci niewinność w zderzeniu z kontraktem, pieniądzem i agregacją, to u E. Roya Weintrauba następuje moment krytyczny. Sama ambicja ujęcia gospodarczej całości zostaje poddana chłodnej, niemal chirurgicznej rekonstrukcji. Teoria równowagi ogólnej, przez dekady traktowana jako najczystszy wyraz naukowej dojrzałości ekonomii, okazuje się przedsięwzięciem o dwoistej naturze. Z jednej strony osiąga najwyższy poziom formalnego rygoru, dostarczając matematycznych dowodów istnienia równowagi konkurencyjnej. Z drugiej, im doskonalsza staje się jej logiczna architektura, tym wyraźniej ujawnia się jej bezradność wobec pytania, które dla realnej gospodarki jest kluczowe: jak, w jakim czasie i pod jakimi warunkami system faktycznie do tej równowagi dochodzi.

Wkład Weintrauba polega na tym, że zamiast uprawiać apologetykę lub dekonstrukcję, śledzi on historię teorii równowagi ogólnej jako sekwencję odpowiedzi na coraz węziej definiowane problemy. Od Walrasa i Cassela, przez Abrahama Walda i Johna von Neumanna, aż po Arrowa, Debreu i McKenziego, teoria ta systematycznie redukowała pole poznawczej niepewności, płacąc za to rosnącą abstrakcją. Dowód istnienia równowagi, oparty na twierdzeniach o punkcie stałym, stał się intelektualnym arcydziełem. Jednocześnie zamknął teorię w hermetycznym świecie, z którego pieniądz, czas i instytucje zostały metodycznie wypchnięte poza horyzont analizy.

Weintraub z precyzją historyka idei pokazuje, że problem stabilności od samego początku był piętą achillesową całej konstrukcji. Sam fakt, że istnieje zbiór cen, przy których popyt równa się podaży na wszystkich rynkach, nie mówi absolutnie nic o tym, czy gospodarka jest w stanie do tego punktu dotrzeć. Hicks, definiując stabilność statycznie, próbował uchwycić warunki lokalnej poprawności równowagi, lecz Samuelson, wprowadzając ujęcie dynamiczne, obnażył fundamentalną kruchość

tych założeń. Proces dostosowawczy, nawet w postaci eleganckiego tâtonnement, czyli abstrakcyjnej licytacji prowadzonej przez niewidzialnego aukcjonera, wymaga założeń, które w świecie wielu dóbr i rynkowej komplementarności szybko przestają być spełnione. Wyniki Metzlera, wskazujące na równoważność definicji stabilności przy założeniu substytutów brutto, miały charakter raczej wyjątku niż reguły, co późniejsze badania nad niestabilnością globalną jedynie potwierdziły.

Zasada gospodarowania, którą można z tego wyprowadzić, jest dla ekonomii równie niewygodna, jak była dla jej twórców. Dowód istnienia nie jest dowodem wykonalności. Równowaga jako konstrukcja logiczna nie gwarantuje równowagi jako stanu historycznego. W praktyce oznacza to, że polityka gospodarcza oparta na milczącym założeniu samoczynnego powrotu do równowagi ryzykuje, że jej interwencje będą spóźnione, niedoszacowane lub błędnie ukierunkowane. To, co w modelu jest punktem przyciągania, w rzeczywistości bywa jedynie punktem odniesienia, który nigdy nie zostaje osiągnięty.

Najostrzejszy moment krytyczny w rekonstrukcji Weintrauba pojawia się tam, gdzie teoria równowagi ogólnej próbuje wchłonąć pieniądz. Klasyczny model Arrowa i Debreu, operujący w świecie pełnych rynków terminowych i doskonałej przewidywalności, nie pozostawia dla pieniądza żadnej roli. Jest on po prostu zbędny, gdyż cała przyszłość została już zakontraktowana. Dopiero odejście od tej wygodnej fikcji w kierunku gospodarek sekwencyjnych, niepełnych rynków i fundamentalnej niepewności otwiera przest

Teoria gier: rdzeń redefiniuje mechanizmy rynkowe

Podczas gdy teoria równowagi ogólnej roztaczała wizję harmonii, w której system cen godzi sprzeczne interesy, teoria gier w rekonstrukcji E. Roya Weintrauba wprowadza do ekonomii moment otrzeźwienia. Okazuje się bowiem, że nawet gdy każdy uczestnik działa w pełni racjonalnie, a jego decyzje spełniają surowe kryteria optymalizacji, zbiorowy rezultat może być niestabilny, nieefektywny, a nawet jawnie sprzeczny z interesem ogółu. Nie jest to jednak wada modelu, lecz fundamentalna, strukturalna właściwość sytuacji strategicznych. W takich warunkach decyzje jednostek splatają się ze sobą, a kluczowe zasoby – informacja, władza i zdolność do egzekwowania umów – rozłożone są asymetrycznie.

Wkład Weintrauba polega na wykazaniu, że teoria gier nie stanowi egzotycznego dodatku do mikroekonomii, ale jest jej nieuchronnym, logicznym rozwinięciem. Optymalizacja z ograniczeniami, czyli fundament neoklasycznego modelu wyboru, funkcjonuje nienagannie w świecie Robinsona Crusoe lub w świecie, gdzie inni ludzie są jedynie pasywnym elementem

otoczenia. Jednak w chwili, gdy na scenę wkraczają inni aktorzy, posiadający własne cele, wiedzę i zdolność do strategicznej reakcji, problem wyboru przestaje być kwestią techniczną. Staje się problemem koordynacji lub, co znacznie częstsze, otwartego konfliktu.

Wczesna postać teorii gier, ograniczona do gier dwuosobowych o sumie zerowej, gdzie wygrana jednej strony jest równa przegranej drugiej, miała niemal geometryczną elegancję. Von Neumann i Morgenstern, rozwiązując w tym wąskim kontekście problem mierzalności użyteczności, pokazali, że racjonalność można zdefiniować jako strategię zabezpieczania się przed najgorszym możliwym scenariuszem. Równowaga typu minimax, czyli minimalizowanie maksymalnych możliwych strat, nie była obietnicą dobrobytu, lecz chłodną kalkulacją przetrwania. Już sam ten fakt ma głębokie znaczenie kulturowe. Ekonomia przestaje być nauką o harmonii interesów, a zaczyna być nauką o minimalizacji strat w warunkach fundamentalnej nieufności.

Prawdziwy przełom przychodzi jednak z analizą gier o sumie niezerowej, w których współpraca może przynieść korzyść wszystkim. Dylemat więźnia, być może najbardziej wyeksploatowana metafora w naukach społecznych, odzyskuje w tym ujęciu swoją logiczną ostrość. Dwie jednostki, działając w sposób indywidualnie racjonalny, wybierają strategie prowadzące do wyniku gorszego dla obu, niż ten osiągalny poprzez kooperację. Nie jest to skutek ignorancji czy moralnej ułomności, lecz nieuchronna konsekwencja struktury bodźców i braku wiarygodnego mechanizmu, który gwarantowałby dotrzymanie umowy. W języku zasad gospodarowania oznacza to, że rynek jako mechanizm dobrowolnej wymiany nie zawsze jest w stanie wygenerować wynik akceptowalny społecznie, nawet jeśli wszyscy jego uczestnicy są doskonale racjonalni i poinformowani.

Najważniejszym pojęciem, jakie Weintraub wydobywa z teorii gier N-osobowych, jest jednak rdzeń. Rdzeń to zbiór takich alokacji zasobów, których żadna koalicja uczestników nie jest w stanie zablokować i poprawić na swoją korzyść. Jeśli rdzeń gry jest niepusty, istnieje pewien zakres stabilnych rozwiązań, które mogą się utrzymać bez zewnętrznego przymusu. Jeśli jednak rdzeń jest pusty, system nie posiada wewnętrznego punktu równowagi. Każde porozumienie jest wówczas kruche, podatne na zerwanie przez nową kontrkoalicję, a konflikt interesów staje się nierozwiązywalny w ramach samej gry.

