

## GLOBALIZACJA JAKO RYS SPECYFICZNY EKONOMII PO-PRZEMYSŁOWEJ

Powikłania ekonomiczne i opcje etyczne

Globalizacja i regionalizacja są zjawiskami całkowicie nowymi, charakterystycznymi dla epoki rozwoju, kiedy to wszystkie kraje, zwłaszcza „zaawansowane”, nabierają większego rozmachu. Z ich zespolenia się wynika cały szereg powikłań porządku ekonomicznego i moralnego, a stąd także konieczność działania skoncentrowanego na płaszczyźnie międzynarodowej, którego celem jest m. in. określenie nowego profilu instytucjonalnego, zdolnego ożywić nowy porządek międzynarodowy w relacjach polityczno-ekonomicznych pomiędzy konkretnymi systemami narodowymi.

Zanim wejdziemy w samo sedno zagadnienia, uważam za stosowne wyjaśnić niektóre kwestie. Wirtualnie istniały zawsze więzi o charakterze ekonomiczno-finansowym pomiędzy różnymi regionami globu. Umieędzynarodowienie ekonomii nie jest więc z pewnością zjawiskiem wyłącznie dzisiejszym. Na czym polega zatem specyfika globalizacji? Jak zobaczymy, polega ona bądź to na intensywności, jakiej te więzi nabierają od kilku dziesięcioleci, bądź też na samej swej naturze, jakościowo innej niż w przeszłości. Jeśli zwykło się podawać jako moment zapoczątkowania procesu globalizacji rok 1971, to dlatego, że w sierpniu tego właśnie roku ówczesny prezydent Stanów Zjednoczonych, Richard Nixon zadekretował niezmiennosc ceny dolara w stosunku do złota. Od tej chwili obserwatorzy problemów ekonomicznych uświadomili sobie kres tego świata, jaki się wyłonił po drugiej wojnie światowej na mocy umów w Bretton Woods (USA) w r. 1944, które stały się podstawą nowego „międzynarodowego porządku ekonomicznego”. Tuż potem, bo już w r. 1974, zawsze w Stanach Zjednoczonych, ogłoszono liberalizację ruchów kapitału, a więc decyzję, która stanowi niewątpliwie jeden z ważniejszych czynników przyspieszających proces globalizacji. Kiedy zaś się używa tego ostatniego pojęcia, chce się tym samym wskazać na proces zapoczątkowany w swej istocie przed dwudziestu laty, odnośnie do którego widać wyraźnie brak odpowiedniego przygotowania naukowego, zwłaszcza pod kątem jego widzenia politycznego, ekonomicznego, a w końcu także kulturowo-filozoficznego.

W dalszym ciągu postaram się ukazać elementy konstytutywne

procesu globalizacji oraz omówić jej istotne konsekwencje. Nastąpi to na bazie takiego oto pytania: czy jest możliwe utożsamienie i określenie kryteriów uzasadniających instytucje podstawowe, takie jak państwo i rynek, które wywierają wpływ na plany życiowe poszczególnych osób i tych podmiotów, które działają w ramach globalnych procesów przekraczających granice narodowe? A dokładniej: jak to jest możliwe, biorąc pod uwagę fakt, że w olbrzymiej większości nasze teorie i programy mają sens wyłącznie w odniesieniu do systemów zamkniętych i kontekstów lokalnych?

Faktem jest, iż procesy globalizacji ekonomii, „bogactwa bez narodów” (i „narodów bogactwa”) wymagają od nas zmiany naszych schematów myślowych, bliższego przyjrzenia się kategoriom myślenia, odziedziczonym po naszej niedawnej przeszłości. Nie jest rzeczą trudną uświadomić to sobie, że ekonomia jest globalna, ogólnoświatowa w takim znaczeniu, w jakim nie jest polityka jako taka. Znika w ten sposób stała więź pomiędzy państwem, terytorium, ludnością i bogactwem narodu, podkopując siłą rzeczy same fundamenty fiskalności. Decyzje podejmowane przez podmioty ekonomiczne, a zwłaszcza przez finansistów, mają teraz za podstawę system-świat: transakcje w czasie realnym dokonują się naraz na skalę globu. Rządzi *lex mercatoria*. Agendy „domowe” tych instytucji, które mają władzę w ramach państw terytorialnych, są zawsze bardziej związane wzajemną współzależnością, a stopnie wolności w wyborach publicznych są tutaj drastycznie ograniczone. Wynik tego jest więc taki, że wobec wzrastających wciąż potęg ekonomicznych, prawdziwych Lewiatanów, mniej lub bardziej szorstkich i brutalnych, chociaż niekiedy i grzecznych, widzą, jak ciągle maleją ich własne zasoby władzy i niezależności<sup>1</sup>.

Jeżeli procesy globalizacji ekonomii mają skutki przekraczające daleko granice narodowe, to prawowite władze państw wykonują swą pieczę tylko nad niewielkimi częściami ludności, jeżeli nawet nie nad wspólnotami „iluzorycznymi”. Wynika stąd wzrastająca wciąż trudność utrzymania bardziej stałej więzi pomiędzy państwem a obywatelami: nie w tym sensie, by nie było żadnych powiązań pomiędzy rozkładem i funkcjonowaniem instytucji publicznych a sytuacją obywatela, lecz w tym znaczeniu, iż zależy ona od ewentualnych owoców transakcji i wyborów, dokonywanych na wszechobecnych arenach rynkowych. W ostateczności zespół procesów, jakie dokonują się obecnie, wyraża się w pojęciach tych

<sup>1</sup> Por. S. Veca, *Giustizia locale e giustizia globale*, *Giornale degli Economisti e Annali di Economia* 10-12 (1993) 445-453.

globalnych wyzwań, na które państwa narodowe zdają się mieć możliwość odpowiadania jedynie na sposób lokalny, nieprawdopodobnie nieadekwatny. Innymi słowy, państwo traci swą władzę i niezależność: rynek staje się sceną międzynarodową, o znacznie większej władzy; perspektywa życia ludzi jako obywateli jest więc taka, że są oni wciąż wystawiani na zmienną równowagę pomiędzy słabym państwem a silnymi rynkami. Na dalszych stronach podamy klucz do zrozumienia tego, co się dzieje obecnie i co może — ewentualnie — nastąpić, wyjaśniając przy tym: dlaczego?

