

„SIÓDME: NIE KRADNIJ” W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

Kiedy się mówi o sprawiedliwości w handlu międzynarodowym, jest się świadomym tego, że — chociaż duża część wymiany dóbr, usług i majątku dokonuje się między krajami przemysłowymi — szczególne znaczenie, jakie handel międzynarodowy ma w rozwoju krajów mniej rozwiniętych, każe zwrócić większą uwagę na ścisły związek istniejący między handlem a rozwojem. Bez wątplenia, możliwa jest kradzież także w handlu międzynarodowym między podmiotami, które żyją w krajach o starym przemysłowaniu, podobnie jak jest możliwa kradzież w handlu wewnętrznym. Lecz jest przy tym rzeczą oczywistą, że w każdym człowieku ostre poczucie niesprawiedliwości budzą przede wszystkim wykroczenia dostrzegane w relacjach ekonomicznych między krajami rozwiniętymi i krajami znajdującymi się jeszcze na drodze rozwoju.

Argumentuje się krótko mówiąc, że szybkie przemiany, jakie zaszły w strukturze światowego systemu ekonomicznego, nakazują — w wyjaśnianiu przykazania „nie kradnij” — nie ograniczać uwagi do samych zjawisk zachodzących w handlu międzynarodowym w ścisłym sensie (transakcje dotyczące dóbr i usług), jako że „mapa” rynków światowych jest związana z „mapą” bezpośrednich inwestycji zewnętrznych oraz międzynarodowych przepływów kapitału. Zwłaszcza ta ostatnia forma handlu międzynarodowego *sui generis* stanowi punkt głębokich przemian czy też wręcz radykalnego przeskoku w stosunku do przeszłości. Nie możemy uniknąć wyzwania płynącego ze strony naglącej koniecz-

* Simona Beretta jest profesorem nadzwyczajnym Międzynarodowych Instytucji Ekonomicznych przy Katolickim Uniwersytecie w Mediolanie oraz wykładowcą w Wyższej Szkole Ekonomii i Relacji Międzynarodowych. Jest dyrektorem *ca. sopisma Pe sone & Imprese* (P&I).

Mario A. Maggioni (ur. w 1964 r.) jest kierownikiem badań z dziedziny ekonomii politycznej przy Katolickim Uniwersytecie w Mediolanie oraz współpracownikiem badań przy Technological Innovation Research Unit na Uniwersytecie w Warwick. Jest członkiem redakcji czasopisma P&I.

Lanfranco Senn (ur. w 1943 r.) jest profesorem zwyczajnym Ekonomii krajowej przy Uniwersytecie Bocconi i odpowiedzialnym za dziedzinę ekonomii w *Scuola direzione aziendale*. Jest przewodniczącym komitetu naukowego czasopisma P&I.

ności zrozumienia wielu wymiarów dzisiejszej wymiany międzynarodowej, które wymaga także pogłębionej refleksji moralnej.

1. Handel międzynarodowy, globalizacja, współzależność

Można powiedzieć, iż handel stanowił bez wątpienia jedną z pierwszych działalności ekonomicznych, „wymyślonych” przez człowieka już na początku jego istnienia na ziemi: wymiana przedmiotów (krzemień, perły, miedź) w obrębie reguł i zwyczajów przybierających niekiedy charakter sakralny (weźmy choćby pod uwagę sakralny charakter wzajemnego daru w kulturze rodzimych Amerykanów) pozwoliła ulepszać własne wyposażenie. Od najdawniejszych czasów były konieczne rytury i instytucje, aby wymiana ta nie została zdegenerowana, przeobrażając się w formę rabunku. Bardzo wiele się zmieniło, ale nie w samej istocie rzeczy.

Wraz ze wzrostem możliwości podróżowania i z utworzeniem pierwszych podstawowych agregacji politycznych ustaliły się instytucje i zwyczaje dotyczące zarówno handlu wewnątrz wspólnoty miejscowej (klan, plemię), jak też handlu z innymi plemionami, gdzie się spotykało inne reguły i zwyczaje: tym sposobem zrodził się handel „międzynarodowy”.

Pomimo okresowych kryzysów lub załamań, które najczęściej miały miejsce w czasie wojen, głodu lub epidemii, handel międzynarodowy stał się podstawową częścią ekonomii światowej. Proces wzrostu handlu międzynarodowego doznał ponadto zdumiewającego przyspieszenia po drugiej wojnie światowej. W latach 1950—1996, w których produkcja światowa wzrosła ponad pięciokrotnie, handel międzynarodowy wzrósł co do wielkości szesnastokrotnie, zaś co do jakości — 66-krotnie¹. W tym samym czasie również obciążenie usług w handlu międzynarodowym osiągnęło znaczącą kwotę 1/4.

Uznanie zdobyły sobie także inne formy międzynarodowych relacji ekonomicznych: inwestycje zagraniczne (badź też obecność wielonarodowych lub ponadnarodowych przedsiębiorstw produkcyjnych) wzrosły jeszcze prędzej niż wymiany mające miejsce w ostatnich dziesięcioleciach; transakcje finansowe, pośrednio związane z inwestycjami produkcyjnymi, dosłownie eksplodowały w latach dziewięćdziesiątych (na każdy lir handlu międzynarodowego przypada pięćdziesiąt lirów transakcji finansowych).

¹ Por. R. Ruggiero, *Libertà degli scambi, globalizzazione ed interdipendenza economica: fattori di progresso e di rafforzamento della pace nel mondo*, w: R. Papini, A. Pavan, S. Zamagni. *Abitare la società globale*, Napoli 1997.