Pojęcie to ma konsekwencje wykraczające daleko poza matematyczny formalizm. Pokazuje, że konkurencja doskonała nie jest naturalnym stanem rynku, lecz specyficznym przypadkiem granicznym, który pojawia się dopiero przy bardzo dużej liczbie graczy, gdy możliwości tworzenia blokujących koalicji ulegają rozproszeniu. W miarę jak rośnie liczba uczestników, rdzeń kurczy się do zbioru równowag konkurencyjnych, co stanowi alternatywne uzasadnienie dla mechanizmu cenowego. Tyle że realne gospodarki, zdominowane przez oligopole, platformy i sieci, rzadko

spełniają te warunki. Rdzeń bywa w nich pusty lub bardzo wąski, co oznacza, że rynek, aby pełnić swoją funkcję koordynacyjną, wymaga instytucjonalnego wsparcia.

Zasada gospodarowania, którą można stąd wyprowadzić, jest bezkompromisowa. Tam, gdzie struktura gry nie posiada rdzenia, nie istnieje samopodtrzymujący się porządek rynkowy. Prawo, regulacje i instytucje nie są wówczas zewnętrzną ingerencją w naturalny ład, lecz warunkiem koniecznym dla istnienia stabilnej współpracy. To spostrzeżenie podważa liberalny dogmat, wedle którego każda interwencja jest zakłóceniem. W wielu sytuacjach brak interwencji oznacza jedynie utrwalenie chaosu i dominacji najsilniejszych.

Współczesny biznes zdaje się intuicyjnie rozumieć tę prawdę, choć rzadko ubiera ją w język teorii gier. Platformy cyfrowe, rynki dwustronne i globalne łańcuchy dostaw funkcjonują w przestrzeni, gdzie rdzeń jest nieustannie rekonstruowany przez reguły dostępu, algorytmy i kontrakty ramowe. Tam, gdzie stabilności nie da się zapewnić przez ceny, jest ona wytwarzana proceduralnie. W tym właśnie sensie dzisiejszy kapitalizm staje się coraz mniej rynkowy w klasycznym ujęciu walrasowskim, a coraz bardziej instytucjonalny w duchu Williamsona.

Jeśli zatem przyjmiemy, że racjonalność jednostek prowadzi do zbiorowej stabilności tylko pod warunkiem istnienia rdzenia, a następnie obserwujemy sytuacje, w których stabilność nie występuje, nie mamy prawa wnioskować o irracjonalności aktorów. Prawidłowy wniosek jest inny: to struktura gry nie dopuszcza istnienia stabilnego rozwiązania. Błąd wielu narracji ekonomicznych polega na myleniu poziomów analizy i przypisywaniu jednostkom winy za to, co jest immanentną cechą systemu.

To rozpoznanie przygotowuje grunt pod kolejny, jeszcze bardziej radykalny krok, który wykonał Piero Sraffa. W jego ujęciu okaże się, że nawet tak fundamentalne pojęcia jak kapitał, technika i stopa zysku nie dają się uporządkować w sposób, który gwarantowałby gładką zależność między cenami a wyborem technologii. W następnej części przejdziemy zatem do rewolucji Sraffy, gdzie mikroekonomia zderzy się z klasyczną teorią wartości, a spór przestanie dotyczyć narzędzi, a zacznie dotyczyć samej struktury pojęć.

Sraffa: powrót do klasycznej teorii cen produkcji

Jeżeli dotychczasowe analizy podkopywały kolejne piętra neoklasycznego gmachu, wskazując na kontrakt, pieniądz, agregację i konflikt jako zjawiska niemożliwe do zepchnięcia na margines, to wkład Piera Sraffy stanowi ruch o charakterze sejsmicznym. Sraffa nie tyle poprawia teorię marginalną, ile kwestionuje same jej fundamenty. Wykazuje on, że pojęcia, na których opiera się

neoklasyczna teoria produkcji i podziału, tracą logiczną spójność poddane rygorystycznej analizie. Jego opus magnum, „Produkcja towarów za pomocą towarów", nie jest publicystyczną polemiką ani ideologicznym manifestem. To precyzyjna, przeprowadzona z matematyczną i konceptualną dyscypliną rekonstrukcja klasycznej ekonomii politycznej, która sprawia, że zawarta w niej krytyka do dziś pozostaje dla głównego nurtu intelektualnie niewygodna.

Wkład Sraffy polega na radykalnym przesunięciu punktu ciężkości analizy: z relacji popytu i podaży na obiektywne warunki produkcji i społeczny mechanizm podziału nadwyżki. W jego modelu ceny nie są efemerycznym wyrazem subiektywnych preferencji konsumentów, lecz twardą, obiektywną relacją wynikającą z technologii oraz instytucjonalnie ustalonego podziału dochodu między płace i zyski. Jest to świadomy powrót do myśli Davida Ricarda, lecz powrót oczyszczony z dziewiętnastowiecznych naleciałości i uzbrojony w aparat formalny, który czyni tę tradycję w pełni konkurencyjną wobec marginalizmu na jego własnym polu analitycznego rygoru.

Centralnym elementem tej konstrukcji są ceny produkcji, czyli takie relacje wymienne, które zapewniają reprodukcję całego systemu gospodarczego przy danej stopie płac i zysku. W gospodarce wytwarzającej nadwyżkę – a więc produkującej więcej, niż potrzeba do odtworzenia zużytych środków – pojawia się fundamentalna, odwrotna zależność między poziomem płac a stopą zysku. Nie jest to efekt psychologicznych skłonności ani krańcowej produktywności czynników, lecz nieunikniona, logiczna konsekwencja technologicznej struktury systemu. Jeżeli większa część nadwyżki trafia do pracy, mniejsza pozostaje dla kapitału i vice versa. Ten prosty fakt, w teorii neoklasycznej zamaskowany językiem produktywności, u Sraffy zostaje odsłonięty w całej swej surowości.

Jednak najbardziej destabilizującym elementem tej analizy jest problem ponownego przełączania technik, znany jako reswitching. Sraffa dowodzi, że ta sama technika produkcji może być najbardziej opłacalna zarówno przy bardzo wysokiej, jak i bardzo niskiej stopie zysku, tracąc swą przewagę przy stopach pośrednich. Oznacza to, że nie istnieje prosta, monotoniczna zależność między stopą zysku a kapitałochłonnością wybieranej technologii. Tym samym upada jedno z milczących założeń teorii neoklasycznej, wedle którego spadek stopy procentowej zawsze skłania do wyboru bardziej kapitałochłonnych metod. W języku logiki wniosek jest miażdżący: pojęcia „ilości kapitału" nie da się zdefiniować niezależnie od podziału dochodu.

To właśnie w tym punkcie krytyka Sraffy uderza w samo sedno. Kapitał, który w gmachu neoklasycznym miał być jednorodnym, mierzalnym czynnikiem produkcji, okazuje się wielkością wtórną, zależną od cen. Ceny z kolei zależą od podziału dochodu, który to podział miał być przez produktywność kapitału wyjaśniany. Mamy tu do czynienia z aporią kołową, logiczną pętlą, której nie da się rozwiązać przez doprecyzowanie założeń, gdyż problem tkwi w samej strukturze

pojęciowej teorii. Dlatego właśnie spór dwóch Cambridge – amerykańskiego (MIT) i brytyjskiego – nie był akademicką sprzeczką, lecz fundamentalnym konfliktem o to, czy ekonomia może dalej traktować kapitał jako wielkość techniczną, czy też musi uznać jego historyczny i instytucjonalny charakter.