## 1. Konstytutywne elementy globalizacji:

### a) „Finansjaryzacja” ekonomii

Wydaje mi się, iż jest aż 5 elementów konstytuujących zjawisko globalizacji, przy czym pierwszy z nich dotyczy tworzenia globalnego rynku finansowego — jako owoc potwierdzenia rynku europejskiego, a przede wszystkim proces rozregulowywania, zapoczątkowany w latach osiemdziesiątych i rozwijany aż po nasze dni. W rzeczy samej, wzrost rynków finansowych sytuuje się wśród tych zjawisk, które naznaczyły wyraźnie rozwój ekonomiczny ostatniego dwudziestolecia. Termin „finansjaryzacja” uwypukla dążenie zawierające w sobie dwa składniki: odejście od superstruktury finansowej wobec realnego oblicza ekonomii i przyjmowanie coraz to większego charakteru rynkowego. Finansjaryzacja ekonomii oznacza przeto silny wzrost transakcji finansowych w zestawieniu z jednostką produktu narodowego. Wystarczy kilka cyfr dla zobrazowania tej tendencji: chodzi o średnią wartość relacji pomiędzy działalnością finansową całkowitą a narodowym produktem czterech krajów uprzemysłowionych (USA, Japonia, Niemcy, Francja), która pomiędzy r. 1980 a 1990 przeszła z 4,2 do 6,3. We Włoszech przy końcu r. 1994 była to wartość 4,9.

Najistotniejszy wkład w rozwój systemu finansowego wywodzi się z rynków, tzn. ze wzrostu działalności finansowej, która może się łatwo zmieniać, albowiem ma cechy wysokiego standardu. Przyczynił się do tego w tychże krajach rozwiniętych wzrost ciężaru długu publicznego. Gdy chodzi o kraje G7, to procent tytułów publicznych mieścił się w r. 1980 w przedziale od 16 do 49, ale już w r. 1992 krańce tego przedziału niemal się podwoiły: od 29 do 108<sup>0</sup>%. W obu tych latach wartości najmniejsze i największe odnosiły się odpowiednio do Niemiec i Włoch.

Wzrost negocjacji finansowych idzie w parze z ich niesłychanym, jak dotąd, poszerzeniem. W latach 1986—1992 ich ilość się

potroila; według obliczeń poczynionych w ramach G10, ich suma osiąga dziennie wartość 900 bilionów dolarów<sup>2</sup>.

Ostatecznie finansowa struktura ekonomii przewyższyła obecnie niepomernie jej wymiar realny, czyli samą produkcję dóbr i usług. Uważa się, że „finansjaryzacja” ekonomii jest aktualnie pięćdziesięciokrotnie większa, aniżeli w latach trzydziestych, kiedy Keynes przestrzegał przed niebezpieczeństwami związanymi z niemożliwością opanowania transakcji finansowych. Ściśle rzecz biorąc, to teoretycy marksistowscy utożsamili „szczytową fazę” kapitalizmu ze stałym wzrostem finansowym i z globalizacją. Już w r. 1910 Rudolf Hilferding ukazał po raz pierwszy odwrócenie proporcji pomiędzy produkcją a obiegiem czy krążeniem bogactwa na korzyść tego ostatniego. Dla tego autora, podobnie jak dla innych teoretyków marksizmu, krytykujących dojrzały kapitalizm, zjawisko powyższe wiąże się ściśle z nagromadzeniem kapitału, a nie z globalizacją rynków.

Jedną z istotnych nowości społeczeństwa po-przemysłowego (w którym liczba osób zatrudnionych w przemyśle jest wyraźnie niższa od ilości ludzi pełniących różne usługi) polega nie na tym, jak się produkuje (za pomocą maszyn kierowanych przez komputer, i już nie przez człowieka), ale: w czym się wytwarza? O ile nie tak dawno umowy dotyczyły obrotu towarów, to obecnie służą tworzeniu produktów finansowych. Słowo „produkt” zostało przy tym wynaturzone w ramach procesu, w którym technologia przemysłowa została zastąpiona techniką kontraktową. Jest to przebiegła gra słów, albowiem kontrakty zawiera się za pomocą słów, tworząc w ten sposób faktyczne bogactwo. Przyszłość ma jednak dawne serce. A już sto lat temu ekonomista angielski McLeod mógł napisać: „Jeśli się ktoś mnie zapyta, czy odkrycia i wynalazki wpłynęły głębiej na szczęście i powodzenie rodu ludzkiego, mógłbym chyba zaprzeczyć, stwierdzając: chodzi o odkrycie, że dług publiczny jest towarem na sprzedaż”

Dwie istotne konsekwencje wynikają z faktu „finansjaryzacji” ekonomii. Po pierwsze, władza autorytetów narodowych w sferze relacji finansowych wyraźnie się zmniejszyła w stosunku do przeszłości: margines manewru ze strony rządów narodowych w dziedzinie pieniężnej, a zwłaszcza fiskalnej, ogromnie się zacieśnił. Nie tak dawne wydarzenie obrazuje dobrze tę tezę. W Niemczech, a więc w jednym z najbogatszych krajów przemysłowych Europy, Sr. Flick przeniósł w lipcu 1994 r. centrum swych inte-

<sup>2</sup> Por. T. Pados Schioppa, *Integrazione di mercati e istituzioni finanziarie*, Il Mulino 2 (1995) 380-387.

resów z Frankfurtu do Wiednia, aby skorzystać w ten sposób z mniejszego nacisku finansowego, stosowanego w Austrii. Na skutek tej translacji skarb państwa niemieckiego stracił równowartość stu milionów marek rocznie, albowiem takie właśnie podatki musiał płacić Sr. Flick. Z całym szacunkiem dla przeszłości, wydaje się więc rzeczą coraz to trudniejszą, aby rządy narodowe miały dostęp do fiskalnej klapy bezpieczeństwa wobec narastającej wciąż wolności ruchu kapitałowego.

Druga konsekwencja polega na procesie, i to bardzo przyspieszonym, dematerializacji ekonomii, mającym wiele twarzy. Jeżeli społeczeństwo przemysłowe było typowym społeczeństwem produkcji towarów, to społeczeństwo finansowe wytwarza dobra niematerialne, „kawałki papieru”, niezależnie od tego, czy będą to monety, czy też jakiś ich ekwiwalent. Z jednej strony „marka”, znanie przestaje już być cechą wyróżniającą dany towar wyprodukowany przez przemysł; stała się bowiem dobrem stanowiącym autonomiczny przedmiot wymiany. Ponadto, funkcja przedsiębiorcza zostaje obecnie oddzielona od różnych sektorów produkcyjnych. Innymi słowy, o ile w społeczeństwie przemysłowym wielki kapitał należał do jednego sektora, utożsamiając się ze specyficznymi sektorami produkcji (stal, chemia, mechanika, itd.), to jego funkcje (kapitał przemysłowy, handlowy, bankowy, itd.) w społeczeństwie finansowym, a więc sama „przedsiębiorczość” stara się ukazać jako przedsiębiorcza zdolność „w stanie czystym”, czyli jako nie związana z określonymi produktami i towarami. Wiele faktów, o jakich dowiadujemy się codziennie z prasy — zwłaszcza międzynarodowej — da się wyjaśnić w świetle dematerializacji ekonomii.

