Ekonomia Sowella: rzadkość, ceny i mechanizmy rynkowe

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst stanowi wnikliwą analizę myśli ekonomicznej Thomasa Sowella, koncentrując się na fundamentalnym problemie rzadkości zasobów. Autor wyjaśnia, że ekonomia nie dotyczy jedynie pieniędzy, lecz przede wszystkim procesów podejmowania decyzji w obliczu ograniczonych możliwości i alternatywnych zastosowań dóbr. Artykuł szczegółowo omawia funkcję cen jako kluczowych nośników informacji, które umożliwiają efektywną alokację zasobów bez konieczności centralnego planowania. Czytelnik pozna mechanizmy rynkowe, takie jak system zysków i strat, oraz zrozumie negatywne skutki odgórnych regulacji, na przykładzie kontroli czynszów. Analiza obejmuje również zagadnienia handlu międzynarodowego, przewagi komparatywnej oraz asymetrii informacji. To kompendium wiedzy o tym, jak rynki radzą sobie z wyzwaniami poprzez kompromisy, demaskując przy tym zjawisko tzw. magii werbalnej w debacie publicznej.

This text provides a thorough analysis of Thomas Sowell's economic thought, focusing on the fundamental problem of resource scarcity. The author explains that economics is not just about money, but primarily about decision-making processes in the face of limited options and alternative uses for goods. The article discusses in detail the function of prices as key information carriers, enabling efficient resource allocation without the need for central planning. The reader will learn about market mechanisms, such as the profit-and-loss system, and understand the negative effects of top-down regulation, using rent control as an example. The analysis also covers issues of international trade, comparative advantage, and information asymmetry. This compendium of knowledge explains how markets manage challenges through trade-offs, unmasking the phenomenon of so-called verbal magic in public debate.

Ekonomia, definiowana jako nauka o alokacji rzadkich zasobów, wbrew powszechnemu przekonaniu, nie zaczyna się od pieniądza, lecz od fundamentalnej dysproporcji między nieograniczonymi pragnieniami a ograniczoną dostępnością dóbr. Artykuł demaskuje

retoryczne manipulacje, które rzadkość przedstawiają jako efekt złej woli, a nie obiektywny stan rzeczy. Podkreśla, że w realnym świecie nie istnieją proste rozwiązania, a jedynie kompromisy obarczone kosztem alternatywnym, co zmusza do trudnych wyborów i rezygnacji z pewnych celów na rzecz innych. Krytycznie analizuje pojęcie "wartości gospodarczych", dowodząc, że ekonomia nie tworzy wartości, lecz jedynie je waży. Ujawnia dylemat etyczny, w którym pewne dobra, choć nieprzeliczalne, również podlegają ukrytemu ważeniu poprzez procedury i instytucje. Analizuje rolę cen jako nośnika rozproszonej wiedzy i mechanizmu dyscypliny, ostrzegając przed skutkami ich zamrażania. Podkreśla, że rynek jest konstrukcją prawną, a prawo wytycza drogi, którymi poruszają się ceny. Ostatecznie, artykuł wzywa do myślenia rzeczami, a nie słowami, demaskując intelektualne samozadowolenie i fetyszyzację komunikacji.

SŁOWA KLUCZOWE

rzadkość zasobów | koszt alternatywny | mechanizmy rynkowe | ceny jako informacja | kompromisy rynkowe | alokacja zasobów | kontrola czynszów | przewaga komparatywna | system zysków i strat | eksternalizacja | asymetria informacji | handel międzynarodowy | zarządzanie ryzykiem | ład konkurencji | magia werbalna

Rzadkość: fundament alokacji zasobów u Sowella

Gdyby ekonomię można było streścić w jednym zdaniu, niech będzie ono zarazem definicją i przestrogą. Nauka, która nie potrafi ostrzec, staje się bowiem jedynie literaturą piękną o samej sobie. Brzmi ono tak: „Ekonomia to badanie wykorzystania rzadkich zasobów, które mają alternatywne zastosowania”. W tym ujęciu ekonomia nie zaczyna się od pieniądza, lecz od rzadkości; nie od stanu konta, lecz od fundamentalnego faktu, że suma pragnień przekracza sumę rzeczy. Rzadkość nie jest subiektywnym odczuciem, lecz obiektywnym stanem świata, w którym to, czego chcą wszyscy, sumuje się do ilości większej niż dostępna. Ta dysproporcja nie jest przypadłością biedy, lecz samą strukturą istnienia w sferze dóbr i usług. Dlatego nawet najbogatsze społeczeństwa mówią o „ograniczeniach budżetowych” z miną, jakby chodziło o kartki na chleb, podczas gdy problemem jest tylko to, że życzenia zawsze wyprzedzają możliwości. Ekonomia nie oferuje terapii na tę przypadłość; uczy jedynie, jak patrzeć na nią bez złudzeń.

Tu należy się pierwsza dygresja, która obnaża mechanizm błędu powracający jak refren w sporach o płacę minimalną, inflację czy monopole. W debacie publicznej rzadkość często przedstawia się jako skutek złej woli albo nieudolności, a więc jako coś, co można „naprawić" moralnym dekretem lub polityczną wolą. To gest retoryczny, a nie poznawczy. Kiedy ktoś twierdzi, że „nie stać nas na X, bo rząd ma za mały budżet", myli narzędzie z rzeczywistością: budżet jest zapisem, zasoby są światem. Owszem, można łatwo powiększyć liczby w budżecie; znacznie trudniej jest powiększyć liczbę lekarzy, mieszkań, megawatogodzin czy też godzin w ciągu doby. Ekonomia jest nauką ponurą nie dlatego, że lubi smutek, tylko dlatego, że nie pozwala mylić liczb z rzeczami.

Anegdota, którą Sowell traktuje jako modelowy przykład, jest w istocie definicją ekonomii w warunkach, w których pieniądz nie ma nic do powiedzenia. Wyobraźmy sobie zespół medyczny na polu bitwy. Dysponuje on ograniczoną liczbą lekarzy i leków – to są zasoby rzadkie. Każdy z nich ma alternatywne zastosowania: można go przeznaczyć dla tego rannego albo tamtego, na ten przypadek albo inny. Jeżeli zespół nie podejmie świadomej decyzji alokacyjnej, ludzie umrą niepotrzebnie. Nie z braku współczucia, lecz z braku procedury ważenia alternatyw. Ekonomia zaczyna się dokładnie w tym punkcie, w którym szlachetne intencje przestają wystarczać jako kryterium działania.

Z tego obrazu wynika pierwsze „złote zdanie", które w myśli ekonomicznej ma rangę metodologiczną, a w świecie polityki bywa zarówno podziwiane, jak i znienawidzone, bo zdziera z niej ulubioną maskę wszechmocy. „W realnym świecie nie ma rozwiązań, są tylko kompromisy". W żargonie ekonomii oznacza to, że nie ma decyzji bez kosztu alternatywnego, czyli wartości najlepszej z odrzuconych możliwości. Każdy wybór jednego celu jest równocześnie rezygnacją z innych celów, na które można było przeznaczyć te same zasoby. Obietnica „rozwiązania problemu" najczęściej oznacza jedynie przeniesienie jego kosztów gdzie indziej, zwykle na barki tych, którzy nie stoją akurat przy mikrofonie. I dopiero tutaj zaczyna się prawdziwa, demaskatorska rola cen.

