Państwo i rynek w chińskim modelu rozwoju na przykładzie Ekspresu Chiny-Europa

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst analizuje specyfikę chińskiej organizacji gospodarczej, postulując odrzucenie dychotomii między państwem a rynkiem. Autor wskazuje, że sukces Chin wynika z równoległego rozwoju mechanizmów rynkowych oraz silnej politycznej koordynacji, która kształtuje strukturę produkcji i inwestycji. Wykorzystując perspektywę socjologii ekonomicznej oraz instytucjonalizmu, artykuł bada przejście od klasycznych modeli ekonomicznych do systemowych rozwiązań, w których instytucje publiczne aktywnie współtworzą warunki wymiany. Kluczowym elementem jest analiza racjonalności formalnej i materialnej oraz roli infrastruktury jako fundamentu dla efektywnego funkcjonowania rynku, co pozwala zrozumieć zdolność rozwojową Chin w kontekście międzynarodowej ekonomii politycznej.

The text analyzes the specifics of Chinese economic organization, advocating for the rejection of the dichotomy between state and market. The author indicates that China's success results from the parallel development of market mechanisms and strong political coordination, which shapes the structure of production and investment. Utilizing the perspective of economic sociology and institutionalism, the article examines the transition from classical economic models to systemic solutions in which public institutions actively co-create the conditions for exchange. A key element is the analysis of formal and substantive rationality and the role of infrastructure as a foundation for efficient market functioning, allowing for an understanding of China's developmental capacity within the context of international political economy.

Artykuł stanowi teoretyczne zaplecze do analizy chińskiego modelu gospodarczego, argumentując, że tradycyjny podział na sferę państwową i rynkową jest w przypadku

Chin nieadekwatny. Autor stawia tezę, że aby zrozumieć fenomen projektów takich jak Ekspres Chiny-Europa, należy postrzegać gospodarkę jako złożony system instytucjonalny, w którym sprawczość polityczna i mechanizmy rynkowe nie wykluczają się, lecz wzajemnie przenikają. Wykorzystując aparat socjologii ekonomicznej oraz teorii państwa rozwojowego (m.in. Webera, Northa czy Johnsona), tekst dowodzi, że rzeczywista efektywność inwestycji infrastrukturalnych nie wynika z samej skali nakładów finansowych, lecz z komplementarności wymiaru materialnego i instytucjonalnego. Kluczowym wyzwaniem jest tu rozróżnienie między autentyczną zdolnością rozwojową – rozumianą jako przekształcanie zasobów w trwały wzrost produktywności – a czysto administracyjną mobilizacją środków, która może prowadzić do tworzenia „pomników" infrastrukturalnych pozbawionych realnej użyteczności społecznej i ekonomicznej.

SŁOWA KLUCZOWE

chiński model rozwoju | Ekspres Chiny-Europa | państwo rozwojowe | koszty transakcyjne | socjologia ekonomiczna | komplementarność instytucjonalna | Inicjatywa Pasa i Szlaku | zakorzenienie społeczne gospodarki | specyficzność aktywów | racjonalność materialna i formalna | zdolność rozwojowa | organizacja gospodarki w Chinach | międzynarodowa ekonomia polityczna | mechanizmy koordynacji gospodarczej

Konieczność odrzucenia dychotomii państwo-rynek

Państwo i rynek w socjologii ekonomicznej. Instytucjonalne podstawy rozwoju, gospodarcza sprawczość władzy publicznej i teoretyczne źródła chińskiego modelu państwa rozwojowego

Zrozumienie współczesnej organizacji chińskiej gospodarki wymaga wyjścia poza przeciwstawianie sobie państwa i rynku jako dwóch wzajemnie wykluczających się mechanizmów koordynowania działalności społecznej. Rozróżnienie to, choć głęboko zakorzenione w europejskiej myśli ekonomicznej, okazuje się niewystarczające w zderzeniu z systemami, w których instytucje publiczne nie tylko ustanawiają reguły wymiany, lecz aktywnie kształtują strukturę produkcji, organizują finansowanie inwestycji, współtworzą przedsiębiorstwa i uczestniczą w gospodarczym zagospodarowaniu przestrzeni. Współczesne Chiny są tu szczególnie interesującym przypadkiem:

rozwój mechanizmów rynkowych przebiegał tam równolegle do utrzymywania rozbudowanego aparatu politycznej koordynacji. W efekcie organizacja gospodarki opiera się na relacjach, których nie da się wyjaśnić wyłącznie kategoriami własności publicznej i prywatnej, centralizacji i decentralizacji czy regulacji i deregulacji. Konieczne staje się zatem zastosowanie aparatu pojęciowego, który pozwoli badać jednocześnie instytucjonalne warunki funkcjonowania rynku, zdolności organizacyjne państwa, społeczne zakorzenienie przedsiębiorczości oraz polityczne mechanizmy wytwarzania i podziału korzyści gospodarczych.

W klasycznej ekonomii politycznej rynek analizowano przede wszystkim jako system koordynujący działania podmiotów podejmujących decyzje w warunkach rozproszenia zasobów, wiedzy i interesów. Adam Smith, opisując podział pracy, specjalizację i wymianę, wskazywał na możliwość generowania korzyści zbiorowych dzięki współdziałaniu jednostek kierujących się własnym interesem. Nie był to jednak postulat całkowitego wycofania państwa z życia gospodarczego; w rozważaniach Smitha istotne miejsce zajmowały bowiem sprawiedliwość, bezpieczeństwo, infrastruktura publiczna oraz ograniczanie praktyk monopolistycznych.

Późniejsza ekonomia neoklasyczna stworzyła formalne modele równowagi rynkowej, w których mechanizm cenowy koordynuje decyzje producentów i konsumentów. Jednak teoretyczna elegancja modeli opartych na sztywnych założeniach dotyczących informacji, konkurencji i racjonalności nie rozstrzygała o rzeczywistych warunkach historycznego powstawania rynków. W konsekwencji narastało napięcie między ekonomią traktującą instytucjonalne podstawy wymiany jako dane a naukami społecznymi badającymi procesy, w których owe podstawy dopiero się kształtują. Friedrich August von Hayek, analizując funkcje konkurencji i systemu cenowego, zwrócił uwagę na problem rozproszenia wiedzy gospodarczej pomiędzy uczestników społeczeństwa. W jego ujęciu zasadnicza przewaga zdecentralizowanej koordynacji wynika z możliwości wykorzystania informacji, których żaden centralny organ nie jest w stanie zgromadzić ani przetworzyć w sposób kompletny. Ceny przekazują uczestnikom rynku sygnały o względnej rzadkości zasobów i kierunkach zmian popytu, pozwalając im dostosowywać działania bez konieczności poznania wszystkich przyczyn danego zjawiska.

Socjologia ekonomiczna i instytucjonalizm jako ramy analizy gospodarki

Teoria ta pozostaje istotna dla oceny gospodarki chińskiej, gdyż pozwala wyjaśnić, dlaczego rozwój prywatnej przedsiębiorczości, konkurencji i samodzielności operacyjnej przedsiębiorstw mógł zwiększać produktywność skuteczniej niż administracyjne określanie szczegółowych decyzji

gospodarczych. Jako samodzielny model wyjaśniający ma ona jednak swoje ograniczenia – nie rozstrzyga bowiem o sposobach powstawania infrastruktury, instytucji finansowych czy standardów technicznych, od których zależy możliwość efektywnego wykorzystywania sygnałów cenowych. Rynek nie jest mechanizmem funkcjonującym w próżni, poza określonym porządkiem społecznym, a zdecentralizowana wiedza przedsiębiorców nie rozwiązuje wszystkich problemów wymagających wielopodmiotowej koordynacji. W tym miejscu pojawia się zasadniczy wkład socjologii ekonomicznej, której przedstawiciele badają gospodarkę jako system stosunków społecznych, norm, instytucji i konfiguracji władzy.

Max Weber, analizując procesy racjonalizacji gospodarki i rozwój nowoczesnego kapitalizmu, przypisywał kluczowe znaczenie przewidywalności reguł prawnych, możliwości prowadzenia racjonalnego rachunku ekonomicznego, stabilności zobowiązań oraz istnieniu rozwiniętych struktur administracyjnych. W „Gospodarce i społeczeństwie" wyróżniał różne formy działania gospodarczego i organizacji panowania, wskazując na związki między typami legitymizacji władzy a sposobami koordynowania działalności społecznej.

Racjonalność formalna gospodarki odnosiła się m.in. do możliwości obliczeń i porównywania alternatywnych sposobów wykorzystania zasobów, podczas gdy racjonalność materialna wiązała się z oceną działalności według określonych kryteriów aksjologicznych. Rozróżnienie to ma zasadnicze znaczenie dla badania chińskiej polityki przemysłowej; pozwala wyjaśnić, dlaczego finansowa rentowność przedsiębiorstwa i realizowanie strategicznych celów państwowych mogą prowadzić do odmiennych ocen tego samego przedsięwzięcia. Weberowskie rozróżnienie racjonalności formalnej i materialnej nie powinno być przy tym rozumiane jako proste przeciwstawienie efektywności ekonomicznej społecznej użyteczności.

Przedsięwzięcie może bowiem wykazywać dodatni wynik finansowy, a jednocześnie generować istotne negatywne koszty zewnętrzne, których rachunek przedsiębiorstwa nie uwzględnia. Z kolei inwestycja publiczna może przynosić korzyści społeczne rozłożone pomiędzy wiele podmiotów, przez co nie znajduje pełnego odzwierciedlenia w dochodach operatora. Problem pojawia się wtedy, gdy cele materialne – takie jak bezpieczeństwo, spójność terytorialna czy rozwój określonych regionów – służą do uzasadnienia przedsięwzięć, których rzeczywista użyteczność nie została odpowiednio zweryfikowana. Z perspektywy metodologicznej konieczne jest więc rozróżnienie przyjętego celu, zastosowanego instrumentu oraz empirycznie obserwowanych skutków działania. Stwierdzenie, że inwestycja została uznana przez państwo za strategiczną, nie dowodzi jej ekonomicznej efektywności ani społecznej zasadności. Dopiero rekonstrukcja mechanizmu przyczynowego i porównanie rezultatów z alternatywnymi sposobami wykorzystania zasobów umożliwiają rzetelną ocenę.

W świetle teorii Webera interesująca pozostaje również funkcja biurokracji jako organizacji zdolnej do realizacji złożonych zadań na dużą skalę. Rozdzielenie kompetencji, formalizacja procedur, dokumentowanie decyzji i wyspecjalizowane kadry tworzą warunki stabilności instytucji, lecz równocześnie mogą zwiększać dystans między aparatem administracyjnym a społeczeństwem. Biurokracja jest zatem zarówno instrumentem racjonalizacji, jak i potencjalnym źródłem formalizmu organizacyjnego, reprodukowania własnych interesów oraz nadmiernego podporządkowywania działalności regułom, niezależnie od ich rzeczywistej funkcjonalności. W przypadku chińskim kluczowa staje się dodatkowa cecha aparatu publicznego: powiązanie hierarchii administracyjnej z systemem zarządzania kadrami partyjnymi. Formalne kompetencje instytucji współistnieją tu z politycznymi mechanizmami wyznaczania kierunków działania i oceny kierownictwa, co nadaje organizacji gospodarki specyficzny charakter. W konsekwencji decyzje władz miejskich i prowincjonalnych mogą być jednocześnie odpowiedzią na lokalne potrzeby gospodarcze oraz instrumentem realizacji priorytetów politycznych sformułowanych na wyższym szczeblu.