#### b) Trzecia rewolucja przemysłowa i transnacionalizacja technologii

Drugi element konstytutywny procesu globalizacji odnosi się do znaczenia przyjętego i zadania rozwiniętego przez nowe technologie informacyjne. Istotną cechą społeczeństwa informacji jest to, że opiera się ono na wiedzy, poznaniu, znajomości rzeczy. Tym bowiem, co specyfikuje tę fazę rozwoju w odróżnieniu od poprzednich, jest nowe zadanie przyjęte przez rozum. Termin techno-struktura, wprowadzony w latach sześćdziesiątych przez północno-amerykańskiego ekonomistę Galbraitha, nie wydaje się właściwy. Obecnie mówi się raczej o strukturze poznania (*Knowledge structure*), która obok finansów stanowi centralną siłę rozwoju ekonomicznego, chociaż — w odróżnieniu od towarów — nie

korzyści bezpośrednich u tych, którzy wchodzą w jej posiadanie. Zobaczmy, jakie są tego powody.

W tym względzie trzeba wprowadzić pierwsze, istotne rozróżnienie pomiędzy poznaniem technologicznym a zdolnością technologiczną. Obie te sprawy wiążą się ze sobą, ale są inne. Wiedza o tym, jak powinna funkcjonować dana maszyna, jest poznaniem technologicznym; sprawienie tego, by funkcjonowała ona skutecznie, jest umiejętnością technologiczną. Rozróżnienie to wynika z konceptualizacji technologii różnej od tej, jaką się posługiwano do jakiegoś czasu, i ma skutki własne w procesie przenoszenia technologii, zwłaszcza wtedy, gdy się ono odbywa pośród krajów lub stref geograficznych o silnym zróżnicowaniu ekonomicznym i społecznym.

Nowe scentralizowanie technologii sprawia, że się ją traktuje jako zespół poznań, które dają się po części skodyfikować — i dlatego można je z łatwością naśladować lub przenosić — częściowo jednak są „nieme”, specyficzne dla danych osób i instytucji<sup>3</sup>. Niektóre z tych poznań mogą się okazywać jako „nieprzenoszalne”, własne, będące czystym poznaniem, nabytym drogą doświadczenia produkcyjnego lub badawczego. W rzeczy samej, technologiczne zdolności danej osoby, nabyte drogą wychowania, doświadczenia i badań, są tylko częściowo „przenoszalne” na różne inne środowiska. A odnosi się to także do instytucji: przedsiębiorstwa, na przykład, stanowią swoiste „rutyny”, jakich się nabywa wraz z upływem czasu, i są ściśle związane z technikami produkcji, bądź też z rodzajem struktur organizacyjnych tejże produkcji, względnie z przyjętym systemem struktur organizacyjnych<sup>4</sup>.

Ten niemy, cichy komponent technologii powiązanej z doświadczeniem sprawia, że jednostki oraz instytucje kroczą torami zależnymi od działalności i wiedzy dotychczasowej. Zdolności technologiczne wzrastają dzięki procesowi akumulacji, który ma z istoty swej charakter wzrostu. Otóż jednym z kanałów wzrastania zdolności technologicznych jest sama działalność produkcyjna. Relacja zachodząca pomiędzy zdolnością technologiczną a działalnością produkcyjną ma podwójny kierunek: w procesie produkcji nie tylko są wykorzystywane technologiczne zdolności nabyte, ale następuje także tworzenie dalszych zdolności, które wynikają z praktycznego doświadczenia produkcji. Jest to zja-

<sup>3</sup> Por. K. Pavitt, *Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy an theory*, Research Policy 13 (1984) 343-373.

<sup>4</sup> Por. R. Nelson — S. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge 1982.

wisko *learning by doing*, tzn. uczenia się przez lub na podstawie działania<sup>5</sup>.

Z tej konceptualizacji wynikają ważne konsekwencje. Po pierwsze, przy odniesieniu się do mikro-ekonomicznej teorii produkcji nie da się w praktyce rozróżnić pomiędzy ruchem wzdłuż tej zmiany techniki produkcji, jaka się dokonała na skutek zmiany cen poszczególnych czynników produkcji, a zmianą miejsca w ramach całej zmiany technologicznej. A to po prostu dlatego, że kiedy się zmienia technika produkcji, trzeba też ponieść koszty związane z nagromadzeniem zdolności technologicznych, niezbędnych do posługiwania się w sposób skuteczny nową techniką.

Po wtóre, „niemy” i akumulujący komponent technologii utrudnia niepomniernie, ogólnie rzecz biorąc, przenoszenie technologii. Konieczna jest przeto specyficzna inwersja w akumulowaniu zdolności technologicznych, aby przyjęcie technologii stało się owocne. Nauka, jaka wynika z działania (produkcji) i którą się uważa za uboczny produkt, automatyczny i darmowy, działalności produkcyjnej, stanowi tylko jeden z elementów, które zwiększają nagromadzenie zdolności technologicznych. Inne rodzaje nauczania, bynajmniej nie automatyczne, ani darmowe, są niezbędne do tego, aby nastąpiła skuteczna wymiana technologiczna. Mówiąc innymi słowami, aby wymiana technologiczna była skuteczna, trzeba koniecznie inwestować w inne rodzaje nauki<sup>6</sup>.

Po trzecie, zakładając, że wymiana technologiczna wiąże się ściśle z działalnością produkcyjną, trzeba stwierdzić, iż wszelka działalność zmierzająca do tego celu (a tym samym także przenoszenie technologii) powinna się dokonywać właśnie w miejscu produkcji oraz w tej instytucji, która organizuje działalność produkcyjną. Idea przenoszenia technologii do ośrodków odpowiednich do stopniowego jej przekazywania innym może przynosić jedynie częściowe owoce. To jasne, że to wszystko ma tym większe znaczenie, im bardziej kompletna jest technologia, a techniki produkcji są ujęte systemowo.

W końcu, przyjęcie pierwszoplanowego zadania akumulacji zdolności technologicznych w procesie rozwoju otwiera nowe perspektywy w dyskusji o polityce na rzecz rozwoju. Źródła dynamizmu technologicznego poszukuje się we wszystkich działaniach zmierzających do tworzenia zdolności technologicznych, zarówno w ramach, jak i poza nimi, omawianej problematyki. Polityki pro-

<sup>5</sup> Por. K. Arrow, *The economic implications of learning by doing*, *Review of Economic Studies* 29 (1962) 155-173.

<sup>6</sup> Por. M. Fransman — K. King, *Technological capability of Third World*, London 1984.

tekcjonistyczne opierają się na hipotezie, ukrytej zresztą, że mianowicie dynamizm technologiczny przekształca się niejako automatycznie w działalność produkcyjną; z drugiej strony polityki ekspansji za pośrednictwem eksportu utożsamiają źródła dynamizmu technologicznego z naciskami wynikającymi z kompetencji. Oba te ujęcia są względne, albowiem czynnikiem decydującym o dynamizmie technologicznym są te czynności związane z wychowaniem, formacją, doświadczeniem i badaniem, które dążą do zwiększenia możliwości powodzenia przekazu technologii z jednej dziedziny do innej. W odniesieniu do tego ostatniego trzeba zauważyć, że korzyści, jakie da się wyciągnąć z „uwolnienia się” od technologii obcej, nie są automatyczne: można „się wyzbyć” lub zgoła odrzucić technologię importowaną z zewnątrz, ale tylko pod warunkiem, że nagromadziło się już uprzednio odpowiednie zdolności technologiczne<sup>7</sup>.