Wartości gospodarcze: błąd kategorialny teorii

To tutaj na scenę wkracza wątek „wartości gospodarczych" i jego fundamentalna prowokacja. Według Sowella samo pojęcie „wartości gospodarczych" jest błędem intelektualnym, bowiem w ekonomii istnieją wyłącznie wartości pozaekonomiczne. Ekonomia nie tworzy wartości; jest jedynie metodą ich ważenia w warunkach nieuchronnej rzadkości. Teza ta, choć drażniąca zarówno dla rynkowych moralistów, jak i ich antyrynkowych oponentów, ma niezwykłą siłę porządkującą. Odbiera ekonomii status doktryny moralnej, a jednocześnie odbiera moralności status ucieczki od twardego rachunku. Gdy ktoś mówi: „to są wartości pozaekonomiczne", często usiłuje wywalczyć

dla nich immunitet od kosztu alternatywnego. Chce, by jego osobista preferencja awansowała do rangi aksjomatu – czegoś, co się czci, a nie wycenia. Ekonomia wkracza wtedy niczym policjant logiki i mówi: każda „świętość" zużywa zasoby, a zużycie zasobów zawsze oznacza rezygnację z czegoś innego. Ta rezygnacja zawsze pociąga za sobą ofiarę, która bywa rozłożona społecznie nierównomiernie, więc domaga się jawności, nie kadzidła.

W tym właśnie punkcie pojawia się krytyka równie mocna jak sam Sowell, choć zmierzająca w przeciwnym kierunku. Nurty etyki ekonomicznej i ekonomii dobrobytu pytają: czy sprowadzenie wszystkiego do „ważenia" nie ignoruje faktu, że pewne dobra mają charakter deontologiczny, to znaczy ich wartość jest nieprzeliczalna i nie poddaje się prostemu rachunkowi zysków i strat? Prawo zna tę figurę doskonale: dobra osobiste, prawa podstawowe czy godność to zasady, których nie wolno traktować jak towaru na sprzedaż. Odpowiedź, która broni intuicji Sowella bez popadania w kult ceny, jest subtelna: ekonomia nie jest utylitaryzmem, lecz utylitaryzm bywa nieświadomą ekonomią. Deontologia nie unieważnia bowiem rzadkości, a jedynie ustala hierarchię dopuszczalnych kompromisów. Nawet gdy mówimy: „pewnych rzeczy się nie waży", w praktyce oświadczamy: „waży się je w sposób ukryty, poprzez procedury i instytucje". Problemem nie jest wtedy samo ważenie, lecz brak jawności kryteriów. W tym sensie Sowell ma rację metodologiczną: jeśli nie chcesz rachunku, dostaniesz rachunek, tyle że bez podpisu.

Współczesny biznes, choć często nieświadomie, mierzy się z tym dylematem na co dzień, nazywając go zarządzaniem kompromisami w warunkach wielości interesariuszy. To, co w korporacyjnym żargonie określa się mianem „trade-off management", jest w istocie ekonomią odartą z kompleksów. Różnica polega na tym, że biznes, ściśnięty gorsetem regulacji i presją reputacji, woli udawać, że bolesne kompromisy są „synergiami", bo słowo „kompromis" źle się kojarzy – pachnie porażką. Tymczasem kompromis jest definicją dorosłości instytucjonalnej. Kto obiecuje świat bez kompromisów, ten obiecuje świat bez wyboru, a więc w ostateczności świat bez wolności.

Ceny: nośnik informacji i mechanizm dyscypliny

W tej konstrukcji ceny są czymś znacznie więcej niż metką na sklepowej półce. To jednocześnie system nerwowy gospodarki i mechanizm dyscypliny. W żargonie ekonomistów cena pełni rolę nośnika rozproszonej wiedzy, przetwarzając sygnały o podaży i popycie w bodźce, które koordynują miliony decyzji bez centralnego planisty. To słowo „bez" jest kluczowe i często wywołuje ideologiczne spazmy. Bo jeśli ceny są informacją, to ich zamrożenie nie jest „uspokojeniem rynku", lecz odcięciem zasilania dla sieci nerwowej. Thomas Sowell ujął to prościej i brutalniej: rynek to system zysków i strat, a nie samych zysków. Strata jest tym, co w biologii odpowiada bólowi: jest

nieprzyjemna, ale ratuje życie. Bez straty błędy nie mają ceny; bez ceny błędy nie mają granicy; bez granicy marnotrawstwo ma charakter religijny, czyli bezwstydnie absolutny.

Paradoksalnie współczesny biznes rozumie tę tezę bardziej jednoznacznie niż akademia. Przedsiębiorcy, nawet ci ideologicznie progresywni, znają elementarny fakt: bez mechanizmu strat nie ma mechanizmu selekcji. A bez selekcji nie ma prawdziwej innowacji, jest tylko teatr innowacji – czyli inwestowanie w to, co najgłośniej udaje przyszłość. Tymczasem nauka ekonomii, zwłaszcza w nowszych nurtach, dopowiada coś, co Sowell traktował jako oczywistość. Ceny są informacją niedoskonałą, a rynki cierpią na awarie poznawcze, owczy pęd, asymetrię informacji czy siłę monopsoniczną, jaką władza ma nad pracą. Ten dopisek nie obala fundamentalnej roli cen; on ją jedynie komplikuje i w pewnych kontekstach uzależnia od dodatkowych warunków.

Tu pojawia się druga dygresja: spór o to, czy ceny „mówią prawdę". Otóż nie mówią one prawdy w sensie filozoficznym. Mówią, co jest opłacalne przy danej strukturze instytucjonalnej, technologicznej i prawnej. A ponieważ prawo i instytucje nie są neutralne, cena bywa jednocześnie informacją i artefaktem władzy. Z perspektywy ekonomisty-prawnika sprawa jest prosta, choć niewygodna: rynek nie istnieje jako stan natury, lecz jako konstrukcja prawna. Prawo własności, prawo upadłościowe, reżim odpowiedzialności kontraktowej, ochrona konsumenta, ład konkurencji – to wszystko nie jest dodatkiem do „prawdziwego rynku", lecz jego szkieletem. I dlatego, gdy Sowell mówi o cenach jako posłańcach rzadkości, trzeba dopowiedzieć, że ci posłańcy poruszają się drogami wytyczonymi przez prawo. Zignorowanie tego faktu prowadzi prosto do dogmatyzmu, który jedynie udaje realizm.

Koszt alternatywny: brakujący element debaty

Nic tak dobitnie nie dowodzi, że ekonomia ocenia politykę po skutkach, a nie intencjach, jak klasyczny przykład kontroli czynszów. Najlepsze badania quasi-eksperymentalne z ostatnich dekad pokazują ten sam żelazny mechanizm: rozszerzenie kontroli czynszów zmniejsza mobilność najemców i obniża ryzyko eksmisji, ale jednocześnie skłania właścicieli do wycofywania lokali z rynku. Sprzedaż, przekształcenia, przebudowy – wszystko to redukuje podaż, co finalnie podnosi czynsze w skali całego miasta i pogłębia niedobór mieszkań. Głośne badanie z San Francisco wskazuje na spadek podaży najmu o kilkanaście procent i wzrost czynszów o kilka procent, przy jednoczesnym „zamrożeniu" lokatorów w ich obecnych mieszkaniach. To nie jest teza moralna, lecz chłodny opis mechanizmu bodźców. Szlachetna intencja „pomocy biednym" zderza się z mechaniką podaży, a tego konfliktu nie rozstrzyga się deklaracją, tylko strukturą instytucjonalną i realnymi

decyzjami właścicieli oraz inwestorów. Kto oburza się na te skutki, niech oburza się na rzeczywistość, a nie na ekonomię.

