

Demokracja ekonomiczna

Alternatywne rozwiązania w sferze zarządzania społecznego

Demokracja ekonomiczna może wydawać się dziwnym pojęciem. Nauczyliśmy się cenić demokrację polityczną, żywotną dla naszej wolności. Gdy jednak gospodarka staje się dominująca we wszystkich sferach, nawet w samej polityce, trzeba przemyśleć na nowo ogólną równowagę procesów podejmowania decyzji, które dziś nazywa się *governance*. Gdy istotne decyzje o naszym życiu, naszych wartościach i naszej przyszłości wymykają się sferze politycznej i są podejmowane przez korporacyjnych olbrzymów, nad którymi nie mamy żadnej kontroli, nie wystarczą okresowe wybory przedstawicieli politycznych. Dziś korporacje operują większymi budżetami niż większość rządów planety. Nikt nie wybiera ich przywódców. W głównych łańcuchach produkcyjnych na rynku panuje wąska grupa przedsiębiorstw, która narzuca ceny oraz za pośrednictwem reklamy i kontroli nad mediami konstruuje pozytywny wizerunek samej siebie. Demokratyzacja gospodarki wyłania się jako centralny temat.

Teorie ekonomiczne, które odziedziczyliśmy po przeszłości, w rzeczywistości nie zdają sprawy z tego, co się dzieje. W tym eseju, w rozmaitych nurtach myśli alternatywnej, staramy się zidentyfikować szerszą tendencję do odzyskiwania przez obywateli kontroli nad kierunkami naszego rozwoju. Nie jest to zwykłe ćwiczenie akademickie. Ocieplenie globalne stoi u naszych bram i zdajemy sobie sprawę, że obsesyjna konsumpcja oparta na eksploatacji taniego i ograniczonego zasobu – ropy naftowej – prowadzi nas po prostu do impasu. Nieodpowiedzialnie trwoniona i zanieczyszczana woda sprawia, że co roku 4 miliony dzieci umierają z powodu zanieczyszczenia środowiska. Życie w morzach dosłownie ulega zniszczeniu, a chodzi o największą rezerwę życia na planecie. Tylko 2 proc. rodzin skupia w swoich rękach połowę bogactwa światowego; na biedniejszą połowę ludności przypada zaledwie 1 proc. bogactwa planety. Tylko osoby nieświadome lub powodowane złą wiarą nie zdają sobie sprawy z szerzącego się dramatu.

Rozwiązania wychodzą poza tradycyjne uproszczenia. Organizacje społeczeństwa obywatelskiego zmuszają nas, abyśmy wyszli poza tradycyjną dychotomię przedsiębiorstw i państwa. Wyłaniające się społeczeństwo wiedzy ma za główny czynnik produkcji pewne dobro – wiedzę – które można bezpłatnie rozsiewać i które może stać się środkiem demokratyzacji rozwoju. Są to wizje wschodzącego świata, groźnego, a zarazem pełnego potencjału, ale przede wszystkim nowego, który należy studiować i interpretować w zaktualizowanych formach.

Władysław Dowbor
Maj, 2008

Demokracja ekonomiczna

Alternatywne rozwiązania w sferze zarządzania społecznego

Wstęp

- 1 – Szersza wizja
- 2 – Szukając wyników
- 3 – Mierzac wyniki
- 4 – Finansjeryzacja nauk ekonomicznych
- 5 – Od spekulacji do społecznie użytecznych inwestycji
- 6 – Władza ekonomiczna i władza polityczna
- 7 – Teoria konsumpcji
- 8 – Obciążenie handlowe
- 9 – Infrastruktura gospodarcza i korzyści zewnętrzne
- 10 – Rozwój lokalny
- 11 – Gospodarka wiedzy
- 12 – Gospodarka sfer społecznych
- 13 – Gospodarowanie czasem
- 14 – Teoria ekonomiczna trwałości
- 15 – Polityka makroekonomiczna
- 16 – Teoria gospodarki światowej
- 17 – Paradygmat współpracy
- 18 – Ekonomia organizacji społeczeństwa obywatelskiego
- 19 – Etyka w ekonomii
- 20 – Demokracja ekonomiczna

Wnioski

Bibliografia

Ujemne saldo

Wyrwać włos Europejczykowi – boli mocniej
niż Afrykańczykowi amputować nogę bez znieczulenia.
Francuz spożywający trzy posiłki dziennie cierpi głód większy
niż Sudańczyk, który ma jednego szczura na tydzień.

Przeziębiony Niemiec choruje ciężiej
niż trędowaty Hindus.
Amerykanka z powodu łupieżu cierpi bardziej
niż Irakijka gdy jej nie stać na mleko dla dzieci.

Unieważnić kartę kredytową Belga – perwersja większa
niż zabrać chleb Tajlandczykowi.
Rzucić w Szwajcarii papierek na ziemię – gorzej
niż spalić cały las w Brazylii.

Czador jednej muzułmanki drażni bardziej
niż dramat tysiąca bezrobotnych w Hiszpanii.
Brak papieru toaletowego w jednym szwedzkim domu - sprośność większa
niż brak wody pitnej w tuzinie wsi sudańskich.

Trudniej zrozumieć niedobór benzyny w Holandii
niż brak insuliny w Hondurasie.
Portugalczyk bez telefonu komórkowego wywołuje zgrozę większą
niż Mozambijczyk bez podręczników.

Wyschnięty ogród w kibucu zasmuca bardziej
Niż zburzony dom w Palestynie.

Mała Angielka, która nie ma Barbie, budzi większe przerażenie
niż zamordowani rodzice małego Ugandyjczyka

To nie jest wiersz. To tylko spis pozycji –
debet na koncie Zachodu.

Fernando Correia Pina, poeta portugalski



**W naprawdę wolnej gospodarce wypłata wynagrodzeń
powinna być sprawą wolnego wyboru**
www.diariogauche.zip.net

Wstęp

Dziś już nie sposób negować rozmachu wyzwań, wobec których stoimy. Jednym z pośrednich rezultatów wprowadzania technologii informacji i komunikacji, w powiązaniu z badaniami na wszystkich poziomach, jest wyraźna widoczność rozmachu impasów. Nie chodzi o dyskursy akademickie ani o gadaninę polityczną. Chodzi o surowe i już dość wiarygodne dane o procesach, które dosięgają nas wszystkich. Czytanie w gazecie o nieszczęściach tego świata i wzdychanie na myśl o smutnych, ale odległych sprawach stopniowo zastępuje świadomość, że tu chodzi o nas samych, o nasze dzieci, że każdy z nas ponosi odpowiedzialność za to, co się dzieje. Sprawa jest jasna w świetle garści faktów zaczerpniętych z najnowszych raportów międzynarodowych.

Zmiana klimatyczna

Na porządku dziennym stoi ocieplenie globalne. Nie ulega wątpliwości, że media często zawłaszczają informacje naukowe, aby szerzyć alarmistyczne wieści, które bardziej służą sprzedaży wiadomości i reklamie niż informowaniu obywateli. Jeśli jednak sięgniemy bezpośrednio do źródeł, okaże się, że zgodnie z IV Raportem Międzyrządowego Panelu ONZ do spraw Zmian Klimatycznych „ocieplenie systemu klimatycznego jest jednoznaczne, co obecnie stało się oczywiste na podstawie obserwacji wzrostu średnich temperatur globalnych powietrza i oceanów, powszechnego topnienia śniegów i lodowców oraz globalnego podnoszenia się średniego poziomu mórz.”¹

Nie będziemy tu wchodzić w szczegóły techniczne. Zwłaszcza dzięki szerokiemu rozpowszechnieniu filmu *Niewygodna prawda* Alana Gore’a globalne ocieplenie po raz pierwszy uświadomiła sobie względnie poinformowana część ludności. Dane naukowe stopniowo wydostają się z laboratoriów, przenikają do środowisk opiniotwórczych i powoli docierają na szczebel podejmowania decyzji w rządach i wielkich firmach. Na tym poziomie narasta napięcie między tymi, którzy uświadamiają sobie wyzwania, a tymi, którzy po prostu robią *business as usual*, czyli zachowują się tak, jakby nigdy nic.

Rachunek globalnego ocieplenia

Powolna zmiana zachowań na szczeblu struktur władzy ma swoje koszty. Rząd Tony Blaira polecił przeprowadzenie kalkulacji Nicholasowi Sternowi, byłemu naczelnemu ekonomście Banku Światowego, a więc osobnikowi nie skłonnemu do ekstremizmów ekologicznych. W raporcie Sterna opierają się one na najbardziej godnych zaufania danych klimatycznych, których używa się do oceny skutków ściśle ekonomicznych: tego, co się stanie z kosztami, jeśli potwierdzą się już stosunkowo pewne projekcje

¹ IPCC, *Climate Change 2007: The Physical Science Basis. Summary for Policymakers*, s. 5 – www.ipcc.ch/spm2feb07.pdf.

klimatyczne, przy czym skalkulowano najbardziej prawdopodobne skutki, nie ignorując nieuchronnego stopnia niepewności. Jest to pierwsza wszechstronna ocena „rachunku klimatycznego”.

Na świecie raport zrobił duże wrażenia, bo właśnie u osób, które zachowują zdrowy rozsądek, ale nie są specjalistami, zaspokaja on wielką potrzebę zrozumienia, jaka jest istota tego problemu. Zdaniem Sterna, analiza danych „prowadzi do prostego wniosku: korzyści płynące ze zdecydowanego i wczesnego działania znacznie przewyższają koszty. W najbliższych dziesięcioleciach nasze działania mogą zagrozić rozkładem działalności gospodarczej i społecznej na szeroką skalę, ale pod koniec bieżącego stulecia i w przyszłym stuleciu już na skalę podobną do tej, która kojarzy się w wielkich wojnach i depresją gospodarczą z pierwszej połowy XX w. Zmiany te trudno będzie odwrócić lub okaże się to niemożliwe.”

Mechanizmy rynkowe po prostu nie wystarczają, ponieważ w kategoriach rynkowych taniej jest używać ropy naftowej, która leży pod ziemią, palić trzcinę cukrową na polach i zapelniać nasze miasta samochodami. Trzej główni poszkodowani tego procesu – przyroda, przyszłe pokolenia i oczywiście biedota tego świata, dwie trzecie ludzkości, które nie mają głosu – są milczącymi rozmówcami. Konieczne jest spojrzenie systemowe i długofalowe, a ono wymaga mechanizmów podejmowania decyzji i zarządzania, które wychodziłyby poza ramy bieżącego interesu mikroekonomicznego. Pod tym względem Stern nie owija rzeczy w bawełnę: „Zmiana klimatyczna stanowi jedyne w swoim rodzaju wyzwanie dla nauk ekonomicznych: świadczy ona o największym i najbardziej wszechstronnym bankructwie rynku, jakie kiedykolwiek widziano.”² To mocna deklaracja, która wskazuje na ogólną ewolucję poglądów specjalistów przynależnych do systemu, a nie zewnętrznych krytyków, o naszych procesach decyzyjnych.

Nielad społeczny

Do niedawna było sporo ocen społecznej dynamiki kapitalizmu, w których sugerowano, że nierówność jest naprawdę dramatyczna, ale sytuacja się poprawia. Szczególnie dzięki postępom gospodarczym Chin, nieco mniej osób żyje za niespełna dolara dziennie. Lecz zgodnie z tym, co wynika z bilansu sytuacji społecznej na planecie, dokonanego przez ONZ w dziesięć lat po kopenhaskim „*Social Summit*”, ona znów się pogarsza. Udział najbogatszych 10 proc. ludności świata w produkcie całego świata ciągle wzrasta i dochodzi do prawie 55 proc. W ostatnich dziesięcioleciach pogłębiła się luka dochodowa między krajami najbogatszymi i najbiedniejszymi.

Ponieważ bogaci kupują własność, a biedni kupują dobra, które pozwalają im przeżyć, majątek rodzinny wskazuje na jeszcze silniejszą polaryzację. W 2000 r. nagromadzone bogactwo rodzinne szacowano na 125 bilionów dolarów, co równało się 144 tysiącom dolarów na osobę w Stanach Zjednoczonych, 181 tysiącom dolarów w Japonii, 1100 dolarom w Indiach, 1400 w Indonezji i co daje wyobrażenie o tym innym rodzaju polaryzacji.

Ciekawe, że gdy mówi się o dystrybucji dochodu, podatku od fortuny, podatku od spadku, w mediach nazywa się to populizmem i demagogią. Nie widzieć dramatów

² W oryginale angielskim: „Climate change presents a unique challenge for economics: it is the greatest and widest-ranging market failure ever seen”. Nicholas Stern, *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, Cambridge, Cambridge University Press 2007, s. 1.

piętrzących się na skutek obecnych dynamik to być niebezpiecznie ślepym. Później przyjrzymy się z bliska tym danym.