Zasadnicze pogłębienie analizy relacji między państwem a rynkiem przyniosła nowa ekonomia instytucjonalna, reprezentowana m.in. przez Douglassa C. Northa. W monografii „Institutions, Institutional Change and Economic Performance" z 1990 roku North ujmował instytucje jako formalne i nieformalne ograniczenia kształtujące ludzkie interakcje, wskazując na znaczenie praw, zwyczajów, norm, sposobów egzekwowania zobowiązań oraz historycznej trwałości wzorców organizacyjnych. Rozróżniał on instytucje będące regułami działania od organizacji, które są uczestnikami funkcjonującymi w ich ramach. Podział ten jest szczególnie użyteczny, gdyż pozwala uniknąć utożsamiania państwa jako konkretnego aparatu organizacyjnego z całym zespołem norm i reguł określających funkcjonowanie gospodarki. Instytucje tworzą ramy podejmowania decyzji zarówno dla przedsiębiorstw, jak i podmiotów publicznych, podczas gdy organizacje mogą równocześnie wykorzystywać istniejące reguły oraz dążyć do ich zmiany.

Efektywność infrastruktury zależy od komplementarności materialnej i instytucjonalnej

W teorii Northa centralne znaczenie mają koszty transakcyjne, rozumiane jako nakłady związane z pozyskiwaniem informacji, weryfikacją właściwości przedmiotu wymiany, negocjowaniem umów oraz kontrolowaniem i egzekwowaniem zobowiązań. W gospodarce pozbawionej rozwiniętych instytucji wiele potencjalnie korzystnych transakcji może nie dojść do skutku, gdyż niepewność co do zachowania kontrahenta przeważa nad oczekiwanymi korzyściami z wymiany.

Rozwój handlu międzynarodowego wymaga zatem nie tylko obniżania fizycznych kosztów transportu, lecz także redukcji kosztów uzyskiwania informacji, zabezpieczania płatności, przeprowadzania odpraw, ustalania odpowiedzialności przewoźników i rozwiązywania sporów. W przypadku Ekspresu Chiny-Europa kluczowe jest to, że towar przemieszczający się między chińskim producentem a europejskim odbiorcą podlega działaniu wielu odmiennych porządków prawnych, organizacji transportowych i administracji granicznych. Z ekonomicznego punktu widzenia wydajność całego korytarza zależy więc od jakości powiązań instytucjonalnych pomiędzy jego poszczególnymi elementami, nie zaś wyłącznie od prędkości poruszania się składu kolejowego. Rozwój infrastruktury należy zatem traktować jako zjawisko o dwóch współzależnych wymiarach: materialnym oraz instytucjonalnym. Ten pierwszy obejmuje torowiska, terminale, magazyny i systemy teleinformatyczne; drugi zaś reguły dostępu, standardy techniczne, mechanizmy odpowiedzialności, procedury celne i organizację rozliczeń.

Niedostateczny rozwój jednego z tych wymiarów ogranicza użyteczność drugiego. Nowoczesny terminal przeładunkowy nie zapewni sprawnej wymiany, jeśli procedury administracyjne generują wielogodzinne opóźnienia, podobnie jak ujednolicone dokumenty transportowe nie zastąpią brakujących połączeń fizycznych.

Zgodnie z teorią komplementarności instytucjonalnej efektywność konkretnego rozwiązania zależy od funkcjonowania pozostałych elementów systemu. Współczesny rynek logistyczny jest zatem rezultatem organizacji całego układu wzajemnie zależnych instytucji, czego nie da się sprowadzić do prostej sumy indywidualnych inwestycji przedsiębiorstw. Autor zauważa jednak, że teoria Northa nie uzasadnia automatycznego utożsamiania sprawności gospodarczej z maksymalnym rozszerzaniem własności prywatnej czy przyjmowaniem jednolitego systemu regulacyjnego we wszystkich państwach. Instytucje kształtują koszty transakcyjne i strukturę bodźców, lecz ich efektywność zależy od uwarunkowań historycznych, skuteczności egzekwowania reguł oraz dopasowania mechanizmów formalnych do nieformalnych.

W przypadku Chin interesujące są rozwiązania, w których prawa własności, uprawnienia do zasobów, koordynacja administracyjna i przedsiębiorczość prywatna tworzą układy odmienne od klasycznych zachodnich modeli własnościowych. Sam fakt, że przedsiębiorstwo pozostaje pod kontrolą państwa, nie przesądza o wysokości jego kosztów transakcyjnych, tak jak prywatna forma własności nie gwarantuje przejrzystości zasad działania. Rozstrzygające znaczenie mają konkretne uprawnienia decyzyjne, bezpieczeństwo kontraktowe, dostęp do informacji oraz wiarygodność instytucji egzekwujących zobowiązania. North zwracał również uwagę na niedoskonałość egzekwowania umów i rolę reguł nieformalnych, bez których nawet szczegółowy system prawny może nie zapewniać przewidywalności wymiany.

Koszty transakcyjne a ryzyko inwestycji infrastrukturalnych

Kolejnym narzędziem analitycznym jest teoria przedsiębiorstwa Ronalda Coase'a, rozwinięta później w ramach ekonomii kosztów transakcyjnych przez Olivera Williamsona. Coase wskazywał, że istnienie firm jako hierarchicznych struktur koordynacji wynika częściowo z kosztów związanych z wykorzystywaniem mechanizmów rynkowych. Gdy organizowanie transakcji poprzez rynek staje się droższe niż ich wewnętrzna koordynacja, pojawiają się przesłanki do integracji działalności. Williamson rozszerzył tę perspektywę, kładąc nacisk na ograniczoną racjonalność, oportunizm, niekompletność kontraktów oraz specyficzność aktywów. Ta ostatnia kategoria jest kluczowa dla infrastruktury transportowej, gdyż inwestycje w terminale, specjalistyczne urządzenia przeładunkowe czy konkretne połączenia kolejowe mają często ograniczoną przydatność poza określonym układem relacji gospodarczych. Zwiększa to ryzyko zależności między uczestnikami transakcji i skłania ku stosowaniu długookresowych kontraktów, porozumień organizacyjnych lub form integracji własnościowej. W kontekście transkontynentalnego transportu kolejowego teoria Williamsona pozwala wyjaśnić problemy, których nie rozwiązuje sama konkurencja cenowa.

Operator inwestujący w specjalistyczną infrastrukturę uzależnia przyszłe dochody od stabilności potoków ładunkowych, dostępu do sieci kolejowej, warunków współpracy z przewoźnikami oraz zachowania zagranicznych partnerów. Jeśli po dokonaniu inwestycji jeden z uczestników zyska możliwość jednostronnej zmiany warunków współpracy, pojawia się problem oportunizmu po zawarciu kontraktu, określany jako hold-up. W takiej sytuacji strony mogą unikać inwestycji, których opłacalność wymaga wzajemnego zaufania i długofalowej stabilności relacji. Instytucjonalna koordynacja państwowa może ograniczać część tych zagrożeń poprzez ustanawianie standardów, gwarancji i procedur rozstrzygania sporów, choć jednocześnie może generować nowe ryzyka, gdy dostęp do infrastruktury zależy od arbitralnych decyzji administracyjnych. Problem nie sprowadza się więc do prostego wyboru między hierarchią a rynkiem, lecz do dopasowania formy zarządzania do rodzaju transakcji, poziomu niepewności i struktury zależności między uczestnikami. Odmienny, choć częściowo komplementarny kierunek analizy wyznacza Karl Polanyi w „Wielkiej transformacji” z 1944 roku. Jego główna argumentacja dotyczy historycznego procesu wyodrębniania gospodarki rynkowej z szerszych stosunków społecznych oraz konsekwencji podporządkowania pracy, ziemi i pieniądza mechanizmowi samoregulującego się rynku.

Towary fikcyjne i społeczne zakorzenienie rynku

Polanyi określał te kategorie mianem towarów fikcyjnych, gdyż nie zostały one pierwotnie wytworzone z myślą o sprzedaży w sposób właściwy dla zwykłych produktów gospodarczych. Praca jest bowiem aktywnością człowieka, ziemia elementem środowiska naturalnego, a pieniądz instytucjonalnie zorganizowanym środkiem wymiany i rozliczeń.

Ich całkowite podporządkowanie mechanizmom cenowym może prowadzić do skutków społecznych i ekologicznych, których rynek nie uwzględnia automatycznie w rachunku prywatnych uczestników. Polanyi wskazywał zatem na historyczną współzależność rozwoju rynku oraz instytucji politycznych i społecznych wyznaczających granice jego funkcjonowania. Kluczowe znaczenie ma tu pojęcie podwójnego ruchu (double movement), opisujące napięcie między tendencją do rozszerzania mechanizmów rynkowych a reakcjami społecznymi, które dążą do ochrony ludzi, wspólnot i środowiska przed destabilizującym wpływem rynku. W interpretacji Polanyiego historia dziewiętnastowiecznego kapitalizmu nie była więc prostym procesem uwalniania rynku spod ograniczeń politycznych, lecz obejmowała równocześnie tworzenie nowych form regulacji, zabezpieczeń społecznych i zbiorowej ochrony. Koncepcja ta pozwala na nowo spojrzeć na chińską industrializację.

Rozwój przedsiębiorstw eksportowych, urbanizacja i migracje wewnętrzne zwiększały produktywność, lecz jednocześnie rodziły potrzebę reorganizacji dostępu do mieszkań, opieki zdrowotnej, edukacji czy ochrony środowiska. Państwo występowało w tym procesie nie tylko jako organizator inwestycji przemysłowych, ale także jako podmiot określający warunki społecznej reprodukcji gospodarki. Nie oznacza to, że konkretne chińskie polityki społeczne można bezpośrednio wyprowadzić z teorii Polanyiego.

Jego aparat pojęciowy pozwala jednak rozpoznawać napięcia strukturalne, których rozwiązanie wymaga instytucji wykraczających poza bieżącą koordynację cenową. Pomiędzy Weberowskim zainteresowaniem organizacją instytucjonalną a Polanyiowską analizą społecznego zakorzenienia gospodarki można dostrzec różnicę poziomów wyjaśnienia. Weber dostarcza narzędzi do badania racjonalizacji działania, typów panowania i formalnych warunków funkcjonowania kapitalizmu; Polanyi natomiast koncentruje się na historycznej organizacji relacji między gospodarką a społeczeństwem oraz na skutkach traktowania podstawowych warunków życia jako przedmiotów wymiany. Nie są to perspektywy przeciwstawne – obaj autorzy podważają możliwość pełnego wyjaśnienia gospodarki przez model jednostek dokonujących transakcji w oderwaniu od norm, instytucji i stosunków społecznych. Prowadzą one jednak do odmiennych pytań badawczych. Analiza Weberowska pozwala ustalić, czy organizacja rynku zapewnia przewidywalność działania i

możliwość racjonalnego kalkulowania kosztów, podczas gdy ujęcie Polanyiego kieruje uwagę ku społecznym warunkom powstawania rynku i granicom jego ekspansji. W przypadku BRI pierwsza perspektywa będzie przydatna do analizy standaryzacji procedur kolejowych, druga zaś do rozpoznania społecznych i ekologicznych konsekwencji rozbudowy infrastruktury oraz przekształcania lokalnych gospodarek w ogniwa ponadnarodowych sieci wymiany.

Rynki jako sieci relacji i struktury instytucjonalne

Koncepcję zakorzenienia społecznego gospodarki rozwinął w odmiennym kierunku Mark Granovetter, przede wszystkim w artykule Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness z 1985 roku. Autor zakwestionował zarówno modele nadmiernie zindywidualizowane, w których uczestnicy rynku jawią się jako autonomiczne jednostki kierujące się wyłącznie rachunkiem korzyści, jak i ujęcia nadmiernie uspołecznione, gdzie zachowanie jednostki jest niemal całkowicie determinowane przez normy kulturowe. W jego interpretacji działania gospodarcze są osadzone w konkretnych sieciach relacji interpersonalnych i organizacyjnych; to one kształtują dostęp do informacji, poziom zaufania, możliwości współpracy oraz ryzyko oportunizmu. Sieci społeczne mogą wprawdzie ograniczać niepewność i ułatwiać wymianę, lecz potrafią również sprzyjać zmowom, nepotyzmowi, wykluczaniu podmiotów zewnętrznych czy utrwalaniu nieformalnych hierarchii władzy. W konsekwencji zakorzenienie nie powinno być utożsamiane z automatycznie korzystnym wpływem więzi społecznych na efektywność gospodarki.