Jakie wnioski wypływają z takiego stanu rzeczy? Tym, co najbardziej mobilizuje, jest stwierdzenie, że skoro innowacje technologiczne nie wcielają się w towary, ale raczej w umysły jednostek, które powinny były już przewyciężyć swoistą mgłą formacyjną, aby móc wejść w dialog z nimi, to wolna wymiana nie zapewnia sama przez się możliwości rozpowszechniania rozwoju. Wystarczy pomyśleć o Japonii oraz o czterech „smokach” azjatyckich (Korea Południowa, Hong Kong, Singapur i Tajwan). Przemysł japoński jeszcze przed kilkoma dziesięcioleciem importował wyroby z Zachodu; następnie je „dementowano”, ulepszano na swój sposób i „prześcigano”. Niezależnie od zastosowanego tu z konieczności wielkiego uproszczenia, można stwierdzić, że dzięki liberalizacji rynków i wymiany handlowej dokonał się proces zejścia ze sobą w pojęciach „dobrobytu” tych krajów, które wychodziły niewątpliwie z różnych punktów wyjścia, także w zakresie swej wiedzy.

Otóż cechy charakterystyczne, przyjęte przez proces techniczny, uniemożliwiają obecnie taki rodzaj procesu rządzonego jedynie przez *laissez-faire*. Możliwa jest większa jeszcze liberalizacja wymiany międzynarodowej oraz danie największej wolności obiegowi towarów, jednak ci, którzy je posiadają, nie będą już w pozycji ciągnięcia z nich zysków (bądź też przyswajania sobie zawartej w nich wiedzy), jeżeli na płaszczyźnie poznania nie będą się znajdowali wystarczająco wysoko. Kraje Trzeciego Świata, które uzyskały wczoraj korzyść z przekazania im samochodów i lo-

<sup>7</sup> Por. T. Ozawa, *Government control over technology acquisition and firms' entry in new sectors: the experience of Japan's synthetic fibre industry*, Cambridge Journal of Economic 4 (1990) 133-146.



dówek, nie są już dzisiaj w stanie zdobyć podobne korzyści, o ile zostaną im podarowane mikroprocesory lub taśmy informacyjne. Aby korzystać z tych nowych technologii i uzyskać z nich jakieś dobrodziejstwo, jakiego mogą one faktycznie użyć, trzeba koniecznie, aby użytkownik był w stanie odpowiednio i z pożytkiem nimi się posługiwać.

Sens tej refleksji jest taki, iż *laissez-faire* nie stanowi już gwarancji, jak było to w dobie społeczeństwa industrialnego, zniwelowania różnic między krajami. To, że wiedza naukowa stała się obecnie przemożnym czynnikiem polaryzującym i powiększającym w wielkiej mierze nierówności, uniemożliwiającym ponadto realizację *catch up* (zaczepienie, spięcie) na płaszczyźnie międzynarodowej, jest faktem bezspornym. W rzeczy samej, aby to zaczepienie mogło się realizować, konieczne są zmiany w kapitale, widzialne, bądź niewidzialne, namacalne, lub nie, w postaci wychowania i formacji. Wiedza jako zjawisko złożone, obejmujące różnorodne wymiary, nie może być zredukowana całkowicie do skodyfikowanego poznania w formie użytecznych instrukcji. Co więcej, zdobywa się ją drogą doświadczenia, a zwłaszcza przez ciągłą formację. Będzie zatem błędem przyjmowanie, że proces nauczania dokonuje się w sposób przypadkowy, albo też stanowi pod-produkt nie wymagający żadnych kosztów, jako że wypływa niejako sam przez się z innych działań, jak choćby *learning by doing* lub *learning by using*. Obecnie znane jest to, że informacja może być przekazywana społecznie, aby jednak mogła być wykorzystana, powinna być przyjęta indywidualnie. Oznacza to, że granice zdolności przyjmowania informacji stanowią główne bariery dla jej rozprzestrzeniania się. I dlatego nie wolno się spodziewać — jak czynią to mimo wszystko liczni naukowcy — szybkiego rozprzestrzeniania się międzynarodowego nowych technologii wraz z nową wymianą dóbr i usług.

Godne uwagi są ostatnie badania Soete (r. 1993), według których zgodność produkcyjna krajów zachodnich utrzymywała się do końca lat siedemdziesiątych. Oznacza to, że w ciągu ostatnich piętnastu lat różnice technologiczne pomiędzy tymi krajami, rozwiniętymi przemysłowo, znacznie wzrosły i nic nie wskazuje na to, by one mogły zniknąć w ciągu lat dziewięćdziesiątych. Polaryzacja tego rodzaju obciąża m. in. Włochy, i to w sposób szczególny, albowiem kraj ten oddalił się znacznie od poziomu technologiczno-informacyjnego jego „partnerów”. Aktualna dewaluacja lira w stosunku do innych silnych walut nie pozwala uchwycić Włochom złożoności tego zjawiska oraz jego ciężaru gatunkowego, chociaż niewątpliwie szybciej lub później wyjdzie wszystko na

jaw: produkcja włoska jest bez porównania niższa od produkcji niemieckiej, japońskiej, francuskiej, a także angielskiej. Wynika stąd, że dyskusja na temat struktury poznania nie powinna mieć za przedmiot samego tylko porównywania bogatych krajów Północy z biednymi krajami Południa świata, ale także porównywanie lub zestawienie ze sobą samych krajów zaawansowanych.

### c) Hiper-kompetencja

Trzecia cecha wyróżniająca globalizację wiąże się ze zjawiskiem całkowicie nowym w stosunku do przeszłości, jakim jest hiper-kompetencja.

Od jakiegoś czasu mamy do czynienia z niesłychanym wzrostem kompetencji wśród samych rynków: zjawisko, które nie stanowi bynajmniej wzmocnienia tego, co się działo przedtem, gdyż wiąże się z poważnymi zmianami wielu reguł. W dziele poświęconym tej problematyce D'Aveni<sup>8</sup> rozwinął tezę, zgodnie z którą znane dotąd formy kompetencji się zmieniły i możemy je w jakimś stopniu porównać z rynkami nacechowanymi hiper-kompetencją. Zobaczmy krótko, o co tutaj idzie.

W hiper-kompetencji słabną bardzo szybko zróżnicowane zyski i korzyści, na jakich bazowały początkowo różne przedsiębiorstwa. Wynika stąd, że przedsiębiorstwa, zamiast starać się podtrzymać przez dłuższy okres czasu swoje stałe dochody, muszą stawiać wciąż czoła nowym sposobom dominacji. Często będą też musiały poświęcać produkty i usługi, które zdają się zachowywać nadal swoją klasę, tylko dlatego, że wzrasta niebezpieczeństwo przescięgnięcia ich przez kogoś innego. A może się to dokonać na każdym terenie, na którym rozwinęła się możliwość porównywania: w zakresie kosztów — jakości, *time to market*, *strong — holds*, możliwości finansowych i siły pieniądza.