Oczywiście, nadal można uważać, że bieda zawsze istniała. W artykule o stanie zdrowia na świecie Międzynarodowy Fundusz Walutowy przedstawia prozaiczną daną: na AIDS zmarło już 25 milionów osób. UNICEF przedstawia dane o 4 milionach dzieci, które zmarły w 2005 r., ponieważ nie miały dostępu do wody – to część spośród owych 10 milionów, które co roku umierają z absurdalnych przyczyn. *Business as usual?*

Wykluczenie produkcyjne

Międzynarodowa Korporacja Finansowa (IFC) Banku Światowego analizuje koncentrację dochodu i bogactwa przez pryzmat potencjału przedsiębiorczości. Tradycyjnie Bank Światowy przedstawia dane, które odnoszą się do ubogich i szacują wymiar dramatu. Są to dane, które na przykład mówią nam, że na przełomie stuleci było 2,8 miliarda osób, które miały poniżej 2 dolarów dziennie na życie, z czego 1,2 miliarda poniżej 1 dolara. W obecnym studium szacuje się ogromną masę „źle uplasowanych” w rozwoju gospodarczym planety i szuka się sposobu na stwarzanie szans. Chodzi o 4 miliardy osób, których dochód na osobę jest niższy niż 3 tysiące dolarów rocznie i które stanowią rynek 5 bilionów dolarów. Nie mówi się już o tragedii społecznej – mówi się o szansach ekonomicznych.³

„4 miliardy osób u podstaw piramidy gospodarczej (*Base Of the Pyramid – BOP*), a więc te wszystkie osoby, których dochód jest niższy niż 3 tysiące dolarów w lokalnej sile nabywczej, żyją we względnym ubóstwie. W bieżących dolarach amerykańskich ich dochód jest niższy niż 3,35 dolara dziennie w Brazylii, niższy niż 2,11 dolara w Chinach, 1,89 w Ghanie i 1,56 w Indiach. Razem posiadają one jednak znaczną siłę nabywczą: podstawa piramidy stanowi rynek konsumpcyjny na 5 bilionów dolarów.”

Takie podejście wzbudziło już przejściowy entuzjazm w związku ze studiami Hernando de Soto o tym, jak skapitalizować biedotę rozdając jej tytuły własności, i dziś napędza wizje C.K. Prahalada, w których robi się z niej jeśli nie przedsiębiorców, to co najmniej konsumentów.

Tymczasem dla nas, którzy szukamy produkcyjnego włączenia społecznego tej ogromnej masy ludności świata, przedstawione dane, przy sile oddziaływania opinii Banku, nie przestają być interesujące, ponieważ pozwalają wyraźnie stwierdzić, że ogromna większość ludności świata znajduje się poza tak zwanym postępem. W rzeczywistości świat korporacyjny stwarza coś znacznie gorszego niż ubóstwo – zmniejsza zdolność tej ludności do zawłaszczenia swojego rozwoju. Chodzi o wykluczenie gospodarcze ponad dwóch trzecich ludności świata. Zgodnie z raportem, „*the BOP population segments for the most part are not integrated into the global market economy and do not benefit from it*” (segmenty ludności znajdujące się u podstaw piramidy w większości nie są objęte globalną gospodarką rynkową i z niej nie korzystają). Jak się wydaje, uwadze autorów raportu umknęła ironia faktu, że 4 miliardy osób określa się mianem „segmentów ludności”.

³ IFC (International Finance Corporation), *The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid. Executive Summary*, World Bank 2007, 11 s. – http://www.wri.org/business/pubs_description.cfm?pid=4142.

Jednak to ważny dokument, ponieważ pośrednio pokazuje stopień napięć, które na planecie generuje system, i potrzebę procesów alternatywnych. Myśl, że „inny świat jest możliwy”, nie opiera się jedynie na bardziej ludzkiej wizji i na ideach społecznych: w coraz większym stopniu chodzi o konieczny warunek naszej efektywności ekonomicznej.

Wyczerpywanie zasobów

Model konsumpcji na planecie jest modelem bogatych. Dlaczego również wszyscy Chińczycy i Hindusi nie mieliby mieć prawa do posiadania własnego samochodu? Presja zbiorowa, która z tego wynika, jest katastrofalna, po prostu dlatego, że bogacze przyjęli profil konsumpcji, którego upowszechnienie jest niemożliwe. Taka polityka przekłada się na presję wobec zasobów nieodnawialnych, której planeta nie może wytrzymać. Dane o zanikaniu życia w morzach, erozji gleb, redukcji rezerw słodkiej wody w warstwach wodonośnych, przyspieszonym niszczeniu bioróżnorodności, wylesianiu i innych procesach są dziś znane w szczegółach, co dowodzi istnienia niezwykle zjawiska, które można nazwać zdolnością techniczną i bezsilnością polityczną. Wszyscy widzimy, co się dzieje, i biernie się temu przyglądamy, gdyż nie ma zgodności między mechanizmami politycznymi a realiami, którym musimy sprostać, między rozmachem wyzwania a mechanizmami zarządzania.

Obecne dynamiki mogą przejściowo przetrwać dlatego, że opierają się na matrycy energetycznej, o której wiemy, że jest nietrwała. Oto nasz mały statek kosmiczny Ziemia ze zbiornikami paliwa – ropą naftową, która nagromadziła się przez miliony lat, a którą zużywamy w ciągu niespełna dwustu lat. Uważamy za normalne, że wsiadamy do dwutonowego samochodu, aby podwieźć nasze siedemdziesięciokilowe ciało na pocztę i wysłać dwudziestogramowy list. W naszych nowoczesnych miastach *homo oeconomicus* XXI w. codziennie wyrzuca na śmieci około kilograma produktów i jeszcze płaci za ich wywóz. Nie zdajemy sobie sprawy z marnotrawstwa. Wszyscy wiemy, że żyjemy w systemie, który na dłuższą metę jest nietrwały, znamy rozmach impasów i czekamy tylko na to, że w ostatniej chwili pojawią się cudowne technologie, które nas uratują. Jaka alternatywa pozostaje obywatelowi? Gdyby nie miał samochodu, jak by przeżył w tak zwanych nowoczesnych dynamikach? Czy ktoś wybrałby polityka, o którym byłoby wiadomo, że podniesie cenę paliwa? Taka sama logika stosuje się do rezerw słodkiej wody, życia w morzach itd.⁴

Zbieżne dynamiki

Ostatnim podejściem wartym przytoczenia w tej naszej chłodnej i realistycznej ocenie trudności, z którymi się borykamy, jest analiza powiązań dramatów ekologicznych i społecznych. Kanadyjski politolog Thomas Homer-Dixon organizuje rozmaite wycinkowe raporty i prezentuje całościową, bardzo dobrze udokumentowaną wizję. Myśl przewodnia, którą autor jasno przedstawia, brzmi tak: wielkie zagrożenia strukturalne zbiegają się ze sobą i stają się synergiczne.⁵

⁴ Patrz zwłaszcza specjalny raport, „World Stripped Bare: The Shocking State of the Earth’s Mineral Resources”, *New Scientist*, 26 maja 2007 r. – www.newscientist.com.

⁵ Thomas Homer-Dixon, *The Upside of Down: Catastrophe, Creativity and the Renewal of Civilization*, Waszyngton, Island Press 2006, 426 s.

Sztuczny rozkwit i drapieżna konsumpcja, które na bogatym biegunie planety umożliwia koncentracja dochodu i bogactwa rodzinnego, stwarzają presję na podobną konsumpcję i podobny styl życia. Homer-Dixon krzyżuje dane o polaryzacjach ekonomicznych z danymi o ewolucji presji demograficznej. Dziś na świecie żyje 6,4 miliona osób, których liczba przyrasta w tempie około 75 milionów rocznie przy coraz bardziej surrealistycznym profilu konsumpcji na obu biegunach – niedostatku i nadmiarze, niedożywienia i otyłości. Około dwóch trzecich przyrostu ludności odnotowuje się w strefie nędzy. Nie żyjemy już w epoce ubogich i izolowanych populacji. Planeta jest jedna, kurczy się coraz bardziej, a ubodzy wiedzą, że są ubodzy. Zrównoważony rozwój jest niemożliwy, gdy procesy ekonomiczne, które dziś na szeroką skalę panują nad polityką, kontroluje niewielu, gdy ogromna większość nie uczestniczy w wynikach i gdy na domiar złego mechanizmy ekonomiczne uniemożliwiają ludziom dostęp do czegoś, co Międzynarodowa Organizacja Pracy po prostu nazywa „godną pracą”.

Pesymizm? Nie, tylko zdrowy rozsądek i zorganizowana informacja. Główne wyzwania na planecie nie polegają na wynalezieniu najszybszego chipu czy najskuteczniejszej broni: polegają na stworzeniu takiej organizacji społecznej, jaka pozwoliłaby obywatelom mieć wpływ na to, co naprawdę jest ważne, i generować bardziej racjonalne procesy. Wraz z globalizacją sytuacja się pogorszyła. Decyzje strategiczne w sprawie tego, dokąd zmierzamy jako społeczeństwo, przypadają odległym od nas instancjom. Spotkania tych, którzy rządzą, w Davos przypominają spotkania błyskotliwych i nieświadomych książąt w Wiedniu w XIX w. ONZ dźwiga na swoich barkach surrealistyczne dziedzictwo, które sprawia, że byłe wysepka na Oceanie Spokojnym ma jeden głos, tak samo, jak Indie, które zamieszkuje jedna szósta ludności świata. Wielkie przedsiębiorstwa ponadnarodowe podejmują decyzje finansowe, dokonują wyborów technologicznych lub wywołują dynamiki konsumpcyjne, które obciążają ludzkość, ale na które nikt nie ma wpływu. Demokracja ekonomiczna to jeszcze odległe pojęcie. Jesteśmy obywatelami, lecz rzeczywistość nam się wymyka.

Myśleć w nowatorski sposób o procesach decyzyjnych, które rządzą planetą i naszym życiem codziennym, to nie to samo, co być na lewicy i protestować albo na prawicy i być zadowolonym: to sprawa zdrowego rozsądku i elementarnej inteligencji ludzkiej, a dla najlepiej poinformowanych – sprawa nie cierpiąca zwłoki.

Modne stało się już poczucie rozczarowania. Stoimy jednak w obliczu wyzwania: trzeba sprawić, aby ta planeta funkcjonowała. Doświadczyliśmy już wielkich uproszczeń, czy to po linii powszechnego upaństwowienia, czy po linii władzy korporacyjnej. W rzeczywistości każda władza bez przeciwwagi wymyka się spod kontroli, a w złożonym świecie, w którym żyjemy, nie ma prostych rozwiązań.

Nie chodzi o to, aby biadolić o dramatach, lecz o to, aby skonstruować rozwiązania, zidentyfikować nadzieje. W tym eseju wybierzemy drogę polegającą na systematyzowaniu wkładu tych, którzy coś wnoszą. Nie trudno wskazać wizję, która się rysuje: nie jest ona ani dziełem korporacyjnych magów, których książki czytamy na lotniskach, ani dziełem superprzywódców politycznych, którzy chcą zapewnić nam odkupienie, lecz skutkiem demokratycznego zawłaszczania procesów i wyników gospodarczych. W tym statku kosmicznym wszyscy jesteśmy członkami załogi.

São Paulo, 25 czerwca 2007 r.

Demokracja ekonomiczna

*“Ewolucja struktur władzy rozwiniętego kapitalizmu wymyka się schematom teoretycznym, które odziedziczyliśmy po przeszłości” – C. Furtado, *Em busca de novo modelo*, Rio de Janeiro, Paz e Terra 2002, s. 9.*

*„If economists could manage to get themselves thought of as humble, competent people, on a level with dentists, that would be splendid!” – John Maynard Keynes, „Economic Possibilities for Our Grandchildren” (1930), *Essays in Persuasion*, Nowy Jork, W.W. Norton & Co. 1963, s. 373.⁶*

Realia gospodarcze i społeczne ulegają głębokim przemianom. Jest rzeczą naturalną, że przemianom ulega również najważniejszy instrument ich interpretacji – nauki ekonomiczne. Inne były reguły gry w społeczeństwach agrarnych, w których główne odniesienie stanowiła kontrola ziemi, czy w społeczeństwie przemysłowym, w którym oś dyskusji stanowiła własność środków produkcji. Czyż można przyjmować takie same odniesienia analityczne, gdy w gospodarce centralne miejsce zajmują wiedza, usługi społeczne i inne rzeczy „niematerialne”?

Czytając niedawno małą, lecz niezwykle bogatą książkę Celso Furtado pt. *W poszukiwaniu nowego modelu* zdałem sobie sprawę, do jakiego stopnia zmieniły się odniesienia, do jakiego stopnia potrzebujemy nowych pojęć, odnowionego spojrzenia. Przyszło mi wówczas do głowy dokonanie pewnego przeglądu niedawnej międzynarodowej literatury ekonomicznej w poszukiwaniu odpowiedzi na podstawowe pytanie: czy w budowie jest nowa wizja? Czy powstają nowe nauki ekonomiczne, bardziej nastawione na aktualną problematykę, w ogóle bliższe potrzeb społeczeństwa?

Oczywiście, nie chodzi o to, aby nawigować przez ogromne spektrum całej literatury ekonomicznej. Żonglerki teoretyczne i ekonometryczne, które starają się uzasadniać fortunę bogaczy, rozgrzeszać ubóstwo ubogich czy trywializować tragedię ekologiczną, która przetacza się przez planetę, po prostu nas nie interesują. Również dlatego, że podejmowany przez nie wysiłek jest zasadniczo kosmetyczny – że starają się osłodzić pigułkę, której gorzki smak jest coraz bardziej oczywisty. Tu interesują nas propozycje, które szukają realistycznych i godziwych rozwiązań alternatywnych w obliczu dziejącego się wokół skandalu ekonomicznego.

Dyskutując z niektórymi centralnymi ideami Celso Furtado i przeglądając szereg studiów, które pojawiły się w międzynarodowej literaturze ekonomicznej, doszedłem do wniosku, że będzie interesujące, jeśli popracuję z hipotezą, że na horyzoncie teorii zarysowuje się coś nowego, pewna wizja, która już nie jest poprawioną wersją teorii wyposażonych w schyłkowe moce interpretacyjne, lecz realistycznie odpowiada na nowe wyzwania historyczne.