Perspektywa Granovettera ma szczególne znaczenie dla analizy Yiwu, ponieważ rozwój wielkoskalowych sieci handlu drobnymi towarami zależy nie tylko od formalnych instytucji transportowych, lecz także od relacji łączących kupców, producentów, pośredników, firmy spedycyjne i instytucje finansujące wymianę. Sieci te umożliwiają przepływ informacji o popycie, organizowanie zamówień, ocenę wiarygodności kontrahentów i koordynację dostaw. Jednocześnie mogą tworzyć bariery dla nowych uczestników, jeśli dostęp do zleceń i kapitału pozostaje uzależniony od przynależności do określonych kręgów współpracy. Z punktu widzenia ekonomii instytucjonalnej formalizacja reguł rynku może zmniejszać zależność od osobistego zaufania, jednak nie eliminuje całkowicie znaczenia reputacji i relacji społecznych. To właśnie komplementarność formalnych mechanizmów kontraktowych i nieformalnych sieci gospodarczych wyjaśnia, dlaczego określone ośrodki handlowe uzyskują przewagę konkurencyjną, której nie da się odtworzyć samym wybudowaniem podobnej infrastruktury w innym miejscu.

Szczególne miejsce w socjologii ekonomicznej zajmuje Neil Fligstein, który w monografii The Architecture of Markets zaproponował analizę rynków jako instytucjonalnie ukształtowanych pól społecznych. Rynek nie jest w tym ujęciu jedynie przestrzenią anonimowych transakcji, lecz systemem stosunków między przedsiębiorstwami, pracownikami, państwem i innymi organizacjami, którego stabilność zależy od wspólnie uznawanych reguł. Fligstein wskazywał na znaczenie praw własności, struktur zarządzania, reguł wymiany oraz koncepcji kontroli, które określają sposób rozumienia konkurencji i organizacji relacji między uczestnikami rynku. Ten ostatni element jest kluczowy, gdyż wskazuje na rolę dominujących wyobrażeń dotyczących właściwych strategii gospodarczych i granic dopuszczalnego działania. Rynki są zatem kształtowane nie tylko przez formalne prawo i strukturę cen, lecz również przez układ władzy, relacje między firmami oraz utrwalone interpretacje warunków konkurencji. Fligsteinowskie rozróżnienie instytucjonalnych podstaw rynku pozwala przeprowadzić wielowymiarową analizę chińskiego sektora logistyki kolejowej.

Prawa własności określają tutaj, kto dysponuje terminalami, taborem, gruntami i infrastrukturą przeładunkową oraz jakie uprawnienia posiadają poszczególne przedsiębiorstwa. Struktury zarządzania wpływają na organizację operatorów, podział kompetencji między administracją a biznesem i zasady sprawowania kontroli nad działalnością gospodarczą. Z kolei reguły wymiany obejmują warunki zawierania kontraktów transportowych, taryfy, dokumentację przewozową oraz mechanizmy rozliczeń.

Państwo jako strukturalny warunek funkcjonowania rynku

Koncepcje kontroli określają dominujące sposoby organizowania konkurencji – na przykład przekonanie, że dany rynek powinien pozostawać pod kierownictwem jednego przedsiębiorstwa państwowego lub przeciwnie: że większa liczba prywatnych operatorów sprzyja jego innowacyjności i efektywności. W zależności od przyjętej konfiguracji tych elementów może powstać rynek względnie otwarty, oligopolistyczny, zdominowany przez pojedynczego gracza lub oparty na współpracy sektora publicznego i prywatnego. Istotnym wnioskiem teorii Fligsteina jest rozpoznanie, że przedsiębiorstwa często dążą do stabilizacji własnego otoczenia konkurencyjnego, a nie wyłącznie do maksymalnego zaostrzania rywalizacji. Dominujące podmioty mogą zabiegać o utrwalenie zasad ograniczających wejście nowych konkurentów, wpływać na standardy organizacyjne i wykorzystywać relacje z instytucjami publicznymi, by zabezpieczyć swoją pozycję. Równocześnie powstawanie nowych sektorów gospodarczych może wymagać ustanowienia

podstawowych reguł współdziałania, których nie wypracowano jeszcze w toku spontanicznej koordynacji rynkowej. Z tej perspektywy chińskie platformy logistyczne można interpretować jako organizacje uczestniczące w procesie formowania pola rynkowego, w którym nie tylko konkurują o klientów, ale także współtworzą zasady przyszłej konkurencji.

Władze publiczne pełnią w tym procesie funkcje arbitra, inwestora, regulatora i niekiedy bezpośredniego uczestnika działalności gospodarczej. Takie połączenie ról może sprzyjać koordynacji, ale wymaga analizy ryzyka konfliktu interesów – zwłaszcza gdy podmiot ustanawiający reguły dostępu do rynku jest ekonomicznie zainteresowany sukcesem jednego z operatorów. Analizę wzajemnego przenikania się instytucji publicznych i rynkowych rozwijali również Leon N. Lindberg i John L. Campbell, szczególnie w rozważaniach nad organizacją działalności gospodarczej opublikowanych w zbiorze Governance of the American Economy z 1991 roku.

Autorzy ci podważali wyobrażenie o rynku jako autonomicznym mechanizmie, do którego państwo jedynie zewnętrznie ingeruje. Wskazywali, że organizacja gospodarki jest rezultatem historycznego kształtowania systemów zarządzania, obejmujących reguły formalne, normy, stosunki własności, struktury władzy oraz działania organizacji prywatnych i publicznych. Z tej perspektywy państwo nie występuje wyłącznie jako podmiot dokonujący doraźnej interwencji, lecz także jako trwały element instytucjonalnego środowiska, w którym kształtują się strategie przedsiębiorstw i możliwości rozwoju sektorów. Rozróżnienie pomiędzy państwem jako aktywnym uczestnikiem działalności gospodarczej a państwem jako strukturalnym warunkiem jej prowadzenia pozwala wyjaśnić pozornie paradoksalne zjawisko, w którym nawet niewielka bezpośrednia aktywność przedsiębiorstw publicznych może współistnieć z głębokim wpływem instytucji państwowych na organizację całego rynku.

W wymiarze sprawczym państwo podejmuje świadome działania zmierzające do osiągania określonych rezultatów ekonomicznych, wykorzystując wydatki publiczne, inwestycje, instrumenty kredytowe, ulgi podatkowe, regulacje oraz własne przedsiębiorstwa. Tak rozumiana polityka gospodarcza może być analizowana przez pryzmat celów, instrumentów, wykonawców i skutków podejmowanych decyzji. W wymiarze strukturalnym znaczenie państwa ujawnia się natomiast w samym sposobie zorganizowania administracji, podziale kompetencji, układzie zależności między instytucjami finansowymi a przedsiębiorstwami oraz w systemie norm określających dostęp do zasobów. W odniesieniu do chińskich korytarzy kolejowych różnica ta staje się szczególnie wyrazista.

Dotacja do uruchomienia połączenia kontenerowego jest przykładem bezpośredniej interwencji, podczas gdy struktura własności gruntów, uprawnienia administracji do wyznaczania lokalizacji

terminali, reguły funkcjonowania banków państwowych i system zarządzania kadrami urzędniczymi stanowią trwałe uwarunkowania podejmowania decyzji przez wszystkich uczestników rynku. Ich wpływ może być silniejszy niż pojedyncza interwencja finansowa, ponieważ określają zakres możliwych strategii przedsiębiorstw jeszcze przed rozpoczęciem konkretnego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Perspektywa strukturalna pozwala ponadto dostrzec, że instytucjonalne zdolności państwa nie rozkładają się równomiernie pomiędzy poszczególne sektory i regiony gospodarki. Administracja dysponująca rozwiniętymi kompetencjami w budowie infrastruktury może pozostawać mniej skuteczna w organizowaniu innowacyjnej przedsiębiorczości, ochronie konkurencji lub dostarczaniu usług społecznych. Podobnie wysoka zdolność do mobilizowania zasobów finansowych nie musi oznaczać równie wysokiej sprawności w ocenie długookresowej rentowności inwestycji. W teorii organizacji mówi się o zróżnicowaniu zdolności instytucjonalnych, których struktura zależy od historycznie ukształtowanych kompetencji, systemów motywacyjnych, zasobów informacyjnych i mechanizmów uczenia się.

W przypadku Chin poszczególne prowincje i miasta mogą wykazywać odmienne możliwości realizowania tego samego programu polityki przemysłowej, ponieważ różnią się wyposażeniem infrastrukturalnym, dostępem do przedsiębiorstw, jakością administracji i strukturą powiązań gospodarczych. Zróżnicowanie to wyjaśnia część odmienności modeli logistycznych analizowanych w książce, lecz nie powinno być traktowane jako dowód, że wewnętrzna organizacja biurokracji samodzielnie determinuje wszystkie rezultaty gospodarcze. Przejście od analizy instytucjonalnych warunków rynku do badań nad celowym przekształcaniem struktury gospodarki prowadzi do teorii państwa rozwojowego, której szczególnie ważnym przedstawicielem pozostaje Chalmers Johnson.

Państwo rozwojowe jako aktywny architekt struktury gospodarczej

W monografii MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975 Chalmers Johnson przedstawił analizę japońskiego systemu kierowania rozwojem przemysłowym, kładąc nacisk na rolę wyspecjalizowanej biurokracji, strategiczne wyznaczanie priorytetów sektorowych oraz ścisłą współpracę administracji z przedsiębiorstwami.

Istotą jego koncepcji było odróżnienie państwa nastawionego przede wszystkim na regulowanie istniejących stosunków gospodarczych od takiego, które traktuje przebudowę struktury produkcji jako jeden ze swoich zasadniczych celów. Rozróżnienie państwa regulacyjnego i rozwojowego nie powinno jednak prowadzić do utożsamiania pierwszego z całkowitą biernością gospodarczą, a drugiego z bezpośrednim zarządzaniem każdym przedsiębiorstwem. Chodzi raczej o odmienne

hierarchie celów publicznych, struktury kompetencji administracyjnych oraz sposoby koordynowania inwestycji przemysłowych. W teorii Johnsona kluczowa była organizacyjna zdolność państwa do wskazywania kierunków rozwoju, koordynowania działań firm i zapewniania względnej ciągłości polityki przemysłowej. Japońskie Ministerstwo Handlu Międzynarodowego i Przemysłu (MITI) pełniło tu centralną funkcję w kształtowaniu relacji między administracją a sektorem przemysłowym. Nie oznacza to jednak, że sukces gospodarczy Japonii można wyjaśnić wyłącznie działaniami tej instytucji; istotny udział miały również przedsiębiorstwa prywatne, organizacje finansowe, system edukacji, polityka makroekonomiczna oraz uwarunkowania międzynarodowe.

Przeniesienie koncepcji Johnsona na grunt chiński wymaga uwzględnienia odmienności struktury politycznej, skali gospodarki i roli przedsiębiorstw państwowych. O ile w powojennym modelu japońskim kluczowa była współpraca administracji z wielkimi prywatnymi organizacjami przemysłowymi, o tyle chińska polityka gospodarcza obejmuje także wielopoziomową konkurencję administracji terytorialnych, rozbudowaną własność publiczną oraz system politycznego kierowania kadrami. Dalsze pogłębienie teorii państwa rozwojowego przyniosły badania Alice H. Amsden nad industrializacją Korei Południowej, opisane w monografii Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization.