Tak więc w ciągu wieków handel międzynarodowy zmienił się tak dalece, jak się zmieniły technologie i upodobania konsumentów. Obecnie termin „handel międzynarodowy” ma o wiele szersze znaczenie: sprzedaż produktów przez spółki wielonarodowe (która nie oznacza ściśle eksportu, lecz jest w swej istocie wymianą międzynarodową) jest większa niż światowy handel towarami i usługami; handel dokonujący się między filiami tej samej firmy, znajdującymi się na terenie różnych krajów, stanowi sam w sobie trzecią część handlu międzynarodowego (choć, rzecz jasna, nie jest handlem w sensie ścisłym: jego analogią jest przeniesienie półfabrykatów z fabryki do magazynu tego samego przedsiębiorstwa); inną trzecią część handlu światowego stanowi wywożenie towarów, dokonywane przez przedsiębiorstwa wielonarodowe, do innych przedsiębiorstw, a zaledwie pozostała trzecia część wymian odpowiada „normalnemu” obrazowi handlu międzynarodowego, w którym przedsiębiorstwo z jednego kraju sprzedaje towary lub oferuje usługi przedsiębiorstwu z innego kraju.

Także teorie ekonomiczne różnie podchodziły w ciągu wieków do kwestii handlu międzynarodowego, zakładając w każdym przypadku różne rozumienie tego, co jest „sprawiedliwe” i „niesprawiedliwe”. Od merkantystów, którzy w XVI wieku patrzyli na handel (oraz na wojny zaborcze) jako na środek powiększenia zasobów złota własnego narodu, a w związku z tym umocnienia swej władzy politycznej i militarnej, do liberalistów (takich jak Mill i Ricardo), którzy wprowadzając zasadę kosztów komparatywnych położyli fundament pod dziewiętnastowieczną teorię, w której handel międzynarodowy uznano za czynnik wzrostu dobrobytu każdego narodu. Tę linię myślową, która w naszym wieku rozwinęła się dzięki takim postaciom, jak Heckscher, Ohlin, Stolper, Samuelson, Rybczynski, można by ująć w następującym schemacie: ponieważ istnieją różnice (w technologii, w dotacji czynników produkcyjnych, w upodobaniach konsumentów), handel międzynarodowy jest nie tylko możliwy, lecz nawet stanowi źródło zysku obu kontrahentów.

W okresie po drugiej wojnie światowej, także w jawnym kontraście z poprzednimi określeniami, w krajach rozwijających się powstał prąd myślowy, przeważnie o zabarwieniu marksistowskim, który widział w handlu międzynarodowym narzędzie władzy i obalenia świata rozwiniętego — na rzecz krajów zacofanych. Teorie te (znane pod różnymi nazwami: teoria systemu światowego, szkoła *dependencia* oraz teorie rozwinięte głównie przez grupę ekonomistów z Ameryki Łacińskiej) utrzymywały, iż handel międzynarodowy ma w istocie rzeczy postać nierównej wymiany, która

proceeds to a stepwise impoverishment of weaker partners and to a specific dualism: on the global level it denotes the division of the world economy into the rich „center” and the increasingly poorer „periphery”; on the internal level of countries it denotes the marginalization of whole population and territorial areas in the face of growing export sectors and metropolitan/capital areas. As support for this interpretation was given to the unending deterioration of the situation, observed in the context of the exchange of natural resources for industrial products (which still constitute the main export goods of both developing and developed countries) ².

And then trade supports or hinders development? Excessive number of empirical analyses, in which it was attempted to verify the existence or lack of a positive relationship between the growth of exports and the growth of income in developing countries, often led to false conclusions, which would not have been possible to draw from the available data.

New research (Krugman, Venables) has emphasized instead the importance of the structure of markets and the organization of industry in determining the influence of international trade and the localization of enterprises, in particular multinational ones. This long series of analyses, connected with the need to explain the majority of international exchanges, carried out between countries with similar characteristics (similar in terms of subsidies, technology and preferences) on similar products, even if not within the same enterprise, suggests other reasons, for which the profits from trade are distributed asymmetrically. On the other hand, the problem of the indebtedness of poor countries and the slowing down of the process of financial integration have led to the study of international trade flows.

Thus history and economic theory, facts and ideas have followed each other through the centuries, still moving forward in the process of co-evolution, in which each influences the other ³. The question of what is „fair” in international trade, has become a topic, which can be considered only in the light of the current factors, which can be summarized in two key words: increasing *globalization* and increasing *interdependence* existing between different economic systems of different countries.

Providing a precise definition of these two terms is a matter

² Por. L. Baek, *Cinquant'anni di cultura dello sviluppo: teorie e pratiche in questione*, w: R. Papini, A. Pavan. S. Zamagni, dz. cyt.

³ Por. P. R. Krugman. M. Obstfeld, *International Economics*, New York 1994.

dość trudną, ponieważ powstały one całkiem niedawno i w ostatnich latach bardzo szybko zmieniły swe znaczenie. Przyjrzyjmy się zatem po kolei każdemu z nich, zaczynając od pojęcia globalizacji.

Nie wykluczając znaczenia zwykłej i czysto jakościowej definicji globalizacji, która wiąże się z większą rangą ekonomicznych i finansowych przepływów między różnymi narodami świata, poszczególni autorzy wyodrębnili niektóre szczególne cechy charakterystyczne tego procesu i nawet ustalili oficjalną „datę jego narodzin”: sierpień 1971 r., która określa koniec porozumień Bretton Woods oraz niewymiennosc dolara USA w stosunku do złota. Na koniec naszej analizy wystarczy wspomnieć główne faktory globalizacji: utworzenie globalnego rynku finansowego (oraz finansjaryzacja ekonomii, jako jego przyczyna lub konsekwencja), rozwój nowych technologii komunikacji oraz powstanie form hiperkonkurencji⁴.

Także jeśli chodzi o współzależność, istnieją przeróżne jej definicje, spośród których najprostsza stanowi echo jakościowej definicji globalizacji oraz jej uszczegółowienie: na przykład globalną współzależność handlową można określić jako relację zachodzącą między sumą importu i eksportu towarów na poziomie globalnym (tzn. jako sumę handlu międzynarodowego) a produkcją światową. Natomiast druga definicja, mniej jasna, ale bardziej sugestywna, odnosi się do wpływu, jak i zmiany niektórych wielkości w jednej ekonomii wywierają na przeobrażenia tych samych zmiennych, lub innych zmiennych, w innej ekonomii. Na przykład jest rzeczą znaną, że kryzys zadłużeniowy, który w latach osiemdziesiątych dotknął wiele krajów dążących do rozwoju, zwłaszcza latynoamerykańskich, miał swe korzenie w rzeczywistych i finansowych konsekwencjach kryzysu naftowego, lecz został „zwabiony” przez zmianę na szczycie w Federal Reserve Bank i przez idący w ślad za nią antyinflacyjny zwrot w polityce monetarnej, który spowodował wzrost stopy procentowej w USA. Jest to z pewnością jeden z przykładów silnej współzależności, chociaż nie da się jej zmierzyć poziomem transakcji międzynarodowych.