Wizję tę w jej całokształcie można zawrzeć w pojęciu demokracji ekonomicznej. Demokracja polityczna – idea, zgodnie z którą władzę nad społeczeństwem należy

⁶ „Byłoby wspaniałe, gdyby ekonomiści potrafili myśleć o sobie jako o skromnych, kompetentych ludziach, takich, jak dentyści!”

sprawować zgodnie z paktem społecznym i w sposób demokratyczny, była ogromnym postępem, gdy weźmie się pod uwagę względną bliskość historyczną królów, którzy sprawowali władzę na mocy „prawa bożego”, imperiów kolonialnych, które przestały istnieć zaledwie przed kilkoma dziesięcioleciami, czy rozmaite formy dyktatury, które się zachowały.

Demokracja ekonomiczna wydaje się jeszcze mało znanym pojęciem. Tymczasem Bertrand Russell opisywał w latach czterdziestych następujący paradoks: uważamy za przeżytek to, że rodzina królewska chce rządzić w jakimś kraju czy podarować bratankowi jakiś region wraz z jego mieszkańcami i wszystkim innym, ale uważamy za normalne to, że jakaś rodzina – np. miliarderzy żyjący na naszej planecie – dysponuje taką władzą gospodarczą i polityczną, jaką dysponuje, i kupuje lub sprzedaje przedsiębiorstwa wraz z pracownikami i wszystkim innym, tak, jakby to było osobiste lenno. Dziś, gdy 435 rodzin robi, co zechce z zasobami przewyższającymi dochody biedniejszej połowy ludności świata i prowadzi planetę coraz bardziej nieodpowiedzialnymi drogami, uprawnione jest rozszerzenie spostrzeżenia Russella i poddanie pod dyskusję nauk ekonomicznych głównego tematu, który brzmi tak: trzeba zdemokratyzować gospodarkę.⁷

1. Szersza wizja

Jedną z rzeczy, które pozostawił nam w spadku Celso Furtado, stanowi jego dążenie, aby teoria ekonomiczna „pasowała” do rzeczywistości. Świadczy o tym zarówno cytat otwierający niniejszy esej, jak i jego bezpośrednia ocena tego, czego uczy się student ekonomii. „Niesystematycznie przeczytał wiele materiałów o rozwoju gospodarczym, choć nie zawsze widział jasny związek między tymi lekturami a rzeczywistością.”⁸ To „nie zawsze” to zwykła uprzejmość tego ekonomisty: wszyscy odczuwamy narastającą lukę między tym, czego uczymy się lub czego nauczamy, a dynamikami społecznymi. Teoria nie oświeśla już należycie drogi – co do tego jest niewiele wątpliwości. Tymczasem powstają nowe rzeczy i odpowiadając na wezwanie Furtado wybieramy systematyzację niektórych niedawnych przyczynków, przyglądając się w pewien sposób temu, co w różnych krajach wylania się na horyzoncie teorii ekonomicznych, i skupiając się na autorach, którzy tak czy inaczej usiłują pokonać tę lukę.

Tânia Bacelar prezentuje Furtado jako „lewicowego keynesistę”, a Ricardo Bielschowsky określa jego metodę jako „historyczno-strukturalną”.⁹ Obie te kwalifikacje są niewątpliwie słuszne, ale nie wyczerpują wizerunku tego człowieka, który łączył zainteresowania społeczne, postawę etyczną i otwartość teoretyczną pozwalającą mu korzystać z pojęć zaczerpniętych z najrozmaitszych nurtów i dziedzin naukowych. Najważniejsze było dla niego zrozumienie świata i zaproponowanie rozwiązań alternatywnych. Jeśli chodzi o spadek teoretyczny po Furtado, być może jedną z jego najważniejszych cech była właśnie odmowa wciskania realiów w ramy zawczasu

⁷ „Akceptujemy zasadę dziedziczności w odniesieniu do władzy ekonomicznej, odrzucając je w odniesieniu do władzy politycznej. Dynastie polityczne znikają, ale dynastie ekonomiczne trwają.” Bertrand Russell, *A History of Western Philosophy*, Nowy Jork, Simon & Schuster 1972, s. 622.

⁸ Celso Furtado, *Em busca de novo modelo: Reflexões sobre a crise contemporânea*, Rio de Janeiro, Paz e Terra 2002, s. 69.

⁹ Tânia Bacelar de Araújo, „Celso Furtado: economista e cientista social”, *Teoria e Debate*, luty-marzec 2005 r., s. 38 i nast.

wykoncypowanych teorii. Jego myśl ogniskowała się na rzeczywistości z całym jej bogactwem i całą złożonością – rzeczywistości widzianej w świetle podstawowych wartości sprawiedliwości społecznej, efektywności gospodarczej oraz – przede wszystkim w ostatnich pracach – trwałości ekologicznej i bogactwa kulturalnego. Dlatego w jego wykonaniu teoria stawiała się na nowo narzędziem w służbie postępu ludzkości, pozostawiając za sobą archipelag akademickich schronów teoretycznych i zamrażarek ideologicznych. Była permanentnym procesem przebudowy teoretycznej – tak, aby mogła towarzyszyć ewolucji rzeczywistości.

Jednym ze sposobów sprostania wspomnianemu „rozdarcie” teoretycznemu jest próba systematyzacji i oceny ewolucji rozmaitych tradycyjnych prądów teoretycznych. Taką próbę podjęto na przykład we francuskim czasopiśmie *Alternatives Économiques*¹⁰, pokazując ewolucje keynesistów w kierunku neokeynesizmu, liberałów w kierunku neoliberalizmu, prądu ekonomii instytucjonalnej w kierunku neoinstytucjonalizmu itd. Przedrostek „neo” często wyraża to, co najnowsze w dygresjach teoretycznych. Jest on wygodny, bo pozwala przerzucić mały pomost między odziedziczoną teorią a rzeczywistością podążającą drogą nie przewidzianą przez teorię. Sprawia jednak, że często mamy poczucie, iż ją poprawiamy, gdy być może potrzebne byłyby nowe wizje. Faktem jest, że za pomocą „neo” i „post” buduje się coś, co coraz bardziej przypomina jakiś *patchwork*, a tradycyjne osie ze względu na swój ciężar historyczny mogą uwięzić to, co nowe.

Inny sposób polega na tym, że ze świeżą głową próbujemy przyjrzeć się podstawowym danym samej rzeczywistości gospodarczej i społecznej, zrewaloryzować podejście empiryczne i starać się wyłożyć możliwie jak najjaśniej rozmaite przeobrażenia, które zachodzą, osie zmian, takie, jak na przykład przewaga dynamik finansowych, odkładając na później szersze przedsięwzięcia teoretyczne i ewentualne etykiety.

Nie ulega wątpliwości, że w Brazylii wszyscy czujemy się trochę sierotami. Nie w sferze wartości, ponieważ poszukiwania czegoś, co Paulo Freire po prostu nazywał „mniej nikczemnym społeczeństwem”, nadal poruszają nas wszystkich, a przynajmniej tych spośród nas, którzy o jego poszukiwaniach nie zapomnieli. Sierotami pokolenia myślicieli, które odeszło, zabierając ze sobą Celso Furtado, ale również samego Paulo Freire, Florestana Fernandela, Darcy Ribeiro, Milтона Santosa i innych olbrzymów, na których się powoływaliśmy. Pod nieobecność wielkich mistrzów i w obliczu coraz bardziej dramatycznych wyznań jesteśmy zmuszeni kontynuować nieustanną rekonstrukcję naszej zdolności rozumienia świata i wynajdywania rozwiązań alternatywnych.

W XX w. wydawało się to prostsze. Bez względu na to, czy należeliśmy do prawicy, czy do lewicy, była pewna stosunkowo prosta „droga”, były aleje teoretyczne, którymi wystarczyło pójść. Na lewicy było to upaństwowienie środków produkcji, centralne planowanie i klasa zbawicielska – proletariat. Na prawicy mieliśmy inną prostą drogę, z prywatyzacją, mechanizmami rynkowymi inną klasą zbawicielską – burżuazją. W ten sposób definiowało się symetrycznie instytucjonalne ramy własności, dominujący mechanizm regulacji i społeczną podstawę władzy. W obliczu złożonego społeczeństwa, z którym się borykamy, modele te się zestarzały. Lewicowy etatyzm po prostu znikł z widnokręgu, a ruch wahadłowy na prawo niepokojąco osłabił państwo, generując

¹⁰ W „La science économique aujourd’hui”, *Alternatives Économiques* nr specjalny 57, maj 2003 r., przedstawia się ogólną wizję obecnych nurtów myśli ekonomicznej – www.alternatives-economiques.fr.

narastające tendencje do chaosu. Prawicowy prywatyzm, zreasumowany w kapitalistycznym ekwiwalencie Czerwonej Książeczki – Konsensie Waszyngtońskim – utrzymuje się nie z racji swojej wiarygodności teoretycznej, lecz dlatego, że służy panującym interesom.

Faktem jest, że wraz z ociepleniem globalnym, erozją gleb, zniszczeniem bioróżnorodności, likwidacją życia w morzach, powszechną polaryzacją na bogatych i biednych i postępującą utratą zdolności rządzenia – a tym samym również samej zdolności zaprowadzania porządku rzeczy – szybko zmierzamy ku dramatycznym impasom strukturalnym w dosłownym, a nie teatralnym znaczeniu tego słowa. Tylko wprowadzeni w błąd, cierpiący na zamieszanie umysłowe i uprzywilejowani przez proces nie widzą, co się dzieje.

Pogląd, który tu głosimy, brzmi: liczne cząstkowe analizy konkretnych procesów zmian przyczyniają się do zaprojektowania nowej konfiguracji teoretycznej; nie chodzi o makroteorię podobną do tej, jaką Marks stworzył dla drugiej połowy XIX w., ale o całokształt studiów, które wychodzą od rzeczywistości i stopniowo przyczyniają się do budowy innej wizji świata, jeszcze słabo określonej, której główne zarysy dopiero zaczynają się wyłaniać. Teorie te niewątpliwie powstają w segmencie tradycyjnej lewicy, która potrafi przemyśleć swoje dawne uproszczenia. Powstają jednak również wśród coraz liczniejszych teoretyków „systemowych” opuszczających statek, który zawiódł ich do sukcesu, ponieważ zdają sobie sprawę z absurdów, do jakich „system” doprowadził planetę. Nie chodzi o jeszcze jedno „neo”, lecz o przyczynki, które – choć rozproszone i cząstkowe – należą do budowli o innej architekturze.

Każdy z nas ma swój odmienny świat lektur. Choć wiemy, że absolutnie niemożliwe jest zapoznanie się z całą produkcją naukową nawet opublikowaną w obrębie stosunkowo ograniczonych dziedzin nauki, spróbujemy tu zidentyfikować nowe punkty odniesienia. Do pewnego stopnia jesteśmy skazani na metodologię szkiców czy na impresjonizm: jak na obrazie Renoira widzimy niezliczone, rozrzucone bez sensu punkty. Gdy oddalamy się od obrazu, powstaje forma. Treść, którą zawiera, dopiero się wyłania.

2. Szukając wyników

Na najogólniejszym poziomie rehabilituje się pojmowanie nauk ekonomicznych jako instrumentu orientacji prowadzonych polityk. Celso Furtado bardzo dobrze to wyjaśnia: „Trzeba sformułować politykę rozwoju opartą na określeniu zasadniczych celów, które pragniemy osiągnąć, a nie na logice środków akumulacji narzuconej przez proces, którym zawiadują przedsiębiorstwa ponadnarodowe”¹¹. Pod kątem metodologicznym to punkt centralny. Ostatnio patrzyliśmy na gospodarkę tylko z punktu widzenia tempa wzrostu, zapominając, *co* wzrasta i *dla kogo*. Głosząc fałszywą obiektywność, ograniczamy się do opracowania modeli, które pozwalają przewidzieć, czy kurs dolara wzrośnie, czy spadnie lub czy ostatnia bomba, która wybuchła w Iraku, wpłynie na cenę ropy naftowej. Trzeba tu przypomnieć o czymś, co przecież powinno być oczywiste: ekonomia to środek, który powinien służyć zrównoważonemu rozwojowi ludzkości, pomagając nam jako nauka w wyborze najbardziej pozytywnych rozwiązań oraz w unikaniu najbardziej niebezpiecznych impasów.

¹¹ C. Furtado, op. cit., s. 36.

Należy tu przypomnieć o znaczeniu, jakie w 1990 r. miało pojawienie się Raportu Narodów Zjednoczonych o Rozwoju Społecznym¹², który sugeruje prostą, lecz potężną formułę: trzeba zapewnić społeczeństwo ekonomicznie efektywne, społecznie sprawiedliwe i ekologicznie trwałe. W takiej mierze, w jakiej to powiązanie celów uzyskuje coraz szerszą akceptację wraz z coroczną dostępnością światowego bilansu, który krzyżuje trzy wymienione podejścia. i uwzględniając wszelkie ograniczenia właściwe studiom ogólnym, mamy tam bardzo ważną „gwiazdę przewodnią”. W akademii mamy z tym jeszcze trudności, ponieważ jedne dyscypliny naukowe zajmują się czynnikami społecznymi, inne ekonomicznymi, a jeszcze inne ekologicznymi, gdy tymczasem inicjatywy należy widzieć jednocześnie pod trzema wspomnianymi kątami. Ich segmentacja jest coraz wyraźniej kontestowana, ponieważ uniemożliwia systemową wizję procesu.

Sprawą zasadniczą jest więc przewyciężenie fałszywej obiektywności nauk ekonomicznych, tak, jakby miały one ograniczać się do liczenia, „konstatowania”: ekonomia wydaje się tak skomplikowana dlatego, że różne prądy ekonomiczne po prostu służą różnym interesom, a gdy interesy są sprzeczne, mamy do czynienia ze sprzecznymi analizami. Federacja Banków mówi nam, że – sądząc na podstawie zysków – Brazylia ma solidny system pośrednictwa finansowego. Nie mówi, że pożywką tej solidności jest coraz większa kruchość pożyczkobiorców, zwłaszcza w produkcyjnej sferze gospodarki. Tam, gdzie po prostu chodzi o obronę rozbieżnych interesów, choć każda ze stron przedstawia się jako „naukowa”, czytelnik często widzi naukowy chaos. Na ekonomicznie, który nie reprezentuje interesów żadnej szczególnej grupy, spoczywa zadanie ujawnienia tych interesów i szukania interesu ogólnospołecznego.