Szczególnym przedmiotem jej zainteresowania stała się sytuacja państw późno uprzemysławiających się, które nie dysponowały początkowo dorobkiem technologicznym najbardziej rozwiniętych gospodarek, lecz mogły wykorzystać szansę na uczenie się, adaptację istniejących rozwiązań i rozwijanie produkcji w sektorach wcześniej zdominowanych przez zagranicznych konkurentów.

Wzajemność i dyscyplina jako warunki efektywnej interwencji państwa

Amsden wskazywała, że proces ten może wymagać świadomego kształtowania cen względnych za pomocą ochrony celnej, preferencji kredytowych, subwencji i innych instrumentów polityki publicznej. Jej rozważania podważały przekonanie, że każda rozbieżność między ceną rynkową a ceną ukształtowaną przez interwencję państwa nieuchronnie prowadzi do pogorszenia długookresowej efektywności gospodarki. Kluczowy element tej argumentacji dotyczył jednak nie samego subsydiowania przedsiębiorstw, lecz powiązania wsparcia z wymogiem osiągania konkretnych rezultatów produkcyjnych, eksportowych i technologicznych. Zasada wzajemności, na którą zwracała uwagę Amsden, pozwala odróżnić subsydium rozwojowe od transferu finansowego

utrwalającego nieproduktywną działalność. W pierwszym przypadku wsparcie publiczne ma pomóc przezwyciężyć początkowe ograniczenia, a jego kontynuacja zależy od rzeczywistego postępu firmy. W drugim pomoc może trwać niezależnie od wyników, jeśli podmiot korzystający ze wsparcia posiada szczególną pozycję polityczną lub administracyjną.

Z perspektywy ekonomii kontraktów problem sprowadza się do ustanowienia wiarygodnych zobowiązań wzajemnych, które ograniczają ryzyko jednostronnego przechwytywania korzyści. Państwo może zobowiązać się do zapewnienia kapitału i ochrony na początkowym etapie rozwoju branży, natomiast przedsiębiorstwo powinno spełniać określone kryteria wydajności, jakości lub ekspansji na konkurencyjne rynki. Trudność organizacyjna polega na tym, że administracja musi dysponować zarówno kompetencjami do oceny wyników, jak i polityczną zdolnością do wycofania pomocy w momencie, gdy przedsięwzięcie nie spełnia uzgodnionych warunków. Rozróżnienie to nabiera szczególnego znaczenia w odniesieniu do chińskich subsydiów transportowych.

W początkowej fazie rozwoju korytarza kolejowego wsparcie może sprzyjać zwiększaniu liczby połączeń, przyciąganiu przedsiębiorstw i budowaniu doświadczenia operacyjnego, którego zdobycie byłoby trudne, gdyby ryzyko w pełni obciążało pojedynczego inwestora prywatnego. Aby jednak uzasadnić dalszą pomoc, należałoby wykazać, że rosnąca skala działalności faktycznie obniża jednostkowe koszty usług, zwiększa zdolność do pozyskiwania ładunków i stopniowo ogranicza zależność operatora od finansowania publicznego. Jeśli przedsiębiorstwo otrzymuje coraz większe wsparcie jedynie dlatego, że utrzymanie połączenia stało się politycznie prestiżowe, mechanizm przestaje odpowiadać logice wzajemności rozwojowej. Pojawia się wówczas ryzyko zastąpienia kryteriów efektywności przez administracyjne wykonanie planu, co nie musi prowadzić do trwałej konkurencyjności.

Robert Wade w monografii Governing the Market rozwinął koncepcję rynku kierowanego, badając podział funkcji alokacyjnych między administrację publiczną a mechanizmy konkurencji. Wade zakwestionował interpretacje przedstawiające sukces gospodarek wschodnioazjatyckich jako rezultat wyłącznie liberalnych zasad wymiany, ale odrzucił również możliwość sprowadzenia go do samego faktu interwencji państwa. Szczególną uwagę poświęcił instytucjonalnym warunkom współdziałania administracji i firm, mechanizmom finansowania inwestycji oraz sposobom selekcji kierunków rozwoju przemysłowego. Zastosowanie tej perspektywy do Chin pozwala dostrzec, że państwowa koordynacja i konkurencja rynkowa mogą się wzajemnie uzupełniać, choć ich połączenie nie gwarantuje efektywności w każdych warunkach. Właściwe proporcje zależą od sektora, skali inwestycji, dojrzałości technologicznej i zdolności instytucji publicznych do rozpoznawania rzeczywistych barier rozwoju. Teorie Johnsona, Amsden i Wade'a pozwalają wspólnie sformułować istotny wniosek dotyczący charakteru polityki przemysłowej.

Nie jest ona tożsama z dowolnym wspieraniem wybranych firm ani z samym zwiększaniem udziału państwa w gospodarce. Stanowi raczej określony sposób organizowania transformacji strukturalnej, w której działalność publiczna ma stymulować powstawanie nowych kompetencji produkcyjnych, wykorzystywanie korzyści skali i przechodzenie do sektorów o wyższej wartości dodanej. Sukces takiej polityki zależy jednak od jakości instytucji odpowiedzialnych za jej realizację. Konieczne są w szczególności mechanizmy selekcji projektów, pozyskiwania informacji rynkowych, ustalania wymogów efektywności oraz ograniczania pomocy dla przedsięwzięć niezdolnych do osiągnięcia trwałej konkurencyjności. Koncepcja państwa rozwojowego jest więc teorią organizacyjnych warunków skutecznej interwencji, a nie ogólnym uzasadnieniem nieograniczonej ekspansji sektora publicznego. W tej perspektywie należy rozpatrywać również tradycję ochrony przemysłów wschodzących, której źródła wiążą się m.in. z poglądami Alexandra Hamiltona i Friedricha Lista. W gospodarce nadrabiającej opóźnienie technologiczne nowe przedsiębiorstwa mogą nie być zdolne do konkurencji z zagranicznymi producentami, którzy dysponują już znaczną skalą działalności, rozwiniętymi kompetencjami technicznymi i siecią odbiorców.

Tymczasowe wsparcie może stwarzać warunki do procesu uczenia się przez produkcję, określanego jako learning by doing, oraz do powstawania efektów zewnętrznych związanych z dyfuzją wiedzy.

Instytucjonalne warunki efektywności interwencji państwa

Argument ten nie oznacza jednak, że każdy sektor wspierany przez państwo zyska w przyszłości przewagę konkurencyjną. Wymaga to bowiem rzetelnego rozpoznania rzeczywistego potencjału technologicznego, możliwości rozwoju popytu oraz kosztów ochrony w okresie poprzedzającym osiągnięcie odpowiedniej produktywności. Dalsze teoretyczne uzasadnienie polityki przemysłowej znajduje się w problemach koordynacyjnych analizowanych przez ekonomistów rozwoju, m.in. Paula Rosensteina-Rodana i Alberta O. Hirschmana. W gospodarce z niedostateczną infrastrukturą, ograniczonym rynkiem i brakiem zdolności produkcyjnych pojedyncze przedsięwzięcie może być nieopłacalne, mimo że jednoczesna realizacja kilku wzajemnie uzupełniających się inwestycji przyniosłaby korzyści całemu systemowi. Budowa fabryki często wymaga zapewnienia transportu, energii i sieci dostawców, podczas gdy inwestycje w te elementy infrastruktury mogą być nieuzasadnione bez istnienia odpowiedniej skali produkcji.

Powstaje zatem problem wzajemnej zależności decyzji inwestycyjnych, którego rozwiązanie wymaga instytucji zdolnej do koordynowania działań wielu podmiotów. Hirschman zwracał

ponadto uwagę na znaczenie powiązań wstecznych i przednich między sektorami gospodarki – dzięki nim rozwój jednej działalności może generować popyt na nowe dobra pośrednie i otwierać drogę kolejnym przedsiębiorstwom.

W odniesieniu do Wielkiego Rynku Eurazjatyckiego problem koordynacyjny przybiera szczególnie złożoną postać. Uruchomienie rentownego połączenia kolejowego wymaga odpowiedniego wolumenu ładunków, rozwiniętej infrastruktury terminalowej, kompatybilnych procedur granicznych oraz współpracy operatorów z różnych państw. Przedsiębiorstwa mogą wstrzymywać eksport, jeśli brakuje niezawodnego transportu, natomiast przewoźnicy nie zainwestują w regularne kursy bez gwarancji liczby klientów. Tworzy to specyficzny rodzaj wzajemnego uzależnienia, w którym oczekiwania rynkowe prowadzą do utrzymywania równowagi na niedostatecznym poziomie działalności. Interwencja publiczna może przełamać ten impas, jeśli umożliwi jednoczesny rozwój infrastruktury i zdolności produkcyjnych. Kluczowe pozostaje jednak ustalenie, czy brak rynku wynika z błędów koordynacyjnych, czy z trwałego braku popytu lub kosztów przewyższających potencjalne korzyści. Rozróżnienie to pozwala pogłębić analizę ekonomicznych podstaw chińskich inwestycji infrastrukturalnych.

Teoria korzyści skali wskazuje, że w pewnych sektorach zwiększanie produkcji obniża przeciętny koszt jednostkowy poprzez rozłożenie kosztów stałych na większą liczbę dóbr lub usług. Nie należy jednak utożsamiać tego mechanizmu z powszechnym występowaniem malejącego kosztu krańcowego ani zakładać, że wzrost skali zawsze poprawia efektywność. W infrastrukturze kluczowe są koszty budowy i utrzymania aktywów, ograniczona podzielność inwestycji oraz progi przepustowości. Wzrost liczby przewozów początkowo obniża koszt przeciętny, lecz po przekroczeniu zdolności operacyjnych wymusza nowe nakłady inwestycyjne. W transporcie kolejowym istotne są także koszty przeładunków, nierównowaga kierunków oraz konieczność utrzymywania rezerw taborowych. Z tego względu publiczne wsparcie powinno opierać się na analizie rzeczywistej struktury kosztów, a nie na ogólnym przekonaniu o nieograniczonych korzyściach skali w każdej sieci.

Istotnym uzupełnieniem teorii państwa rozwojowego jest dorobek Petera Evansa, który w monografii Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation analizował wyniki polityki przemysłowej w zależności od organizacji państwa i jego relacji ze społeczeństwem. Evans wskazywał na znaczenie autonomii zakorzenionej, rozumianej jako zdolność instytucji publicznych do zachowywania organizacyjnej spójności i względnej niezależności od partykularnych interesów przy równoczesnym utrzymywaniu intensywnych relacji informacyjnych oraz kooperacyjnych z przedsiębiorstwami.

W jego analizie kluczowe było rozróżnienie państwa rozwojowego i drapieżnego, choć rzeczywiste systemy mogą wykazywać cechy pośrednie. Mechanizm ten wyjaśnia, dlaczego podobne instrumenty polityki przemysłowej przynoszą odmienne rezultaty w różnych krajach – o skuteczności decydują nie tylko formalne kompetencje administracji, lecz struktura relacji społecznych i zdolność do przeciwstawiania się zawłaszczaniu instytucji przez prywatne interesy. Z perspektywy teorii Evansa ryzyko pojawia się zarówno przy nadmiernej izolacji urzędników, jak i przy ich zbyt silnym uzależnieniu od biznesu. Instytucje odcięte od gospodarki nie posiadają informacji niezbędnych do oceny potrzeb inwestycyjnych. Z kolei administracja w zbyt bliskich relacjach z konkretnymi przedsiębiorcami może faworyzować wybrane podmioty, niezależnie od ich znaczenia dla rozwoju kraju. Autonomia zakorzeniona nie jest więc prostym postulatem rozszerzania współpracy publiczno-prywatnej, lecz określa wymagającą konstrukcję instytucjonalną, w której współdziałanie pozostaje powiązane z odpowiedzialnością, kompetencjami i możliwością niezależnej oceny rezultatów.