2. „Nie kradnij” w skomplikowanym świecie

W wielu przypadkach ideologiczne i nadmiernie uproszczone odczytywanie faktów prowadziło do naciąganych wniosków do-

⁴ S. Zamagni, *La globalizzazione come specificità dell'economia post-industriale: implicazioni economiche e opzioni etiche*, w: R. Papini, A. Pavan, S. Zamagni, dz. cyt.

tyczących kwestii, co jest „sprawiedliwe” a co „niesprawiedliwe” w relacjach międzynarodowych. Wiele jest przykładów relacji ekonomicznych, niemal ostemplowanych znamieniem relacji „niesprawiedliwych”; przykładem takim jest demonizacja roli przedsiębiorstw wielonarodowych w krajach zdążających do rozwoju, uprzedzenie w stosunku do wkraczania wielkich międzynarodowych instytucji ekonomicznych (takich jak Bank Światowy lub Międzynarodowy Fundusz Walutowy) do krajów rozwijających się, powierzchowne stwierdzenie, że bogactwo krajów bogatych opiera się w swej istocie na wyzysku krajów biednych, przypisywanie krajom uprzemysłowionym całej odpowiedzialności za międzynarodowy kryzys zadłużeniowy. Równoległe do tego pojawiały się momenty, w których ukazywano „sprawiedliwość” w międzynarodowych relacjach ekonomicznych, mechanicznie aplikując łatwe, aczkolwiek zmienne, „recepty”: od przelania kapitału do krajów biednych do utrzymywania cen towarów przez nich eksportowanych, od protekcjonistycznej ochrony rodzącego się w nich przemysłu aż do pomocy żywnościowej.

Dzisiaj przechodzimy przez ten moment, w którym przeważa przychylnie ustosunkowanie się do handlu międzynarodowego, dostrzegające w nim możliwość wzrostu ekonomicznego, i to zupełnie słusznie. Ale nie bez zastrzeżeń. Przeciwno zwolennikom „wolnej wymiany” występują bowiem ci (zwłaszcza politycy i/lub związki zawodowe krajów o starym uprzemysłowieniu), według których handel z krajami rozwijającymi się nie dokonuje się na zasadzie równości. W sposób szczególny zwracają oni uwagę na to, że produkcja w tych krajach może konkurować z produkcją krajów uprzemysłowionych, ponieważ ich średnie koszty pracy (nawet po uwzględnieniu różnicy produktywności) są zdecydowanie niższe od kosztów w krajach uprzemysłowionych, a to z powodu strukturalnej asymetrii w sposobach produkcji: od nieadekwatnej opieki społecznej pracowników do zatrudniania niepełnoletnich, od intensywnej eksploatacji szczupłych i niemożliwych do pomnożenia zasobów naturalnych aż do braku skutecznego ustawodawstwa występującego przeciwko zanieczyszczaniu środowiska. Ta nieuczciwa (*unfair* w języku angielskim) wymiana działa szkodliwie na najniższe obszary rynku pracy w krajach bogatych, prowokując bezrobocie i kryzys sektoralny. W pewnym sensie jest tak, jakby się argumentowało, iż poprzez handel międzynarodowy kraje świeżo uprzemysłowione „kradną miejsca pracy” niewyspecjalizowanej sile roboczej w krajach rozwiniętych.

Wspólną cechą tych wszystkich postaw — zajmowanych pochopnie — jest zbyt łatwe identyfikowanie tych, którzy w pew-

nym sensie dopuszczają się „kradzieży”; zwłaszcza wspólne jest dla nich swoiste odpersonalizowanie winnych: można by rzec, iż w gruncie rzeczy niesprawiedliwe są same systemy i/lub instytucje. Bez wątplenia, jak podaje społeczne nauczanie Kościoła, istnieją „grzeszne struktury”, lecz są one przede wszystkim skutkiem grzechu poszczególnych ludzi.

Żaden mechaniczny opis ekonomii światowej i jej funkcjonowania nie jest w stanie oddać tej całej rzeczywistości. Tym bardziej nie może nam pomóc żadna mechanicznie dawana odpowiedź na pytanie, co oznacza „nie kradnij” w handlu międzynarodowym. Pierwszym krokiem w zrozumieniu i realistycznej ocenie światowych dynamik ekonomicznych jest bowiem uznanie niemechanistycznej natury relacji ekonomicznych. Są one relacjami w sensie ścisłym, czyli miejscami, w których się wyraża wolne działanie ludzi. Jeśli nawet kiedyś słusznie patrzono na system ekonomiczny jako na wielką maszynę funkcjonującą zgodnie ze swoimi „prawami”, w której działanie człowieka redukuje się do czystego zachowania (takiego jak zachowanie pszczoł w ulu), to od pewnego czasu rzeczy mają się inaczej. Ekonomiczna redukcja ekonomii jest już przestarzała: nie dlatego, jakoby etycznie był naganny ekonomiczizm, lecz (z prostszej i bardziej podstawowej przyczyny) dlatego, że jego sposób podejścia do rzeczy nie jest już adekwatny (jest całkowicie „nieekonomiczny”).