Optymalna wizja tego powrotu nauk ekonomicznych do ich roli normatywnej, skupionej na budowie celów, które interesują nas jako ludzkość, znajduje się w książce Hermana Daly i Johna Cobba Jr. pt. *For the Common Good: Redirecting the Economy toward Community, the Environment, and a Sustainable Future*¹³. Autorzy wskazują, że powinniśmy uznać ograniczenia odziedziczonych mechanizmów: „Zmiana będzie wymagała korekty i ekspansji, bardziej empirycznej i historycznej postawy, mniej skłonności do bycia «nauką» i woli podporządkowania rynku celom, do których określania nie jest on zdolny.” Zmiana ta wynikałaby z utraty przez rynek podstawowej zdolności alokacji rzadkich zasobów, gdy do wyboru są ich alternatywne wykorzystania: „Ekonomiści zidentyfikowali trzy wielkie kategorie problemów z rynkiem: (1) skłonność konkurencji do samoeliminacji (*self-eliminating*), (2) korozyjne oddziaływanie samointeresu, który implikuje rynek, na moralny kontekst społeczności oraz (3) istnienie dóbr publicznych i kosztów zewnętrznych.”¹⁴

Wizja ta materializuje się w niedawnych zaleceniach zawartych w studiach Narodów Zjednoczonych: należy skoncentrować się „na wyraźnych politykach, tak, aby uniknąć zarówno ujemnego wpływu globalizacji na rozwój społeczny, jak i nowych zagrożeń wynikających z reform rynkowych. Trzeba podjąć rozmyślnie działania, które w porozumieniach międzynarodowych oraz ustawodawstwach krajowych i lokalnych wyraźnie zapewniłyby ochronę tożsamości i praw kulturalnych, religijnych i etnicznych,

¹² Raporty opracowane przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (PNUD) są dostępne na <http://undp.org/hdro> i <http://undp.org/pl/hdro>.

¹³ Herman E. Daly, John B. Cobb Jr., *For the Common Good*, Boston, Beacon Press 1994, 534 s.

¹⁴ H.E. Daly, J.B. Cobb, op. cit., s. 8 i 49.

a także sprawiły, aby ta ochrona przekładała się na kodeks postępowania obowiązujący korporacje krajowe i ponadnarodowe, podobnie jak prywatne interesy operujące pod jurysdykcją krajową.”¹⁵

Gdy mówimy o „rozmyślnych działaniach”, nie ograniczamy się już do posłuszeństwa wobec „mechanizmów”. Innymi słowy, nie wystarcza stworzenie środowiska korzystnego dla rynku; trzeba ukierunkować gospodarkę na to, co społeczeństwo od niej oczekuje. „Dobro wspólne” wydaje się dobrą definicją tego, czego chcemy, ponieważ z każdym dniem coraz lepiej rozumiemy, że ukierunkowanie gospodarki pod kątem interesów panujących mniejszości stwarza problemy dla wszystkich. Pomysł odzyskania nauk ekonomicznych jako narzędzia konstrukcji dobra wspólnego, choć prosty, jest ważny. Oczywiście, należy określić, co rozumiemy przez „dobro wspólne”.

3. Mierzac wyniki

Jeśli chcemy ukierunkować gospodarkę, racjonalnie kanalizując swoje wysiłki produkcyjne na wyniki, które nas interesują, powinniśmy skonstruować instrumenty oceny tych wyników. Furtado używa pojęcia „rentowności społecznej”, które mówi o tym, co najistotniejsze, ale może sprawić, że pomylimy produktywność makroekonomiczną z produktywnością sektorów, które normalnie kojarzymy ze „sferą społeczną”, takich jak edukacja, ochrona zdrowia itd. Może wyrazistsze będzie pojęcie *produktywności systemowej*.¹⁶

Podstawowa logika jest prosta: gdy wielki producent soi ruguje rolników na miejskie peryferie regionu, ewentualnie można powiedzieć, że wzrosła produkcja z hektara – produktywność przedsiębiorstwa rolnego. Przedsiębiorca powie, że wzbogacił gminę. Tymczasem, gdy skalkulujemy koszty, którymi obciążą to społeczeństwo na przykład w postaci *favelas* i zanieczyszczenia wód czy samego dyskomfortu rodzin wyrugowanych z ich ziemi, nie mówiąc już o bezrobociu, kalkulacja okaże się odmienna. Kalkulując wzrost produkcji soi, ale odejmując pośrednie koszty, którymi wzrost ten obciąża społeczeństwo, uzyskamy pełniejszy i technicznie poprawny bilans systemowy. Tak więc, powinniśmy ewoluować ku rachunkowości przedstawiającej wynik w kategoriach jakości życia, realnego postępu społecznego.

Podobnie, gdy jakiś kraj sprzedaje swoje zasoby naturalne, w rachunkach figuruje to jako wzrost PKB, gdy tymczasem w rzeczywistości kraj ten wyprzedaje odziedziczone zasoby naturalne, których nie wyprodukował i nie będzie mógł odnowić, toteż się dekapitalizuje, zwiększając bezpośrednie bogactwo kosztem przyszłych trudności.

To, co odziedziczyliśmy w sferze metodologii, to system rachunków narodowych wypracowany jeszcze w latach pięćdziesiątych XX w. w ramach Narodów Zjednoczonych, z dopasowaniami wprowadzonymi w 1993 r. Przynosi on osławiony PKB – sumę wartości i kosztów produkcji dóbr i usług, ograniczoną jednak do sfery

¹⁵ UN, *The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005*, Nowy Jork, United Nations 2005, s. 135.

¹⁶ Wszyscy poszukują pojęcia, które dawałoby szerszy wyraz oczekiwanym wynikom społeczno-ekonomicznym, gdyż sama produktywność ekonomiczna jest zbyt wąska, aby mogła odzwierciedlać cele społeczne. W swojej pracy *Estratégias de desenvolvimento local e regional* Jörg Meyer-Stamer mówi o *konkurencyjności systemowej*, *Economist* używa pojęcia „social return”, kalkulując wpływ inwestycji społecznych, które wnoszą „możliwie największy wkład w problemy społeczeństwa”, H. Schmitz używa pojęcia „*collective efficiency*” (w: Vázquez-Barquero).

działalności towarowej. Nie będziemy tu jeszcze raz opisywać ograniczeń tej metodologii, które dziś są dość oczywiste.¹⁷ Istotne jest to, że poczynając od 1990 r. poglądy Amartya Sena¹⁸ i metodologia *wskaźników rozwoju społecznego* spowodowały radykalny zwrot: istotę ludzką przestaje się widzieć jako narzędzie służące przedsiębiorstwom – w swoim czasie Bank Światowy głosił, że edukacja jest dobra, gdyż przyczynia się do wzrostu produktywności przedsiębiorstw – i zaczyna się widzieć ją jako główny cel. Innymi słowy, sfera społeczna przestaje być środkiem zapewniającym osiągnięcie celów gospodarczych; przeciwnie – sferę ekonomiczną zaczyna się widzieć jako środek służący poprawie jakości życia osób. Życia z ochroną zdrowia, edukacją, kulturą, wypoczynkiem, poczuciem bezpieczeństwa i tym wszystkim, czego oczekujemy od życia. Gospodarka ma służyć osiągnięciu tych celów społecznych – prozaicznej jakości życia.

Oczywiście, jakość życia trudniej jest zmierzyć niż wartość obrotów przedsiębiorstwa czy koszt funkcjonowania szkoły publicznej, nie mówiąc już o ekonomii wolonariatu czy pracy domowej kobiet. Rzeczywistość jest jednak taka, że dopóki nie wypracujemy powszechnie przyjętych form pomiaru wartości końcowej – *wyników* – naszej działalności, dopóty nie będziemy wiedzieli, jak oceniać polityki publiczne i prywatne. Dziś, wykorzystując metodologię wskaźników rozwoju społecznego i idąc jeszcze dalej, osiągnięto duże postępy na tym polu. W książce Jeana Gadreya i Florence Jany-Catrice pt. *Les nouveaux indicateurs de richesse* prezentuje się znakomicie zorganizowaną systematyzację nowych ram pojęciowych rachunkowości narodowej.¹⁹ Tak więc, odróżnia się księgowanie produkcji (*outputs*) od rzeczywistych wyników ocenianych pod kątem wartości społecznej (*outcomes*), wskaźniki ekonomiczne, społeczne i ekologiczne, wskaźniki obiektywne (na przykład stopę śmiertelności niemowląt) i subiektywne (osiągnięte zadowolenie), wyniki pieniężne i niepieniężne. Na tej podstawie skonstruowano różne, dziś dobrze ugruntowane metodologie, takie, jak *wskaźnik dobrobytu ekonomicznego* Osberga i Sharpe'a, *wskaźnik trwałego dobrobytu ekonomicznego*, *wskaźnik realnego postępu*, *wskaźnik realnych oszczędności* (*genuine savings*) Banku Światowego i inne.

Szczególnie interesująca jest metodologia przyjęta przez Calvert-Henderson *Quality of Life Indicators: A New Tool for Assessing National Trends*²⁰, prawdziwy bilans rachunków narodowych stosowany w Stanach Zjednoczonych. Zamiast pozostawać przy sumie produktu pieniężnego, podzielono rachunki na 12 obszarów obejmujących dochód, ale również prawa człowieka, bezpieczeństwo publiczne, jakość środowiska itd. W rezultacie Amerykanie po raz pierwszy mają instrument oceny, jak i w jakich dziedzinach sytuacja w ich kraju się poprawia (lub pogarsza). Interesujące jest to, że nie trzeba było konstruować nowych wskaźników czy przeprowadzać nowych badań: punktem wyjścia były istniejące dane, spośród których wybrano najbardziej godne zaufania, i po prostu

¹⁷ Patrz nasza *A reprodução social*, Petrópolis, Editora Vozes 2003 – <http://dowbor.org>.

¹⁸ Podstawowa książka Amartya Sena to *Rozwój i wolność*, Poznań, Zysk i S-ka 2002.

¹⁹ Jean Gadrey, Florence Jany-Catrice, *Les nouveaux indicateurs de richesse*, Paryż, La Découverte 2005, www.editionsdecouverte.fr - patrz bardziej szczegółowe dane o tej książce na <http://dowbor.org> pod „Dicas de leitura”. Inna znakomita książka to Patrick Viveret, *Reconsiderer la richesse: Propositions pour l'économie solidaire*, Paryż, Editions de l'Aube 2003.

²⁰ Hazel Henderson, Jon Lickerman, Patrice Flynn (red.), *Calvert Henderson Quality of Life Indicators: A New Tool for Assessing National Trends* – www.calvertgroup.com.

skrzyżowano je inteligentnie wokół wielkich osi wyników praktycznych oczekiwanych przez ludność.

Sam Bank Światowy w końcu zaczął rewidować swoje metodologie. W *World Development Indicators 2003*²¹, w tabeli 3.15, w której oceniono oszczędności, Bank zaksięgował na przykład produkcję drewna nie jako liczbę pozytywną (wzrost PKB), lecz jako dekapitalizację kraju. Zgodnie z tą samą logiką, kraje eksportujące ropę naftową zaczyna się postrzegać jako kraje wydatkujące swój kapitał naturalny i prezentujące ujemne stopy oszczędności. W samej dziedzinie produkcji samochodów, w kalkulacjach zaczęto odejmować dodatkowe wydatki na ochronę zdrowia spowodowane przez zanieczyszczenie środowiska. Ponieważ metodologie Banku Światowego mają dużą moc indukcyjną, otwarcie to cieszy i w wielu krajach wywrze wpływ na rachunkowość narodową.

Są również twórcze rozwiązania – i to całkiem praktyczne. Na przykład w regionie Cascavel w brazylijskim stanie Paraná 22 gminy zaczęły opracowywać gminne wskaźniki jakości życia²². Jest to 26 stosunkowo prostych wskaźników, które, sprzężone ze sobą, pozwalają co roku ocenić, czy sytuacja *ludności* się poprawia, czy nie. Dzięki temu ludzie mogą głosować na podstawie realnych wyników dla ich życia, a nie na podstawie tego, kto rozdał więcej koszulek ze swoimi podobiznami. Innowacja ta nie wymagała wielkich kalkulacji ekonometrycznych, ponieważ dane istnieją, ale oznaczała niezwykle ważną zmianę polityczną: informacje organizuje się *dla* ludności, a zebrane dane są najbardziej interesujące z punktu widzenia oceny jakości życia ludności. Tak więc, rachunkowość gospodarcza staje się instrumentem w rękach obywateli i inicjatywy różnych aktorów publicznych i prywatnych będzie się oceniało pod kątem wyników końcowych dla społeczeństwa, przynajmniej na najbliższym terytorium, na którym ludzie najłatwiej mogą brać udział w procesach podejmowania decyzji.