Zasada gospodarowania, którą można wyprowadzić z tej analizy, jest daleka od potocznych intuicji, a jednak głęboko realistyczna. Decyzje inwestycyjne nigdy nie są prostą, mechaniczną reakcją na cenę kapitału. Są one zawsze osadzone w konkretnej strukturze dystrybucji dochodu, instytucjach rynku pracy i porządku własnościowym. Nie istnieje coś takiego jak technicznie neutralny wybór metody produkcji; każda technika ucieleśnia określony kompromis społeczny, utrwala pewną relację sił między pracą a kapitałem, nawet jeśli język rachunkowości zarządczej usiłuje ten fakt zatuszować.

Współczesna recepcja myśli Sraffy jest paradoksalna. Z jednej strony jego krytyka kapitału nigdy nie została w pełni wchłonięta przez główny nurt, który wolał ją zneutralizować za pomocą abstrakcyjnych modeli wzrostu opartych na agregatach. Z drugiej strony, wiele dzisiejszych debat – od sporów o automatyzację, przez nierówności dochodowe, po rolę własności intelektualnej – toczy się dokładnie w tej przestrzeni, którą Sraffa zidentyfikował jako pole napięcia między technologią a podziałem. Globalny biznes, choć nie cytuje Sraffy, działa w świecie, w którym wybór technologii jest zarazem wyborem politycznym i dystrybucyjnym, co widać w sporach o offshoring, robotyzację i globalne łańcuchy wartości.

Jeśli przyjmiemy tezę, że niższa stopa zysku implikuje bardziej kapitałochłonną technikę, a następnie zaobserwujemy w rzeczywistości sytuacje, gdy spadek stopy zysku prowadzi do powrotu do starszych metod, to nie możemy utrzymać obu tych twierdzeń bez popadania w sprzeczność. Rozwiązaniem nie jest negacja obserwacji, lecz rewizja wyjściowej tezy. To właśnie czyni Sraffa. Nie podważa on racjonalności przedsiębiorców, lecz pokazuje, że struktura zależności, w której podejmują decyzje, nie jest liniowa.

Sraffa zamyka tym samym ważny krąg w naszej opowieści. Od kontraktu u Williamsona, przez pieniądz u Vickersa, popyt u Pearce'a i równowagę u Weintrauba, aż po konflikt w teorii gier, dochodzimy do punktu, w którym mikroekonomia przestaje być teorią harmonii. Staje się teorią napięć strukturalnych. W kolejnej części, analizując krytykę keynesizmu w wykonaniu Sidneya Weintrauba, zobaczymy, jak te same napięcia, ignorowane na poziomie mikro, powracają ze zdwojoną siłą w makroekonomii pod postacią inflacji kosztowej, stagflacji i błędnych polityk stabilizacyjnych.

Weintraub: model IS-LM jako fałszywy obraz gospodarki

Jeżeli rewolucja Sraffy podkopała neoklasyczne pojęcie kapitału od strony logiki produkcji, to Sidney Weintraub dokonał analogicznej dekonstrukcji w sercu makroekonomii. Wykazał on, że dominująca po wojnie interpretacja myśli Keynesa była nie tyle uproszczeniem, ile systematycznym przesunięciem jej fundamentalnego sensu. Tak zwany hicksowski keynesizm, uosabiany przez model IS–LM i jego dydaktyczne warianty, sprowadził rewolucyjną teorię o fundamentalnej niepewności, pieniądzu i oczekiwaniach do rangi mechaniki równoważenia strumieni wydatków. W tym procesie Keynes został wprawdzie „uratowany" dla ortodoksji, lecz odbyło się to kosztem amputacji tego, co w jego myśli było najbardziej destrukcyjne dla neoklasycznego obrazu świata.

Wkład Weintrauba polegał na konsekwentnym dowodzeniu, że modele krzyża keynesowskiego i IS–LM są ontologicznie nieadekwatne do opisu gospodarki pieniężnej. Ich zasadnicza wada nie leżała w uproszczeniu, które jest nieuniknione w każdej teorii, lecz w świadomej eliminacji zmiennych nominalnych, a więc w usunięciu z analizy płac pieniężnych i poziomu cen jako czynników sprawczych. Inflacja w tych konstrukcjach pojawia się jako zjawisko wtórne, dodane do modelu niejako post factum, podczas gdy w realnej gospodarce jest ona często pierwotnym mechanizmem dostosowawczym, głęboko zakorzenionym w relacjach płacowych i konfliktach o podział dochodu.

Weintraub demaskuje, jak keynesizm hydrauliczny traktował lukę inflacyjną i deflacyjną w sposób idealnie symetryczny, jak gdyby gospodarka reagowała na nadmiar i niedobór popytu w sposób lustrzany. Tymczasem rzeczywistość lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych brutalnie obnażyła fałsz tego założenia. Stagflacja, czyli uporczywe współwystępowanie inflacji i bezrobocia, stanowiła anomalię, której model nie potrafił w żaden sposób pomieścić, gdyż w jego strukturze brakowało zarówno pieniądza jako aktywa, jak i płacy nominalnej jako kotwicy systemu cen. Krzywa Phillipsa, początkowo odczytywana jako stabilna relacja wymienna, stała się w tym kontekście teoretyczną protezą, której załamanie po 1968 roku nie było historycznym przypadkiem, lecz logiczną konsekwencją błędnych założeń.

Asymetria płac i cen paraliżuje mechanizmy rynkowe

Weintraub postuluje zatem powrót do analizy opartej na agregatowym popycie i podaży, jednak nie w jej uproszczonej, podręcznikowej formie, ale w wariancie głęboko osadzonym w nominalnej tkance gospodarki. Jego funkcja podaży agregatowej, oznaczana jako Z, wiąże poziom zatrudnienia z oczekiwanymi wpływami pieniężnymi niezbędnymi do jego utrzymania. Kluczową rolę odgrywa

tu relacja między płacą nominalną a produktywnością, ponieważ to ona wyznacza poziom cen jako społecznie obowiązującą miarę wartości. Pieniądz przestaje być neutralną zasłoną, stając się instytucjonalnym numerairem, w którym rozstrzygają się konflikty o podział.

Płynie stąd zasada gospodarowania o fundamentalnym znaczeniu dla polityki i biznesu. Inflacja nie jest wyłącznie zjawiskiem monetarnym ani prostym skutkiem nadmiernego popytu; jest często wynikiem napięć kosztowych, wynikających z relacji płacowych, struktur rynkowych i prób ochrony realnych dochodów w warunkach niepewności. Polityka, która ignoruje ten fakt i próbuje „leczyć" inflację wyłącznie poprzez restrykcję popytu, ryzykuje trwałe uszkodzenie zdolności wytwórczych gospodarki oraz erozję zaufania społecznego.

Współczesna recepcja myśli Weintrauba, choć rzadko przywoływana wprost, znajduje odzwierciedlenie w renesansie analiz inflacji kosztowej, badań nad rolą rynku pracy i znaczeniem kontraktów nominalnych. Globalny biznes, działający w środowisku chronicznej niepewności, coraz częściej postrzega płace, ceny i kursy walutowe nie jako zewnętrzne parametry, lecz jako obszary strategicznego ryzyka. W tym sensie intuicje Weintrauba okazały się profetyczne, choć długo pozostawały na marginesie głównego nurtu.

Jeżeli przyjmiemy, że stabilność makroekonomiczna implikuje neutralność pieniądza, a następnie obserwujemy trwałą inflację kosztową i stagflację, nie musimy odrzucać racjonalności podmiotów ani teorii popytu. Wystarczy zanegować przesłankę o neutralności pieniądza i symetrii dostosowań. Błąd hydraulicznego keynesizmu polegał bowiem na utożsamieniu narzędzia analitycznego z ontologią gospodarki, na pomyleniu mapy z terytorium.

Tym samym wracamy do punktu wyjścia, którym był powrót mikroekonomii w ujęciu Weintrauba. Nie wraca ona jako teoria atomistycznych wyborów, lecz jako analiza instytucjonalnych warunków koordynacji, bez których makroekonomia zamienia się w rachunek bez ciała. W kolejnej części przejdziemy do Ronalda Bodkina i Paula Wellsa, by pokazać, jak empiryczna ekonometria keynesowska i teoria nierównowagi domykają ten obraz, przenosząc ciężar analizy z punktów równowagi na procesy dostosowawcze w czasie historycznym.