Dawniej przedsiębiorstwa tworzyły strategie bardzo ścisłe, surowe, mające na uwadze dostosowanie się do określonych warunków na dłuższą metę. Obecnie dochody, czy też korzyści, są raczej chwilowe, a cała umiejętność polega na takim kierowaniu procesem zmian, by jeden rodzaj korzyści mógł być szybko zastąpiony innym. Rynek elektroniczny i obliczeniowy jest tym właśnie, na którym zjawisko hiper-kompetencji staje się szczególnie widoczne. Wystarczy przypomnieć, aby podać choć jeden tylko

<sup>8</sup> *Hypercompetition*, New York 1994.

przykład, o decyzji podjętej przez Intel, dotyczącej zawieszenia jednej ze swych linii o szczególnie wielkim zbycie — mikroprocesory 486 — aby dać miejsce nowej generacji, Pentium, co do której są o wiele trudniejsze kontrakty ze strony konkurentów. A także, by podać inny jeszcze przykład, wystarczy pomyśleć o zderzeniu trzech wielkich w aeronautyce, aby zapewnić sobie rynek na nowe i niezwykle drogie „super-jumbo” I tak dalej.

W rzeczy samej, hiper-kompetencja specyfikuje obecnie wiele rynków. I dlatego trzeba koniecznie analizować reguły oraz specyfikować działania bardziej odpowiednie do stawienia jej czoła. Pierwsza reguła polega na wyartykułowaniu czynników powodzenia konkurentów celem stworzenia przelotnego choćby zysku dla przedsiębiorstwa. Instrumenty służące do tego są różnorodne: polepszenie usług, stworzenie nowych potrzeb, szybkość i zaskoczenie, sygnały wskazujące na podtrzymanie działań strategicznych i ruchów na rynku, celem sparaliżowania przeciwników. W takim scenariuszu hiper-kompetencji przedsiębiorstwa starają się zmaksymalizować straty przeciwników, a zminimalizować własne. Aby to osiągnąć, są gotowe osiągać najniższe nawet zyski w momencie, gdy się starają zwiększyć swój udział na rynku. Wynika stąd, że przedsiębiorstwa cieszące się sukcesem nie starają się (przynajmniej do pewnych granic) rozpowszechniać czy rozszerzać swoje pozycje rentowne, lecz czują się zmuszone podejmować wciąż trud zmierzający do stawiania czoła nowym wyzwaniom, w których zysk konkurentów opiera się na innych czynnikach.

Uważam za konieczne wyeksponowanie dwóch ważnych następstw zjawiska hiper-kompetencji. Kiedy bowiem kompetencja osiąga poziom „hiper”, wywołuje niemal natychmiast nowy dylemat, szczególnie ważny dla nas, a mianowicie pomiędzy zdobyciem korzystnych pozycji w konkurencji a rozwojem sieci zabezpieczeń społecznych. W szczególności, kiedy hiper-kompetencja dotyczy krajów o różnym stopniu rozwoju, kraje bardziej opóźnione, chcąc współzawodniczyć z innymi, muszą interweniować mocno i zdecydowanie na poziomie kosztów. Jednym zaś ze sposobów obniżenia kosztów jest działanie w zakresie sieci opieki społecznej, z czym się wiąże znane boleśnie zjawisko *dumping social*: dąży się mianowicie do zdobycia korzystnych dla siebie pozycji w ramach konkurencji na rynkach międzynarodowych drogą obniżania kosztów pracy, częściej zaś kosztów ubezpieczeń i opieki nad robotnikami. Jeżeli w przeszłości poziomy konkurencji pomiędzy krajami były określone ich zdolnością do specjalizowania się w produkowaniu określonych dóbr, to obecnie umiędzy-

narodowienie technologii oraz możliwości zmiany miejsca określonej produkcji sprawiają, że bardziej bezpośrednią pokusą na zwycięstwo w konkurencji na rynkach będzie samo tylko pomniejszanie kosztów pracy<sup>9</sup>.

Innymi słowy, większa płynność przedsiębiorstwa, spowodowana większą płynnością technologii, niesie ze sobą maksymalne wprost wyakcentowanie ruchomości zasobów. Zwłaszcza w przypadku pracy pojawia się ważna antynomia: skoro przedsiębiorstwo ma możliwość działania na wszystkich rynkach, wynika stąd, że potencjalnie ruchomość i ruchliwość zatrudnienia (pracy) stanie się maksymalna, ale właśnie jej się przeciwstawia oferta pracy o wiele mniej mobilnej. Wynikają z tego zjawiska bezrobocia rozciągającego się na areny nacechowane ofertą pracy kosztownej i mało giętkiej oraz *vice-versa*: na areny, gdzie oferta pracy jest mniej kosztowna i bardziej giętka (zwłaszcza w krajach azjatyckich).

Druga konsekwencja, o jakiej się mówi, polega na tym, że w tym nowym kontekście kompetencji globalnej tradycyjne strategie internacjonalizacji, oparte na eksporcie, już nie wystarczają. Wszystkie fazy działalności produkcyjnej i handlowej powinny mieć swój wkład i udział. Wybór dostawców, decyzje dotyczące *make or buy*, współzawodnictwo w produkcji i skuteczność konkurentów, poszukiwanie źródeł finansowania, opcje technologiczne, strategie handlowe: wszystkie te wybory są obecnie, także dla przedsiębiorstw o rozmiarach niewielkich i średnich, dokonywane w skali światowej. Nie wystarcza jakaś szczególna innowacja w procesie wytwarzania lub w samym produkcie. Całe przedsiębiorstwo traktowane jest na sposób nowatorski.

Końcowym owocem tego procesu jest redukcja skuteczności operatywnej różnych ustawodawstw narodowych anty-trustowych: o ile dany kraj może być bardzo skuteczny we wprowadzaniu w życie prawa anty-trustowego i w trosce o jego przestrzeganie, to we wspomnianych wyżej uwarunkowaniach rezultat jego poczynań będzie zawsze wywoływał frustrację. Hiper-kompetencja uzyska bowiem jeszcze większy rozpęd, przewyższający znacznie szybkość poczynań władz lokalnych, od których zaczyna się przecież faktyczna kontrola nad rządami monopolu i oligopolu. Powinno to skłaniać do ponownego przemyślenia znaczenia i roli prawodawstwa anty-trustowego w łonie poszczególnych krajów. To, o czym się mówi, dotyczy wielkiej potrzeby autorytetów mię-

<sup>9</sup> Szerzej zob. R. Petrella, *Europe between competitive innovation and a new social contract*, International Social Science Journal 143 (1995) 11-24.

dzynarodowych, zdolnych do kierowania procesami hiper-kompetencji.