W tym miejscu uczciwa rekonstrukcja myśli Sowella wymaga równie uczciwej krytyki. W swojej retorycznej sile ma on bowiem tendencję do przedstawiania rynku jako mechanizmu, który „zmusza decydentów do płacenia kosztów własnych wyborów", podczas gdy polityka pozwala narzucać te koszty innym. Kontrast ten jest heurystycznie nośny, lecz empirycznie niepełny. Rynek również potrafi przerzucać koszty, i to w sposób wyrafinowany: eksternalizacje środowiskowe, czyli przerzucanie kosztów zanieczyszczeń na społeczeństwo, asymetrie informacyjne, gdzie jedna strona wie więcej, czy monopolistyczne klauzule w regulaminach platform cyfrowych. Dlatego współczesna debata przesuwa akcent z prostego sporu „rynek kontra państwo" na znacznie trudniejsze pytanie o projekt instytucji, które minimalizują przerzucanie kosztów i maksymalizują jawność kompromisów. Unia Europejska, poprzez Digital Markets Act, idzie w stronę regulacji ex ante, uznając, że konkurencja w pewnych sektorach nie odtwarza się samoczynnie. Stany Zjednoczone przeżywają renesans antymonopolowego zapału, choć sądy pozostają sceptyczne. Ten obraz nie jest negacją Sowella; jest korektą jego modelowej czystości. Rynek bez instytucji jest mitem, a instytucje bez rynku bywają amnezją rzadkości.

Zamknijmy ten wątek tezą o charakterze metodologicznym i kulturowym, dotykającą samego stylu myślenia naszej epoki. Sowell, idąc za tradycją sędziego Holmesa, powtarza: musimy myśleć rzeczami, nie słowami. To zdanie jest w istocie miażdżącą krytyką nowoczesnej magii werbalnej, w której nazwanie czegoś „prawem", „sprawiedliwością" czy „ochroną" ma rzekomo zastąpić analizę bodźców, ograniczeń i kosztów alternatywnych. Jeżeli ekonomiści bywają w społeczeństwie nielubiani, to właśnie dlatego, że brutalnie przypominają, iż słowa nie produkują dóbr, a deklaracje nie zwiększają podaży, chyba że realnie zmieniają ludzkie zachowania. W epoce, w której komunikacja stała się fetyszem, ekonomia pełni rolę okularów polaryzacyjnych: odbiera blask sloganom, pokazuje dno. I właśnie dlatego musi być włączona do dyskursu publicznego nie jako ideologia, lecz jako procedura demaskowania intelektualnego samozadowolenia.

Specjalizacja: motor alokacji w handlu światowym

Jeżeli pierwsza część traktowała o warunkach możliwości ekonomii, druga uderza w jej najbardziej drażniącą konsekwencję: świat nie jest „wspólnym magazynem dobra", lecz systemem wymian rozpiętym między rzadkością, czasem i ryzykiem. A skoro tak, to handel, inflacja i ubezpieczenie przestają być trzema osobnymi tematami. Stają się trzema różnymi językami opisu tej samej,

fundamentalnej operacji: w jaki sposób społeczeństwa rozkładają koszty alternatywne na przestrzeń, pokolenia i ślepy przypadek.

Handel międzynarodowy, w interpretacji Sowella, jest przede wszystkim chłodnym instrumentem alokacji rzadkich zasobów poprzez specjalizację, a nie moralną ceremonią „globalnego braterstwa". W klasycznej teorii przewagi komparatywnej to właśnie koszt alternatywny stanowi ukryty mechanizm zysku. Kraj zyskuje na wymianie nie dlatego, że jest absolutnie lepszy w produkcji wszystkiego, lecz dlatego, że względnie mniej traci, gdy swoje zasoby kieruje w jedne zastosowania kosztem innych. Sowellowska wersja tej zasady, słynąca z obrazowości, podaje przykład chirurga myjącego samochód. Nawet jeśli zrobi to szybciej niż nastolatek, sens ekonomiczny wynajęcia pomocy polega na tym, że kwadrans chirurga jest obciążony kosztem utraconej, wysokoproduktywnej pracy. To jest handel nie tyle towarami, ile czasem – najbardziej deficytowym zasobem ze wszystkich.

Współczesna nauka traktuje ten aparat pojęciowy z szacunkiem, lecz jest bezwzględna dla jego naiwnych politycznych aplikacji. Po pierwsze, przewaga komparatywna nie znika, ale jej „społeczny rachunek za transformację" bywa skrajnie niedoszacowany. Literatura empiryczna dotycząca tak zwanego szoku chińskiego pokazała, że lokalne rynki pracy potrafią dostosowywać się w ślimaczym tempie, z trwałym spadkiem zatrudnienia, płac i aktywności zawodowej w regionach wystawionych na konkurencję z importem. Koszty te utrzymują się latami. To nie obala argumentu o korzyściach z handlu; to go instytucjonalizuje. Rzecz nie w tym, czy handel jest „dobry", lecz w tym, czy państwo potrafi stworzyć mechanizmy amortyzacji i realokacji pracy oraz kapitału, aby korzyści w skali makro nie zamieniły się w politycznie wybuchowy rozkład strat. Biznes rozumie to intuicyjnie, bo widzi ryzyko regulacyjne: gdy koszty są skoncentrowane, a zyski rozproszone, rodzi się presja na protekcjonizm. A protekcjonizm jest dla inwestycji tym, czym mgła dla lotnictwa: nie zawsze kończy się katastrofą, ale zawsze zmusza do kosztownych manewrów i skraca horyzont.

Po drugie, w ostatniej dekadzie na mapę handlu naniesiono nową warstwę semantyczną: bezpieczeństwo dostaw, odporność łańcuchów i geopolitykę. Wszystko to, co dawniej traktowano jako zewnętrzne „zakłócenia", dziś jest stałym elementem struktury ryzyka. Jeżeli globalizacja była przez dekady maszyną do obniżania cen, to jej częściowe cofanie, relokacje i „friend-shoring", czyli przenoszenie produkcji do krajów sojuszniczych, działają jak polisa ubezpieczeniowa. To świadomie wybrany wzrost kosztów w zamian za redukcję ryzyka katastrofy w łańcuchu dostaw. To jest ekonomia w czystej postaci: kompromis, nie rozwiązanie. I tu Sowell bywa szczególnie pożyteczny, przypominając, że „eliminacja pośrednika" to mit. Ktoś zawsze musi wykonać pracę magazynowania, transportu, selekcji i finansowania zapasów. Pośrednik nie jest pasożytem z definicji; jest wyspecjalizowanym nar

Inflacja: ukryty podatek drenujący oszczędności

Inflacja jest w tym układzie drugim językiem opisu rzadkości, tyle że przeniesionym na sferę pieniądza. W wersji podręcznikowej to ogólny wzrost cen, który wynika z prostego faktu: podaż pieniądza rośnie szybciej niż podaż dóbr i usług. Konsekwencją jest spadek siły nabywczej waluty, co działa niczym ukryty podatek. To ujęcie ma zaletę brutalnej prostoty i pedagogicznej skuteczności, lecz współczesna nauka – zwłaszcza po doświadczeniach lat 2021–2023 – zmusza do dopowiedzenia rzeczy, które w publicystyce proinflacyjnej i antyinflacyjnej są zwykle symetrycznie pomijane.