Bodkin i Wells: nierównowaga jako stan normalny

Jeżeli krytyka Sidneya Weintrauba rozbroiła keynesizm hydrauliczny na poziomie ontologicznym, to Ronald G. Bodkin i Paul Wells dokonują tego samego na gruncie empirycznym i dynamicznym. Ich wkład polega na wykazaniu, że Keynes nie został obalony przez dane, lecz przeciwnie – to właśnie dane konsekwentnie wymuszały porzucenie uproszczonych interpretacji jego myśli. W tym

sensie ekonometria keynesowska i teoria nierównowagi nie są jedynie dodatkiem do makroekonomii, lecz próbą uratowania jej poznawczego sensu w świecie, w którym gospodarka rzadko, jeśli w ogóle, osiąga stan podręcznikowej równowagi.

Ronald G. Bodkin rekonstruuje historię badań nad funkcjami konsumpcji, inwestycji i mnożnika nie jako opowieść o triumfie modelu, lecz jako proces stopniowego odsłaniania jego głębokiej warunkowości. Słynne prawo psychologiczne Keynesa, zgodnie z którym konsumpcja rośnie wraz z dochodem, ale wolniej od niego, w konfrontacji z rzeczywistością okazało się niepokojąco niejednoznaczne. Badania Simona Kuznetsa ujawniły bowiem zagadkową sprzeczność: w krótkim okresie krańcowa skłonność do konsumpcji była wyraźnie niższa od jedności, lecz w długim horyzoncie relacja konsumpcji do dochodu pozostawała zaskakująco stabilna. Ta anomalia nie była błędem pomiaru, lecz sygnałem, że decyzje konsumpcyjne są zakotwiczone w strukturze oczekiwań i norm społecznych, a nie wyłącznie w bieżącym stanie portfela.

Bodkin pokazuje, jak próby rozwiązania tej zagadki doprowadziły do narodzin trzech wielkich hipotez, które do dziś stanowią kanon ekonomii. Hipoteza dochodu relatywnego Jamesa Duesenberry'ego wprowadza do analizy wymiar społeczny i efekt zapadki, czyli mechanizm, w którym gospodarstwa domowe dostosowują konsumpcję do najwyższego osiągniętego standardu życia, a spadki dochodów amortyzują raczej oszczędnościami niż cięciem wydatków. Hipoteza dochodu permanentnego Miltona Friedmana przesuwa punkt ciężkości na oczekiwania długookresowe, traktując nagłe, przejściowe dochody jako w całości przeznaczane na oszczędności. Wreszcie teoria cyklu życia Modiglianiego wprowadza perspektywę biograficzną, dowodząc, że konsumpcja jest planowana w skali całego życia, a nie pojedynczego roku.

Wkład Bodkina polega na tym, że nie traktuje on tych hipotez jako rywalizujących ze sobą dogmatów, lecz jako różne przybliżenia tego samego wielowymiarowego zjawiska. Wyłaniająca się z tego zasada gospodarowania jest jednoznaczna. Polityka fiskalna i dochodowa nie działa w behawioralnej próżni. Jej skuteczność zależy od tego, czy zmiany dochodu są postrzegane jako trwałe, jak wpisują się w społeczne hierarchie statusu i w jakim momencie cyklu życia znajdują się obywatele. To, co w agregatowym modelu jest jedną zmienną, w rzeczywistości okazuje się wiązką heterogenicznych ludzkich reakcji.

Analogiczny proces dekonstrukcji dotyczy inwestycji. Keynesowska krańcowa efektywność kapitału, rozumiana jako relacja między strumieniem oczekiwanych zysków a kosztem nowej inwestycji, zostaje u Bodkina skonfrontowana z teoriami neoklasycznymi. Próbowały one sprowadzić decyzje inwestycyjne do mechanicznej funkcji stopy procentowej i kosztu kapitału, systematycznie pomijając rolę niepewności i oczekiwań – tego, co Keynes określał mianem „duchów zwierzęcych".

Inwestycje nie są bowiem automatyczną reakcją na cenę pieniądza, lecz aktem wiary podejmowanym w warunkach fundamentalnej niewiedzy o przyszłości.

Wywód Bodkina płynnie przechodzi

Shackle: czas i niepewność niszczą determinizm decyzji

Jeżeli dotychczasowe analizy rekonstruowały kolejne pęknięcia w gmachu ekonomii nowoczesnej, to prace Ingrid H. Rimy i G.L.S. Shackle'a osadzają je w długim trwaniu intelektualnym, sięgającym przełomu XIX i XX wieku. Ich wkład polega na wykazaniu, że zjawisko nazwane po Wielkim Kryzysie rewolucją keynesowską było w istocie kulminacją wcześniejszego kryzysu poznawczego, a nie nagłym zerwaniem z klasycznym ładem. Ekonomia nowoczesna nie utraciła niewinności w 1929 roku; traciła ją stopniowo, z każdą kolejną próbą obrony obrazu świata jako systemu samoregulujących się wielkości, w którym czas, niepewność i instytucje odgrywają jedynie rolę drugorzędnych zakłóceń.

Ingrid H. Rima przedstawia okres dominacji Alfreda Marshalla nie jako czas monolitycznej hegemonii neoklasycyzmu, lecz jako pole nieustannych napięć między dążeniem do systematyzacji a metodologicznym niepokojem. Marshallowska synteza użyteczności i kosztów była bowiem próbą pogodzenia ricardiańskiej teorii wartości z marginalistycznym zwrotem ku subiektywizmowi. Jej wielką innowacją było wprowadzenie analizy w czasie operacyjnym, rozróżniającej okres rynkowy, krótki i długi. Zabieg ten miał jednak charakter ratunkowy – pozwalał zachować model równowagi cząstkowej, jednocześnie przyznając, że dostosowania podaży wymagają czasu i inwestycji. Rima pokazuje, że już w tej konstrukcji kryło się napięcie, które później eksplodowało, gdyż długi okres Marshalla, w którym wszystkie czynniki są zmienne, miał charakter niemal metafizyczny. Był bardziej teoretycznym horyzontem niż stanem empirycznym.

Rima wydobywa również fundamentalne znaczenie prac Arthura Pigou i jego analizy rozbieżności między produktem prywatnym a społecznym. Ekonomia dobrobytu, w swojej pierwotnej formie, była próbą uratowania normatywnej funkcji ekonomii w świecie, gdzie mechanizm cenowy przestał gwarantować optymalność społeczną. Wyłaniająca się stąd zasada gospodarowania jest zasadą korekty, nie zastąpienia rynku. Pigou nie negował rynku, lecz dowodził, że bez instytucjonalnych mechanizmów internalizacji efektów zewnętrznych – czyli włączenia kosztów społecznych w rachunek prywatny – rynek generuje wyniki niepożądane. W tym sensie jego myśl stanowi bezpośredni pomost do współczesnych debat o ekologii i granicach wzrostu.

Jednocześnie autorka nie pozwala zapomnieć o nurtach dysydenckich, które podważały fundamenty gmachu. Instytucjonaliści, tacy jak Veblen i Mitchell, krytykowali neoklasycyzm nie za brak elegancji, lecz za brak realizmu kulturowego. Gospodarka nie była dla nich systemem równań, lecz formą życia, w której nawyki, normy i struktury władzy odgrywają rolę konstytutywną. Z kolei Frank Knight, wprowadzając kluczowe rozróżnienie między mierzalnym ryzykiem a niemierzalną niepewnością, podważył samo założenie, że przyszłość można ująć w kategoriach probabilistycznych. Zysk przestał być nagrodą za abstynencję, a stał się zapłatą za działanie w warunkach nieredukowalnej niewiedzy.