Ryzyko monopolizacji chińskich platform logistycznych

W przypadku chińskich platform logistycznych kluczowe jest rozstrzygnięcie, czy relacje między administracją miejską a operatorami sprzyjają tworzeniu infrastruktury dostępnej dla wielu podmiotów, czy też prowadzą do administracyjnego utrwalania uprzywilejowanej pozycji wybranego przedsiębiorstwa.

Polityka przemysłowa jako proces strategicznej współpracy i zarządzania informacją

Współczesna teoria polityki przemysłowej rozwija tę problematykę m.in. w pracach Daniego Rodrika. Autor wskazuje, że zadaniem instytucji publicznych nie jest wyłącznie dysponowanie informacją o już rozpoznanych nieprawidłowościach rynkowych. Często państwo i przedsiębiorstwa muszą dopiero wspólnie ustalić, jakie ograniczenia hamują rozwój konkretnych sektorów i jakie formy wsparcia pozwolą je przezwyciężyć. W artykule Industrial Policy for the Twenty-First Century Rodrik przedstawia politykę przemysłową jako proces strategicznej współpracy i zdobywania informacji; administracja powinna w nim tworzyć warunki instytucjonalne do identyfikacji korzyści zewnętrznych oraz problemów koordynacyjnych. Taka perspektywa przesuwa punkt ciężkości z prostego dylematu „interwencja kontra deregulacja” na jakość relacji między sektorem publicznym a przedsiębiorstwami. Skuteczna polityka wymaga przy tym mechanizmów

eksperymentowania, rzetelnej oceny rezultatów i odwagi w wycofywaniu wsparcia, gdyż wiedza o przyszłych przewagach gospodarczych jest zawsze niepełna i zmienna. Zestawienie koncepcji Rodrika i Evansa ujawnia istotny problem epistemologiczny: państwo potrzebuje informacji, które są w dyspozycji prywatnych firm, lecz jednocześnie musi być świadome ryzyka strategicznego przedstawiania tych danych w celu uzyskania korzyści publicznych.

Przedsiębiorca posiada wiedzę o możliwościach produkcyjnych, kosztach i potencjalnym popycie, ale może być zainteresowany zawyżaniem znaczenia projektu dla gospodarki lub prezentowaniem pewnych kosztów jako niemożliwych do pokonania bez dotacji. Administracja dysponuje z kolei zasobami organizacyjnymi i finansowymi, lecz jej dostęp do szczegółowej wiedzy rynkowej pozostaje ograniczony. Pojawia się zatem problem zaprojektowania takich instytucji, które umożliwią korzystanie z informacji prywatnych, nie przekształcając współpracy w system transferowania publicznych środków do podmiotów posiadających największą zdolność wpływania na decyzje polityczne. W gospodarce chińskiej zagadnienie to nabiera dodatkowego wymiaru – przedsiębiorstwa państwowe i prywatne mogą mieć bowiem różny stopień dostępu do ośrodków decyzyjnych oraz odmienną zdolność zabezpieczania własnych interesów w relacjach z administracją.

Ważnym punktem odniesienia pozostaje również nowa ekonomia strukturalna Justina Yifu Lina, która rozwija koncepcję transformacji gospodarczej zgodnej z ewolucją wyposażenia w czynniki produkcji. Lin wskazuje, że trwały rozwój przemysłowy zależy od umiejętności wykorzystania istniejących i stopniowo zmieniających się przewag komparatywnych, wynikających m.in. ze struktury zasobów pracy, kapitału i kompetencji. Państwo może wspierać firmy poprzez dostarczanie infrastruktury, informacji czy koordynowanie inwestycji, jednak działania te powinny być powiązane z rzeczywistymi możliwościami gospodarczymi. Z tej perspektywy szczególnie ryzykowne jest finansowanie sektorów wymagających nakładów i kompetencji całkowicie nieadekwatnych do obecnej struktury gospodarki. Nie oznacza to zakazu świadomego budowania nowych zdolności technologicznych, lecz wskazuje na konieczność uwzględnienia realnych kosztów ich osiągnięcia.

W zastosowaniu do BRI teoria Lina pozwala zapytać, czy rozwój konkretnego korytarza kolejowego odpowiada rzeczywistym potrzebom handlu i regionalnej strukturze produkcji, czy jest przedsięwzięciem realizowanym głównie ze względów administracyjnych. Jednocześnie stanowisko Lina można skonfrontować z argumentacją zwolenników bardziej aktywnej polityki przemysłowej, dla których historyczna struktura przewag komparatywnych nie powinna stanowić nieprzekraczalnej granicy strategii rozwojowej. Przedsiębiorstwa mogą bowiem nabywać nowe kompetencje i tworzyć sektory, które w początkowej fazie nie byłyby konkurencyjne. Kluczowa

trudność polega na odróżnieniu inwestycji umożliwiających produktywny awans do bardziej zaawansowanych form działalności od projektów, których rentowność pozostaje trwale zależna od wsparcia publicznego. W odniesieniu do infrastruktury eurazjatyckiej oznacza to konieczność badania dynamiki popytu i powstawania nowych zdolności produkcyjnych, a nie tylko porównywanie początkowych stawek transportowych kolei z żeglugą morską. Statyczny rachunek kosztów może pomijać przyszłe efekty organizacyjne, jednak odwołanie do potencjalnych korzyści dynamicznych nie może zastępować wymogu ich wiarygodnego uzasadnienia.

Regionalna decentralizacja i pułapka wskaźników ilościowych

Specyfika chińskiego państwa rozwojowego ujawnia się szczególnie wyraźnie w teorii Chengganga Xu, który w artykule The Fundamental Institutions of China's Reforms and Development z 2011 roku przedstawił koncepcję regionalnie zdecentralizowanego systemu autorytarnego. W jego ujęciu centralny aparat państwowy zachowuje zasadnicze uprawnienia polityczne i kontrolę nad obsadą stanowisk, podczas gdy administracje subnarodowe dysponują znaczącymi kompetencjami w zakresie organizacji działalności gospodarczej oraz wdrażania reform. Taka konfiguracja sprzyja regionalnym eksperymentom, rywalizacji gospodarczej i dostosowywaniu rozwiązań do lokalnych warunków, lecz równocześnie może generować niespójność polityk publicznych, protekcjonizm oraz konflikty między interesami centrum a jednostkami terytorialnymi.

Kluczowe znaczenie tej koncepcji polega na wykazaniu, że sukcesy gospodarcze i strukturalne problemy Chin mogą wynikać z tych samych właściwości organizacji instytucjonalnej. W teorii Xu decentralizacja nie jest zatem wartością samą w sobie ani mechanizmem automatycznie zwiększającym efektywność. Jej skutki zależą od relacji między uprawnieniami lokalnych administracji, sposobami ich finansowania a metodami rozliczania rezultatów. Jeśli władze regionalne czerpią korzyści z przyciągania inwestycji i rozwoju przedsiębiorstw, aktywnie wspierają lokalną gospodarkę. Jeżeli jednak konkurencja o polityczne uznanie prowadzi do nadmiernego subsydiowania działalności lub utrzymywania barier handlowych, decentralizacja może ograniczać efektywność całego rynku krajowego. W takim przypadku rozwój instytucji wymaga nie tylko zwiększenia samodzielności lokalnych podmiotów, ale przede wszystkim ustanowienia reguł koordynacji między nimi. Problem ten jest szczególnie istotny w polityce transportowej, gdyż infrastruktura kolejowa tworzy sieć funkcjonalnie współzależną – optymalizacja działań pojedynczego miasta może być sprzeczna z efektywnością całego systemu przewozowego.

Rozważania te zyskują dodatkowy wymiar w świetle badań Zhou Li'ana nad mechanizmem turnieju awansowego chińskich urzędników. W artykule z 2007 roku Zhou wskazywał, że powiązanie możliwości awansu z osiągnięciami gospodarczymi podległych jednostek tworzy silne bodźce do zwiększania inwestycji i mobilizacji zasobów.

Jednocześnie Zhou zwracał uwagę na wewnętrzne ograniczenia tego modelu, a zwłaszcza na rozbieżność między wskaźnikami oceny urzędników a rzeczywistym zakresem ich obowiązków. Jeśli awans zależy głównie od wzrostu określonych mierników, urzędnicy koncentrują się na działaniach łatwo obserwowalnych i premiowanych przez przełożonych, zaniedbując zadania, których rezultaty trudniej zmierzyć. Z perspektywy ekonomii organizacji problem ten odpowiada zagadnieniu wielozadaniowości i niepełnej mierzalności wyników pracy, analizowanemu w teorii kontraktów i systemów motywacyjnych. Znaczenie turniejowych mechanizmów oceny ujawnia się szczególnie w projektach infrastrukturalnych, gdzie sukces można przedstawić za pomocą prostych danych ilościowych. Liczba pociągów, wolumen przeładowanych kontenerów czy wartość inwestycji są łatwe do raportowania; znacznie trudniej jednak określić rzeczywistą produktywność kapitału, koszty alternatywne, trwałość popytu czy realny wpływ infrastruktury na rozwój regionu. Gdy system motywacyjny premiuje przede wszystkim mierniki ilościowe, powstają bodźce do zwiększania skali inwestycji nawet wtedy, gdy nie przynoszą one odpowiednich korzyści społecznych.

Mechanizm ten można interpretować jako szczególny przypadek prawa Goodharta: wskaźnik wykorzystywany jako cel działania przestaje być wiarygodnym miernikiem rzeczywistego stanu zjawiska. Nie oznacza to, że dane ilościowe są bezużyteczne, lecz wskazuje na konieczność budowania systemów oceny uwzględniających jakość wyników, relację kosztów do korzyści oraz trwałość osiąganych efektów.

Policentryczność i etyka jako kryteria oceny efektywności

Istotne uzupełnienie tej analizy stanowi dorobek Elinor Ostrom, która badała instytucjonalne warunki współpracy wielu podmiotów w sytuacjach wymagających zarządzania wspólnymi zasobami i rozwiązywania problemów zbiorowego działania. Jej koncepcja policentryczności wskazuje, że skuteczne zarządzanie złożonymi systemami nie zawsze wymaga podporządkowania wszystkich uczestników jednemu centrum decyzyjnemu. W określonych warunkach wiele względnie autonomicznych ośrodków może budować zdolność do eksperymentowania, wzajemnego uczenia się i dostosowywania reguł do lokalnych potrzeb – o ile istnieją odpowiednie mechanizmy

współpracy, monitorowania i rozstrzygania konfliktów. Nie oznacza to jednak możliwości prostego utożsamienia chińskiej decentralizacji administracyjnej z policentrycznością w rozumieniu Ostrom. W systemie chińskim hierarchia polityczna pozostaje wyraźnie określona, a zakres autonomii jednostek terytorialnych jest ograniczony. Koncepcja Ostrom dostarcza jednak narzędzi pozwalających ocenić, czy rozproszenie kompetencji faktycznie zwiększa zdolność systemu do rozwiązywania problemów koordynacyjnych, czy raczej prowadzi do fragmentacji działań i nadmiernej konkurencji instytucjonalnej.

W odniesieniu do sieci transportowej policentryczność może przejawiać się w organizacji współpracy między państwami tranzytowymi, administracjami kolejowymi, operatorami terminali i przedsiębiorstwami spedycyjnymi, bez konieczności tworzenia jednej ponadnarodowej organizacji o wyłącznej kontroli nad całym korytarzem. Poszczególne podmioty zachowują wówczas określone kompetencje, uzgadniając jednocześnie standardy techniczne, harmonogramy, zasady wymiany informacji i procedury rozwiązywania sporów. Taka struktura bywa bardziej elastyczna od modelu całkowicie scentralizowanego, choć jej skuteczność zależy od dyscypliny uczestników w przestrzeganiu wspólnych reguł oraz od właściwego podziału kosztów i korzyści.