Jeśli więc natura relacji ekonomicznych nie jest mechanistyczna, to nie wystarczy oprzeć refleksji etycznej na przykazaniu: „nie kradnij”, w handlu międzynarodowym. Takie ukierunkowanie mogłoby co najwyżej stworzyć wersję odnowioną (co nie znaczy wcale, że bardziej doskonałą) kazuistyki zajmującej się tym, co jest „sprawiedliwe” i „niesprawiedliwe” w handlu międzynarodowym. Wiele wysiłków, pochodzących nawet z dobrych inspiracji, poklasyfikowania zachowań w dziedzinie handlu międzynarodowego na „sprawiedliwe” i „niesprawiedliwe” spotkało się w sposób nieunikniony z konsekwencjami złożoności i współzależności; a zdrowy rozsądek potwierdza, że aplikując mechanicznie kodeksy etyczne, nawet gdy się kieruje najlepszymi intencjami „sprawiedliwości”, człowiek może spowodować wielkie szkody.

Każde wskazanie etyczne, dotyczące handlu międzynarodowego, musi się oprzeć na uznaniu wszystkich zachodzących tu czynników, spośród których mechanizmy rynku stanowią najmniej ważną, choć mającą swe znaczenie, część; proponujemy zatem skupić się na kwestii sprawiedliwości w międzynarodowych relacjach ekonomicznych, wychodząc z ich natury, bez żadnych cenzur i zniekształceń.

3. Handel a rabunek: rynek jako instytucja sprawiedliwości

Stwierdziliśmy, że realizm każe nam wziąć pod uwagę złożoność i współzależność, które charakteryzują system globalnych relacji ekonomicznych. Jednakże nawet te dwa terminy można rozumieć w sensie mechanistycznym, jak gdyby oznaczały one jedynie, że system globalny jest bardzo złożoną machiną, w której każdy tryb jest powiązany z innymi. Nie takie jest ich pełne znaczenie: z jednej strony słowo „złożoność” wskazuje na konieczność wzięcia pod uwagę różnorodnych wymiarów wymiany dokonywanej z innymi; z drugiej zaś słowo „współzależność” ujawnia pośród nich najbardziej kluczowy wymiar, tj. obiektywną relację wzajemnej zależności od siebie tych, którzy dokonują wymiany.

Można zatem mówić o sprawiedliwości w handlu, czyli wymianie rynkowej, odróżniając najpierw tę szczególną relację ekonomiczną od czystego i zwyczajnego rabunku, którego nie można zaklasyfikować jako działalności ekonomicznej. O ile bowiem ekonomia dotyczy „porządku domowego”, to rabunek jest nieporządkiem. Kradzież nie ma nic wspólnego ze złożonością, ani też ze współzależnością; nie patrzy nikomu w twarz, nie ma charakteru relacyjnego. W handlu międzynarodowym da się wskazać na pewne przykłady kradzieży, lecz nie powinno się zbyt łatwo poddawać je osądowi. Wyzwaniem o wiele trudniejszym jest natomiast zrozumienie, co znaczy „nie kradnij” w relacjach rynkowych.

Wbrew powierzchownym ocenom, kierującym się powszechną mentalnością wychodzącą z założeń indywidualistyczno-mechanistycznych, rynek nie jest stanem natury, która się rozwija spontanicznie, kiedy każdy z agentów kieruje się własnym interesem (zgodnie z rozpowszechnionym pojęciem „niewidzialnej ręki”, z pewnością nie idącym po linii Adama Smitha). Wprost przeciwnie, stan natury, w którym każdy kieruje się własnym interesem jest bardziej podobny do dżungli, gdzie silni miażdżą słabych. Handel, w którym obok siebie istnieją silni i słabi, różni się od rabunku właśnie tym, że jest relacją realizującą się w łonie instytucji, mającą swe własne reguły i dokonującą się z kimś, kto ma możliwość wpływać na ich respektowanie.

Rynek w gruncie rzeczy ma taką oto postać: jest to plac, na którym mali i wielcy, silni i słabi mogą w sposób nieprzymuszony dokonywać wymiany oraz gdzie te same reguły, ciężarki i miary obowiązują wszystkich; plac, z którego władca jest w stanie wypędzić złodziei i oszustów. W tym sensie rozumiemy, jak bardzo prowadzi na manowce i jak dalece jest upraszczająca taka koncepcja polityki ekonomicznej, która ujmuje relację zachodzącą mię-

dzy „państwem” a „rynkiem” jako alternatywę. Nie ma rynku bez obowiązujących reguł, których zachowywania jest w stanie strzec ustanowiona władza⁵.

Gdyby ekonomia była wielką machiną, skomplikowaną lecz zdeterminowaną, i dlatego jej działanie dałoby się ostatecznie przewidzieć, nie byłoby trudno poznać *in vitro*, jaki jest abstrakcyjny zespół reguł, funkcjonujący lepiej niż jakikolwiek inny; nie byłoby też rzeczą trudną odtworzyć w innych miejscach i okolicznościach warunki, jakie doprowadziły do osiągnięcia sukcesu. Tym sposobem można by było racjonalnie programować i planować rozwój (niektórzy próbowali tego dokonać, dochodząc — przynajmniej na początku — do zachęcających rezultatów, choć okupionych krwią). Można by też było wówczas przeszczepiać instytucje (a tym sposobem zostałby rozwiązany dramatyczny problem przejścia na rynek krajów eks-socjalistycznych). Lecz ekonomia nie jest taką machiną, a instytucje nie są zwyczajnym produktem prawodawstwa.

Rynek, jak każda inna instytucja, jest przede wszystkim instytucją kulturalną, której forma i funkcjonowanie zależą zarówno od umiejętności dostrzegania typu potrzeb, na które musi on odpowiedzieć, jak też od interpretacji warunków, które — tu i teraz — pozwalają na dokonanie wymiany. Sposób pojmowania rynku (a zatem także sposób jego tworzenia) jest bezpośrednią konsekwencją sposobu pojmowania człowieka. W człowieku natomiast zakorzenia się głęboko pozytywna instancja, która się ujawnia w potrzebie wymiany z inną osobą, wymiany, w której splata się mocno ze sobą poszukiwanie zaspokojenia zarówno potrzeby materialnej, jak też potrzeby bycia uznanym przez kogoś drugiego. Bez tej pozytywnej instancji, która jest różna od samej wymiany, handel nie mógłby się rozwinąć w instytucję rynku. Drzemie bowiem w człowieku potrzeba komunikowania się, która silnie podważa wszelkie założenia indywidualistyczne i mechanistyczne.