Po pierwsze, ostatnia fala inflacji w gospodarkach rozwiniętych była toksyczną mieszanką szoków popytowych i podażowych, a ich rozdzielenie ma fundamentalne znaczenie dla polityki pieniężnej. Bank Rozrachunków Międzynarodowych zwracał uwagę na rotację źródeł presji cenowej w stronę usług, co historycznie zwiększa uporczywość zjawiska, ponieważ ceny w tym sektorze są mniej zmienne i silniej powiązane z rynkiem pracy. Z kolei analizy oparte na danych mikroekonomicznych wskazywały, że niedobory i zakłócenia w łańcuchach dostaw – mierzone choćby skalą pustych półek w sklepach – miały własny, mierzalny wkład w dynamikę cen. Tu prosty moralitet o „drukowaniu pieniędzy" wymaga więc korekty: nadmiar popytu jest warunkiem wystarczającym inflacji trwałej, ale nie jest jedyną drogą do inflacji epizodycznej.

Po drugie, w sporze o inflację istnieją dziś dwie skrajności, które warto zderzyć, bo inaczej ekspertowi pozostaje tylko grzeczny środek. Pierwsza, wciąż żywa w publicystyce, redukuje inflację do „zachłanności firm" i traktuje wzrost marż jako jej pierwotną przyczynę. Druga redukuje ją do agregatów monetarnych, ignorując fakt, że prędkość obiegu pieniądza, bariery logistyczne czy reorganizacja popytu potrafią w krótkim okresie przestawić gospodarkę w tryb napięć cenowych nawet przy umiarkowanych zmianach w podaży pieniądza. Nauka, bardziej trzeźwa, przyznaje, że marże i struktura rynków mają znaczenie dla transmisji szoków, ale nie czyni z nich metafizycznej przyczyny. Podobnie przyznaje, że polityka pieniężna w średnim okresie jest „jedyną grą w mieście" dla stabilizacji cen, ale nie udaje, że wszystko zaczyna się i kończy w banku centralnym.

Czy w tym kontekście teza o inflacji jako „ukrytym podatku" wciąż się broni? Tak, ale w sensie ekonomii politycznej, a nie prostego moralnego oskarżenia. Inflacja brutalnie redystrybuuje zasoby: od wierzycieli do dłużników, od posiadaczy gotówki do właścicieli aktywów realnych, między sektorami o różnej sile przetargowej. Przy braku indeksacji potrafi pełnić funkcję fiskalnego obejścia, zwłaszcza w warunkach wysokiego długu publicznego. To jednak nie oznacza, że każda inflacja jest cynicznym planem państwa; oznacza, że inflacja zawsze staje się polityczna, bo na nowo pisze rozkład praw majątkowych w czasie. Ekonomia pełni tu rolę okularów polaryzacyjnych:

odbiera blask sloganom i pokazuje, że wysoka inflacja nie tylko „zabiera", ale przede wszystkim zaciemnia. A to zaciemnienie sygnałów cenowych jest formą ryzyka systemowego, które paraliżuje inwestycje długookresowe.

Ryzyko i asymetria: mechanizmy rynku ubezpieczeń

Przejdźmy do ubezpieczenia – zinstytucjonalizowanej próby okiełznania przypadku. Jego istota jest prosta: to mechanizm transferu i rozproszenia ryzyka, oparty na chłodnej, statystycznej przewidywalności prawa wielkich liczb. Rynkowa składka staje się ceną ryzyka, a tym samym sygnałem zmuszającym do ostrożności. Jednak w samym sercu tego mechanizmu tkwią dwa klasyczne problemy, których nie da się rozwiązać dekretem o „sprawiedliwości": pokusa nadużycia i selekcja negatywna. Selekcja negatywna, czyli problem asymetrii informacji opisany w tradycji Akerlofa, polega na tym, że klienci wiedzą o swoim ryzyku więcej niż ubezpieczyciel. W efekcie do systemu trafiają nieproporcjonalnie często ci, którzy spodziewają się szkody, obciążając portfel firmy. Pokusa nadużycia to z kolei skłonność do brawury, gdy już posiada się polisę, ponieważ część kosztów ewentualnej katastrofy poniesie inny podmiot. Ta para problemów jest intelektualnie niewygodna dla obu stron ideologicznej barykady. Dla libertarian – gdyż dowodzi, że rynek nie jest informacyjnie przejrzysty. Dla etatystów – ponieważ obnaża fakt, że „tanie ubezpieczenie dla wszystkich" bez różnicowania ryzyka jest albo ukrytym podatkiem, albo mechanizmem generującym straty.

Współczesny biznes traktuje ubezpieczenie nie tyle jako tarczę chroniącą majątek, ile jako element strategicznej architektury. Cyberubezpieczenia, papiery wartościowe powiązane z ryzykiem ubezpieczeniowym, transfer ryzyka klimatycznego czy polisy od przerw w działalności to już nie egzotyka, lecz narzędzia. Wraz z tą ewolucją rośnie napięcie regulacyjne. Gdy ubezpieczenia stają się masowe i systemowe, zaczynają niebezpiecznie przypominać bankowość – zarządzają bowiem obietnicami przyszłych wypłat w oparciu o dzisiejszy portfel inwestycji. W świecie rosnących stóp procentowych i wysokiej zmienności aktywów wraca stare pytanie o adekwatność kapitałową, modelowanie ryzyka zdarzeń ekstremalnych i odpowiedzialność za błędy w prognozach. W tym kontekście wiara w niezawodność „radaru cenowego" pozostaje słuszną intuicją, ale wymaga brutalnej korekty: radar ma martwe pola. Działa dobrze w przypadku ryzyk indywidualnych, idiosynkratycznych, ale zawodzi, gdy ryzyko staje się skorelowane i uderza we wszystkich jednocześnie.

Czas i ryzyko to w istocie dwie strony tego samego medalu. Każda decyzja inwestycyjna jest transakcją z przyszłością: wyrzeczeniem się konsumpcji dziś w nadziei na większe korzyści jutro.

Mechanizmem, który spaja teraźniejszość z przyszłością, jest wartość bieżąca netto – technika przeliczania przyszłych zysków na ich dzisiejszy ekwiwalent przy użyciu stopy dyskontowej. Ta pozornie techniczna operacja ma jednak potężny ciężar filozoficzny i prawny. Stopa dyskontowa jest bowiem ceną czasu, która zależy od stabilności instytucji, jakości prawa i wiarygodności państwa. W krajach, gdzie prawo jest nieprzewidywalne, przyszłość dyskontuje się brutalnie. Oznacza to, że nawet obiecujące, długofalowe projekty przegrywają z krótkoterminową chęcią przetrwania. Tu właśnie ujawnia się kluczowe rozróżnienie: między ryzykiem, które da się zmierzyć i ubezpieczyć, a niepewnością, która rodzi się z arbitralności władzy i zmienności reguł gry. W biznesie stało się to niemal dogmatem: ryzyko jest kosztem, niepewność – paraliżem.