Zmiana podejścia w rachunkach ekonomicznych ma więc zasadnicze znaczenie. Bank, który wykorzystuje nasze oszczędności do spekulacyjnych lokat finansowych i legitymuje się wysokimi zyskami, powoduje wzrost PKB, ale redukuje naszą produktywność systemową, dekapitalizując społeczność, zmniejszając produkcyjne wykorzystanie naszych oszczędności. Niemiecki system pośrednictwa finansowego, oparty na małych gminnych kasach oszczędności, nie wykazuje wysokich zysków, ale kanalizuje oszczędności ku społecznie użytecznym inwestycjom, generując lepsze warunki życia dla wszystkich.²³ Przy takim podejściu „zysk” musi być społeczny, a produktywność musi być systemowa. Fakt, że nauki ekonomiczne ewoluują ku takiej rachunkowości integralnej, a nie tylko mikroekonomicznej, stanowi poważny postęp.²⁴

Ogólnie rzecz biorąc, dla nauk ekonomicznych ważnym postępem jest radykalna zmiana tego, jak organizujemy informacje o uzyskanych wynikach. Dopóki pomiar sprowadzał

²¹ World Bank, *World Development Indicators 2003*, Waszyngton 2003, s. 174 i nast.

²² Programa Indicadores de qualidade de vida de Cascavel, *Conceito e metodologia de aplicação*, Versão 1, październik 2001 r. (luźny dokument).

²³ Dane o zarządzaniu oszczędnościami w Niemczech można znaleźć w *The Economist*, 16 czerwca 2004 r., s. 77. Oczywiście, *Economist* ubolewa, że w landach niemieckich ustawodawcy „odmawiają zgody na sprzedaż kas oszczędności, które są własnością społeczności lokalnych, nabywcom z sektora prywatnego”.

²⁴ Na temat roli informacji w tym obywatelskim zawłaszczaniu polityk ekonomicznych patrz nasz artykuł *Informação para a cidadania e o desenvolvimento sustentável*, <http://dowbor.org>, pod „Artigos online”. Należy tu wspomnieć o wkładzie metodologicznym Marcio Pochmanna w studiach nad podziałem bogactwa w Brazylii i Aldaizy Sposatti w „mapach wykluczenia”.

się do sumy wartości produkcji przedsiębiorstw i do kosztów służb publicznych, wychodziło na to, że postęp polega jedynie na wzroście zysków przedsiębiorstw i że nawet służby publiczne stanowią obciążenie. Gdy systemowo oceniamy wyniki dla całego społeczeństwa, możemy wyrobić sobie inteligentny pogląd o rzeczywiście osiągniętym postępie. Budowa bardziej realistycznych systemów oceny naszego postępu gospodarczego i społecznego koryguje strukturalną wadę nauk ekonomicznych.

Nasze poczucie niemocy w obliczu dynamik ekonomicznych w dużej mierze wynika z tego, że po prostu nie mamy instrumentów pozwalających ustalić wkład rozmaitych rodzajów działalności w nasz dobrobyt. Niemal histeryczna wrzawa, którą wywołują media na widok wzrostu PKB o parę dodatkowych punktów procentowych, oddziałuje na powszechny niepokój spowodowany bezrobociem i odwraca naszą uwagę od głównego celu, którym jest poprawa jakości życia społeczeństwa, toteż sprawia, że ludzie mają mętlik w głowach i są źle poinformowani. Osoby zdezinformowane oczywiście nie uczestniczą. Nie ma demokracji ekonomicznej bez odpowiedniej informacji o dynamikach i wynikach, które naprawdę się liczą. Konstrukcja nowych wskaźników bogactwa jest na tym polu szczególnie ważną osią.

4. Finansjeryzacja nauk ekonomicznych

Inna oś analizy polega na dążeniu do tego, aby zrozumieć, co dzieje się z pośrednictwami finansowymi. Dziwne - dominujące badania teoretyczne nie troszczą się o to, aby nasze oszczędności były bardziej produktywne, ale o to, aby stworzyć bardziej rozwinięte narzędzia do robienia pieniędzy za pomocą lokat finansowych. W ten sposób finanse zaczęto analizować w izolacji od ich skutków i użyteczności ekonomicznej, a spekulacja finansowa zaczęły odgrywać centralną rolę w naukach ekonomicznych.²⁵

Nadal bardzo aktualna jest w tej dziedzinie książka Joela Kurtzmana pt. *The Death of Money*. Ponieważ pieniądz stał się notacją ekonomiczną, która z szybkością światła podróżuje na falach wirtualności, świat stał się globalnym kasynem. Co ważniejsze dla nas, zysk i władza generowane przez spekulację finansową sprawiły, że nauka ekonomiczna obsesyjnie skupia się na tej sferze. Lista laureatów Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii nadal jest zasadniczo – z bardzo rzadkimi wyjątkami w rodzaju Amartya Sena – listą specjalistów w dziedzinie zachowania rynku finansowego. Sytuację pogarsza fakt, że ta Nagroda Nobla faktycznie nie jest nagrodą Nobla, lecz nagrodą Banku Szwecji. Peter Nobel, wnuk Alfreda Nobla, który ustanowił nagrodę, tak wyjaśnia zamieszanie rozmyślnie stworzone przez pewne szczególne środowisko ekonomistów: „W korespondencji Alfreda Nobla nigdy nie było żadnej wzmianki o Nagrodzie Nobla w dziedzinie ekonomii. Królewski Banki Szwecji złożył swoje jajo w gnieździe innego, bardzo szacownego ptaka i w ten sposób narusza «znak firmowy» Nobla. Dwie trzecie nagród Banku Szwecji przyznano ekonomistom amerykańskim ze szkoły chicagowskiej, której modele matematyczne służą do spekulacji na rynkach akcji – co jest sprzeczne z intencjami Alfreda Nobla, który pragnął poprawy doli człowieka.” Tak więc, pieniądze

²⁵ Pewnego dnia jeden z kanałów telewizyjnych poprosił mnie o wywiad na temat sytuacji na giełdach po długim weekendzie. Wyjaśniłem dziennikarce, że lokaty finansowe to nie moja działka. Zaskoczona, zareagowała na to pytając: „Ale pan jest ekonomistą? To w takim razie na czym pan się zna?” Jest bardzo znamienne, że wielki środek masowego przekazu uważa, iż ekonomia sprowadza się do analizy lokat finansowych lub mechanizmów spekulacyjnych. Sam termin „rynek” uzyskał dziś taką konotację.

przeznaczone na tę nagrodę nie pochodzą z funduszu Nobla, a kryteria jej przyznawania ustala się w środowisku samej finansjery, która tak oto, w wyniku oszustwa, przywłaszczyła sobie cudze zaszczytne miano. Do zamieszania, jakie panuje w tej sprawie, przyczynił się fakt, że finansjerze udało się załatwić przyznawanie nagrody podczas tej samej ceremonii, na której w Szwecji wręcza się Nagrody Nobla, ale nie zmienia to oceny tego proceduru pod względem etycznym.²⁶

Inną demonstracją siły tego samego segmentu ekonomii jest władza agencji oceny ryzyka. Nasze wszystkie gazety obnoszą się z najnowszymi notowaniami „ryzyka Brazylii”. Bardzo konserwatywny **londyński** *Economist* oburza się na wagę, którą osiągnął oligopol trzech przedsiębiorstw – Moody’s, Standard & Poor (S&P) i Fitch – „borykający się w ostatnich latach z ostrą krytyką, ponieważ pomylił się w związku z takimi kryzysami, jak kryzysy Enronu, WorldComu i Parmalat. Te błędy, rosnące znaczenie agencji, brak konkurencji między nimi i brak analiz zewnętrznych zaczynają wywoływać nerwowość u niektórych osób.” W *Economist* argumentuje się również, że agencje oceny ryzyka są opłacane przez tych, którzy emitują papiery wartościowe, a nie przez inwestorów, którzy posługują się ocenami ryzyka, i że w ten sposób popadają one w oczywiste konflikty interesów. W rezultacie „najpotężniejsza siła na rynkach kapitałowych jest pozbawiona jakiejkolwiek liczącej się regulacji.”²⁷

Istota spekulacji finansowej polega na akumulacji bogactwa bez potrzeby wytwarzania odpowiedniego bogactwa. Praktycznie rzecz biorąc, spekulanci finansowi to osoby, które żyją z wysiłku innych, a to, co zyskują, inni tracą. Joseph Stiglitz zrozumiał to i napisał mocną i łatwą w lekturze książkę pt. *Globalization and Its Discontents*²⁸, w której pokazał, że kraje przeżywające trudności potrzebują więcej kapitału, aby zrównoważyć swoją gospodarkę, a w tym samym czasie kapitały spekulacyjne uciekają z nich, powodując krach. Swój pogląd w sprawie liberalizacji kapitałów Stiglitz ilustruje przypadkiem Azji Południowo-Wschodniej, ale to samo rozumowanie stosuje się na przykład do Argentyny w chwili, gdy rząd zadekretował tak zwane *corralito* – zakaz wypłat pieniędzy z lokat długoterminowych i drastyczne ograniczenie wypłat z prywatnych kont.²⁹

²⁶ Na ten temat patrz artykuł Hazel Henderson w *Le Monde diplomatique* z lutego 2005 r., s. 28. Formalna nazwa „nobla” w dziedzinie ekonomii to „Nagroda Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii”. Nagrody tej nie funduje Fundacja Nobla. Wikipedia w języku angielskim tak przedstawia fakty: „The [Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel](#), sometimes referred to as the Nobel prize in economics, was not a part of Nobel's will. It was instituted in 1969 by [Sveriges Riksbank](#), the Bank of Sweden. Since this prize has no foundation in Nobel's will, and is not paid for by his money, it is technically not a Nobel Prize. However, it is awarded with the official Nobel prizes”. Jest rzeczą znamienną, że Janusa, obecnie jednego z najbardziej nowatorskich ekonomistów, nagrodzono Pokojową Nagrodą Nobla.

²⁷ „Credit-rating agencies: Special Report”, *The Economist*, 28 marca 2005 r., s. 67 i nast. Ostatni cytat, zaczerpnięty z tego artykułu, to słowa Glenna Reynoldsa z niezależnej firmy badań kredytów.

²⁸ Joseph Stiglitz, *Globalization and its Discontents*, Nowy Jork, W.W. Norton & Co. 2002. W Polsce książka ta wyszła pt. *Globalizacja*, Warszawa, PWN 2007.

²⁹ W przypadku azjatyckim Stiglitz analizuje coś, co nazywa „the naked self-interest of financial markets” i stwierdza, że „capital flows out of a country in a recession, precisely when the country needs it most, and flows in during a boom, exacerbating inflationary pressures. Sure enough, just at the time the countries needed outside funds, the bankers asked for their money back” (Stiglitz, op. cit., s. 100). W sprawie przypadku argentyńskiego, patrz nasz artykuł *Altos juros e descapitalização da economia*, na <http://dowbor.org>, pod „Artigos Online”.

Wobec tych nowych dynamik oficjalna teoria Międzynarodowego Funduszu Walutowego, która na szeroką skalę zachowuje swoją dominującą pozycję, choć jest obiektem narastającego krytycyzmu, jest cyniczna: „Podstawowe korzyści płynące z globalizacji finansowej są dobrze znane: kanalizując fundusze tak, aby zapewnić im bardziej produkcyjne wykorzystanie, może ona pomóc zarówno krajom rozwiniętym, jak i rozwijającym się w osiągnięciu wyższej stopy życiowej.”³⁰

Realny proces przebiega na odwrót. Dekapitalizują się sektor produkcyjny, państwo, społeczności i konsumenci. Liberalizacja przepływów kapitału, która teoretycznie powinna „kanalizować fundusze tak, aby zapewnić im bardziej produkcyjne wykorzystanie”, prowadzi, wręcz przeciwnie, do drenażu zasobów w celach spekulacyjnych i zmusza przedsiębiorstwa do szukania samofinansowania, generując feudalizm finansowy, w którym każdy szuka samowystarczalności, wskutek czego zatracą się właśnie zdolność oszczędności jednych do zasilania inwestycji innych. Skutek jest dokładnie odwrotny od przewidywanego czy takiego, jaki wyobraża sobie MFW, ale również spójny z tym, jak działa realnie istniejąca gospodarka.

Dla nas interesujące jest tutaj to, że już nie chodzi o obiektywne mechanizmy ekonomiczne w rodzaju „stosunków rynkowych”: chodzi o świadomy montaż procesu destabilizacji ekonomicznej i finansowej, który obejmuje gigantyczne łapówki i powiązania sieci przyjaciół w rządzie amerykańskim, na Wall Street, w wielostronnych organizacjach finansowych i w wielkich przedsiębiorstwach. W grę wchodzi procesy podejmowania decyzji, które nie są zgodne z deklarowanymi celami, a tym bardziej z działaniem mechanizmów rynkowych. Można oczywiście brzydko nazywać te procesy, na przykład mówić o imperializmie finansowym, ale w rzeczywistości mamy do czynienia z mechanizmami manipulacji polityczno-finance, których nie ma w tradycyjnych kompendiach i które tacy autorzy, jak wyżej wymienieni, stopniowo „demontują” stosując swojego rodzaju *inżynierię na odwrót* – pokazując na aktualnych i żywych przykładach, „jak funkcjonuje” określony segment działalności gospodarczej.

Niezwykły jest rozmach dezinformacji w sprawie tak prostego faktu, jak to, że lokaty finansowe, które bankierzy bardzo lubią nazywać *inwestycjami*, prowadzą do wzbogacania pośredników nie generując nowych aktywów i że to wzbogacenie bez odpowiedniej produkcji – polegające na zawłaszczaniu produkcji osób trzecich – odbywa się za nasze pieniądze, a nie za pieniądze samych pośredników.³¹

Ekonomia, której nauczamy, nie uczy nas najistotniejszego – tego, jak konstruować cele rozwoju w nowym kontekście zmiany technologicznej, deregulacji i zmiany instytucjonalnej. Te trzy kategorie zmian wchodzi w skład analiz MFW, który po miażdżącej krytyce zaczyna być nieco ostrożniejszy w swoich przekonaniach: „Choć trudno być kategorięcznym w tak złożonej sprawie, jak nowoczesny system finansowy, jest rzeczą możliwą, że procesy te stwarzają więcej momentów procyklicznych niż w przeszłości. Mogą również stwarzać większe (choć jeszcze niewielkie) prawdopodobieństwo katastrofalnego załamania.”³²

³⁰ *Finance and Development*, IMF, marzec 2002 r., s. 13.