Narracja Rimy płynnie przechodzi w analizę G.L.S. Shackle'a, który czyni z niepewności i czasu centralne kategorie teorii ekonomii. Shackle odrzuca obraz racjonalnego wyboru jako aktu obliczeniowego. Decyzja, w jego ujęciu, jest aktem twórczym, projekcją możliwych przyszłości, które nie istnieją jeszcze ani jako fakty, ani jako rozkłady prawdopodobieństwa. Przyszłość nie jest przestrzenią, którą można zmapować, lecz horyzontem, który dopiero się wyłania. To

Biznes: zarządzanie nierównowagą zamiast optymalizacji

W tym miejscu naszej analizy możemy wreszcie wykonać ruch, który od początku był intencją całego projektu. Chodzi o rekonstrukcję wspólnego pola sensu, na którym pozornie odległe nurty mikroekonomii, teorii firmy, teorii gier, myśli keynesowskiej, krytyki kapitału i analizy niepewności składają się na jedną, choć wewnętrznie napiętą mapę pojęciową. Nie jest to próba hegemonicznej syntezy ani naiwnego pojednania sprzeczności. To raczej odsłonięcie strukturalnej jedności problemu, którym pozostaje pytanie o warunki koordynacji działań gospodarczych w świecie nieodwracalnego czasu, asymetrycznej wiedzy i fundamentalnego konfliktu interesów.

Jeśli przyjąć taką perspektywę, staje się jasne, że ekonomia XX wieku nie kroczyła od błędu do prawdy, lecz ewoluowała od naiwnej ontologii równowagi do ostrożnej ontologii procesu. U Marshalla ruch ten był jeszcze nieuświadomiony, u Pigou osadzony w normatywnych ramach, u Keynesa dramatycznie uhistoryczniony, u Weintrauba metodologicznie rozbrojony, u Sraffy logicznie zdemaskowany, a u Shackle'a ontologicznie przekroczony. Każdy z tych myślicieli, operując w innej tradycji i odmiennym rejestrze pojęciowym, dokładał element do większego obrazu, w którym gospodarka jawi się nie jako system dążący do równowagi, lecz jako instytucjonalnie zapośredniczona praktyka koordynacji w warunkach głębokiej niepewności.

Z tego punktu widzenia mikroekonomia, do której powrotu wzywał Sidney Weintraub, nie jest regresem do atomistycznego postrzegania rynku. Jest powrotem do fundamentów relacyjnych. Cena przestaje być czystym sygnałem technicznym, a staje się nośnikiem konfliktów dystrybucyjnych. Kontrakt nie jest neutralnym zapisem wymiany, lecz narzędziem alokacji ryzyka w czasie. Firma nie jest abstrakcyjną funkcją produkcji, lecz hierarchią decyzji i buforem chroniącym przed niepewnością. Rynek zaś nie jest samoczynnym mechanizmem, lecz procedurą, której stabilność zależy od istnienia twardego rdzenia lub jego instytucjonalnych substytutów.

To przesunięcie akcentów ma bezpośrednie konsekwencje dla współczesnego biznesu, który wbrew oficjalnej retoryce coraz rzadziej działa według neoklasycznego ideału. Najwięksi gracze gospodarczy nie zakładają równowagi, lecz aktywnie zarządzają nierównowagą. Nie maksymalizują jednego celu, lecz budują portfel strategicznych możliwości. Nie opierają się na jednej prognozie, lecz operują na zestawie scenariuszy. Nie traktują rynku jako ostatecznego arbitra, lecz jako pole nieustannej negocjacji, regulacji i sporów prawnych.

Perspektywa teorii firmy Williamsona i finansowej krytyki Vickersa ukazuje, że współczesne korporacje pełnią funkcję instytucji quasi-publicznych. Są zdolne do internalizacji kosztów transakcyjnych, czyli wchłonięcia złożoności, z którą nie radzi sobie rynek, oraz do alokacji kapitału w warunkach, gdy system finansowy zawodzi. Konglomeraty, platformy cyfrowe i wielopoziomowe łańcuchy wartości nie są anomalią, lecz racjonalną odpowiedzią na świat, w którym rdzeń gry rynkowej bywa pusty. Dlatego globalny biznes tak intensywnie inwestuje w prawo, compliance, standardy i arbitraż regulacyjny. Są to substytuty stabilności, której sam mechanizm cenowy już nie gwarantuje.

Spojrzenie przez pryzmat analizy Sraffy i sporów o kapitał ujawnia jeszcze głębszą tendencję. Wybór technologii, postępująca automatyzacja, cyfryzacja i sztuczna inteligencja nie są neutralnymi odpowiedziami na ceny czyn

Państwo: stabilizator oczekiwań w świecie niepewności

Keynes powraca, lecz nie jako patron interwencji fiskalnych, lecz raczej jako myśliciel nawiedzony przez widmo niepewności. W tej perspektywie państwo przestaje być jedynie korektorem drobnych rynkowych niedoskonałości; staje się instytucją ostatniej koordynacji, jedyną siłą zdolną stabilizować oczekiwania w świecie, gdzie prywatne decyzje inwestycyjne są z natury kruche i podatne na panikę. Polityka pieniężna, fiskalna i regulacyjna nie działają już poprzez mechaniczne multiplikatory, lecz poprzez subtelny wpływ na narracje o przyszłości, na wiarygodność kontraktów i całą architekturę ryzyka. Toteż współczesne banki centralne posługują się językiem forward

guidance, czyli komunikacyjną strategią kształtowania przyszłych zachowań rynku, a rządy coraz częściej operują poprzez gwarancje, ramy prawne i programy warunkowe, rezygnując z jednorazowych, prostych bodźców.

Na tym tle wyłaniają się najbardziej prawdopodobne tendencje, które globalny biznes i państwa traktują jako realne scenariusze przyszłości, niezależnie od ideologicznych deklaracji. Po pierwsze, obserwujemy trwałe odejście od wiary w samoregulujący się rynek na rzecz zarządzanej konkurencji, w której reguły gry stają się równie istotne jak same ceny. Po drugie, rośnie znaczenie odporności systemowej, nawet kosztem czystej efektywności, co oznacza świadomą akceptację nadmiarów, redundancji i kosztów utrzymania zdolności adaptacyjnych. Po trzecie, postępuje finansjalizacja decyzji produkcyjnych, lecz już nie w wersji deregulacyjnej, lecz w wariancie silnie osadzonym instytucjonalnie, gdzie dostęp do kapitału staje się narzędziem władzy strukturalnej. Po czwarte wreszcie, narasta konflikt dystrybucyjny wokół technologii, klimatu i pracy, który będzie rozstrzygany nie przez rynek, lecz przez twarde zapisy prawa, regulacje i polityczne starcia.

Ekonomia nowoczesna przez dekady operowała w oparciu o niejawny, lecz potężny schemat rozumowania: jeżeli jednostki są racjonalne, a rynki konkurencyjne, to wyniki zbiorowe muszą być efektywne. Obserwując empiryczne nieefektywności, próbowano następnie ratować ten wniosek za pomocą pomocniczych korekt i wyjątków, łatając dziurawą konstrukcję. Tymczasem poprawna rekonstrukcja logiczna prowadzi do zgoła innej konkluzji. Racjonalność jednostek implikuje stabilność zbiorową tylko przy spełnieniu szeregu tak silnych warunków, że w realnym świecie są one systematycznie naruszane. Odrzucenie wniosku o nieuchronnej efektywności nie wymaga jednak odrzucenia samej racjonalności, lecz jedynie porzucenia fikcji świata zamkniętego, który dokonuje swoistej amputacji istotnych własności świata realnego.