W tym świetle spekulacja i instrumenty pochodne przestają wyglądać jak kasyno, a zaczynają przypominać infrastrukturę stabilizującą. Kontrakt terminowy

Płaca minimalna: bariera dla niskiej produktywności

Rynek pracy to miejsce, w którym ekonomia porzuca pozory eleganckiej geometrii i zaczyna przypominać fizjologię. Tutaj bodźce, normy prawne, instytucje i siła przetargowa splatają się w jeden żywy układ, gdzie „cena" nie jest niewinną informacją, lecz rozstrzygnięciem o podziale ludzkiego życia w czasie. Myśl Thomasa Sowella, stanowiąca tu punkt wyjścia, stawia tezę z pozoru bezlitosną, a w istocie elementarną: płaca jest ceną pracy. A cena pracy – o ile nie zostanie sztucznie odklejona od realiów – działa jak sygnał nerwowy, wskazując, gdzie rzadki zasób ludzkiej energii i kompetencji jest najbardziej pożądany. Takie ujęcie ma walor trzeźwiący, bo odrywa debatę o „godności" od rytuału zaklęć i zmusza do zadawania technicznych pytań: kto płaci, za co płaci, skąd bierze się zdolność do płacenia i jakie zachowania prowokuje dana norma.

W tym świetle słynny bon mot, że „prawdziwa płaca minimalna wynosi zawsze zero", nie jest obelgą rzuconą w stronę ubogich, lecz opisem twardej granicy zatrudnialności. Nie da się bowiem zadekretować, by ktoś kupował pracę po cenie wyższej, niż wynosi jej wkład w przychód firmy, jeśli jednocześnie oczekujemy, że firma ta nie zbankrutuje. Ten argument – w swojej czystej, podręcznikowej formie – zakłada jednak idealnie konkurencyjny rynek pracy, na którym pojedynczy pracodawca nie ma władzy nad stawkami, a pracownicy płynnie przemieszczają się między ofertami. I to jest właśnie moment, w którym współczesna nauka wchodzi Sowellowi w słowo. Nie po to, by go unieważnić, lecz by pokazać, że jego teza jest warunkowa, a nie absolutna.

Współczesna literatura na temat płacy minimalnej rozpadła się na dwa obozy, które w debacie publicznej udają spór moralny, choć w istocie jest to spór o strukturę rynku i metodologię badań. Pierwsza linia, widoczna w analizach opartych na dużych zbiorach danych, wskazuje, że podwyżki

płacy minimalnej faktycznie podnoszą wynagrodzenia na dole drabinki, przy czym ubytek zatrudnienia jest niewielki lub statystycznie nieuchwytny. Druga linia, bardziej sceptyczna, ostrzega przed pułapkami metodologicznymi i przypomina, że „brak dowodu szkody" w jednym badaniu nie jest „dowodem braku szkody" w innych warunkach, zwłaszcza przy gwałtowniejszych podwyżkach. Najnowsza fala badań próbuje zaś ten spór uporządkować, mierząc elastyczność zatrudnienia względem płacy i uczciwie rozdzielając, ile jest czystej utraty etatów, a ile przejścia na inne formy pracy.

Z perspektywy myśli Sowella kluczowe jest jednak co innego. Jego intuicja o „produktywności jako górnej granicy płacy" pozostaje logicznie nienaruszona, ale jej praktyczna moc zależy od tego, czy rynek pracy jest bliższy konkurencji, czy monopsonowi. Monopson, czyli władza nabywcy pracy nad jej ceną, wynika z rynkowych tarć: kosztów zmiany zatrudnienia, asymetrii informacji, barier geograficznych czy koncentracji pracodawców w danym regionie. Renesans badań empirycznych z ostatnich lat pokazuje, że wiele rynków pracy ma właśnie takie cechy, co przekłada się na niższe oferowane płace. Jeśli to prawda – a dowody są coraz mocniejsze – to mechanizm płacy minimalnej w pewnych warunkach zmienia swój charakter. Może działać nie jako bariera zatrudnienia, lecz jako korekta władzy rynkowej pracodawcy, przybliżając płacę do poziomu, który istniałby w warunkach konkurencji. To nie zdrada Sowella, to doprecyzowanie jego założeń. Szkopuł w tym, że polityka publiczna rzadko potrafi rozpoznać, gdzie kończy się lekarstwo, a zaczyna trucizna.

Tu niezbędna staje się dygresja prawnicza, bo rynek pracy – bardziej niż inne – jest zanurzony w normach. W prawie pracy płaca nie jest tylko ceną; jest elementem stosunku podporządkowania, ryzyka socjalnego i ochrony słabszej strony. To, co w ekonomii jest „tarciem", w prawie bywa celowo wzniesioną zaporą: okres wypowiedzenia, ochrona macierzyństwa, normy czasu pracy. Z perspektywy teorii ekonomicznej są to koszty transakcyjne; z perspektywy kulturowej – instytucje cywilizujące brutalność rynku. I tu dochodzimy do sedna: społeczeństwa ustanawiają hierarchię wartości, decydując, co wolno poświęcić na ołtarzu efektywności. Uczciwa ekonomia musi wtedy powiedzieć: „możecie ustanowić tę normę", ale zaraz potem zadać pytanie: „jaki koszt alternatywny akceptujecie i na czyje barki go złożycie?".

Prawo antymonopolowe: ochrona procesu, nie firm

Ten sam mechanizm, choć na znacznie większą skalę, rządzi debatą o monopolu i regulacji. Sowell odróżnia ochronę konkurencji od ochrony poszczególnych konkurentów, pokazując, jak łatwo prawo antymonopolowe może przeistoczyć się w broń proceduralną – narzędzie słabszych

wymierzone w lepszych, a nie w obronę samego procesu rynkowego. Współczesna ekonomia przemysłowa dopowiada jednak coś, czego wolnorynkowa publicystyka często słyszeć nie chce: dynamiczna konkurencja nie zawsze rodzi się spontanicznie, zwłaszcza tam, gdzie dominują efekty sieciowe, czyli zjawisko, w którym wartość usługi rośnie wraz z liczbą użytkowników, a do tego dochodzą przewagi skali danych, wysokie koszty zmiany dostawcy i szczelna integracja ekosystemów. W takich warunkach monopol nie musi być efektem kartelowego spisku; może być po prostu emergentną właściwością technologii – czymś, co rodzi się bez złej woli, lecz działa z żelazną konsekwencją.

Nieprzypadkowo zatem globalny biznes wkroczył w epokę regulacyjnego zwrotu ku platformom cyfrowym. Europejski Digital Markets Act konstruuje kategorię „gatekeepera", czyli strażnika dostępu, i nakłada na niego konkretne obowiązki oraz zakazy, wprost ingerując w praktyki preferowania własnych usług, wiązania produktów, blokowania alternatywnych kanałów dystrybucji czy ograniczania interoperacyjności. Jest to świadoma, niemal laboratoryjna próba ustawowego zaprojektowania warunków konkurencji tam, gdzie rynek sam z siebie dąży do trwałego zamknięcia. Z perspektywy klasycznego liberalizmu wygląda to na herezję. Z punktu widzenia współczesnej teorii regulacji jest to raczej próba przesunięcia ciężaru z karania „po fakcie" na projektowanie bodźców „przed faktem". Biznes, w swojej praktycznej mądrości, odczytuje to jako zmianę reżimu ryzyka: rośnie ryzyko zgodności (compliance), a spory antymonopolowe przestają być wyłącznie amerykańskim teatrem sądowym, stając się europejską inżynierią rynków.