Wszakże aspektem jeszcze bardziej interesującym jest to, że owa potrzeba komunikowania się nie eliminuje wcale konfliktu interesów. W sposób paradoksalny konflikt interesów znajduje swój sens tylko wewnątrz tego komunikacyjnego *a priori*. Jaki bowiem — na przykład — sens miałoby targowanie się o cenę (a jest to właśnie typowy aspekt konfliktowy wymiany), jeśliby nie zachodziło ono w kontekście komunikacji, w który się wchodzi,

⁵ Czytelnik zainteresowany pogłębieniem tej tematyki może posłużyć się dwoma monograficznymi numerami czasopisma *Persone & Imprese*: nr 2/95, *Costruire il mercato, istituzione di giustizia* i nr 3/95, *Costruire i mercati: quali politiche*.

ponieważ *a priori* wyczuwa się możliwość swego konkretnego zysku? W obrębie tej intuicji, w której się postrzega, iż ktoś inny zasługuje na jakieś zaufanie, mieści się kooperacyjny aspekt wymiany. Każda relacja ekonomiczna ma tę oto strukturę: jest to skomplikowana mieszanina elementów kooperacyjnych i konfliktowych, w której strategiczne postępowanie znajduje swój sens polegający nie tyle na zniszczeniu przeciwnej strony (to nie uchodzi!), ile na osiągnięciu jak najlepszego rezultatu przy skutku, który może zaakceptować także druga strona.

Jeśli pierwotne odniesienie do wymogu komunikacji stanowi fundament bardziej adekwatnego opisu natury wymiany ekonomicznej, to da się łatwo zrozumieć fakt, iż etyczny wymiar nie jest tylko jakimś dodatkowym elementem wymiany, stosowanym *a posteriori* do aktu, który można by w zupełności wytłumaczyć w sposób mechaniczny (decyzje optymalizujące lub im podobne). Fundamentalny etyczny wymiar wymiany oznacza odpowiedzialność za jej urzeczywistnienie, bez czego wymiana nie byłaby faktycznie możliwa.

Sprawiedliwość wymaga zatem najpierw, aby handel miał taką właśnie naturę, tzn. by był komunikacją. Uznanie wolności i godności drugiego (które umożliwia wzajemne komunikowanie potrzeb), wzajemne zaufanie (rozumna nadzieja na to, że inni nie zdradzą), uczciwość (wierność podjętym zobowiązaniom) nie są ctrycznymi dodatkami *a posteriori*. Wręcz przeciwnie, są one cnotami, bez których nie ma handlu, ponieważ traci on wówczas swoją naturę.

Liczne interakcje ekonomiczne, a z pewnością te najbardziej znaczące, rodzą relacje osobowe, możliwie trwałe; tylko najbardziej banalne interakcje ekonomiczne mają naturę bezosobową i przelotną. I tylko w przypadku tych ostatnich można by się czuć usatysfakcjonowanym z tego, że się stworzyło skuteczne instytucje, w których rządzą określone reguły. Niektóre zaś wymiany nigdy nie miałyby miejsca, gdyby nie zaistniały relacje osobowe i trwałe, w których lojalność staje się koniecznym warunkiem dojścia do celu. W niektórych przypadkach konieczność takich właśnie relacji wyjaśnia wręcz istnienie pewnych podmiotów. To, co nazywamy rynkiem w sensie ogólnym, nie jest więc tylko mechanizmem koordynacji indywidualistycznych decyzji podmiotów uprzednio istniejących i zdefiniowanych; jest to rzeczywistość interakcyjna, zachodząca w przestrzeni i czasie, między podmiotami, których natura tworzy się i modyfikuje dzięki temu samemu ich współdziałaniu. Mogłoby się to wydawać czymś abstrak-

keyjnym, ale tak nie jest. Albowiem, na przykład, przedsiębiorstwo ma naturę takiej właśnie sieci relacji.

Zwłaszcza w międzynarodowych relacjach ekonomicznych wymiar relacyjny jest — jak się okazuje — dominujący. Wymiana produktów i usług nie dokonuje się normalnie na rynku o charakterze bezosobowym; wręcz przeciwnie, jak wspomniano wyżej, dynamika wymian jest ściśle związana z bezpośrednimi inwestycjami na zewnątrz, co jest wyraźnym przykładem relacyjnego zaangażowania o trwałej mocy; handel wyrobami rękodzielniczymi dokonuje się w ramach relacji między specjalizującym się dostawcą a klientem; innym przykładem jest produkcja na rzecz osób trzecich, tzw. *joint ventures*, przy czym lista ta mogłaby jeszcze ciągnąć się dalej.

4. Instytucje i organizacje w handlu międzynarodowym: elementy oceny

W tym miejscu warto wspomnieć o dwóch aspektach, pozornie nie mających ze sobą związku, które dotyczą tematu „sprawiedliwości” w handlu międzynarodowym na różnych poziomach. Pierwszym z nich jest aspekt instytucji międzynarodowych, zajmujących się regulacją handlu, takich jak GATT (Układ Ogólny w sprawie Cel i Handlu) i utworzona na jego podstawie WTO (Światowa Organizacja Handlu). Drugi aspekt dotyczy rozpowszechniania się tzw. „handlu sprawiedliwego i solidarnego”. Rzeczą interesującą jest bowiem to, że ten sam wymóg sprawiedliwości w handlu, syntetycznie ujętej w angielskim terminie *fair*, przyczynił się w pierwszym przypadku do zastosowania zasad liberalizmu ekonomicznego i najczystszej kontrakcjonizmu, podczas gdy w drugim przypadku zrodził sieć organizacji, z jednej strony, alternatywnych w stosunku do „oficjalnej” ekonomii, z drugiej zaś komplementarnych i z nią zespolonych.

a) Instytucje międzynarodowe

Znacząca część aktualnej dyskusji nad zagadnieniem sprawiedliwości w handlu międzynarodowym dostrzega opozycję między zwolennikami „wolnej wymiany” a zwolennikami „wymiany sprawiedliwej” (*fair* przeciw *free trade*). Kwestia ta nie jest oczywiście czysto nominalistyczna: któż nie pragnie wolności lub sprawiedliwości? Chodzi tu o zrozumienie znaczenia, jakie się nadaje dwu terminom: „wolny” i „sprawiedliwy”.