³¹ Piszemy o tym w *O que é capital?*, São Paulo, Editora Brasiliense 2004 (wyd. X, przejrane i rozszerzone).

³² Raghuram Rajan, dyrektor wydziału badań MFW, *Finance and Development*, IMF, wrzesień 2005 r., s. 54, pt. „Risky Business”. W oryginale: „While it is hard to be categorical about anything as complex as the modern financial system, it’s possible that these developments are creating more financial-sector induced

Tak oto międzynarodowe kasyno finansowe (ze swoim wymiarem krajowym) generuje proces dekapitalizacji gospodarki, doprowadzając do niesłychanego niewykorzystania jednego z głównych czynników dynamizujących gospodarkę – naszych oszczędności. Podkreślamy: *naszych* oszczędności, ponieważ w kasynie gra się pieniędzmi z funduszy emerytalnych, z drobnych gospodarstw rodzinnych, z naszych depozytów.

Faktycznie powstała kultura sektorowa. Sektor kart kredytowych stanowi ciekawą ilustrację tego, jak nas skubią, a jednocześnie pokazują, jak może nam się wydawać, że jesteśmy ważni płacąc „złotą kartą” za kolację z ukochaną. W reklamach pokazuje się, jak zjemy kolację, ale to, kto – dumny z siebie – zostanie oskubany, to oczywiście „dana” karty kredytowej. Karta po prostu pozwala ściągać opłaty za wszystkie nasze transakcje – ściągać je na różne sposoby zarówno z kupców, jak i z konsumentów **poprzez (opodatkowanie) dodatkowe koszty użycia karty, narzucanie kredytów, jak również odestki karne za opóźnienia w płatnościach a ponadto wynajem sprzętów**. Na przykład General Electric wydał już 68 milionów kart, z czego 40 proc. w krajach rozwijających się. To jeszcze jedna firma, która odkryła, że zyskuje się więcej operując cudzymi pieniędzmi niż borykając się z procesami produkcji. Przeciętny Amerykanin dumnie obnosi się średnio z ośmioma kartami kredytowymi i żyje zadłużony.

Ciekawe, że zdaniem *Economist* Brazylijczycy zaliczają się do nielicznych ekspertów: „Na przykład, według Bain & Company, innej firmy konsultingowej, w latach 1999-2004 w Brazylii liczba kart kredytowych co roku wzrastała średnio o 17,3 proc. Tymczasem Brazylijczycy skłonni są płacić nimi swoje miesięczne rachunki, częściowo dlatego, że stopy procentowe są wysokie (8-11 proc. miesięcznie), ale również dlatego, że wolą używać swoich kart jako wygodnego środka płatniczego, a nie jako formy pożyczki. Dostępne są inne, tańsze kredyty, mówi Rodolfo Spielman z Bain. To może wyjaśniać dlaczego w latach 1999-2004 roczne wydatki Brazylijczyków realizowane kartami kredytowymi, odliczając inflację, spadały o 4,1 proc.”³³

Jak mówi się w kraju Celso Furtado, mamy do czynienia z *zabawą w cudzych kapeluszach*. Zresztą Furtado lubi jasno się wyrażać: „Już nikt nie ignoruje fantastycznej koncentracji władzy, która dziś przejawia się na tak zwanych *rynkach finansowych*, na których dominuje działalność spekulacyjno-walutowa.”³⁴

procyclicality than in the past. They may also create a greater (albeit still small) probability of a catastrophic meltdown.” W żargonie MFW *procyclicality* odnosi się do zjawiska wskazanego przez Stiglitz: kapitały uciekają wtedy właśnie, gdy gospodarka przeżywa trudności, a więc wtedy, gdy potrzebuje wkładów kapitałowych, toteż ich ucieczka pogłębia nierównowagę.

³³ The *Economist*, 14 stycznia 2006 r., s. 74

³⁴ Celso Furtado, *O kapitalismo global*, Rio de Janeiro, Ed. Paz e Terra 1998, s. 7; system elektronicznych operacji finansowych, takich jak handel algorytmiczny, wymaga olbrzymich inwestycji w technologię informacji, w amerykańskich grupach spekulacyjnych tylko w 2005 r. ocenianych na 26,4 miliarda dolarów. Mniejsze czy słabsze kraje swobodnie mogą starać się im towarzyszyć. W rzeczywistości jest to globalny system wywłaszczania oszczędności przez tych, którzy mają środki pozwalające panować nad mechanizmami. Patrz *Economist*, 4 lutego 2006 r., s. 68, o „Technology and Exchanges”; patrz również wyjaśnienie gospodarczych wpływów systemu w skali światowej, w raporcie jednej z rzadkich instytucji międzynarodowych podejmujących ten problem w sposób realistyczny, w owym czasie pod kierownictwem Rubensa Ricupero: UNCTAD, *Trade and Development Report 1998*.

Jeśli jednak nikt tego nie ignoruje, faktem jest, że wszyscy wiemy, jak kształtuje się światowy przemysł samochodowy, ale nie wiemy, jak kształtują się i organizują swoją władzę polityczną i ekonomiczną grupy, które zawłaszczają oszczędności. We wszystkich gazetach mamy strony z rozmaitymi kursami, ale nie ma tam ani słowa o tym, jak zarządza się procesem. Pozwala się grać na stole w kasynie (każdy przynosi swoje oszczędności lub „inwestuje” pieniądze za pośrednictwem *inwestorów instytucjonalnych*, którzy grają za nas), ale poza naszym zasięgiem pozostaje wiedza o tym, jak zarządza się stołami, jakie ma się szanse i kto ile na tym zyskuje. Ten olbrzymi obszar gospodarki wymaga naświetlenia. Niezliczeni „noble” (ludzie szlachetni, tyle że niektórzy wolą nazywać ich *ignobles*, ludźmi nikczemnymi) ekonomii wypracowują formuły, które mają poprawić naszą umiejętność gry w ruletkę, ale niewielu jest takich, jak na przykład Stiglitz, którzy odsłaniają rąbek tajemnicy i pochylają się nad procesem generowanej w ten sposób władzy polityczno-finansowej. Czy nie przydałaby się tu odrobina demokracji, jeśli już nie kontroli, przynajmniej w sferze informacji? **Gra się toczy od momentu kryzysu w 2008 roku. Generowane straty przez spekulantów, którzy emitują rzeki papierów wartościowych bez pokrycia dla swoich celów, są pokrywane przez środki publiczne krajów bardziej dotkniętych. Różne miary ratują banki, ale tylko zmieniają deficyt na sejfy publiczne. Chaos prywatny zmienił się w chaos publiczny. Pod koniec 2010 roku, jeszcze nie ustalono sposobów regulacji choćby w minimalnie znaczący sposób. Kasyno działa dalej, mimo rosnącego niebezpieczeństwa. (ryzyka).**

5. Od spekulacji do społecznie użytecznych inwestycji

Ciekawe, że patologiczne realia sektora finansowego stwarzają swoje własne antidota. Podczas gdy dominujący prąd teoretyczny – i gros zasobów – umacnia działalność spekulacyjną i finansowanie korporacji, tworzy się inny prąd, który chce odpowiedzieć na prozaiczne potrzeby finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, rodzinnej gospodarki rolnej, organizacji społeczeństwa obywatelskiego. Wszyscy znają działalność Muhammada Junusa w Bangladeszu, ale warto uwypuklić fakt, że duże pieniądze w niewielu rękach wywołują chaos, natomiast małe pieniądze w wielu rękach przynoszą niezwykle wyniki w sferze postępu gospodarczego i społecznego.³⁵ Ze ściśle ekonomicznego punktu widzenia dla kogoś, kto nic nie ma, trochę pieniędzy to olbrzymia różnica w dziedzinie ochrony zdrowia, warunków nauki dzieci, warunków produkcji.

Reorientacja, której się poszukuje, polega na tym, aby zasoby finansowe zaczęły prozaicznie służyć naszemu rozwojowi. Stiglitz kładzie nacisk na *Community Reinvestment Act* – CRA – z 1977 r., który w Stanach Zjednoczonych zobowiązuje instytucje pośrednictwa finansowego, aby co najmniej część zasobów przeznaczwały na rozwój społeczności, które przecież, koniec końców, są właścicielami tych zasobów. W Federal Register z 19 lipca 2001 r. wyjaśnia się, że cel polega na zapewnieniu, iż agencje finansowe „spełnią swoje stałe i afirmatywne obowiązki polegające na udzielaniu pomocy w sferze zaspokajania potrzeb kredytowych społeczności lokalnych, w których mają one zezwolenie na

³⁵ Mohammad Yunus, *Banqueiro dos pobres*, São Paulo, Ática 2000; w 2006 r. Yunus otrzymał Pokojową Nagrodę Nobla.

prowadzenie działalności. Ponadto Kongres poinstruował agencje, że mają oceniać to, jak instytucje (finansowe) odpowiadają na potrzeby kredytowe całej swojej społeczności.”³⁶ Przy tego rodzaju „obowiązkach” i działaniach „afirmatywnych” jesteśmy daleko od swobody spekulowania zasobami osób trzecich przez pośrednictwa finansowe. Chodzi o to, aby zasoby społeczności służyły samej społeczności. Mówimy o ustawie uchwalonej w Stanach Zjednoczonych, które wychwalają globalizację, ale potrafią się bronić.

Stiglitz wskazuje również na znaczenie systemu istniejącego w Chinach: „Gminy kierowały swoje drogocenne środki finansowe na tworzenie majątku i ostro rywalizowały ze sobą, aby odnieść sukces. Ludzie z miasteczek i wiosek mogli zobaczyć, co się dzieje z ich pieniędzmi; wiedzieli, czy powstają nowe miejsca pracy i czy dochody wzrastają. Mimo że mogło tam nie być demokracji, to była odpowiedzialność. Nowe firmy w Chinach powstawały na obszarach rolniczych. Przyczyniło się to do zmniejszenia wstrząsu społecznego, jaki nieuchronnie towarzyszy uprzemysłowieniu. Tak oto Chiny zbudowały fundamenty pod nową gospodarkę na istniejących instytucjach, utrzymując i powiększając kapitał społeczny, gdy tymczasem w Rosji uległ on erozji.”³⁷

Niemcy oferują inny interesujący przykład, o którym wspomnieliśmy wyżej. Gigantycznej masy oszczędności finansowych nie powierza się tak zwanym „inwestorom instytucjonalnym”, aby nimi spekulowali. Zarządzają nimi małe kasy oszczędności, które istnieją w każdym mieście i miasteczku. *Economist* informuje, że w ten sposób zarządza się ponad połową niemieckich oszczędności. W czasopiśmie tym uważa się oczywiście, że jest to czynnik zacofania, ponieważ pieniądze wykorzystywano by bardziej dynamicznie, gdyby tymi oszczędnościami zarządzały niektóre międzynarodowe grupy finansowe. **Z tym, że te właśnie grupy finansowe były odpowiedzialne za kryzys w 2008 roku.**³⁸

Aby tak twierdzić, trzeba nie widzieć drobnych inicjatyw, które mogą podejmować dobrze skapitalizowane społeczności lokalne, zarządzając drobnymi przedsiębiorstwami, typowymi restauracjami, przetwarzaniem lokalnych

³⁶ Federal Register, *Proposed Rules* t. 66 nr 139, 19 lipca, 2001 r., s. 37603 - <http://www.ffiec.gov/cra/about.htm>.

³⁷J. Stiglitz, *Globalization... O Community Reinvestment Act* jest mowa na s. 70, jako reakcji na rozdarcie między oszczędnościami a potrzebami rozwoju. O opcji chińskiej jest mowa na s. 174-175. Stiglitz wspomina również o przypadku Czech: „It had created a capital market which did not raise money for new investment, but allowed a few smart money managers (more accurately, white-collar criminals – if they did what they did in the Czech Republic in the United States, they would be behind bars) to walk off with millions of dollars of others’ money.” Interesujący jest pogląd Stiglitz na nieliczne przypadki sukcesu polityk finansowych: „One attribute of the success cases is that they are «homegrown», designed by people within each country, sensitive to the needs and concerns of their country” (s. 186).

³⁸ *The Economist*, 15 października 2004 r.: „The public sector banks – 11 regional wholesale *Landesbanken*, a few development banks and nearly 500 savings banks – account for 36% of German banking assets and more than half of savings deposits. For years they have been protected by laws and state guarantees from the full force of the market” (s. 73). *Economist* jest bardzo stronniczy i prowadzi kampanię. Już w numerze z 13 grudnia 2003 r. ukazała się taka pełna oburzenia notatka: „Consider the 500-odd municipal savings banks that hold half of the money in Germans’ savings accounts. None of these banks has ever been privatised, even though private-sector banks, which have only 15% of the savings deposits, would like the chance to buy some.” W artykule ubolewa się z powodu istnienia w Niemczech „of the three-pillar structure of private, public and co-operative banks that stultifies the banking system” (s. 69).

produktów rolnych – nie wszystko musi iść do McDonalda czy do sieci hipermarketów – w procesie, który nie jest tylko ekonomiczny, ale również kulturalny i stowarzyszeniowy. Trzeba nie widzieć, że region może być „panem” swojego terytorium, występować z własnymi inicjatywami, być kreatywny. Nie należy zapominać, że w Stanach Zjednoczonych 54 proc. przedsiębiorstw zatrudnia do pięciu osób i że w tym kraju działa 26 milionów mikro- i małych przedsiębiorstw. To wielki *hiatus* w teorii ekonomicznej: za produktywne uważa się w nie tylko takie małe przedsiębiorstwo, które sprowadza się do roli podwykonawcy korporacyjnego giganta.