System zysków i strat eliminuje marnotrawstwo

Warto w tym miejscu przywołać anegdotę o naturze zysku i straty, która odsłania, dlaczego spór o monopol jest w istocie sporem o to, czy jako społeczeństwo chcemy zachować mechanizm „bólu" jako korektę błędów. Thomas Sowell ujął to prosto: rynek jest systemem zysków i strat, a straty są równie ważne jak zyski, ponieważ wymuszają koniec marnotrawstwa zasobów. W biznesie ta zasada jest banalna niczym grawitacja: strategia niedopuszczająca możliwości straty to strategia, która w istocie dopuszcza nieograniczone marnotrawstwo, tyle że ukryte w kosztach kapitału, w zbyt długich projektach i w kadrze, która pomyliła opowieść o przyszłości z przyszłością samą. W nauce ekonomii zysk jest „resztą" po pokryciu kosztów, lecz w sensie społecznym jest sygnałem, że dana konfiguracja zasobów trafiła w potrzeby ludzi lepiej niż alternatywy. Dlatego wojna kulturowa z zyskiem staje się w praktyce wojną z informacją: odbiera się systemowi nerw, a potem dziwi, że organizm nie wie, gdzie go boli.

Tu jednak polemika z Sowellem musi uderzyć w najczulszy punkt: zysk i strata nie są neutralnymi sygnałami w świecie, w którym prawo pozwala na eksternalizację kosztów, czyli przerzucanie ich na otoczenie. Jeżeli przedsiębiorstwo może zrzucić na społeczeństwo koszt środowiskowy, zdrowotny, miejski czy informacyjny, to jego zysk staje się artefaktem cudzej straty. Wówczas „system zysków i strat", owszem, działa, ale nie tam, gdzie powinien: karze tych, którzy internalizują koszty, a nagradza tych, którzy nie widzą ich w swoim rachunku. I to jest moment, w którym ekonomia spotyka się z prawem w najściślejszy możliwy sposób. Prawo jest bowiem mechanizmem przepisywania kosztów z zewnątrz do wnętrza bilansu. Jeśli prawo tego nie zrobi, rynek nie zrobi tego sam – nie dlatego, że jest zły, tylko dlatego, że jest ślepy na to, czego nie liczy.

Jakie skrajności domykają dziś tę debatę? Pierwsza, coraz głośniejsza w ekonomii politycznej i aktywizmie regulacyjnym, głosi, że koncentracja i władza rynkowa są tak głęboko strukturalne, że klasyczne narzędzia antymonopolowe nie wystarczą. Potrzebujemy quasikonstytucji gospodarczej dla cyfrowych platform, ograniczeń integracji wertykalnej i przymusowej interoperacyjności, bo inaczej rynek zamieni się w system prywatnego prawa. Druga skrajność odpowiada: to prosta droga do zniszczenia bodźców innowacyjnych, administracyjnego sterowania technologią i w końcu do ucieczki kapitału tam, gdzie prawo jest łaskawsze. Lepiej znosić prywatne „giganty", niż tworzyć publiczne „komisje", które z czasem będą chronić nie konsumenta, lecz istniejący układ. Prawda – jeśli w ogóle można tu o niej mówić, a nie o rozkładzie ryzyk – polega na tym, że obie strony rozpoznają realny problem, lecz każda wybiera inne zło jako mniej groźne. Biznes jest w tym sporze cyniczny, a przez to bardziej realistyczny: zagra w takim reżimie, jaki powstanie, ale zażąda przewidywalności. Niepewność prawa jest dla inwestycji tym, czym hiperinflacja dla oszczędności – nie tyle zabiera, co uniemożliwia sensowną kalkulację.

I tak wracamy do „myślenia rzeczami, nie słowami" w odniesieniu do pracy, płacy i monopolu. „Godność pracy" jest wartością, której ekonomia nie ma prawa negować, ale ma obowiązek pokazać, jakie instytucje i bodźce czynią ją wykonalną bez niszczenia zdolności gospodarki do tworzenia miejsc pracy. „Sprawiedliwa płaca" pozostaje hasłem, dopóki nie odpowie na serię pytań: sprawiedliwa względem czego, kto do niej dopłaca, kto traci, jak zmienia się popyt na pracę i jak reagują ceny, inwestycje oraz automatyzacja. „Monopol" jest tylko słowem, dopóki nie powiemy, czy chodzi o udział w rynku, bariery wejścia, efekty sieciowe, kontrolę danych, czy władzę nad standardem technicznym. Ekonomia w najlepszym wydaniu nie jest ani apologetyką rynku, ani liturgią państwa. Jest metodą pokazywania, że każdy wybór ma koszt alternatywny, a kto obiecuje świat bez kosztów, ten proponuje świat bez rachunku. Czyli świat bez odpowiedzialności.

Instytucje: prawny szkielet mechanizmów rynkowych

"Jeżeli dotychczasowe części rozbijały ekonomię na jej klasyczne domeny – handel, pieniądz, ryzyko czy pracę – to teraz czas połączyć te wątki. Nie po to, by sztucznie wygładzić napięcia, lecz by pokazać, że wszystkie są jedynie różnymi artykulacjami jednego, fundamentalnego problemu. Jak w warunkach trwałej rzadkości, niepewności i pluralizmu wartości utrzymać zdolność społeczeństw do koordynacji działań? Jak uniknąć zarówno iluzji totalnej kontroli, jak i naiwnej mistyki „samoregulacji"? W tym sensie rola cen nie jest jednym z wielu tematów ekonomii; jest jej osią poznawczą, jej systemem nerwowym.

Cena – w sensie analitycznym – to zagęszczony do granic możliwości komunikat o relacji między ludzkimi pragnieniami a twardymi ograniczeniami rzeczywistości. Nie jest prawdą, że cena „mówi wszystko", ale jest prawdą, że bez niej nie wiadomo prawie nic, co dałoby się wykorzystać w skali całego systemu. Cena nie jest oceną moralną ani estetyczną; jest zapisem konfliktu interesów, który został tymczasowo rozstrzygnięty w punkcie chwiejnej równowagi. I właśnie dlatego każda próba zastąpienia cen moralnymi deklaracjami – „należy", „powinno się", „godzi się" – kończy się niezniesieniem konfliktu, lecz jego wepchnięciem pod dywan. Ukryty konflikt nie znika. On tylko mutuje w formy niejawne: kolejki, niedobory, reglamentacje, arbitralne decyzje urzędnika, klientelizm albo inflację.