Racjonalność proceduralna wypiera model substancjalny

Dochodzi do momentu, w którym wywód nie może pozostać wyłącznie rekonstrukcją, jeśli ma dochować wierności własnym przesłankom. Skoro bowiem wykazano, że ekonomia nowoczesna systematycznie myliła narzędzie z ontologią, model z rzeczywistością, a implikację z równoważnością, to nie sposób zakończyć całości neutralnym podsumowaniem. Konieczna staje się konkluzja o charakterze normatywnym – nie w sensie moralizatorstwa, lecz w sensie wskazania warunków, w jakich dyscyplina ta i powołujące się na nią praktyki mogą zachować racjonalność.

Pierwsza i najważniejsza teza brzmi następująco: ekonomia przestaje być nauką o równowadze, a staje się nauką o proceduralnej koordynacji w warunkach nieusuwalnej niepewności. Każda próba przywrócenia jej dawnej, mechanistycznej roli, czy to w postaci kolejnej syntezy neoklasycznej, czy algorytmicznej optymalizacji opartej na big data, jest skazana na powielenie tej samej aporii. Dane nie znoszą czasu, algorytmy nie eliminują konfliktu, a uczenie maszynowe nie odpowiada na pytanie o sens. Technologiczne wyrafinowanie nigdy nie zdoła skompensować fundamentalnego błędu ontologicznego.

Druga teza dotyczy racjonalności. Racjonalność ekonomiczna, rozumiana jako maksymalizacja użyteczności przy danych ograniczeniach, okazuje się zaledwie przypadkiem szczególnym racjonalności szerszej. Tę ostatnią można określić jako zdolność do utrzymywania spójnych praktyk decyzyjnych w świecie, którego struktura pozostaje częściowo niepoznawalna. Tam, gdzie przyszłość nie jest zgrabnym rozkładem prawdopodobieństwa, optymalizacja traci rację bytu. Jej miejsce zajmuje rozumowanie ostrożnościowe, sekwencyjne i instytucjonalne – racjonalność bliższa temu, co Keynes nazywał rozsądną konwencją, a współczesny biznes elastycznością strategiczną.

Trzecia teza odnosi się do rynku. Rynek nie jest samoregulującym się mechanizmem, lecz procedurą społeczną, której skuteczność zależy od istnienia ram prawnych, zdolności do egzekwowania kontraktów, stabilności pieniądza i minimalnej zbieżności oczekiwań. Gdy tych warunków brakuje, rynek nie tyle zawodzi, ile po prostu ujawnia swoje granice. W takim świecie pytanie nie brzmi, czy regulować, lecz jak to robić, aby sama regulacja nie stała się źródłem niestabilności. Ekonomia, która ten fakt ignoruje, nieuchronnie zamienia się w ideologię techniczną.

Czwarta teza dotyczy państwa. Państwo nie jest ani wszechwładnym planistą z centrali, ani pasywnym nocnym stróżem. Jest instytucją stabilizacji oczekiwań, ostatnią instancją koordynacji w sytuacjach, gdy prywatne decyzje nie są w stanie się wzajemnie uzgodnić. Rola ta nie polega na nieustannej interwencji, lecz na podtrzymywaniu ram, wewnątrz których decyzje prywatne w ogóle nabierają sensu. Polityka fiskalna i pieniężna nie działają przez mechaniczne mnożniki, lecz przez wiarygodność. Prawo nie działa przez doskonałość norm, lecz przez przewidywalność procedur. Tam, gdzie państwo próbuje zastąpić rynek, niszczy informację; tam, gdzie rynek próbuje zastąpić państwo, niszczy zaufanie.

Piąta teza skupia się na firmie. Firma nie jest abstrakcyjną jednostką produkcyjną, lecz organizacją powołaną do redukcji niepewności. To hierarchia decyzyjna, która internalizuje konflikty, opóźnia rozliczenia i amortyzuje nieuniknione błędy. W świecie globalnych łańcuchów wartości i finansowej niestabilności przewagę zyskują nie te organizacje, które maksymalizują efektywność w jednym,

wyidealizowanym scenariuszu, lecz te, które potrafią przetrwać w wielu możliwych. Dlatego współczesne korporacje coraz częściej przypominają hybrydy rynków, administracji i systemów prawnych, a coraz rzadziej realizują neoklasyczny ideał czystej konkurencji.

Można na tej podstawie sformułować tezę profetyczną, która nie jest proroctwem, lecz logicznym następstwem całego wywodu. Najbliższe dekady nie przyniosą powrotu do stabilnej, globalnej równowagi gospodarczej. Przyniosą natomiast instytucjonalizację nierównowagi. Oznacza to trwałą obecność inflacji kosztowej, napięć dystrybucyjnych, fragmentacji rynków finansowych i sporów o technologię jako narzędzie władzy. Globalny biznes już to rozumie, państwa uczą się tego z oporem, a ekonomia akademicka wciąż waha się, czy ma odwagę to przyznać.

Najważniejszą kompetencją przyszłości nie będzie zatem ani zdolność prognozowania, ani optymalizacji, lecz zdolność do rekonstruowania warunków sensownego działania w świecie, który nie oferuje stałych punktów odniesienia. Dotyczy to zarówno menedżerów, jak i regulatorów, ekonomistów i prawników. Wiedza przestaje być mapą, a staje się kompasem. Model przestaje być opisem świata, a staje się narzędziem orientacji w terenie.

Na sam koniec należy powrócić do pytania, które było obecne implicite od pierwszych stron tego projektu: po co w ogóle ekonomia, skoro nie potrafi zapewnić ani harmonii, ani pewności? Odpowiedź jest prosta. Ekonomia jest potrzebna nie po to, by obiecywać porządek, lecz po to, by demaskować fałszywe obietnice porządku. Jej zadaniem nie jest uspokajanie, lecz wyjaśnianie. Nie jest to nauka pocieszenia, lecz nauka trzeźwości.

Jeżeli przyjąć tę perspektywę, wówczas cały powrót do mikrofundamentów, o którym pisał Sidney Weintraub, przestaje być jedynie metodologicznym epizodem. Staje się momentem samowiedzy dyscypliny. Ekonomia, która rozumie własne granice, odzyskuje sens. Ekonomia, która je wypiera, staje się narzędziem władzy, a nie rozumu. Tym akcentem można domknąć całość – nie jako zakończenie, lecz jako otwarcie pola do dalszej refleksji, w którym myślenie ekonomiczne, prawnicze i kulturowe przestaje udawać neutralność, a zaczyna brać odpowiedzialność za własne założenia. W tym sensie to nie kryzys ekonomii jest problemem, lecz jej długotrwała ucieczka od własnej dojrzałości.

> Współczesna ekonomia, porzucając iluzję harmonii, staje się nauką o napięciach strukturalnych. Zamiast dążyć do przewidywania przyszłości, powinna demaskować fałszywe obietnice porządku i wspierać rekonstrukcję warunków sensownego działania. Czy w świecie permanentnej nierównowagi zdołamy odnaleźć kompas, który poprowadzi nas przez labirynt niepewności?

Inspiracje

[1] "Modern economic thought" Sidney Weintraub

1977 | University of Pennsylvania Press

Ekonomista i dyplomata, specjalizujący się w międzynarodowej polityce gospodarczej, sprawach Ameryki Łacińskiej oraz handlu między USA a Meksykiem. Profesor Dean Rusk na Uniwersytecie Teksańskim w Austin, przewodniczący katedry Williama E. Simona w CSIS. Orędownik NAFTA.

Economist and diplomat focused on international economic policy, Latin American affairs, and US-Mexico trade. Dean Rusk Professor at UT Austin, William E. Simon Chair at CSIS. Advocate for NAFTA.

University of Texas at Austin; Center for Strategic and International Studies (CSIS)

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:

[1] "NAFTA's Impact on North America: The First Decade"

Sidney Weintraub

2004 | Center for Strategic and International Studies (CSIS)

[2] "Energy Cooperation in the Western Hemisphere: Benefits and Impediments"

Sidney Weintraub

2007 | Center for Strategic and International Studies (CSIS)



[3] "Free Trade Between Mexico and the United States?"