Gdy w zglobalizowanym kapitalizmie teoria ekonomiczna czyni z indywidualnej i stowarzyszeniowej inicjatywy gospodarczej białą plamę lub skazuje ją na zagładę, w ekonomii stosowanej pojawiają się bardzo ciekawe rzeczy. Książka *Les placements éthiques* stanowi rodzaj małego podręcznika dla tych, którzy ze swoimi pieniędzmi chcą robić pożyteczne rzeczy zamiast deponować je w banku.³⁹ Niewiele teoretyzując, wychodzi od zasady, zgodnie z którą realnie istniejące osoby chcą zapewnić równowagę różnym swoim interesom – nie tylko chcą mieć rozsądne odsetki ze swoich pieniędzy, ale również poczucie bezpieczeństwa, płynność, gdy niespodziewanie będzie konieczna, i poczucie, że ich pieniądze czemuś służą. Przedstawione w książce użyteczne lokaty finansowe odnoszą się konkretnie do Francji, ale otwierają ogólne perspektywy.

Na każdej stronie tego podręcznika przedstawia się inny fundusz etyczny wraz z jego średnimi odsetkami lokacyjnymi, płynnością (niektóre fundusze wymagają określonego czasu lokacyjnego), bezpieczeństwo (od lokat gwarantowanych przez państwo po lokaty ryzykowne, jak na rynku akcji) i „etyczną wartością dodatkową”, przy której szczegółowo opisuje się, w jaką społecznie lub ekologicznie użyteczną działalność jest on zaangażowany. We Francji nie tylko budzi to zainteresowanie ludności, ale co więcej lokalne banki należące do społeczności lub do państwa udzielają gwarancji inicjatywom podejmowanym na polu gospodarki solidarnej, toteż jest to zupełnie bezpieczny proces od strony finansowej i wykazuje on wysoką produktywność systemową.

Typowe lokaty obejmują przedsiębiorstwa gospodarki solidarnej – na przykład pieniądze lokuje się w małym przedsiębiorstwie, które w mieście organizuje transport dla osób niepełnosprawnych, a więc podejmuje zbyt ograniczoną inicjatywę, aby mogła ona zainteresować tradycyjne grupy przedsiębiorcze – lub tradycyjne przedsiębiorstwa, które przeszły przez sito serii takich kryteriów, jak poszanowanie praw pracowniczych, poszanowanie konsumenta itp. Są takie fundusze, które ponadto wykluczają ogół przedsiębiorstw notorycznie aspołecznych – na przykład produkujących broń, papierosy czy napoje alkoholowe.

Implikuje to z kolei całokształt kryteriów oceny działalności gospodarczej, które wychodzą daleko poza zysk, i co za tym idzie, powstają różne instytucje, które systematycznie monitorują różne sektory działalności i różne rodzaje

³⁹ „Les placements éthiques: comment placer son agent”, *Alternatives Economiques* 2003, 176 s. – www.alternatives-economiques.fr. Poza tym we Francji rozmaite lokalne systemy publicznego zarządzania oszczędnościami (La Poste, Caisse d'Épargne, Crédit Mutuel) administrują 40 proc. francuskich oszczędności (*The Economist*, 24 grudnia 2005 – 6 stycznia 2006 r., s. 99).

przedsiębiorstw, toteż osoba lokująca pieniądze w danym funduszu może rzeczywiście poznać końcowy użytek, który się z nich robi. Wszyscy jesteśmy przyzwyczajeni do wskaźnika „ryzyka Brazylii”, który przedstawia ryzyko, jakie określony kraj czy określone przedsiębiorstwo stanowią dla inwestorów finansowych, ale niemal zupełnie nie ma wskaźników społecznej użyteczności przedsiębiorstw i nigdy nie mówi się o ryzyku, jakie na przykład działalność spekulacyjna stanowi dla Brazylii. Dla nas pojęcie to ma duże znaczenie drobne banki gminne i ludność może śledzić, co się dzieje z jej pieniędzmi, normalnie nie mamy najmniejszego pojęcia, co się z nimi dzieje – przy czym w sektorze prywatnym jest pod tym względem jeszcze gorzej niż w sektorze publicznym.⁴⁰

System stworzony we Francji jest dojrzały i dość wyszukany. Obejmuje ustawodawstwo, które pozwala fiskusowi traktować pewne lokaty finansowe w sposób zróżnicowany, system notowań przedsiębiorstw przez instytucje oceniające, silny udział organizacji społeczeństwa obywatelskiego, związków zawodowych i władz lokalnych oraz regularny system informowania akcjonariuszy czy inwestorów finansowych. Ekspansja tego systemu przebiega w tempie 20 proc. rocznie. Istnieją organizacje społeczeństwa obywatelskiego, które administrują już ponad 800 milionami euro, **czyli 2 bilionami (miliardy) reali brazylijskich. I nie inwestują w kasynie międzynarodowym.**

Z teoretycznego punktu widzenia sukces takich doświadczeń jest bardzo ważny, ponieważ oznacza, że koniec końców ludzie nie chcą tylko maksymalizacji przychodów i bezpieczeństwa swoich pieniędzy. Ludzie chcą robić rzeczy społecznie użyteczne, jeśli mają okazje, a okazje się organizuje. Ton nadaje wstępna uwaga Henri Rouillé d'Orfeuil: „Cele są jasne. Chodzi o wprowadzenie solidarności, a więc troski o dobro wspólne, w samo serce gospodarki, tak, aby wzrost prowadził do postępu społecznego i trwałego rozwoju oraz aby przedsiębiorstwa stały się społecznie i ekologicznie odpowiedzialne.”⁴¹

Ta alternatywna oś pośrednictwa finansowego jest celem ataków wielkich grup spekulacyjnych i wyśmiewa ją *mainstream* nauk ekonomicznych. Tymczasem, gdy Hazel Henderson i inni wołali o „*ethical market place*”, co dosłownie znaczy „etyczne lokaty rynkowe”, spotkało się to z ogromnym zainteresowaniem, które materializuje się w ogromnym napływie zasobów. Dziś same spekulacyjne grupy finansowe i wielkie banki otwierają nisze społecznie odpowiedzialnej działalności, które mają poprawić ich wizerunek.⁴²

Dla nas wszystkich interesujące jest to, że gdy giganty ponadnarodowe lub narodowe monopolizujące rozległe sektory gospodarki oraz manipulujące przepływami i dostępem do informacji gipsują mechanizmy rynkowe, powstają alternatywne formy regulacji gospodarczej oparte na wartościach i bezpośrednim uczestnictwie obywateli.

Zawsze postrzegaliśmy uprawianie polityki jako działalność bardzo skupioną na wyborach, partiach, rządzie. Lecz ostatnio zorganizowane społeczeństwo obywatelskie

⁴⁰ Warto, aby postępowi w sferze przedsiębiorstw towarzyszyły inicjatywy Instituto Ethos i jego wskaźniki odpowiedzialnej przedsiębiorczości - www.ethos.org.br.

⁴¹ Henri Rouillé D'Orfeuil, „Finances solidaires: changer d'échelle”, *Les placements éthiques, Alternatives Économiques*, 2003, s. 18 – www.alternatives-economiques.fr.

⁴² Patrz www.hazelhenderson.com. W czasopiśmie *Scientific American* z grudnia 2002 r. ukazał się interesujący artykuł o Joanie Bavaria, szefie Trillium Asset Management. Ocenia się w nim, że „światowa społeczność inwestorów społecznych kontroluje ponad 2 biliony dolarów w lokatach” (s. 40). W lutym 2007 r. w Brazylii w podobnych celach powstał portal www.mercadoetico.com.br.

zakasuje rękawy i samo rozwija różnorodną działalność. Coraz wyraźniej i w coraz bardziej liczącym się stopniu nabiera formy działalność gospodarcza kierująca się wartościami, wizjami politycznymi w szerokim znaczeniu tego słowa. Ludzie odkrywają, że mogą „głosować swoimi pieniędzmi”. Również Brazylii, z pomocą między innymi Paula Singera, zaczyna prowadzić się działalność po linii solidarnej ekonomii. Nie sposób już zliczyć inicjatyw na polu mikrokredytu, solidarnego kredytu, organizacji pozarządowych służących za gwarantów kredytu.⁴³

Jest to dziedzina, w której, bez nadmiernego teoretyzowania, powstają znakomite studia opisowe o tym, jak to działa. Jest to również dziedzina, w której upowszechnia się praktyka seminariów i konferencji – osoby administrujące tymi nowymi formami zarządzania naszymi oszczędnościami dyskutują na nich z przedstawicielami nauk społecznych i konstruują nowe wizje.⁴⁴

Ważna jest tu mała dygresja. Nasz pogląd o gospodarce ciągle skupia się na dwudziestowiecznej fabryce. Wschodzącymi sektorami gospodarki nie są jednak fabryki, lecz sieci ochrony zdrowia, powiązane systemy edukacji, badania i organizacja wiedzy, działalność kulturalna itd. Ludzie się dziwią, że w Stanach Zjednoczonych na działalność przemysłową przypada 14 proc. PKB i 10 proc. miejsc pracy oraz że szybko jej udział w PKB i zatrudnieniu spada, podczas gdy na ochronę zdrowia przypada już 15 proc. PKB. Jeśli zsumujemy edukację, kulturę, bezpieczeństwo, okaże się, że stanowią one ponad 40 proc. PKB. Gospodarka w coraz mniejszym stopniu opiera się na kapitale trwałym (maszyny, wyposażenie, konstrukcje), a w coraz większym stopniu na organizacji i wiedzy. Innymi słowy, gospodarka, która powstaje, nie potrzebuje gigantyzmu, aby być efektywna – wręcz przeciwnie. W rzeczywistości, na skutek biurokratyzacji i monopolizacji kontroli dostępu do podstawowych usług, w tej dziedzinie gigantyzm nie oznacza korzyści, lecz niekorzyści skali.⁴⁵

Tak więc, występuje zbieżność między powstawaniem nowych sektorów działalności gospodarczej a formami finansowania, których one wymagają. Gdy działalność gospodarcza w sferze społecznej – taka, jak ochrona zdrowia, edukacja, kultura i inne – staje się dominująca w naszym sposobie produkcji, zmienia się również pojęcie finansowania. System koncentrujący finansowanie może dobrze działać w przypadku gigantycznych przedsiębiorstw w służbie zdrowia: w takim przypadku mamy do czynienia z absurdalnym sojuszem interesów spekulacyjnych z przemysłem chorobowym. Gdy jednak chodzi o to, aby prowadzić politykę społeczną, która miałaby rezultaty w sferze jakości życia, innowacje zarządzania finansowego po linii rozmaitych form kredytu, które powstają, okazują się doskonale spójne i ekonomicznie o wiele bardziej produktywnie. Jest to działalność kapilarna, która dobrze pasuje do sieciowych systemów finansowania.

Sugerujemy tu, że w budowie jest nowa teoria ekonomiczna, choć być może tego nie dostrzegamy, bo za bardzo jesteśmy zajęci polemiką ze zwolennikami teorii kosztów

⁴³ Pod względem skali i innowacji metodologicznej, patrz w szczególności doświadczenia Banco do Nordeste i nowych Agências de Garantia de Crédito, wspierających drobnych producentów.

⁴⁴ W sprawie systematyzacji pewnych tendencji w Brazylii patrz Sérgio Roschel, *Microcrédito no Brasil*, na <http://dowbor.org>, pod „Pesquisas conexas”. Patrz także informacje Brazylijskiego Stowarzyszenia Firm Mikrokredytowych - lavorato@abcred.org.br.

⁴⁵ Bardziej szczegółowo omawiamy tę sprawę w artykule *Gestão social e transformação da sociedade*, na <http://dowbor.org>, pod „Artigos online”, 2000, 18 s.

krańcowych czy prawa korzyści komparatywnych Ricarda. Nie jest to dynamika społecznie dobroczynna i ekonomicznie marginalna. To ważna przestrzeń, którą należy zająć. Nie trzeba czekać na rząd, który będzie nam się podobał, aby zabrać pieniądze z banku i ulokować swoje oszczędności w rzeczach użytecznych. Odzyskanie przez nas kontroli nad naszymi oszczędnościami wyłania się jako oś kształtująca dynamiki społeczne, a prawo do naszej kontroli nad naszymi własnymi pieniędzmi i do wymagania, aby się z nami rozliczano, jest jak najbardziej demokratyczne.

6. Władza ekonomiczna i władza polityczna

Tak konstruuje się wizja. Ekonomia nie jest nauką, która ma dostarczać najbardziej wyszukanych instrumentów analizy koniunktury, aby zapewnić orientację spekulantom: z powrotem powinna skupić się na wynikach – „celach zasadniczych” – które chcemy osiągnąć, zwłaszcza w społeczeństwie żywotnym nie tylko pod względem ekonomicznym, ale również społecznym i ekologicznym. Z kolei, kierując się „gwiazdą przewodnią”, określoną przez te cele, należy odrodzić rachunkowość ekonomiczną, sposób, w jaki kalkulujemy wyniki, i pod ich kątem skanalizować zasoby stworzone przez oszczędności populacji, które są ich właścicielkami, ale nie mogą z nich korzystać, bo z korzystania nimi je wywłaszczono. Chyba nie trzeba dodawać, że wywłaszczenie to wynika ze struktur władzy ekonomicznej, które też się zmieniają.