Wątek ten zostanie rozwinięty w dalszej części artykułu podczas analizy ponadnarodowych mechanizmów zarządzania CR Express. Już na poziomie teoretycznym można jednak zauważyć, że transkontynentalny rynek transportowy wymaga nie tylko państwowej sprawczości, lecz także instytucjonalnej zdolności do ograniczania arbitralności poszczególnych uczestników sieci. Wymiar aksjologiczny tych koncepcji ujawnia zasadniczą różnicę pomiędzy skutecznością gospodarczą a normatywną oceną instytucji, które tę skuteczność osiągają. Teoria państwa rozwojowego koncentruje się na zdolności do transformacji produkcji, mobilizowania kapitału i tworzenia przewag technologicznych; teoria sprawiedliwości społecznej wymaga natomiast uwzględnienia sposobu podziału korzyści, ochrony praw jednostki i możliwości uczestniczenia obywateli w procesach decyzyjnych. W perspektywie Amartyi Sena rozwój nie może być sprowadzony do wzrostu dochodu narodowego, gdyż kluczowe znaczenie posiada rozszerzanie rzeczywistych możliwości działania i prowadzenia życia.

Z kolei teoria sprawiedliwości Johna Rawlsa kładzie nacisk na instytucjonalne warunki ochrony podstawowych wolności oraz zasady organizowania nierówności społecznych. Choć koncepcje te opierają się na odmiennych założeniach filozoficznych, wspólnie dowodzą, że sama zdolność państwa do realizacji ambitnych przedsięwzięć infrastrukturalnych nie rozstrzyga o ich zgodności z kryteriami sprawiedliwości. Problem ten jest szczególnie istotny przy inwestycjach wielkoskalowych, które mogą wymuszać przekształcanie struktury własności gruntów, zmianę

zagospodarowania przestrzeni, relokację działalności gospodarczej czy reorganizację stosunków pracy.

Ocena takich projektów nie powinna ograniczać się do zestawienia kosztów budowy z przyszłymi przychodami operatorów, ponieważ infrastruktura wpływa również na życie społeczności lokalnych, bezpieczeństwo środowiskowe i dostęp do usług publicznych. W teorii ekonomii dobrobytu kluczowe są efekty zewnętrzne, których nie ujmuje automatycznie rachunek finansowy przedsiębiorstw. Perspektywa praw człowieka wskazuje natomiast na konieczność ochrony określonych uprawnień niezależnie od skali korzyści gospodarczych. Nie każda dodatnia wartość ekonomiczna przedsięwzięcia uzasadnia bowiem ograniczanie podstawowych praw jednostki, podobnie jak nie wszystkie negatywne skutki społeczne mogą zostać bezproblemowo zrekompensowane transferami finansowymi.

Chiński model jako złożony system relacji władzy i instytucji

Współczesna socjologia gospodarcza pozwala dostrzec kluczowe znaczenie relacji władzy, których nie obejmuje klasyczny model wymiany między formalnie równymi uczestnikami rynku. Przedsiębiorstwa różnią się bowiem zasobami finansowymi, dostępem do informacji, pozycją negocjacyjną oraz zdolnością wpływania na regulacje publiczne. Podobnie państwa angażujące się w transkontynentalne projekty infrastrukturalne pozostają zróżnicowane pod względem wielkości gospodarki, poziomu zadłużenia, potencjału technologicznego i znaczenia strategicznego.

W rezultacie formalna dobrowolność zawierania porozumień gospodarczych nie przesądza o symetrii rzeczywistych możliwości negocjacyjnych. W teorii zależności i międzynarodowej ekonomii politycznej zjawisko to stanowi jeden z podstawowych problemów badawczych, gdyż integracja gospodarcza może jednocześnie zwiększać całkowite możliwości produkcyjne i utrwalać nierównomierny podział korzyści między uczestników wymiany. Analiza BRI wymaga zatem rozróżnienia zdolności do wytwarzania dodatkowej wartości gospodarczej od zdolności poszczególnych państw i przedsiębiorstw do jej przechwytywania.

Z przywołanych teorii wynika konieczność traktowania państwa i rynku jako elementów dynamicznego układu instytucjonalnego, w którym normy formalne, struktury organizacyjne, relacje społeczne i mechanizmy cenowe wzajemnie na siebie oddziałują. Perspektywy te uzupełniają się: Weber pozwala dostrzec znaczenie racjonalizacji i organizacji administracyjnej, North dostarcza narzędzi analizy kosztów transakcyjnych, Polanyi kieruje uwagę ku społecznym granicom

ekspansji rynku, Granovetter umożliwia badanie sieci relacji gospodarczych, a Fligstein wyjaśnia instytucjonalne mechanizmy stabilizowania i przekształcania pól rynkowych. Z kolei Johnson, Amsden, Wade i Evans rozwijają koncepcję państwa aktywnie uczestniczącego w transformacji przemysłowej, wskazując na wagę kompetencji administracyjnych, dyscypliny gospodarczej i współpracy z przedsiębiorstwami.

Choć teorie te nie tworzą jednolitego systemu wyjaśniającego – gdyż opierają się na odmiennych założeniach dotyczących działania jednostek i instytucji – ich wartość poznawcza polega na możliwości analizy różnych poziomów tego samego procesu gospodarczego oraz konfrontowania wynikających z nich hipotez z materiałem empirycznym.

Właśnie na tym tle chiński model organizacji gospodarki staje się szczególnie interesujący. Państwo występuje w nim jednocześnie jako twórca i gwarant reguł wymiany, organizator infrastruktury, uczestnik działalności przedsiębiorstw, dysponent zasobów strategicznych oraz podmiot koordynujący długookresowe cele polityki przemysłowej. Administracje lokalne mogą realizować funkcje zbliżone do przedsiębiorców, podczas gdy przedsiębiorstwa państwowe równocześnie wykonują zadania publiczne i uczestniczą w konkurencji rynkowej. Sektor prywatny z kolei rozwija innowacje i przejmuje ryzyko gospodarcze, korzystając przy tym z infrastruktury i regulacji tworzonych przez państwo. Zróżnicowanie tych relacji prowadzi do powstawania wielu lokalnych wariantów organizacji rynku, których skuteczność zależy od uwarunkowań historycznych, jakości instytucji i rzeczywistego popytu na świadczone usługi. W tym znaczeniu współczesna gospodarka chińska nie jest jednorodnym modelem, lecz złożonym systemem różnych sposobów organizowania współdziałania i konkurencji.

Zdolność rozwojowa jako przekształcanie zasobów w produktywność

W dalszej analizie Inicjatywy Pasa i Szlaku kluczowa pozostaje konstatacja, że infrastruktura transportowa nie jest jedynie materialnym warunkiem wymiany, lecz także narzędziem kształtowania przyszłej organizacji rynku. Budowa terminalu, uruchomienie połączenia kolejowego, ustanowienie wspólnego standardu dokumentacji czy stworzenie systemu rozliczeń zmieniają względne koszty prowadzenia działalności gospodarczej, a w konsekwencji wpływają na lokalizację przedsiębiorstw, kierunki inwestycji oraz strukturę handlu międzynarodowego. Właśnie dlatego interwencja publiczna w rozwój korytarzy transportowych wywołuje skutki wykraczające poza bezpośredni sektor logistyczny.

Nie oznacza to jednak, że każda inwestycja generuje dodatnie efekty rozwojowe lub że administracyjnie organizowana integracja gospodarcza automatycznie prowadzi do trwałych powiązań handlowych. Konieczne jest rozpoznanie relacji między skalą inwestycji a rzeczywistym wykorzystaniem infrastruktury, jakością instytucji i zdolnością przedsiębiorstw do produktywnego wykorzystania nowych możliwości. Teoretyczne podstawy analizy pozwalają zatem sformułować zasadnicze kryterium oceny chińskiego państwa rozwojowego.

Jego znaczenie nie wynika wyłącznie z wielkości zasobów pod kontrolą władz publicznych ani z liczby realizowanych przedsięwzięć. Zdolność rozwojowa powinna być rozumiana jako umiejętność przekształcania zasobów finansowych, organizacyjnych i społecznych w trwałe zwiększanie produktywności, kompetencji technologicznych i możliwości gospodarczych społeczeństwa, przy uwzględnieniu kosztów alternatywnych oraz konsekwencji społecznych. Rozpoznanie tej zdolności wymaga połączenia ekonomii instytucjonalnej z socjologią organizacji, badaniami polityki przemysłowej, teorią finansów publicznych i międzynarodową ekonomią polityczną. Dopiero tak skonstruowany aparat poznawczy umożliwia odróżnienie skutecznej koordynacji rozwojowej od administracyjnej mobilizacji zasobów, która może prowadzić do zwiększania skali działalności bez proporcjonalnego wzrostu jej społecznej użyteczności.

W odniesieniu do Wielkiego Rynku Eurazjatyckiego oznacza to, że ocena Ekspresu Chiny-Europa powinna obejmować nie tylko liczbę przewozów i zasięg połączeń, lecz przede wszystkim instytucjonalne mechanizmy ich powstawania, rezultaty wykorzystania infrastruktury oraz strukturę podziału korzyści między uczestnikami rynku. Szczególnie istotne pozostaje porównanie miast, które funkcjonując w ramach tej samej strategii państwowej, wykształciły odmienne modele współpracy administracji z przedsiębiorstwami. Analiza Chongqingu, Chengdu, Zhengzhou, Wuhanu i Yiwu pozwoli zbadać, w jaki sposób zróżnicowanie lokalnych struktur gospodarczych i politycznych wpływało na wybór operatorów, organizację finansowania, rozwój połączeń oraz stopień otwartości rynku dla przedsiębiorczości prywatnej.

Zestawienie tych przypadków umożliwi przejście od ogólnych teorii państwa rozwojowego do empirycznego wyjaśnienia konkretnych procesów budowania transkontynentalnej przestrzeni gospodarczej. Wartość tej perspektywy polega na odrzuceniu założenia, że państwo i rynek są dwoma niezależnymi mechanizmami, których wzajemne oddziaływanie sprowadza się do regulowania zakresu ingerencji publicznej. W rzeczywistych systemach instytucje publiczne współtworzą reguły wymiany, przedsiębiorstwa wpływają na kształt otoczenia regulacyjnego, a sieci społeczne i polityczne określają dostęp do zasobów. Rozwój gospodarczy pozostaje zatem procesem instytucjonalnym, którego przebieg zależy od zdolności uczestników do rozwiązywania problemów

koordynacyjnych, ograniczania oportunizmu i organizowania współpracy w warunkach niepewności.

Chińskie doświadczenie transformacji i ekspansji infrastrukturalnej dostarcza bogatego materiału do badania tych zależności, łącząc wysoką aktywność państwa z mechanizmami konkurencji lokalnej i znaczącym udziałem przedsiębiorczości prywatnej. Rozpoznanie konkretnych mechanizmów tej konfiguracji wymaga jednak przejścia od teorii relacji państwo-rynek do pogłębionej analizy politycznych i strukturalnych wymiarów chińskiej polityki przemysłowej, w której centralne paradygmaty rozwoju spotykają się z interesami administracji lokalnych, przedsiębiorstw publicznych i prywatnych uczestników gospodarki.

> Ostatecznie sukces chińskiego modelu nie mierzy się liczbą przejechanych kilometrów torów czy wolumenem kontenerów, lecz zdolnością do przekucia potężnych zasobów w rzeczywistą produktywność. Pozostaje jednak pytanie: gdzie kończy się strategiczna koordynacja rozwoju, a zaczyna pułapka ilościowych wskaźników, w której prestiż polityczny staje się ważniejszy niż ekonomiczny sens inwestycji? To rozróżnienie między mobilizacją zasobów a realnym rozwojem stanowi jedyne wiarygodne kryterium oceny przyszłości Eurazjatyckiego rynku.