W tym miejscu można z pełną premedytacją powtórzyć tezę, która dla wielu jest najbardziej drażniąca: ekonomia nie jest zbiorem wartości, lecz metodą ich ważenia w warunkach rzadkości. To zdanie bywa odczytywane jako manifest aksjologicznego nihilizmu, podczas gdy w istocie jest postulatem najwyższej powagi moralnej. Kto bowiem odmawia ważenia wartości, ten wcale nie rezygnuje z wyborów; on po prostu rezygnuje z odpowiedzialności za ich konsekwencje. Ekonomia, w wersji rekonstruowanej z książki Sowella, jest więc nauką o odpowiedzialności pośredniej. Pokazuje, że decyzje podjęte w jednym miejscu i czasie generują skutki rozproszone w przestrzeni, rozłożone na inne sektory i odroczone w przyszłość. To dlatego Sowell tak uparcie domaga się oceny polityk przez pryzmat bodźców i konsekwencji, a nie deklarowanych, szlachetnych intencji.

Współczesna nauka w dużej mierze potwierdza ten rygor, choć czyni go bardziej złożonym. Ekonomia behawioralna i instytucjonalna pokazały, że sygnały cenowe nie są przetwarzane przez „czystą racjonalność", lecz przez umysły obciążone heurystykami, a instytucje filtrują i zniekształcają te sygnały po drodze. Nie obala to jednak roli cen; to ją uwarunkowuje. Cena pozostaje najlepszym znanym ludzkości mechanizmem agregacji rozproszonej wiedzy, ale nie jest mechanizmem samowystarczalnym. Wymaga ram prawnych, które zmuszają do internalizacji

kosztów, oraz polityk publicznych, które – jeśli już ingerują – czynią to na poziomie reguł gry, a nie arbitralnego sterowania wynikami.

Tu dochodzimy do kluczowej polemiki z dwoma skrajnymi stanowiskami. Z jednej strony mamy nurt, który pod hasłami sprawiedliwości społecznej, klimatycznej czy technologicznej dąży do zastąpienia mechanizmu cenowego rozbudowaną architekturą norm i planów. W tej perspektywie ceny są podejrzane, bo rzekomo utrwalają nierówności i „kapitalistyczną przemoc". Problem tego stanowiska nie polega na tym, że wskazuje fałszywe patologie; polega na tym, że nie oferuje żadnego

Biznes: zarządzanie kompromisami i niepewnością

Gdy potraktujemy handel, inflację, ubezpieczenie oraz czas i ryzyko jako jeden połączony system, wyłaniają się dwie prognozy, które globalny biznes uznaje dziś za znacznie bardziej prawdopodobne niż w minionej epoce „taniego pieniądza i płynnych łańcuchów dostaw". Pierwsza to trwała, podwyższona zmienność, napędzana częstszymi szokami podażowymi, geopolityką i transformacją energetyczną; instytucje pokroju BIS ostrzegają wprost, że wstrząsy inflacyjne będą częstsze, a polityka pieniężna musi zachować czujność. Druga prognoza to powrót do fundamentalnej debaty o kosztach: koszcie kapitału, koszcie ryzyka, koszcie zaufania oraz koszcie regulacyjnym. Są to bowiem koszty, których nie da się „zreformować" narracją.

Parlament Europejski: recepcja idei Thomasa Sowella

Gdy potraktujemy Thomasa Sowella nie jako maszynę do cytatów, lecz jako węzeł pewnej metody patrzenia na świat – metody, w której rzadkość, koszt alternatywny, bodźce, rozproszona wiedza i dyscyplina strat ważą więcej niż intencje i deklaracje – jego recepcja w polityce europejskiej okazuje się paradoksalnie szeroka. Jest zarazem w dużej mierze utajona. Szeroka, bo niemal każda linia sporu w Parlamencie Europejskim przecina się z jego intuicjami; utajona, bo w kulturze politycznej UE Sowell pozostaje „zbyt amerykański", a więc częściej jest praktykowany niż cytowany. Wprost: w protokołach i oficjalnych dokumentach rzadko znajdziemy odwołania do Sowella jako autorytetu. Znajdujemy natomiast nieustanną walkę o to, czy politykę należy oceniać przez pryzmat bodźców i konsekwencji, czy przez pryzmat celów i moralnej narracji. To jest dokładnie ta linia frontu, którą on sam nazywał konfliktem „wizji" w swoim specyficznym rozumieniu tego pojęcia.

Aby uczciwie zrekonstruować tę recepcję, partie z reprezentacją w Parlamencie Europejskim należy przeanalizować na trzech poziomach. Po pierwsze: które frakcje instytucjonalnie posługują się

językiem zbliżonym do Sowella, akcentując rzadkość, konkurencyjność, ograniczanie obciążeń regulacyjnych i sceptycyzm wobec centralnego planowania. Po drugie: które frakcje systemowo budują politykę w logice sprzecznej z jego aparatem, używając płacy minimalnej jako dźwigni integracji, silnej redystrybucji i regulacyjnej korekty rynku jako domyślnego instrumentu. Po trzecie wreszcie: gdzie pojawiają się hybrydy i dwuznaczności – przede wszystkim w obozie suwerenistyczno-prawicowym, który retorycznie bywa antybiurokratyczny, lecz w praktyce potrafi być skrajnie interwencjonistyczny.

Najbliżej sowellowskiej składni myślenia – przynajmniej w języku programowym – lokuje się dziś Europejska Grupa Konserwatystów i Reformatorów (ECR). W jej deklarowanych priorytetach nieustannie powraca motyw konkurencyjności, redukcji obciążeń, krytyki „nadmiaru reguł i regulacji" oraz niechęci do zwiększania ciężaru podatkowego i budżetu UE. To jest dokładnie ta rama, w której Sowell ustawiał spór: nie pytaj, czy regulacja jest „życzliwa", pytaj, jakie tworzy bodźce i jaką realną produkcję wypiera. Różnica polega na tym, że Sowell doprowadza tę logikę do jej brutalnej granicy – aż do tezy, że bez realnego mechanizmu strat polityka degeneruje się w rytuał dobrych intencji. ECR jest w UE jednym z niewielu miejsc, gdzie ta intuicja ma status „domyślnego kompasu", nawet jeśli w praktyce legislacyjnej bywa on korygowany przez geopolitykę i krajowe kompromisy.

W obrębie liberalnego centrum (Renew) i centroprawicy (EPP) recepcja jest bardziej rozszczepiona. Odnajdziemy tu silny nurt zgodny z Sowellem: obronę jednolitego rynku, sceptycyzm wobec regulacyjnej hipertrofii, nacisk na bodźce inwestycyjne. Te same środowiska są jednak współarchitektami europejskiego „państwa regulacyjnego", a więc porządku, w którym koszty alternatywne nie tyle ujawniają się przez cenę, ile są wbudowywane w normy i standardy. Ten spór jest dziś czytelny w biznesie: duże korporacje często nie są antyregulacyjne per se; wolą przewidywalną, skalowalną regulację, pozwalającą budować przewagę poprzez zapewnianie zgodności (compliance), niż chaos polityki krajowej. Z perspektywy Sowella to jest właśnie punkt, w którym „wiedza roz

Nauka ponura: ekonomiczne ograniczenia polityki

W punkcie, gdzie teoria zderza się z praktyką, biznes odkrywa nową prawdę: najważniejszym zasobem nie jest już efektywność kosztowa, lecz zdolność do nawigacji w warunkach niepewności: regulacyjnej, geopolitycznej, klimatycznej. Globalne korporacje coraz jawniej przyznają, że przyszłość oznacza wyższą zmienność cen energii, pracy i kapitału, rosnącą rolę ryzyka systemowego i częstsze interwencje państw w imię bezpieczeństwa. Obserwujemy zatem

przesunięcie akcentu z maksymalizacji krótkoterminowego zysku na rzecz zarządzania odpornością. Ta odporność jest jednak tylko nową nazwą dla starego kompromisu: firmy świadomie akceptują wyższe koszty jednostkowe, by zredukować ryzyko katastrofy. To czysta ekonomia, choć ubrana w modny żargon.