#### d) Wzmocnienie kultury kontraktu

Czwarty element specyfikujący epokę globalizacji odnosi się do odwrócenia relacji pomiędzy polityką a rynkiem. W rzeczy samej, od połowy naszego stulecia relacje zachodzące między polityką a rynkiem przeżyły dwie fazy o przeciwnym znaczeniu. Pod koniec drugiej wojny światowej i w początkach lat siedemdziesiątych rynkiem kierowała polityka, zarówno na płaszczyźnie światowej, dzięki porządkowi ustalonemu w Bretton Woods w r. 1944, jak i na płaszczyźnie wewnętrznej w tych krajach, gdzie dominował *welfare state*. Była to złota era reformy liberalno-demokratycznej i społeczno-demokratycznej. W następnym okresie, poczynając od lat siedemdziesiątych aż po nasze dni relacje się odwróciły. Jak już wspomniano, ekonomia kapitalistyczna stawała się coraz bardziej finansową, podkreślającą mocniej reguły porządku światowego i społecznego. Na tym właśnie tle łatwiej jest uchwycić to nowe zadanie, jakiego nabiera kontrakt w społeczeństwie po-przemysłowym.

Nasza kultura prawnicza przyzwyczaiła nas do traktowania kontraktu jako zwyczajnego zastosowania prawa: prawo ustala i sankcjonuje konkretne przepisy prawne, natomiast kontrakt służy wyłącznie ich stosowaniu. Obecna nowość polega na tym, że gdy dwie strony zawierają kontrakt i dochodzą w ten sposób do zgody ze sobą, sam przedmiot kontraktu staje się prawem i źródłem praw. Kontrakt pomiędzy jednostkami przejmuje więc coraz to bardziej funkcję prawa w organizowaniu społeczeństwa obywatelskiego i zajmuje miejsca władz publicznych w ochronie interesów ogólnych, dotyczących całej wspólnoty.

Ten właśnie proces jest zdecydowanie nowy w relacji do przeszłości, albowiem aż do dzisiaj myślano, że interesy ogólne powinny być chronione przez prawodawcę państwowego. To, co następuje, polega zaś na tym, że te właśnie interesy stają się coraz częściej gwarantowane umową pomiędzy stronami: narastająca wciąż „funkcja legislacyjna” kontraktu sprawia, że to, co postanawiają strony, staje się wiążące i zasługuje na ochronę. Wystarczy wspomnieć, aby dać choć jeden przykład, o zadaniu sprawiedliwości arbitralnej w odniesieniu do sprawiedliwości „urzędowej”. Zadanie arbitrażu w kontekście międzynarodowym stało się już faktycznie decydujące: wielkie spory międzynarodowe są rozstrzygane drogą arbitrażu, a nie za pośrednictwem sędziów sądowych.

Przemienne znaczenie kultury kontraktu staje się przyczyną i skutkiem zarazem niesłuchanego powodzenia, jakim się cieszy w dobie obecnej teoria neo-kontraktowa, jaką przedstawił naukowo w swym dziele J. Rawls<sup>10</sup>. Niewątpliwie, uważnemu obserwatorowi nie wymkną się słabości i braki wewnętrzne tej teorii<sup>11</sup>. Niemniej, znaczna część mocy przekonującej kontraktualizmu na polu moralnym wynika z właściwie pojętej analogii z umową w dziedzinie prawa pozytywnego. W tej bowiem dziedzinie zgoda między stronami jako wyraźne uwidocznienie tego, co kontrahenci uważają za swój własny interes, stanowi to, co określa, co jest słuszne, właściwe, a tym samym — o ile jest się gotowym przyjąć jakąś wersję zasady o pierwszeństwie preferencji indywidualnych — dobro.

Nie da się z pewnością zaprzeczyć, że ten argument zawiera elementy bezsporne i ma wielką siłę przyciągającą intelektualnie. Jednak przy wnikliwym badaniu ukazuje się on nazbyt subtelny i słaby. Przede wszystkim kontrakt rządzi w sposób typowy relacjami wymiany, te zaś przedstawiają w swej całości strukturę strategiczną typu: dylemat więźnia. Otóż, o ile nikt nie może mieć wątpliwości co do rangi relacji wymiany, zwłaszcza w naszych społeczeństwach ekonomii rynkowej, to prawdą jest także i to, że relacje te nie wyczerpują jeszcze wielkiej gamy odniesień pomiędzy podmiotami. Myślę zwłaszcza o relacjach zdecydowanie konfliktowych, ale również o tych, które się wiążą z problemami sprawiedliwości, jak i o relacjach koordynacji jako o tych, z których wynikają wspomniane uzgodnienia i umowy. Skoro zaś dylemat więźnia zespala w sobie elementy konfliktu i koordynacji, budzi zatem tak wielkie zainteresowanie. Niewątpliwie jednak nie może być aż tak wyczerpujący, by mógł ogarnąć to wszystko, czym powinna się zająć teoria moralna.

Ograniczanie zasięgu teorii moralnej do samych tylko działań wzajemnych typu dylematu więźnia jawi się przeto jako czynność wcale nie bezbolesna. Jeżeli bowiem kontrakt jest narzędziem odpowiednim do regulowania relacji koordynacji, to są też relacje, w których kwestie informacji i komunikacji uniemożliwiają poniekąd osiągnięcie zgody. Otóż teoria moralna powinna powiedzieć coś istotnego także w zakresie tego typu relacji. Jeżeli zgoda między stronami miałaby być kryterium fundamentalnym tego, co jest właściwe i słuszne, lub — co gorsza — tego, co jest dobre, wówczas niemało sytuacji wyłamałoby się całkowicie spod wszel-

<sup>10</sup> *A Theory of Justice*, r. 1971.

<sup>11</sup> Por. S. Zamagni, *Economia e etica*, Roma 1994.

kiej kontroli moralnej. Sam kontrakt nie jest bowiem narzędziem odpowiednim do regulowania *inter-akcji* o charakterze czysto konfliktowym, co się wydaje zgoła oczywiste. Wystarczy uświadomić sobie kwestie sprawiedliwości rozdzielczej lub problemy związane z dobroczynnością.

W sumie, teoria kontraktowa nie jest w stanie uciec przed następującym dylematem: albo trzeba by wykluczyć z jej dominium różne sytuacje ważne, a tym samym zrezygnować z powszechności jej roszczeń, albo też się starać omawiać wszelki rodzaj relacji ludzkich pod kątem relacji wymiany — jak uczynił to Rawls, odwołując się do sytuacji pierwotnej i do zasłony niewiedzy. Idąc jednak za tym drugim aspektem dylematu, nie umknie się przed wnioskiem, zgodnie z którym zgoda stron staje się sama przez się jakąś pustą skrzynią, którą można napełniać przedmiotami dobrymi lub złymi. Zwłaszcza, jak to ukazuje znana historia więźnia, w której znajdujemy zgodę mogącą być uznaną za złą przez jedną teorię moralną, różną jednak od tej, która określa to, co właściwe (lub po prostu dobro) w takich pojęciach, które się nadają do uzgodnienia. Nie da się także utrzymywać, w ramach takiej argumentacji, by uwolnienie z zobowiązań wynikających z kontraktu zasługiwało na jakąś głębszą refleksję i ochronę moralną, a to po prostu dlatego, że dochowanie obietnic nie stanowi samo przez się podstawy tego, co słuszne, sprawiedliwe, ani tym bardziej, co dobre.