Inspiracje

[1] 

"The China-Europe Railway Express" Bai Gao

Springer Nature | ISBN: 9789811928826

Bai Gao (ur. 1955) jest profesorem socjologii na Uniwersytecie Duke'a. Uzyskał tytuł licencjata z języka japońskiego i literatury oraz tytuł magistra z porównawczego szkolnictwa wyższego na Uniwersytecie Pekińskim, a następnie tytuł magistra i doktora z socjologii na Uniwersytecie Princeton w 1994 roku. Gao dołączył do kadry Uniwersytetu Duke'a w 1993 roku. Jego badania naukowe obejmują socjologię ekonomiczną, ekonomię polityczną, porównawczą socjologię historyczną oraz kapitalizm wschodnioazjatycki. Gao jest znany ze swoich wpływowych badań nad japońską polityką przemysłową, dewelopmentalizmem i nowoczesną chińską strategią infrastrukturalną, w tym sieciami kolei dużych prędkości i Inicjatywą Pasa i Szlaku. Był również profesorem wizytującym i profesorem w kilku renomowanych instytucjach międzynarodowych, w tym na Uniwersytecie Tokijskim i Uniwersytecie Pekińskim.

Bai Gao *(born 1955) is a professor of sociology at Duke University. He received his B.A. in Japanese language and literature and M.A. in comparative higher education from Peking University, followed by an M.A. and Ph.D. in sociology from Princeton University in 1994. Gao joined the faculty of Duke University in 1993. His scholarly research spans economic sociology, political economy, comparative historical sociology, and East Asian capitalism. Gao is recognized for his influential studies on Japanese industrial policy, developmentalism, and modern Chinese infrastructure strategy, including high-speed railway networks and the Belt and Road Initiative. He has also served as a visiting scholar and professor at several prominent international institutions, including the University of Tokyo and Peking University.*

Duke University

Literatura uzupełniająca

Książki

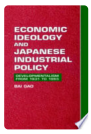
Książki autora i dzieła przywołane w tekście:



[1] "Japan's Economic Dilemma"

Bai Gao

2001 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521793735



[2] "Economic Ideology and Japanese Industrial Policy"

Bai Gao

2002 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521894500

[3] "The Social Origin of Economic Reasoning"

Bai Gao

1994



[4] "High-Speed Rail: an Analysis of the Chinese Innovation System"

Bai Gao

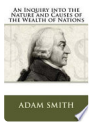
2019 | World Scientific Publishing Company | ISBN: 9789811206740

[5] "Zhong guo li shi wen wu qu tan"

Zhen Bai Gao

1957

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[6] "An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations"

Adam Smith

Createspace Independent Publishing Platform



[7] "The City"

Max Weber

[8] "The rational and social Foundations of music"

Max Weber

ISBN: 9780809300150



[9] "Basic concepts in sociology"

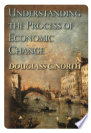
Max Weber



[10] "Institutions, Institutional Change and Economic Performance"

Douglass C. North

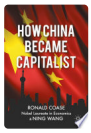
Cambridge University Press | ISBN: 9781139642965



[11] "Understanding the Process of Economic Change"

Douglass C. North

2010 | Princeton University Press | ISBN: 9781400829484



[12] "How China Became Capitalist"

Ronald Coase

Springer | ISBN: 9781137019370



[13] "Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications,"

Oliver Williamson



[14] "The Sociology of Economic Life"

Mark Granovetter, Richard Swedberg

2018 | Routledge | ISBN: 9780429962882



[15] "The Transformation of Corporate Control"

Neil Fligstein

1990

[16] "Governing the Market"

Robert Wade

1990



[17] "The Economic Policies of Alexander Hamilton"

Alexander Hamilton, Emory Speer

2018 | e-artnow | ISBN: 9788027244157



[18] "The National System of Political Economy"

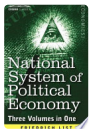
Friedrich List

2017 | Vernon Press | ISBN: 9781622732180

[19] "National System of Political Economy"

Friedrich List

2013 | Cosimo Classics | ISBN: 9781616408350



[20] "National System of Political Economy: The History (Three Volumes in One)"

Friedrich List

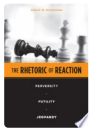
2011 | Cosimo, Inc. | ISBN: 9781616405618



[21] "Exit, Voice, and Loyalty"

Albert O. Hirschman

Cambridge, Mass. : Harvard University Press



[22] "The Rhetoric of Reaction"

Albert O. Hirschman

Harvard University Press | ISBN: 9780674417786

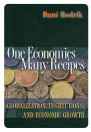
[23] "The Strategy of Economic Development"

Albert O. Hirschman

1958

[24] "On productivism"

Dani Rodrik



[25] "One Economics, Many Recipes"

Dani Rodrik

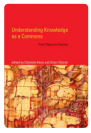
2007 | ISBN: 9780691129518



[26] "Rules, Games, and Common-pool Resources"

Elinor Ostrom

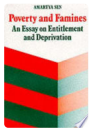
University of Michigan Press | ISBN: 9780472065462



[27] "Understanding Knowledge as a Commons"

Elinor Ostrom

MIT Press | ISBN: 9780262516037



[28] "Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation"

Amartya Sen

Oxford University Press | ISBN: 9780198284635

[29] "India: Economic Development and Social Opportunity"

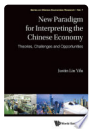
Amartya Sen



[30] "State and Market in the Chinese Economy"

Peter Nolan

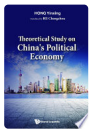
1993 | MacMillan Publishing Company | ISBN: 9780333552384



[31] "New Paradigm for Interpreting the Chinese Economy"

Justin Yifu Lin

2014 | World Scientific | ISBN: 9789814522328



[32] "Theoretical Study On China's Political Economy"

Yinxing Hong

2022 | World Scientific | ISBN: 9789811241543



[33] "The Chinese Economy"

Gregory C Chow

1987 | World Scientific Publishing Company | ISBN: 9789813103801



[34] "China's Plan for Economic and Social Development"

Jun Yin, Jia Xu

2023 | Springer | ISBN: 9789811959066



[35] "Analysis of Chinese Macroeconomy"

Fengbo Zhang

2008 | Xlibris Corporation | ISBN: 9781462817702

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] "Institutions"

Douglass C. North

1991 | The Journal of Economic Perspectives | DOI: 10.1257/jep.5.1.97

Źródło

[2] "FROM THE PROTESTANT ETHIC AND THE SPIRIT OF CAPITALISM"

M. Weber

2021 | DOI: 10.2307/j.ctv1f886rp.5

Źródło

[3] **"Institutions, Institutional Change and Economic Performance"**

Douglass C. North

1990 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9780511808678

Źródło

[4] **"An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations"**

Adam Smith, Edwin Cannan, George J. Stigler

1977 | University of Chicago Press eBooks | DOI: 10.7208/chicago/9780226763750.001.0001

Źródło

[5] **"Powers of mind"**

Adam Smith

1975 | Random House eBooks

Źródło

[6] **"Individualism and Economic Order"**

Friedrich August von Hayek

1948 | RePEc: Research Papers in Economics

Źródło

[7] **"Collectivist Economic Planning."**

Barbara Wootton, Friedrich August von Hayek, Boris Brutzkus

1935 | Economica | DOI: 10.2307/2548617

Źródło

[8] **"New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas."**

T. W. Hutchison, Friedrich August von Hayek

1979 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2231434

Źródło

[9] **"Nicholas Kaldor's Economics: a Review."**

Nicholas Kaldor's, L. Gomes, N. Kaldor, F. V. von Hayek, L. Robbins

2022

Źródło

[10] "The Processes of Rationalization"

Max Weber

2014 | Mastering Public Administration: From Max Weber to Dwight Waldo | DOI: 10.4135/9781506374529.n2

Źródło

[11] "Germany's Future Form of State"

M. Weber

2021 | Max Weber Studies | DOI: 10.1353/max.2021.0000

Źródło

[12] "General Economic History"

M. Weber, K. Tribe

2023 | DOI: 10.4324/9781003411857

Źródło

[13] "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England"

Douglass C. North, Barry R.VE Weingast

1989 | The Journal of Economic History | DOI: 10.1017/s0022050700009451

Źródło

[14] "Structure and Change in Economic History"

Peter George, Douglass C. North

1983 | Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d économique | DOI: 10.2307/135165

Źródło

[15] "The Problem of Social Cost"

Ronald H. Coase

1960 | Princeton University Press eBooks | DOI: 10.2307/j.ctv39x51k.14

Źródło

[16] "The New Institutional Economics"

Ronald H. Coase

2002 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9780511613807.002

Źródło

[17] "The Firm, the Market, and the Law"

Ronald H. Coase

1987 | University of Chicago Press eBooks | DOI: 10.7208/chicago/9780226051208.001.0001

Źródło

[18] "The Lighthouse in Economics"

Ronald H. Coase

1974 | The Journal of Law and Economics | DOI: 10.1086/466796

Źródło

[19] "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications."

Daniel Patrick O'Brien, Oliver E. Williamson

1976 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2230812

Źródło

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

Oliver E. Williamson

1979 | The Journal of Law and Economics | DOI: 10.1086/466942

Źródło

[21] "Markets and Hierarchies"

Oliver E. Williamson

1975 | Free Press eBooks

Źródło

[22] "The economic institutions of capitalism firms, markets, relational contracting"

Oliver E. Williamson

1985

Źródło

[23] "Great transformation: The political and economic origins of our time"

Karl Polanyi, Joseph Eugène Stiglitz, Fred Block

1944

Źródło

[24] "The Great Transformation"

Karl Polanyi

2002 | Wiley eBooks | DOI: 10.1002/9780470755679.ch4

Źródło

[25] "Trade and market in the early empires"

Karl Polanyi

1957

Źródło

[26] "Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory"

Donald Dewey, Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, Harry W. Pearson

1958 | The American Historical Review | DOI: 10.1086/ahr/63.2.376

Źródło

[27] "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness"

Mark S. Granovetter

1985 | American Journal of Sociology | DOI: 10.1086/228311

Źródło

[28] "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited"

Mark S. Granovetter

1983 | Sociological Theory | DOI: 10.2307/202051

Źródło

[29] "Threshold Models of Collective Behavior"

Mark S. Granovetter

1978 | American Journal of Sociology | DOI: 10.1086/226707

Źródło

[30] "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes"

Mark S. Granovetter

2005 | The Journal of Economic Perspectives | DOI: 10.1257/0895330053147958

Źródło

[31] "Complex Organizations: A Critical Essay"

Neil Fligstein, Charles B. Perrow

1990 | Teaching Sociology | DOI: 10.2307/1318250

Źródło

[32] "Social Skill and the Theory of Fields"

Neil Fligstein

2001 | Sociological Theory | DOI: 10.1111/0735-2751.00132

Źródło

[33] "The Architecture of Markets"

Neil Fligstein

2001 | Princeton University Press eBooks | DOI: 10.1515/9780691186269

Źródło

[34] "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions"

Neil Fligstein

1996 | American Sociological Review | DOI: 10.2307/2096398

Źródło

[35] "Europe's Would-Be Polity: Patterns of Change in the European Community."