Ten sam trend redefiniuje kluczowe pojęcia. Inflacja przestaje być postrzegana jako czysto monetarny epizod, a staje się wypadkową sił podaży, popytu, instytucji rynku pracy i szoków strukturalnych. Handel porzuca naiwność beztroskiej globalizacji na rzecz świadomego zarządzania zależnościami. Ubezpieczenie przeistacza się z produktu finansowego w architekturę stabilności. Regulacje antymonopolowe przestają być karą za sukces, a stają się próbą projektowania konkurencji w świecie technologii o naturalnej skłonności do koncentracji. We wszystkich tych obszarach ceny pozostają centralnym sygnałem, lecz coraz rzadziej pełnią rolę jedynego, nieomylnego arbitra.

Można stąd wysnuć tezę tyleż profetyczną, co racjonalną: przyszłość gospodarek rynkowych nie polega ani na zniesieniu mechanizmu cenowego, ani na jego absolutyzacji. Polega na jego osadzeniu w coraz bardziej złożonych reżimach odpowiedzialności. Ekonomia – w rozumieniu, jakiego domaga się Sowell – pozostanie nauką ponurą, bo nie przestanie przypominać, że każde „więcej" w jednym miejscu oznacza „mniej" w innym. Będzie powtarzać, że każdy odroczony rachunek wraca w postaci inflacji, kryzysu lub politycznego konfliktu. Jej rola w biznesie i debacie publicznej nie polega na rozdawaniu pocieszeń, lecz na brutalnym odbieraniu złudzeń.

Warto więc wrócić do metafory, która spaja ten wywód: ekonomia jako okulary polaryzacyjne. W świecie przeładowanym słowami, deklaracjami i politycznymi narracjami nie obiecuje ona wizji piękniejszej, lecz jedynie wyraźniejszą. Odbiera blask sloganom, by pokazać, gdzie naprawdę leżą zasoby, gdzie tlą się konflikty, gdzie ukryto koszty alternatywne i kto ostatecznie je poniesie. Jeśli ten obraz bywa nieprzyjemny, to nie dlatego, że ekonomia jest „niemoralna". To dlatego, że moralność bez rachunku jest luksusem, na który świata rzadkich zasobów po prostu nie stać. Ekonomia, tak rozumiana, nie jest ani ideologią rynku, ani teologią państwa. Jest procedurą, dzięki której spór o wartości może toczyć się w świetle konsekwencji, a nie w mroku iluzji.

Monopson i efekty zewnętrzne: bariery modelu rynku

Współczesna debata o płacy minimalnej przypomina wojnę dwóch plemion, które na użytek publiczny toczą spór moralny, choć w istocie walczą o co innego: o model rynku pracy i metodologię badań. Pierwsza linia, oparta na analizie potężnych zbiorów danych, dowodzi, że podwyżki płacy minimalnej skutecznie podnoszą dochody na dole drabiny płacowej, a negatywne

skutki dla zatrudnienia są niewielkie lub statystycznie nieuchwytne. Sztandarowym przykładem jest tu analiza „bunchingu", czyli grupowania się płac tuż powyżej nowego progu, gdzie po podwyżkach w USA widać, jak rozkład płac puchnie w nowym miejscu, podczas gdy liczba etatów pozostaje względnie stabilna. Druga linia, bardziej sceptyczna, kontruje, ostrzegając przed selekcją badań, wrażliwością wyników na przyjęte założenia i prostą prawdą, że brak dowodu na szkodę w jednym badaniu nie jest dowodem na brak szkody w każdych warunkach – zwłaszcza przy gwałtowniejszych podwyżkach i w sektorach wrażliwych na koszty pracy. Najnowsza fala badań próbuje ten spór uporządkować, schodząc na poziom głębszy i pytając o elastyczność zatrudnienia względem płacy, by uczciwie oddzielić, ile z efektu to czysta utrata etatów, a ile to subtelne przesunięcia w kierunku innych form zatrudnienia, mniejszej liczby godzin czy zmian w strukturze pracy.

Gdzie w tym wszystkim mieści się intuicja Sowella? Jego teza o produktywności jako twardym suficie dla wynagrodzeń pozostaje logicznie nienaruszona, ale jej siła w realnym świecie zależy od tego, czy rynek pracy przypomina bardziej podręcznikową konkurencję, czy też monopson. Monopson, czyli władza nabywcy na rynku pracy, nie jest abstrakcją, lecz wynika z realnych tarć: kosztów zmiany pracy, barier informacyjnych, geograficznych czy instytucjonalnych, a także z prostej koncentracji pracodawców w danym regionie czy zawodzie. W ostatnich latach renesans przeżywają badania empiryczne, które pokazują, że wiele rynków pracy ma cechy wysokiej koncentracji po stronie popytu, a wyższa koncentracja niemal zawsze koreluje z niższymi płacami. Jeśli to prawda – a dane coraz mocniej ją wspierają – to mechanizm płacy minimalnej w pewnych warunkach zmienia swój charakter. Przestaje być tylko barierą zatrudnienia, a staje się korektą siły rynkowej pracodawcy, przybliżając płacę do poziomu, który istniałby w warunkach konkurencji. To nie jest zdrada Sowella; to doprecyzowanie warunków brzegowych jego modelu. Rzecz w tym, że polityka publiczna rzadko dysponuje tak precyzyjnym skalpelem, by odróżnić, gdzie dany region czy branża znajduje się na skali od konkurencji do monopsonu. W efekcie ta sama regulacja w jednym miejscu działa jak lekarstwo, a w drugim jak trucizna. Dla biznesu nie jest to więc spór o moralność, lecz o fundamentalną niepewność reguł gry.

> W świecie, gdzie każda decyzja niesie za sobą nieuchronny koszt alternatywny, a obietnice bez kompromisów brzmią jak iluzja, ekonomia staje się kompasem wskazującym kierunek w gąszczu wyborów. Czy jesteśmy gotowi spojrzeć prawdzie w oczy i zaakceptować, że świat bez rachunku to świat bez odpowiedzialności? A może wolimy żyć w mroku iluzji, gdzie każde "więcej" w jednym miejscu skrywa "mniej" w innym?

Inspiracje

[1] **"Basic economics"** Thomas Sowell

Amerykański ekonomista, teoretyk społeczny i autor. Starszy pracownik naukowy w Instytucie Hoovera. Znany z badań nad ekonomią, historią i polityką społeczną. Do jego najważniejszych prac należą „Podstawy ekonomii" oraz studia nad rasą i kulturą.

American economist, social theorist, and author. Senior Fellow at the Hoover Institution. Known for work in economics, history, and social policy. Notable works include 'Basic Economics' and studies on race/culture.

Hoover Institution, Stanford University

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: 1e4a9aa3-bcc8-4387-972e-da5d59a62167