#### e) *Aż do globalnego społeczeństwa obywatelskiego*

Dochodzimy w końcu do piątego elementu konstytutywnego globalizacji: wyłania się on z kultury globalnej jako takiej i się domaga silnego odniesienia do tego, co moglibyśmy nazwać międzynarodowym społeczeństwem obywatelskim. Mniej więcej od dziesięciu lat dyskusja nad relacją zachodzącą pomiędzy relatywizmem kulturowym a uniwersalizmem wartości obraca się wokół korzeni, a poczucie przynależności do „globalnego ludu” ludzkości zdaje się rozjaśniać doniosłość problemu dotyczącego głębokiego znaczenia procesu dokonującej się właśnie globalizacji. Aspektem tego procesu, który pragnę uwidocznic ze względu na jego znaczenie dla kresu ewentualnych rozwojów, jest to, iż globalizacja rynków nie zapewnia sama przez się powstania społeczeństwa obywatelskiego w skali całego globu. Jest to bowiem proces z natury rzeczy długotrwały nie tylko z punktu widzenia ekonomicznego, ale i kulturowego, któremu muszą towarzyszyć częste momenty zatrzymania i który może się potwierdzić tylko

wówczas, gdy się da zespolić ze sobą wielość istniejących kultur — te wielorakie odrębności istniejące na świecie — oraz stworzyć nową przestrzeń publiczną, międzynarodową, w której kultury będą mogły znaleźć wspólne przeświadczenie etyczne, teren zrozumienia, dzięki komunikacji wzajemnej.

Niewątpliwie, nie ma człowieka, który by nie widział, iż bez społeczeństwa globalnego nie da się utrzymać na dłuższą metę niezbędnego porządku ekonomicznego w skali światowej. Jak jednak pogodzić ideę powszechności praw ludzkich ze specyfiką kulturalną różnych ludów? Wydaje się to być przedsięwzięciem beznadziejnym, jak wynika to także z pierwszego zetknięcia się z nowymi dokumentami dotyczącymi praw ludzkich lub problematyki ekologicznej, opracowanymi przez te czynniki społeczne, które się poruszają w świecie muzułmańskim lub hinduistycznym. Jak dokonać odwołania się do zasad oraz osiągnąć szacunek dla korzeni?

Jak pisał nie tak dawno M. Walzer<sup>12</sup>, dwa pojęcia: „powszechny” i „zakorzenie”, zdają się pozostawać ze sobą w nieprzewycięzalnej opozycji w świecie dzisiejszym, kiedy to globalizacja zdaje się przeciwstawiać nawrotowi do „szczepowości”. Jest to poważne niebezpieczeństwo, którego nie można nie doceniać, albowiem jest ono brzemienne w ewentualne zgubne następstwa. Z drugiej strony jednak, jak jest możliwe obecnie dla ludu lub jakiegokolwiek wspólnoty w tym „globalnym ludzie współzależnym” zachowanie względnego odosobnienia, swoistej izolacji, aby nie utracił on własnej tożsamości kulturowej, względnie własnych kategorii kulturalnych, nie rezygnując przy tym z wnoszenia własnego wkładu w wypracowywanie uniwersalizmu kryteriów sprawiedliwości lub fundamentalnych zasad etycznych, choćby takich, jak kodeks praw człowieka?

Jak łatwo zrozumieć, chodzi o problemy niezwykle trudne, chociaż istnieje nadzieja na ich rozwiązanie. Rozwiązanie, którego rysów nie da się jeszcze uchwycić, chociaż można z całą pewnością twierdzić, że nie będzie ono polegało na procesach aktualnie się dokonujących, gdyż globalizacja sama przez się nie zespała nikogo wokół jakiegoś „prawa”. Wprost przeciwnie, zawiera w sobie głębokie dwuznaczności i niejasności. Tym, co należy chyba popierać, jest rodzenie się społeczeństwa obywatelskiego, ponadnarodowego, złożonego z ciał, które nie zależą od państw narodowych, ani także wprost od makro-systemów międzynarodowych. Ponadnarodowe społeczeństwo obywatelskie ma wiele nowych reguł do ofiarowania zarządowi świata, które są owocem transakcji kulturalnych,

<sup>12</sup> *Les deux universalismes*, *Esprit* 12 (1992) 114-133.



bardziej aniżeli interesu. Tym, co zwraca uwagę, kiedy się bada materiał wyprodukowany przez organizmy nie-rządowe lub dobrowolne zrzeszenia działające na płaszczyźnie międzynarodowej, jest fakt, że skoro nie wchodzi w grę ochrona interesów tego czy innego państwa narodowego, zdolność przekładania na godne uznania projekty pragnienia reprezentowania wymogów uniwersalnych jest stosunkowo łatwa do wykonania, bardziej nawet, aniżeli się to wydaje na pierwszy rzut oka<sup>13</sup>.

Wielu stawia sobie pytanie, czy nie jest już za późno, aby mówić w obronie społeczeństwa obywatelskiego. W rzeczy samej siła mówienia tylko o państwie i rynku sprawiła, że zapomniano o społeczeństwie obywatelskim, a więc o tym miejscu, w którym się tworzą mikro-instytucje i są kultywowane wspólne kodeksy etyczne, które funkcjonują jako czynniki dynamizujące system odniesień ludzkich. Wydaje się przeto, że klimat opinii zwrócił się w kierunku pesymistycznej wizji natury ludzkiej. Zdaje się także ukazywać jasno zgodność odnośnie do tego, iż najłatwiejszym i najmniej ryzykownym sposobem realizacji programu będzie wyjście z najgorszej przesłanki, że mianowicie ludzie są egoistami, gnuśnymi leniwcami, hedonistami, i to jeszcze niezmiennymi. Świat oglądany jest zawsze bardziej jako puszcza, by wspomnieć Hobbesa, pozbawiona całkowicie zmysłu wspólnoty i zaludniona obywatelami, którzy są niezdolni do spowodowania zmiany, choćby nawet najmniejszej. Jedynym sposobem zapewnienia uporządkowanego i owocnego funkcjonowania społeczeństwa jest skazanie go na dyscyplinę, którą da się utrzymać wyłącznie drogą bodźców materialnych. W tym pesymistycznym ujęciu, osoby są wewnątrznie niezdolne do tworzenia wspólnoty o celach praktycznych i dlatego powinny być poddane systemowi władzy oraz twardym regułom rynku.