Rzecz ciekawa, że w ostatnim dziesięcioleciu byliśmy świadkami nagłego przeobrażenia pośród zwolenników i przeciwników pew-

nego rodzaju „kodeksu etycznego” w światowym zarządzie handlowym. Wymagany na początku przez kraje dążące do rozwoju i z trudem przyjęty przez kraje bogate, taki kodeks etyczny skupiał się na przychylnym traktowaniu krajów zdążających do rozwoju w wymianach światowych: była w nim np. mowa o popieraniu przemysłu lokalnego przez konkurencję międzynarodową, czy też o ulgach w dziedzinie eksportu do krajów bogatych. Dzisiaj natomiast dyskutuje się nad nowym „kodeksem etycznym” w handlu międzynarodowym, którego nieprzerwanie się domagają kraje bogate, a na który z podejrzaniem patrzą kraje biedne, który byłby jednak ukierunkowany na ochronę najbardziej słabych stref populacji krajów mniej rozwiniętych.

Na pierwszy rzut oka może nas dziwić fakt, że motywy sprawiedliwości, których domagały się niegdyś kraje zdążające do rozwoju, znajdują się dziś w centrum zainteresowania krajów bogatych. Chodzi zaś o potwierdzenie tego, jak bardzo jest niebezpieczne w świecie tak bardzo złożonym i o tylu współzależnościach abstrakcyjnie i mechanicznie kodyfikowanie ekonomicznych zachowań, określając je jako „etyczne” lub nie.

W latach siedemdziesiątych i aż do połowy lat osiemdziesiątych dało się zauważyć, że kraje uprzemysłowione są zasadniczo zgodne co do dwóch rzeczy: że należy zliberalizować ich wzajemne wymiany w imię większej skuteczności oraz że powinno się dopuścić, w imię sprawiedliwości, zróżnicowane i przychylne traktowanie produktów pochodzących z krajów rozwijających się. Innymi słowy, mówiono zgodnie o tym, iż rzeczą „sprawiedliwą” byłoby powołanie do życia organizacji handlowej, która popierałaby towary pochodzące z krajów rozwijających się i wysłane do krajów uprzemysłowionych. Z drugiej zaś strony uważano za rzecz „sprawiedliwą” pewien stopień protekcjonizmu ze strony krajów bogatych, który złagodziłby konkurencyjną presję rękodzielniczych wyrobów Północy oraz zachęciłby te kraje do rozwoju własnego przemysłu (zagadnienie to jest znane jako „popieranie rodzącego się przemysłu”). Także w krajach rozwijających się widziano konieczność „sprawiedliwości” (nowy międzynarodowy porządek ekonomiczny, zgodnie z myślą Brandta) idącej po podobnych liniach, lecz na sposób bardziej radykalny.

Prawdę mówiąc, należy uznać, że poza wszelkimi początkowymi deklaracjami doszło do pewnych osiągnięć na obu frontach: w obrębie GATT przystąpiono do znacznego obniżenia opłat celnych za importowane towary rękodzielnicze (idąc w kierunku wolnej wymiany między krajami uprzemysłowionymi); natomiast w ramach Generalnego Systemu Preferencji opracowano pewne

ułatwienia w wejściu na rynek krajów bogatych określonych produktów eksportowanych z krajów mniej rozwiniętych (idąc w kierunku większej sprawiedliwości).

Dzisiaj, rzecz paradoksalna, zwolennikami wolnej wymiany są kraje biedne. Niektóre z nich postanowiły nawet jednostronnie zliberalizować swój handel zewnętrzny; inne (a jest wiele takich) uczestniczą jeszcze w międzynarodowych negocjacjach handlowych Rundy Urugwajskiej GATT, zdecydowanie broniąc liberalizacji handlu, zwłaszcza w odniesieniu do produktów rolnych i tekstylno-odzieżowych (chodzi tu o dwa sektory bardzo ważne dla krajów zdążających do rozwoju i bardzo popierane przez kraje uprzemysłowione — wbrew motywom lepszej wydajności).

Kraje rozwijające się postanowiły zatem obejść się bez specjalnych i zróżnicowanych pertraktacji; w rzeczy samej dało się jednak zauważyć, iż skuteczność rozwoju tego typu „sprawiedliwości” w handlu międzynarodowym jest co najmniej wątpliwa. W gruncie rzeczy bowiem poparcie dla handlu pozwala oddalić nieco w czasie problem spotkania się z konkurencją pozostałej części świata, ale go nie unika. Element dyskryminacyjny między pożądaną a niepożądaną strategią protekcyjną polega na korzystaniu z „czasu”, w którym ma miejsce taka protekcja. Jeśli w tym okresie nie wzmocni się produkcyjna zdolność danego kraju (na którą składają się technologia i zasoby materialne, jak również i przede wszystkim potencjalnie trwałe powiernicze relacje ekonomiczne, które sprzyjają inwestowaniu w kapitał fizyczny i ludzki), lecz tylko odsuwa się problem, to protekcjonizm kończy się podniesieniem kosztów ulepszenia w chwili, gdy nie da się go już kontynuować.