Sidney Weintraub

1984 | Brookings Institution Press

Literatura pokrewna (Google Scholar):



[4] "Wealth and Welfare"

Arthur Cecil Pigou

2018 | Franklin Classics | ISBN: 9780343128906



[5] "The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought"

Alessandro Roncaglia

2006 | Cambridge University Press | ISBN: 9781139444484



[6] "Elements of Pure Economics"

Léon Walras

2013 | Routledge | ISBN: 9781134560028



[7] "The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting"

Oliver Williamson

1985 | Free Press



[8] "The Economics of Welfare"

Arthur Cecil Pigou

1920 | Macmillan



[9] "Studies in Applied Economics"

Léon Walras

2008 | Routledge | ISBN: 9781134280940

[10] "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications"

Oliver Eaton Williamson

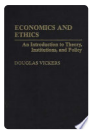
1987 | Wiley-Blackwell | ISBN: 9780631153634



[11] "How China Became Capitalist"

Ronald Coase, Ning Wang

2012 | Palgrave Macmillan | ISBN: 9781137351432



[12] "Economics and Ethics: An Introduction to Theory, Institutions, and Policy"

Douglas Vickers

1997 | Bloomsbury Publishing USA | ISBN: 9780313019180



[13] **"The General Theory of Employment, Interest and Money"**

John Maynard Keynes

2021 | Repro Knowledgcast Limited | ISBN: 9789390997732

[14] **"The Firm, the Market, and the Law"**

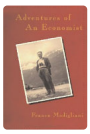
Ronald Coase

1988 | University of Chicago Press

[15] **"Éléments d'économie politique pure"**

Léon Walras

1926 | L. Corbaz & Cie



[16] **"Adventures of an Economist"**

Franco Modigliani

2001 | W. W. Norton

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"Monopoly and Consumers' Surplus"**

Arthur Cecil Pigou

1904 | Economic Journal

[2] **"The Classical Stationary State"**

Arthur Cecil Pigou

1943 | Economic Journal

[3] **"The New Institutional Economics"**

Eirik G. Furubotn, Rudolf Richter

1991

[4] **"The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach"**

Oliver E. Williamson

2004

[5] **"Exact Measures of Welfare and the Cost of Living"**
George McKenzie, Ivor Pearce
1976 | The Review of Economic Studies
Google Scholar

[6] **"The Factor Price Equalization Myth"**
Ivor Pearce, S.F. James
1952 | RES

[7] **"Demand Theory Without a Utility Index"**
Lionel Mckenzie
1957 | The Review of Economic Studies

[8] **"The economist as an expert: a prince, a servant or a citizen?"**
Orsola Costantini, Sheila Dow, Alex Molnar, Antonella Palumbo, Alessandro Roncaglia
2017 | Institute for New Economic Thinking
Google Scholar

[9] **"Sraffa and the revival of the classical approach"**
Alessandro Roncaglia
2020
Google Scholar

[10] **"Economics: A Fragmented and Troubled Scientific Discipline? A Review of Alessandro Roncaglia's The Age of Fragmentation: A History of Contemporary Economic Thought (2019)"**
Heinz D. Kurz
2022 | Review of Political Economy
Google Scholar

[11] **"Uncertainty, Evolution, and Economic Theory"**
Armen A. Alchian
1950 | Journal of Political Economy
Google Scholar

[12] **"Production, Information Costs, and Economic Organization"**
Armen A. Alchian, Harold Demsetz
1972 | American Economic Review
Google Scholar

[13] "Bounded rationality in social science: Today and tomorrow"

Author not specified in source

2025 | ResearchGate

Google Scholar

[14] "The Methodology of Positive Economics"

Milton Friedman

1953 | Essays in Positive Economics

[15] "The Quantity Theory of Money—A Restatement"

Milton Friedman

1956 | Studies in the Quantity Theory of Money

[16] "Corporate Social Responsibility, Stakeholder Trust, and Organizational Outcomes"

O. Erhemjamts, M. Miska, S. Bhattacharya

2013 | Journal of Business Ethics

[17] "Evolutionary Theorizing in Economics"

Richard R. Nelson, Sidney G. Winter

2002 | Journal of Economic Perspectives

Google Scholar

[18] "Bounded Rationality in Study Time Allocation: Evidence Based on Risky Choice Framing Effects"

Ying Zhang, Yubo Kou, Yixuan Li, Jingjing Zhao

2024 | Behavioral Sciences

Google Scholar

[19] "Industrial Prices and Their Relative Inflexibility"

Gardiner C. Means

1935 | US Government Printing Office

[20] "Organizations, decision making and strategy: Overview and comment"

Richard M. Cyert, Jeff Williams

2007 | Strategic Management Journal

[21] "Information, market imperfections and strategy"

Richard M. Cyert, Praveen Kumar, Jeff Williams

2007 | Strategic Management Journal

[22] **"A Garbage Can Model of Organizational Choice"**
Michael D. Cohen, James G. March, Johan P. Olsen
1972 | Administrative Science Quarterly

[23] **"Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice"**
James G. March
1978 | Bell Journal of Economics

[24] **"A Behavioral Model of Rational Choice"**
Herbert A. Simon
1955 | The Quarterly Journal of Economics

[25] **"Über ein ökonomisches Gleichungssystem und eine Verallgemeinerung des Brouwerschen Fixpunktsatzes"**
John Von Neumann
1937 | Ergebnisse eines mathematischen Kolloquiums

[26] **"On the Theory of Games of Strategy"**
John Von Neumann
1928 | Mathematische Annalen

[27] **"Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care"**
Kenneth Arrow
1963 | The American Economic Review
Google Scholar

[28] **"The Rate of Convergence of the Core of an Economy"**
Gérard Debreu
1975 | Journal of Mathematical Economics

[29] **"Costly and Bounded Rationality in Individual and Team Decision-Making"**
Roy Radner
2000 | Industrial and Corporate Change
Google Scholar

[30] **"On Equilibrium in Graham's Model of World Trade and Other Competitive Systems"**
Lionel Mckenzie
1954 | Econometrica

[31] "Measuring Uncertainty"

Kyle Jurado, Sydney C. Ludvigson, Serena Ng

2015 | American Economic Review

Google Scholar

[32] "Interactions between the multiplier analysis and the principle of acceleration"

Paul A. Samuelson

1939 | The Review of Economics and Statistics

Google Scholar

[33] "Keynes and the Origins of Macroeconometric Modelling"

Ronald G. Bodkin, Lawrence R. Klein, Kanta Marwah

1986 | Eastern Economic Journal

[34] "Monetary Policy Targeting in Argentina and Canada in the 1990s: A Comparison, Some Contrasts, and a Tentative Evaluation"

Ronald G. Bodkin, Angel Enrique Neder

2003 | Eastern Economic Journal

[35] "Bounded rationality: psychology, economics and the financial crisis"

Mario Graziano, Daniele Schilirò

2011 | Theoretical and Practical Research in Economic Fields

[36] "The effect of uncertainty on investment: Evidence from EU survey data"

Di Bella, J. et al.