John E. Schwarz, Leon N. Lindberg, Stuart A. Scheingold

1971 | Midwest Journal of Political Science | DOI: 10.2307/2110119

Źródło

[36] "The Political Dynamics of European Economic Integration"

Leon N. Lindberg

2006 | DOI: 10.1007/978-0-230-20933-6_6

Źródło

[37] "Regional integration : theory and research"

Leon N. Lindberg, Stuart A. Scheingold

1971

Źródło

[38] "Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State"

John L. Campbell, Leon N. Lindberg

1990 | American Sociological Review | DOI: 10.2307/2095861

Źródło

[39] "The Information Content of Mandatory Risk Factor Disclosures in Corporate Filings"

John L. Campbell, Hsinchun Chen, Dan S. Dhaliwal, Hsin-Min Lu, Logan B. Steele

2010 | Review of Accounting Studies | DOI: 10.1007/s11142-013-9258-3

Źródło

[40] "Financing Constraints and the Cost of Capital: Evidence from the Funding of Corporate Pension Plans"

John L. Campbell, Dan S. Dhaliwal, William C. Schwartz

2011 | Review of Financial Studies | DOI: 10.1093/rfs/hhr119

Źródło

[41] "Do Mandatory Risk Factor Disclosures Predict Future Cash Flows and Stock Returns? Evidence from Tax Risk Factor Disclosures"

John L. Campbell, Mark Cecchini, Anna M. Cianci, Anne C. Ehinger, Edward M. Werner

2016 | Review of Accounting Studies | DOI: 10.1007/s11142-018-9474-y

Źródło

[42] "Skin in the game: personal stock holdings and investors' response to stock analysis on social media"

John L. Campbell, Matthew D. DeAngelis, James Moon

2019 | Review of Accounting Studies | DOI: 10.1007/s11142-019-09498-9

Źródło

[43] "4. The Disequilibrated Social System"

Chalmers Johnson

1982 | Stanford University Press eBooks | DOI: 10.1515/9781503620834-004

Źródło

[44] "What Is the Best System of National Economic Management for Korea?"

Chalmers Johnson

2019 | Korea's Political Economy | DOI: 10.4324/9780429046698-3

Źródło

[45] "The Institutional Foundations of Japanese Industrial Policy"

Chalmers Johnson

1985 | California Management Review | DOI: 10.2307/41165156

Źródło

[46] "The Russian banking system: Institutional responses to the market transition"

Juliet Ellen Johnson

1994 | Europe-Asia Studies | DOI: 10.1080/09668139408412212

Źródło

[47] **"The Logic of the Developmental State"**

Ziya Öniş, Alice Hoffenberg Amsden, Frederic C. Deyo, Chalmers A. Johnson, Robert Wade

1991 | Comparative Politics | DOI: 10.2307/422204

Źródło

[48] **"Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era"**

Colin F. Crouch, Alice Hoffenberg Amsden, David Coates

2001 | New Political Economy | DOI: 10.1080/13563460124702

Źródło

[49] **"Why isn't the whole world experimenting with the East Asian model to develop?: Review of the East Asian miracle"**

Alice Hoffenberg Amsden

1994 | World Development | DOI: 10.1016/0305-750x(94)90117-1

Źródło

[50] **"The State and Taiwan's Economic Development"**

Alice Hoffenberg Amsden

1985 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9780511628283.005

Źródło

[51] **"The National System of Political Economy"**

Friedrich List

2010 | Wiley eBooks | DOI: 10.1002/9781118011690.ch16

Źródło

[52] **"Das nationale System der politischen Oekonomie"**

Friedrich List

1883

Źródło

[53] **"The Natural System of Political Economy"**

Friedrich List

2016 | Routledge eBooks | DOI: 10.4324/9781315442242

Źródło

[54] **"Das nationale System der politischen Ökonomie"**

Friedrich List

1982 | De Gruyter eBooks | DOI: 10.1515/9783112761830

Źródło

[55] **"Economic Policy in Underdeveloped Countries"**

Albert O. Hirschman

1957 | Economic Development and Cultural Change | DOI: 10.1086/449745

Źródło

[56] **"Industrial development in the Brazilian Northeast and the tax credit scheme of article 34/18¹"**

Albert O. Hirschman

1968 | Journal of Development Studies | DOI: 10.1080/00220386808421278

Źródło

[57] **"Development Planning: The Essentials of Economic Policy, by W. Arthur Lewis"**

Albert O. Hirschman

1967 | Political Science Quarterly | DOI: 10.2307/2147340

Źródło

[58] **"Economic development, research and development, policy making: Some converging views"**

Albert O. Hirschman, Charles E. Lindblom

2007 | Behavioral Science | DOI: 10.1002/bs.3830070206

Źródło

[59] **"Bringing the State Back in"**

Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer, Theda R. Skocpol

1985

Źródło

[60] **"Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of "Weberian" State Structures on Economic Growth"**

Peter Evans, James E. Rauch

1999 | American Sociological Review | DOI: 10.1177/000312249906400508

Źródło

[61] "Government action, social capital and development: Reviewing the evidence on synergy"

Peter Evans

1996 | World Development | DOI: 10.1016/0305-750x(96)00021-6

Źródło

[62] "Bureaucratic structure and bureaucratic performance in less developed countries"

James E. Rauch, Peter Evans

2000 | Journal of Public Economics | DOI: 10.1016/s0047-2727(99)00044-4

Źródło

[63] "Trade and Industrial Policy Reform in Developing Countries: A Review of Recent Theory and Evidence"

Dani Rodrik

1993 | DOI: 10.3386/w4417

Źródło

[64] "Industrial Policy for the Twenty-First Century"

Dani Rodrik

2004 | DOI: 10.2139/ssrn.617544

Źródło

[65] "Understanding Economic Policy Reform"

Dani Rodrik

2018 | Modern Political Economy and Latin America | DOI: 10.4324/9780429498893-10

Źródło

[66] "The New Economics of Industrial Policy"

R. Juhász, N. Lane, D. Rodrik

2023 | Social Science Research Network | DOI: 10.2139/ssrn.4533252

Źródło

[67] "The Facilitating State and Economic Development: The Role of the State in New Structural Economics"

Justin Yifu Lin, Xiaobing Wang

2018 | New Structural Policy in an Open Market Economy | DOI: 10.7172/978-83-65402-92-9.2018.wwz.10.6

Źródło

[68] **"Transition economics meet new structural economics: editorial introduction"**

Erik Berglof, Justin Yifu Lin, Slavo Radosevic

2015 | Journal of Economic Policy Reform | DOI: 10.1080/17487870.2015.1013544

Źródło

[69] **"Fiscal Decentralisation and Economic Growth"**

JUSTIN LIN YIFU, ZHIQIANG LIU

2002 | China's Economy into the New Century | DOI: 10.1142/9789812778277_0006

Źródło

[70] **"The New Structural Economics: Patient Capital As a Comparative Advantage"**

J. Lin, Yan Wang

2017 | DOI: 10.24294/jipd.v1i1.28

Źródło

[71] **"The Fundamental Institutions of China's Reforms and Development"**

Chenggang Xu

2011 | Journal of Economic Literature | DOI: 10.1257/jel.49.4.1076

Źródło

[72] **"Incentives, Information, and Organizational Form"**

Eric S. Maskin, Yingyi Qian, Chenggang Xu

2000 | The Review of Economic Studies | DOI: 10.1111/1467-937x.00135

Źródło

[73] **"Why China's economic reforms differ: the M-form hierarchy and entry/expansion of the non-state sector"**

Yingyi Qian, Chenggang Xu

1993 | Economics of Transition | DOI: 10.1111/j.1468-0351.1993.tb00077.x

Źródło

[74] **"Chinese Township-Village Enterprises as Vaguely Defined Cooperatives"**

Martin L. Weitzman, Chenggang Xu

1994 | Journal of Comparative Economics | DOI: 10.1006/jcec.1994.1020

Źródło

[75] "Political turnover and economic performance: the incentive role of personnel control in China"

Hongbin Li, Li-An Zhou

2004 | Journal of Public Economics | DOI: 10.1016/j.jpubeco.2004.06.009

Źródło

[76] "Political connections, financing and firm performance: Evidence from Chinese private firms"

Hongbin Li, Lingsheng Meng, Qian Wang, Li-An Zhou

2007 | Journal of Development Economics | DOI: 10.1016/j.jdeveco.2007.03.001

Źródło

[77] "Arrival of Young Talent: The Send-Down Movement and Rural Education in China"

Yi Chen, Ziying Fan, Xiaomin Gu, Li-An Zhou

2020 | American Economic Review | DOI: 10.1257/aer.20191414

Źródło

[78] "Relative performance evaluation and the turnover of provincial leaders in China"

Ye Chen, Hongbin Li, Li-An Zhou

2005 | Economics Letters | DOI: 10.1016/j.econlet.2005.05.003

Źródło

[79] "Institutional Rational Choice"

E. Ostrom

2019 | Theories of the Policy Process | DOI: 10.4324/9780367274689-2

Źródło

[80] "The Political Economy of the European Union: An Exploration of EU Institutions and Governance from the Perspective of Polycentrism"

E. Ostrom, Jan P. Vogler, Peter J. Boettke, B. Herzberg, M. Bauer

2020

Źródło

[81] "ScholarWorks @ Georgia State University ScholarWorks @ Georgia State University Bosses and Kings: Asymmetric Power in Paired Common Pool Bosses and Kings: Asymmetric Power in Paired Common Pool and Public Good Games and Public Good Games"

James C. Cox, E. Ostrom, James M. Walker

2022

Źródło

[82] "The Informational Basis of Social Choiceprotect11For helpful discussions I am grateful to Kenneth Arrow and Kotaro Suzumura."

Amartya Sen

2011 | Handbook of social choice and welfare | DOI: 10.1016/s0169-7218(10)00014-6

Źródło

[83] "The Concept of Efficiency"

Amartya Sen, M. Parking, A. R. Nobay

1975

Źródło

[84] "Economics, law, and ethics"

Amartya Sen

2009 | Against Injustice | DOI: 10.1017/cbo9780511657443.002

Źródło

Artykuły naukowe autora:

[85] "The Postwar Japanese Economy"

Bai Gao

2007 | Blackwell Publishing Ltd eBooks | DOI: 10.1002/9780470751398.ch18

Źródło

[86] "Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origin of Prosperity and Stagnation"

Chikako Usui, Bai Gao

2003 | Contemporary Sociology A Journal of Reviews | DOI: 10.2307/3089589

Źródło

[87] "Neoliberal and Classical Developmentalism: A Comparative Analysis of the Chinese and Japanese Models of Economic Development"

Bai Gao

2013 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1057/9781137323088_4

Źródło

[88] "The Informal Economy in the Era of Information Revolution and Globalization: The Shanzhai 〖CellPhone Industry in China"

Bai Gao

2011 | 社会杂志

Źródło

[89] "The Rubik's Cube state: A reconceptualization of political change in contemporary China"

Bai Gao

2009 | Research in the sociology of work | DOI: 10.1108/s0277-2833(2009)0000019017

Źródło

[90] "Japan's Economic Dilemma"

Bai Gao

2001 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9780511612930

Źródło

[91] "Globalization and Domestic Coping Strategies: The Development of China's Industrial Clusters"

Guowu Li, Bai Gao

2020 | İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi / İstanbul University Journal of Sociology | DOI: 10.26650/sj.2020.40.2.0057

Źródło

[92] "The Implications of China's HSR Innovation System"

Bai Gao

2020 | WORLD SCIENTIFIC eBooks | DOI: 10.1142/9789811206757_0009

Źródło

[93] "Japan's Political Marketplace By J. Mark Ramseyer and Frances McCall Rosenbluth. Cambridge: Harvard University Press, 1993. viii, 262 pp. $39.95. - The Japanese Experience of Economic Reforms. Edited by Juro Teranishi and Yutaka Kosai. New York: Martin's Press, 1993. viii, 398 pp. $69.95."

Bai Gao

1994 | The Journal of Asian Studies | DOI: 10.2307/2059889

Źródło

[94] "The social origin of economic reasoning : three changing paradigms in japanese economic policy, 1931-1965"

Bai Gao

1993 | UMI Dissertation Service eBooks

Źródło

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: 151a9922-c127-4fb7-8c93-9b20537d4182