Sztandar wymiany „sprawiedliwej” jest dziś natomiast podnoszony przez kraje bogate, napotykające w tym zdecydowaną opozycję ze strony wielu krajów zdążających do rozwoju. Silnie podkreślany aspekt sprawiedliwości dotyczy konieczności, by także w krajach rozwijających się zaistniały instytucje, które w krajach bardziej rozwiniętych mają za zadanie chronić najsłabsze strefy ludności: pracowników mniej wykwalifikowanych, kobiety, dzieci; bądź też gwarantować harmonię w społeczeństwie i możliwość utrzymania rozwoju. Proponuje się zatem odpowiednie przystosowanie społecznych instytucji w krajach mniej rozwiniętych w kierunku harmonizacji — na poziomie globalnym — ochrony związkowej, norm dotyczących środowiska i bezpieczeństwa, jak również obrony konkurencji. Chodzi tu o zarządzenia „etycznie poprawne”, które — z punktu widzenia je proponujących — są niezbędne w polepszeniu jakości globalnego rozwoju. Rozporządzenia

te pozwolą spłacić ubogim wszystkie koszty poniesione w podnoszeniu jakości rozwoju, stanowiąc odpowiedź na obawy krajów mniej rozwiniętych. W gruncie rzeczy ich realistyczne szanse rozwoju przechodzą, niestety, przez szerokie rękawy różnych norm, i to pod nikłą ochroną. Cóż więc można powiedzieć? W naszym świecie tak bardzo złożonym i o tak wielkich współzależnościach, jakie instancje etyczne, które można by dzielić wraz z krajami rozwijającymi się (lub które można by im nałożyć z góry), zasługiwałyby na miano „sprawiedliwych”?

Tak oto znajdujemy się w obliczu ewidentnego przykładu na to, że nie ma gotowych odpowiedzi na pytanie: co jest sprawiedliwe i słuszne w handlu międzynarodowym. Nie ma jedynie żadnej wątpliwości co do tego, że praca nieletnich jest rzeczą odrażającą.

b) *Handel sprawiedliwy i solidarny*

W ostatnich latach wzrasta, i to słusznie, zainteresowanie inicjatywami na rzecz handlu sprawiedliwego i solidarnego, podejmowane przez stowarzyszenia i fundacje, opierające się często na pracy ochotników. Nazwa: „handel sprawiedliwy i solidarny”, określa archipelag inicjatyw i sieć organizacji na poziomie międzynarodowym, które zrodziły się w Holandii w latach sześćdziesiątych i mają za cel podtrzymywać doświadczenie samorozwoju i samozarządzania w krajach zdążających do rozwoju przez zastosowanie „mechanizmów ekonomicznych”, a zwłaszcza przez handel międzynarodowy, prowadzony szczególnymi sposobami i kanałami dystrybucji.

Handel sprawiedliwy i solidarny (HSS) opiera się na czterech zasadach: ⁶

1) wypłacanie „słusznej zapłaty” producentom (tzn. takiej, która zapewniłaby poziom życia osobistego i rodzinnego, godny osoby ludzkiej, oraz zagwarantowałaby pewien margines możliwy do zainwestowania w projekt rozwoju zakładu);

2) nawiązanie bezpośrednich i stałych kontaktów między producentami i handlowcami sprawia, że z jednej strony duża część zysków nie przechodzi w ręce pośredników handlowych, z drugiej zaś producenci mają perspektywę odpowiednio długiego okresu na programowanie inwestycji;

3) istnienie form wygospodarowywania funduszy koniecznych do nabycia surowców oraz maszyn niezbędnych do produkcji (importer zapewnia 50% całościowej wartości nabywanych towarów);

⁶ Por. F. Amatucci, *Il commercio equo e solidale*, Milano 1997.

4) ochrona środowiska zarówno społecznego, jak też naturalnego (produkcja jest organizowana tak, by brała pod uwagę charakterystyczne cechy technologii i miejscowego rynku pracy, z drugiej zaś strony popierała ekologiczną działalność rolną i rzemieślniczą).

Prace związane z HSS ujawniają zatem dwie niewątpliwe korzyści. Pierwszą z nich jest powiązanie problemu popierania ekonomii krajów rozwijających się z perspektywą typu ekonomicznego, która wykorzystuje funkcjonowanie rynku. Zarzuca się więc perspektywę, zgodnie z którą ekonomia funkcjonuje w sposób mechaniczny według reguł pozwalających tylko *a posteriori* wychodzić z inicjatywą solidarnej pomocy najbardziej potrzebującym, odsuniętym na margines i dotkniętym boleśnie przez mechanizm działający niczym jakieś niezmienné prawo fizyczne. Druga korzyść polega na tym, że się uświadamia konsumenta i pozwala się mu uczestniczyć w skutkach każdej jego czynności ekonomicznej, choćby nawet najprostszej, takiej jak nabycie paczki kawy. Chodzi tu ponadto o wprowadzenie — w panoramie dóbr konsumpcyjnych, zróżnicowanych generalnie przez reklamę, w której się powołuje na sukces, zdrowie, piękno lub bogactwo, aby usprawiedliwić podwyższenie ceny produktu ze znakiem firmowym — faktu, iż produkt może być zróżnicowany w swoich skutkach, które wyrażają się w podziale dochodu światowego i we wkładzie w rozwój.

Przeciwko temu wskazuje się na niektóre ograniczenia w tym doświadczeniu, które są związane zarówno z samą filozofią, jak też z konkretnymi sposobami działania HSS.

Pierwsze z nich wiąże się ściśle z ideą tego handlu, zgodnie z którą ma on „respektować” prawa ekonomiczne. O ile jest prawdą, że pozostaje on w obrębie schematu ekonomicznego, o tyle prawdą jest także to, że rezultatem jego działania jest wypaczenie cen, z którym muszą się borykać producenci krajów rozwijających się. W literaturze tworzonej przez organizacje sprzyjające handlowi sprawiedliwemu i solidarnemu, obok wypowiedzi popierających podejście ekonomiczne, a nie charytatywne, do problemu zacofania, widnieją całe paragrafy, w których oskarża się kraje rozwinięte o „niesprawiedliwe” zastąpienie wielu surowców naturalnych materiałami sztucznymi, przez co pozbawia się kraje opierające swą produkcję na tych pierwszych, możliwości uzyskania „słusznego zysku”. Trudno jest zrozumieć, jak można określić, czy coś jest sprawiedliwe, czy też niesprawiedliwe, w procesie innowacji technologicznej na podstawie schematycznej analizy i krótkiego okresu jego wpływu na handel międzynarodowy. Wydaje się zatem, że należy postawić kilka zasadniczych pytań: czy

podnosząc sztucznie ceny ponad obowiązujące na „normalnym” rynku, nie wypacza się znaków (w ekonomii cena jest przede wszystkim pewnym znakiem), które rynek lokalny i międzynarodowy daje producentom surowców naturalnych? Czyż nie jest prawdą, iż popierając produkcję i eksport artykułów rolnych i naturalnych, takich jak herbata i kawa, przeszkadza się tym krajom w przejściu do produkcji innych artykułów, które mogłyby im umożliwić na dłuższy czas korzystny handel?