2024 | European Investment Bank

Google Scholar

[37] "Economic Growth and Income Inequality"

Simon Kuznets

1955 | The American Economic Review

Google Scholar

[38] "Modern Economic Growth: Findings and Reflections"

Simon Kuznets

1973 | The American Economic Review

[39] **"The Mechanics of Inflation"**

James S. Duesenberry

1950 | The Review of Economics and Statistics

[40] **"A Simulation of the United States Economy in Recession"**

James S. Duesenberry, O. Eckstein, G. Fromm

1960 | Econometrica

[41] **"Bounded rationality in decision–making"**

J Hernandez, R Ortega

2019 | MOJ Research Review

Google Scholar

[42] **"Expectations, Investment and Income"**

George Lennox Sharman Shackle

1938

[43] **"Uncertainty in Economics and Other Reflections"**

George Lennox Sharman Shackle

1955

[44] **"Expectations, uncertainty and beliefs in the marshallian analysis of markets"**

Raffaele Brancati

2009

Google Scholar

[45] **"The Preconceptions of Economic Science"**

Thorstein Veblen

1899 | The Quarterly Journal of Economics

[46] **"Why is Economics not an Evolutionary Science?"**

Thorstein Veblen

[47] **"Human Behavior and Economics: A Survey of Recent Literature"**

Wesley Clair Mitchell

1914 | The Quarterly Journal of Economics

Google Scholar

[48] "Forty years of behavioral economics: "

A. Truc

2021

Google Scholar

[49] "Transaction Cost Economics in the Digital Economy: A Research Agenda"

Frank Nagle, Robert Seamans, Steven Tadelis

2024 | Harvard Business School

[50] "The Many Faces of Asset Specificity: A Critical Review of Key Theoretical Perspectives"

Glauco De Vita, Arafet Tekaya, Catherine L. Wang

2025 | unknown

[51] "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations"

Oliver E. Williamson

[52] "Transaction cost economics: an overview"

Oliver E. Williamson

Organizations and Markets

[53] "The Nature of the Firm"

Ronald Coase

1937 | Economica

[54] "The Problem of Social Cost"

Ronald Coase

1960 | Journal of Law and Economics

[55] "Time, Ignorance, Surprise, and Economic Decisions: A Comment on Williams and Findlay's “Risk and the Role of Failed Expectations in an Uncertain World”"

Douglas Vickers

1986 | Journal of Post Keynesian Economics

[56] "Economics and hermeneutics"

Douglas Vickers

1990 | Economics and Philosophy

[57] "Competition policy and the consumer welfare standard"

John Vickers, Mark Armstrong

2024

Google Scholar

[58] "The Mathematical Theory of Political Economy: Review of Léon Walras, Éléments d'économie politique pure"

Francis Ysidro Edgeworth

1889 | Nature

Google Scholar

[59] "Cournot et l'Économique Mathématique"

Léon Walras

1905 | Gazette de Lausanne

[60] "Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money"

Franco Modigliani

1944 | Econometrica

[61] "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment"

Franco Modigliani, Merton H. Miller

1958 | American Economic Review

[62] "A Structured Review of Literature on Uncertainty in Machine Learning & Deep Learning"

(no authors listed)

2024 | arXiv

Google Scholar

[63] "The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment"

Franco Modigliani, Merton H. Miller

1958 | American Economic Review

[64] "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction"

Franco Modigliani, Merton H. Miller

1963 | American Economic Review

[65] **"The General Theory of Employment"**

John Maynard Keynes

1937

[66] **"Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost"**

Frank Knight

1924

[67] **"Cost of Production and Price Over Long and Short Periods"**

Frank H. Knight

1921 | Journal of Political Economy

Google Scholar

[68] **"On the Economic Theory of Socialism, Part One"**

Oskar Lange

1936 | The Review of Economic Studies

[69] **"The Foundations of Welfare Economics"**

Oskar Lange

1942 | Econometrica

[70] **"A Look at the Structure of Optimal Tariff Rates"**

David J Horwell, Ivor F. Pearce

1970 | International Economic Review

Google Scholar

[71] **"The Evolution of Behavioral Economics in Policy Design: A Critical Review (2015–2025)"**

Baker, Maher Asaad

2025

[72] **"Contributions to the Theory of Statistical Estimation and Testing Hypotheses"**

Abraham Wald

1939 | Annals of Mathematical Statistics

[73] **"Sequential Tests of Statistical Hypotheses"**

Abraham Wald

1945 | The Annals of Mathematical Statistics

[74] **"Abraham Wald's Complete Class Theorem and Knightian Uncertainty"**
Yoram Halevy
2015
Google Scholar

[75] **"Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy"**
Kenneth J. Arrow, Gerard Debreu
1954 | Econometrica

[76] **"Economics under uncertainty"**
Gerard Debreu
2013

[77] **"Mr. Keynes and the "Classics"; A Suggested Interpretation"**
J. R. Hicks
1937 | Econometrica
Google Scholar

[78] **"Risk and Uncertainty: A Fallacy of Large Numbers"**
Paul A. Samuelson
Google Scholar

[79] **"Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly"**
Paul A. Samuelson
Google Scholar

[80] **"Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income"**
Lloyd A. Metzler
1949 | Journal of Political Economy
Google Scholar

[81] **"Stability of Multiple Markets: The Hicks Conditions"**
Lloyd A. Metzler
1945 | Econometrica
Google Scholar

[82] **"A generalization of the von Neumann model of an expanding economy"**
John G. Kemeny, Oskar Morgenstern, Gerald L. Thompson
1956 | Econometrica

[83] "Perfect Foresight and Economic Equilibrium"

Oskar Morgenstern

1935 | Zeitschrift für Nationalökonomie

[84] "Communicating Uncertainty in Official Economic Statistics: An Appraisal Fifty Years after Morgenstern"

Charles F. Manski

2015 | Journal of Economic Literature

Google Scholar

[85] "The Laws of Returns under Competitive Conditions"

Piero Sraffa

1926 | The Economic Journal

[86] "Dr. Hayek on Money and Capital"

Piero Sraffa

1932 | The Economic Journal

[87] "Bounded Rationality and Cognitive Bias: A Meta-Synthetic Framework for Behavioral Economics"

Xi Wang

2025 | Information Systems and Economics

Google Scholar

[88] "The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957"

Alban William Phillips

1958 | Economica

Google Scholar

[89] "Bounded rationality, enactive problem solving, and the neuroscience of social interaction"

Riccardo Viale, Shaun Gallagher, Vittorio Gallese

2023 | Frontiers in Psychology

Google Scholar

[90] **"A History of Macroeconometric Model-Building"**

Peter Kenway, Ronald G. Bodkin, Lawrence R. Klein, Kanta Marwah

1992 | The Economic Journal

Google Scholar

[91] **"Trends in macroeconomic modeling: The past quarter century"**

Ronald G. Bodkin, Lawrence R. Klein, Kanta Marwah

1988 | Journal of Policy Modeling

Google Scholar

[92] **"The behavioral economics of uncertainty: prospect theory and ambiguity"**

Peter P. Wakker

2010 | Handbook of the Economics of Risk and Uncertainty

[93] **"A Post Keynesian View of Liquidity Preference and the Demand for Money"**

Paul Wells

1983 | Journal of Post Keynesian Economics

[94] **"Transaction costs economics, knowledge transfer and universal ethical business norms in multinational enterprises"**

Paul M. Vaaler

2010 | International Journal of Strategic Change Management

[95] **"The emergence of econometrics as the sister discipline of economics"**

Ingrid Rima

1996

Google Scholar

[96] **"G. L. S. Shackle's introspective behavioral economics"**

Peter E. Earl

2015 | Journal of Behavioral Economics for Policy

Google Scholar

[97] **"The Pure Theory of Foreign Trade and The Pure Theory of Domestic Values"**

Alfred Marshall

1879

[98] **"The Present Position of Economics: Inaugural lecture given in the Senate House at Cambridge"**

Alfred Marshall

1885

[99] **"Herbert Simon's bounded rationality: Its historical evolution in management and cross-fertilizing contribution"**

Abdelnour-Nocera, José, Colomo-Palacios, Ricardo, Espinosa, Vicente

2017 | Journal of Management History

[100] **"Why is Economics Not an Evolutionary Science?"**

Thorstein Veblen

1898

[101] **"Quantitative Analysis in Economic Theory"**

Wesley Clair Mitchell

1925 | American Economic Review

[102] **"The Role of Money in Economic Theory"**

Wesley Clair Mitchell

1916 | American Economic Review

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[103] **"Foreign direct investment"**

Sidney Weintraub

1967

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: a1b7fde5-42e6-4e63-ad46-cf00b3427d02