W ostatnich latach główne przesłanie, jakie pochodzi z badań nad zachowaniem, głosi, iż ludzie są bytami z istoty swej egoistycznymi. Biologowie utrzymują, że zachowaniem kierują, w ostatecznej analizie, bodźce wyłącznie materialne i że niepoohamowane funkcjonowanie selekcji naturalnej prowadzi do tego, że wszystkie organizmy starają się nie unikać żadnej okazji, jaka im się nastręcza, aby odnieść korzyść osobistą. Psychologowie twierdzą mniej więcej to samo, ukazując inwazyjne znaczenie bodźców materialnych w procesie poznawania. Ekonomiści ze swej strony wierzą niezachwianie w moc korzyści osobistej, pozwalającej — ich zdaniem — przewidzieć i wyjaśnić zachowania i postawy nie

13 Por. J. Dreze — A. Sen, *Hunger and Public Action*, Oxford 1989.

tylko w świecie wymiany, ale także w systemach relacji społecznych. Istnieje mimo to fakt zgoła oczywisty, że niemało jest tych, których nie da się zidentyfikować za pomocą wynaturzonego obrazu „najpierw ja”.

W rzeczy samej idea, jakoby istniał nieuchronny konflikt pomiędzy wyborami moralnymi a pobudkami czy bodźcami materialnymi, między solidarnością a kompetencją, albo też że jeden z tych elementów może działać skutecznie w nieobecności drugiego, jest aspektem niewłaściwym i anachronicznym naszego dziedzictwa intelektualnego. Zadało jej kłam doświadczenie historyczne oraz bardziej ścisła refleksja teoretyczna. Wyzwaniem, jakie musi przyjąć w obecnym czasie rodzące się właśnie obywatelskie społeczeństwo globalne, jest wykazanie, że to, co zdaje się być nieprzezwykłą antynomią, może się stać faktycznie dogodną okazją do urzeczywistniania porządku światowego, nie będącego już w konflikcie pomiędzy wspólnotami ludzi wolnych i równych.

## 2. Refleksja końcowa

Chciałbym zakończyć wskazaniem, że rozwiązanie problemów związanych ze zjawiskiem globalizacji rynków powinno wychodzić od uświadomienia sobie tego, iż nasze dobro jako jednostek lub grup nie tyle zależy i będzie wciąż mniej zależało od zasobów materialnych, jakie mamy do dyspozycji, a coraz to bardziej od tych instytucji ekonomicznych, jakie uda nam się stworzyć.

Trzeba koniecznie uzasadnić to stwierdzenie, albowiem na pierwszy rzut oka jawi się ono lub może się jawić jako jakaś herezja. Kto jednak wierzy, że rozwiązanie problemów ekonomicznych zależy od ilości lub braku zasobów, ten tym samym uznaje, iż społeczeństwo po-przemysłowe stanowi nową kopię społeczeństwa przemysłowego. A przecież tak nie jest: problemy społeczeństwa po-przemysłowego są jakościowo inne. Problemem ekonomicznym społeczeństwa przemysłowego był zasadniczo wybór pomiędzy dość skromnymi zasobami i możliwościami, aby móc osiągnąć określone cele, tak że pod tą charakterystyką skonstruowano znaną definicję ekonomii jako nauki, która uczy wynajdywać najlepsze środki do osiągnięcia zamierzonego celu.

Obecnie definicja ta nie zgadza się już z rzeczywistością, albowiem problemy ekonomiczne naszych społeczeństw nie zależą tak bardzo od braku środków (zasobów), niekiedy nawet nadmiernych, co raczej od tego, że instytucje ekonomiczne, narodowe lub międzynarodowe, nie są odpowiednie do zadośćczynienia wy-

mogom aktualnej fazy rozwoju. Co gorsza, to one właśnie są skłonne wywoływać skutki złe, różne zdecydowanie od tych, do jakich zostały stworzone. Stwierdzenie to jest ważne z następujących względów.

Gdyby problem ekonomiczny polegał wyłącznie na wyborze pomiędzy marnymi, słabymi środkami mającymi służyć do osiągnięcia określonego celu, rozwiązanie można by było znaleźć w samej tylko technice, ekonomicznej i inżynierskiej, o którą właśnie chodzi. Kiedy bowiem trzeba wybrać lepszy środek, to nie ma już innej opcji, poza odwołaniem się do techniki, od której się żąda algorytmu sugerującego właściwe rozwiązanie. Kiedy jednak problem ekonomiczny jest przede wszystkim kwestią wyboru pomiędzy różnymi celami, jak na przykład wówczas, gdy chodzi o wybór między różnorodnymi instytucjami ekonomicznymi, to odwołanie się do techniki, nawet najbardziej wyrafinowanej, jest warunkiem nieodzownym, ale nie wystarczającym. Konieczne jest bowiem odwołanie się do wartości, albowiem gdy idzie o wybór pomiędzy celami, kryterium wyboru nie może być inne poza kryterium wartości.

Ważne jest ujmowanie kwestii ekonomicznej w tych właśnie pojęciach, albowiem wyzwala nas ono z dawnych uwarunkowań myślowych: gdyby nasze problemy wywodziły się z braku, wówczas niewiele można by zdziałać, aby je rozwiązać, chyba że dopiero na dłuższą metę; jeżeli jednak zrozumiemy, że nasz dobrobyt zależy w wielkiej mierze od instytucji ekonomicznych, jakie stworzymy lub chcemy stworzyć, i jeżeli uświadomimy sobie, że one nie są darem natury, gdyż są tworzone przez ludzi żyjących w społeczeństwie, to wówczas możliwe jest interweniowanie, wkraczanie w ten porządek instytucjonalny, ilekroć tylko się stwierdza, że nie odpowiada on już celom, jakie dane społeczeństwo pragnie osiągnąć.

Z tego właśnie poznania rodzi się nowa nadzieja na ewentualną, faktycznie możliwą zmianę. Trzeba przeto koniecznie przekonać się o tym, że wszystko to może być zrealizowane tylko drogą odzyskania na nowo mocnego pojęcia „etyki”. Pojęcie to, jak wiadomo, ma dwa znaczenia, dwa ujęcia: oznacza „zwyczaj”, „obyczaj”, „zasady moralne”, ale także „siedzibę”, „rezydencję”<sup>14</sup>. To prawda, że w powszechnym użyciu tego wyrazu występuje wyłącznie odniesienie do pierwszego z tych dwu znaczeń (etyka jako

<sup>14</sup> Por. S. Zamagni, dz. cyt.; tenże, *On the limitations of the implicit morality of the market*, w: *Benessere, equilibrio e sviluppo*, Milano 1994, s. 323-344; tenże, *Mutamento tecnologico, politiche d'uso del tempo, occupazione*, Società dell'informazione 7 (1994) 20-34.

obyczaje, jako zespół, całokształt norm postępowania). Tymczasem etyka jest w pierwszym rzędzie „rezydencją”, miejscem określenia sensu: jeżeli będziemy myśleli w niej zawsze i tylko w terminach redukcyjnych (jako o zespole reguł), zamkniemy sobie tym samym drogę. Dzisiejszy obywatel świata nie jest tak łatwo i zwyczajnie nastawiony na zachowywanie norm, o ile nie zostały one ujęte w określonym horyzoncie znaczeniowym. Nieodzowne jest zatem poruszanie się w ramach tego typu myślenia, o ile chce się osiągnąć nowe formy projektowania w dobie globalizacji.

tłum. ks. **Lucjan Balter SAC**