Drugie z nich wiąże się z zamieszaniami, jakie ma miejsce w świecie HSS na tle oceny, co przynosi zysk, a co nie przynosi zysku. Przyzwyczajeni do definiowania abstrakcyjnie rynku jako bezosobowego mechanizmu koordynacji indywidualnych decyzji mających na względzie własny interes, ujmujemy go zazwyczaj jako miejsce egoistycznych zachowań; i wprost przeciwnie, działalność nie przynoszącą korzyści łączymy z zachowaniem solidarnym i nadajemy jej pozytywną wartość etyczną. Mówiąc krótko: rynek nie jest etyczny, zaś handel sprawiedliwy i solidarny — tak. Ale czy jest to prawda? Możliwość istnienia i konkurowania między sobą takich przedsiębiorstw na rynku krajów uprzemysłowionych jest zagwarantowana tym, że dużą część pracy dystrybucyjnej (w krajach rozwiniętych jest to upatrzone miejsce sprzedaży produktów HSS) wykonują wolontariusze, a nie pracownicy płatni. Czy jesteśmy zatem pewni, że tego typu struktura może sprzyjać ujawnieniu się umiejętności menażeryjnych oraz poszukiwaniu wydajności w organizacjach (nikt nie jest zainteresowany oszczędzaniem na czymś, czego cena jest zerowa)? Czy jesteśmy pewni, że sklep, albo sprzedaż „z ręki do ręki”, prowadzone przez wolontariuszy (którzy, może nawet nieświadomie, proponują na nowo, jakby przez okno, aspekt charytatywny, który HSS chciał wyrzucić przez drzwi), jest najbardziej skutecznym sposobem dystrybucji takich produktów? Z tego punktu widzenia należy uznać za interesujące takie doświadczenia z innych krajów (Holandii lub Szwajcarii), w których produkty HSS rozchodzą się także „oficjalnymi” kanałami, takimi jak np. łańcuchy wielkich domów towarowych.

5. Wnioski

Pierwszym częściowym wnioskiem jest to, iż sprawiedliwość w handlu międzynarodowym nie może być ograniczona tylko do momentu wymiany, jak gdyby poprzednie fazy (które dotyczą ulokowania czynników produkcyjnych i surowców, wyboru technologii produkcyjnej, formy własności i organizacji przedsiębiorstwa) były ontologicznie i etycznie czymś neutralnym.

Dopiero w tak poszerzonej perspektywie, gdy się zwraca uwagę na wszystkie faktory zachodzące w tej kwestii, można lepiej zrozumieć ograniczenia i korzyści każdej inicjatywy. Pozytywny element handlu sprawiedliwego i solidarnego polega właśnie na tym, że nie ogranicza on pola działania tylko do samego handlu, lecz usiłuje także wpływać na produkcyjną, organizacyjną, finansową, społeczną i środowiskową sferę przedsiębiorstwa. Możliwe zaś jego ograniczenie polega na utrzymywaniu warunków, w których producenci krajów rozwijających się mogą nadal uprawiać ziemię, przetwarzać podstawowe produkty rolne i kontynuować tradycyjne chałupnictwo. Tym sposobem istnieje bowiem ryzyko ograniczenia działań do samych innowacji procesu, bez właściwego dowartościowywania i wspierania alternatywnych strategii, takich jak innowacja produktów lub przeobrażenia sektorów.

Kończąc, należy stwierdzić, iż perspektywa upraszczająca rzeczywistość (nie tylko ekonomiczną) handlu międzynarodowego wydaje się ograniczać znaczenie siódmego przykazania do sprawiedliwości w podziale „tortu” zasobów, którego rozmiary są ściśle określone i niezmiennie. Tymczasem właśnie w oddzieleniu od siebie produkcji, handlu i rozwoju tkwi największy błąd popełniany także przez wielu tych, którzy (nawet w dobrej wierze) zajmują się z różnego tytułu problemem etycznego wymiaru handlu międzynarodowego: począwszy od wiejskiego proboszcza do purpurata kurialnego, od wolontariusza sprzedającego w sklepie HSS do dyrektora WTO, od studenta uniwersyteckiego do słynnego profesora ekonomii międzynarodowej.

I odwrotnie, integracja dwóch właściwych momentów działalności ekonomicznej: produkcji (i innowacji, która z niej wypływa) oraz wymiany, pozwala na stworzenie definicji rozwoju nie moralistycznej, lecz ontologicznej, tzn. odpowiadającej prawdziwej jego naturze polegającej na wzroście potencjalności, którego nie da się całkowicie określić *a priori*. Tak więc nabywanie tylko kawy HSS lub popieranie tylko wielostronności WTO nie rozwiązuje jeszcze problemu krajów zdążających do rozwoju i nie przerywa błędnych kół, które wiążą ze sobą ubóstwo i zacofanie na poziomie różnych systemów narodowych. Rzeczą pewną jest natomiast to, że innowacyjne formy relacji międzynarodowych, połączone ze zwiększoną odpowiedzialnością osobistą i społeczną, mogą pomóc w znalezieniu dróg wyjścia, na których dana osoba cieszy się, już tu i teraz, własną odpowiedzialnością w obliczu rzeczywistości i jej ostatecznego sensu. Zresztą wszystkie przykazania (a nie tylko siódme) zostały objawione i dane ludziom właśnie na tym poziomie.

tłum. ks. Franciszek Mickiewicz SAC