Wróćmy do książki Celso Furtado: „Trzeba sformułować politykę rozwoju opartą na określeniu zasadniczych celów, które pragniemy osiągnąć, a nie na logice środków narzuconej przez proces akumulacji, którym zawiadują przedsiębiorstwa ponadnarodowe.” Później Furtado komentuje, że „planetarny zasięg działania przedsiębiorstwa stanowi wielką mutację w ewolucji systemu kapitalistycznego, ponieważ sprowadza siły społeczne, które były w ruchu wstępującym, do położenia podporządkowanego i zasadniczo modyfikuje rolę państwa narodowego”.⁴⁶

Innymi słowy, przedsiębiorstwo ponadnarodowe określa swoje własne cele – maksymalny zysk w jak najkrótszym czasie, ale również struktury władzy, które go konsolidują – i wraz z procesami spekulacji finansowej staje się instrumentem odstępstwa od „celów zasadniczych”.

David Korten jest dziś prawdopodobnie osobą, która najlepiej odrabia „zadanie domowe” wyjaśniając, jak organizuje się i jak jest powiązana władza wielkich korporacji. Ten spokojny sługa USAID po latach pracy w Azji stwierdził w książce pt. *When Corporations Rule the World*, że konflikt między deklarowanymi celami – promocją dobrobytu ludności – a praktykami przedsiębiorstw stał się tak ostry, iż w znacznej mierze zniweczył podejmowane przez niego wysiłki promocji społecznej, toteż postanowił wyjaśnić, jak ta władza funkcjonuje.⁴⁷

Książka stała się klasykiem, częściowo ze względu na znakomitą systematyzację informacji i zdolność analizy, a częściowo ze względu na to, że stanowiła

⁴⁶ C. Furtado, *Em busca de novo modelo*, s. 36 i 50.

⁴⁷ David Korten, *When Corporations Rule the World*, West Hartford – San Francisco, Kumarian Press - Berrett-Koehler Publishers 1996.

świadczenie ogromnej przepaści między znaczeniem, które przedsiębiorstwa ponadnarodowe uzyskały w sferze zarządzania gospodarczego – i w coraz większym stopniu politycznego – społeczeństwem, a niewielką informacją, którą posiadamy, o tym, jak one funkcjonują. Jedyną efektywnie działającą placówką badań nad przedsiębiorstwami ponadnarodowymi, która działała w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych pod nazwą United Nations Center for Transnational Corporations (UNCTC), zlikwidowano w latach dziewięćdziesiątych.

Tę zaprogramowaną matowość wzmocnił mechanizm, który na całym świecie utrzymuje media. Dziś wydatki na reklamę stanowią część ceny, którą płacimy za produkty. Zgodnie z oceną PNUD z 1998 r., ten prywatny podatek kosztuje nas rocznie 430 miliardów dolarów, a zgodnie z oceną Lawrence Lessiga z 2001 r. nawet około biliona dolarów. Ponieważ reklamy finansują głównie wielkie korporacje i stanowią one podstawę ekonomicznego przetrwania środków informacji, którymi dysponujemy, skłonne są one przedstawiać tylko sympatyczne obrazy tych, którzy kupują ich przestrzeń lub czas reklamowy. W rezultacie, gdy wybuchają takie skandale, jak Enron, Worldcom, Parmalat czy inne, jesteśmy nimi zaskoczeni.

Tymczasem jest to codzienny proceder, toteż gdy egzekutywy wielkich przedsiębiorstw, przyłapane na czymś, co trafia do wiadomości publicznej, wzruszają ramionami i komentują, że „wszyscy tak robią”. W swoich *Confessions of an Economic Hitman* John Perkins pokazuje, jak dosłownie montuje się zadłużenie krajów politycznie nieodpornych. Ten główny ekonomista firmy Main (Chas. T. Main Inc., firmy konsultingowej, która pracuje w sferze infrastruktury, jak Enron, Bechtel, Halliburton i inne słynne przedsiębiorstwa) podpisuje rozmyślnie przesadzoną prognozę wzrostu gospodarczego jakiegoś kraju – mechanizm ten zastosowano w Arabii Saudyjskiej, Ekwadorze i wielu innych krajach – aby nakłonić ten kraj do zainwestowania wielkich sum w rozwój infrastruktury. Przedsiębiorstwa, uzbrojone w takie raporty z oszukańczymi prognozami wzrostu, które czynią wiarygodną późniejszą spłatę pożyczek, negocjują z Bankiem Światowym i innymi instytucjami odpowiednie pożyczki, a kontrakty wykonawcze oczywiście przypadają takim, jak wyżej wymienione przedsiębiorstwom, które pomagają wyrzucić presję na udzielenie pożyczki. Przedsiębiorstwa te wzbogacają się na kontraktach, wzrost gospodarczy nie następuje (nie ma cudów) i kraj przekracza swoją zdolność zadłużenia. Wkracza wówczas drugi mechanizm, którym jest renegocjacja kontraktów na poszukiwanie złóż ropy naftowej i innych bogactw. Ten mechanizm polega na wykorzystaniu rozmyślnie wywołanej nieodporności finansowej kraju. Normalnie mechanizm ten przedstawia się jako pomoc dla biednych krajów, a te na ogół nie mają prawa odrzucać przyjacielskiego uścisku.⁴⁸

Inne bardzo interesujące studium to praca Joela Bakana pt. *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power*.⁴⁹ Autor wychodzi od rzeczy oczywistej, ale zapomnianej: prawo, które stworzyło „osobowość prawną”, miało chronić osoby, ale

⁴⁸ John Perkins, *Confessions of an Economic Hit Man*, – San Francisco, Berrett-Koehler 2004. Książka ta stała się bestsellerem w Stanach Zjednoczonych. Ostrożny czy nieostrożny Perkins prawie dwa dziesięciolecia nie mógł zdecydować się, czy opublikować swoją relację.

⁴⁹ Joel Bakan, *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power*, Nowy Jork, Ree Press, 2004.

rozszerzono je na przedsiębiorstwa, które zaczęły korzystać z takich praw, jakby były istotami ludzkimi. Naturalnie, jak pisze autor, osobę fizyczną można posadzić za kratki, ale nie można tego zrobić z osobą prawną. A osoba prawna dysponująca wielkimi pieniędzmi, niezliczonymi adwokatami, kontrolą mediów i permanentnym samofinansowaniem sprawowanej przez nią władzy – za pośrednictwem tego, co płacimy kupując jej produkty, płacąc jej procenty lub używając jej oprogramowań – stopniowo uzyskuje wielką władzę. Podczas gdy jednak osoba fizyczna ma różne aspekty i zróżnicowane interesy, przeżywa niepokoje etyczne, na mocy prawa korporacja ma tylko obowiązek maksymalizować zyski, tak, aby zadowolić swoich akcjonariuszy.

W taki sposób powstaje pseudoosoba, która ma zero skrupułów i ogromną władzę. Sposoby, w jakie korporacje uzyskują dominację nad nami, bada się przy użyciu tych samych kryteriów, których w ochronie zdrowia używa się do klasyfikacji psychopatów: brak zainteresowania dla społeczeństwa, brak uczuć etycznych itd. Grupa osób wpadła na pomysł, aby z tej książki zrobić film, co stanowiło interesującą innowację metodologiczną: zamiast czytać w książce akapity w cudzysłowach, aby wiedzieć, co Peter Drucker ma do powiedzenia o określonej sprawie, mamy do czynienia z audiowizualnym cytatem i widzimy, jak Drucker wyjaśnia swój pogląd na ekranie. Ogół opinii, zgrupowanych w „rozdziałach” filmowych, odkłada się w końcu na znakomity dokument naukowy o zachowaniu korporacji. Argumenty przedstawia się w obrazach i wypowiedziach, a nie na stronach. Rezultat jest bardzo przekonujący, mówią tam osoby i to pokazuje, jak bardziej dynamicznie i żywo można pisać nasze ciężkie dzieła z zakresu nauk ekonomicznych.⁵⁰

Mimo nieustannego obłężenia reklamowego wielkich korporacji nielegalny wymiar działalności korporacyjnej stopniowo wychodzi na jaw. Interesującą lekturą na tym polu jest książka Henri Rouillé D’Orfeuila pt. *Économie, le réveil des citoyens*. Pisze on: „Raje podatkowe, odgrywające podwójną rolę legalnej kryjówki dla kapitałów usiłujących uniknąć zobowiązań fiskalnych i społecznych i rolę powierzchni międzyfazowej w stosunku do gospodarki przestępczej, której «roczny produkt brutto» MFW ocenia na bilion dolarów, tj. od 2 do 5 proc. PKB planety – szacunki są trudne – stają się w ten sposób pralnią brudnych pieniędzy. François-Xavier Vershave, który studiował takie siatki, powiada, że «w przyszłości tylko biedni i durnie będą płacić podatki»... Sędzia Jean de Maillard też ocenia to jednoznacznie: «Tej globalizacji gospodarki przestępczej towarzyszy kryminalizacja gospodarki światowej i teraz obie tendencje skłaniają się ku wspólnej logice. Tak więc, obecnie odbywa się fuzja gospodarki legalnej z gospodarką przestępczą».”⁵¹

⁵⁰ Film naukowy *The Corporation* jest dostępny na www.thecorporation.com. Trwa 2 godziny 20 minut. Jest to dzieło pierwszej klasy – znakomity materiał do sal wykładowych. Peter Drucker nie zdobył nagrody najlepszego aktora wspomagającego, ale Oskar przyznany filmowi Ala Gore’a *An Inconvenient Truth* świadczy o wielkim awansie inteligentnych i nieelitarnych form wyrazu.

⁵¹ Henri Rouillé D’Orfeuila, *Economia cidadã: alternativas ao neoliberalismo*, Petrópolis, Editora Vozes 2002, s. 38. Proszę zauważyć, że bankierzy ani nie są biedni, ani głupi. Cytowany wyżej Jean de Maillard jest francuskim sędzią, który bada nielegalne przepływy finansowe i opracował interesujący atlas pieniądza: *Un monde sans loi: La criminalité financière en images*, Paryż, Ed. Stock 1998, 140 s. Książka jest poświęcona 26 sędziom zamordowanym podczas badań przepływów finansowych tego rodzaju. Stanowczo nie jest to świat Alicji w krainie czarów. Gdy spotkaliśmy się z Maillardem we Francji, wyjaśnił

David Korten, Joel Bakan, John Perkins i inni studiuje władzę przedsiębiorstw ponadnarodowych, ale nie opracowują teorii ogólnych: najpierw badają, co się dzieje i jak. Stopniowo wyłaniają się jednak prawidłowości, sprzeczności i tendencje. Powstają zarysy teorii, które trzeba będzie skonfrontować z innymi badaniami empirycznymi, innymi analizami wycinkowymi.

Wizje znów będą kontryktoryjne: kapitały korporacyjne będą wskazywały na technologie, efektywność, kreatywność. Inni będą wskazywali na katastrofy ekologiczne, koncentrację dochodu, bezrobocie, manipulację informacyjną, moce destrukcyjne. Sprzeczność ta nie rozwiązuje się w obrębie sfery ekonomicznej, lecz wtedy, gdy wprowadza się szerszą wizję: każda władza, która nie podlega kontroli, skłonna jest wyrodnieć. Nauki ekonomiczne należy widzieć jako kamień z więcej niż jednej mozaiki, który staje się zrozumiały tylko w szerszym wymiarze. Ogólnie rzecz biorąc, podstawowy argument jest jasny: powstaje szeroka władza polityczna, która ma jednak oblicze ekonomiczne i nie podlega kontrolom politycznym, ponieważ rzekomo kontrolują ją „siły rynkowe”. W rzeczywistości nie kontroluje jej nikt.

7. Teoria konsumpcji

Powróćmy do osi metodologicznej, którą zajmujemy się w tym eseju. Nie chodzi o rewizję teoretyczną – o sprawdzenie, czy analizy wielkich szkół myśli ekonomicznej zachowują jeszcze moc wyjaśniającą dzisiejszą rzeczywistość. Chodzi o to, aby wyjść od osi o największym oddziaływaniu strukturalnym, takich, jak władza przedsiębiorstw ponadnarodowych, finansjeryzacja gospodarki itd., i luźno idąc w ślady idei, które sugerują nam lektury prac Celso Furtado, a szczególnie lektura jego eseju pt. *Em busca de novo modelo*, zidentyfikować osie analizy, które odpowiadają tendencjom zarysowującym się w literaturze ekonomicznej.

Nie chodzi o lekceważenie klasyków. Zasługują oni, aby ich studiować, ale w takich ramach odniesienia, w jakich żyli, co wymaga dobrej znajomości historycznej realiów, które starali się wyjaśnić. Jeśli cytuje się wielkich mistrzów nie starając się wykazać, do jakiego stopnia przytoczona idea jest prawomocna w obecnym kontekście, to jest to jedynie podpieraniem się cudzym autorytetem. „Ponieważ zachowanie zmiennych ekonomicznych w dużej mierze zależy o tych parametrów [pozaekonomicznych], które definiuje się i które ewoluują w kontekście historycznym, nie można izolować studiów zjawisk ekonomicznych od ich ram historycznych.”⁵²

W kontekście, który się przeobraża, przeobrażać się muszą nauki ekonomiczne. „Wartość pracy ekonomisty, zresztą podobnie jak każdego innego badacza”, pisze Furtado, „wynika z kombinacji dwóch składników: wyobraźni i odwagi w ponoszeniu ryzyka, jakim jest poszukiwanie niepewnego”. Tak oto ekonomista, oddalając się od konsensu,

on, że jednym z głównych problemów w represjonowaniu przestępczości gospodarczej jest to, iż nigdy nie ma wyraźnej granicy między przestępcą a przedsiębiorcą, natomiast są stopnie przestępczości – od wielkiego przedsiębiorcy, który „mógłby nie wiedzieć”, przez adwokata, który montuje pozory legalności oszustw, do jawnej korupcji. We wspomnianej książce Joel Bakan opracował listę procesów karnych i wyroków skazujących General Electric. Jack Welch, były prezes tej firmy, w swojej klasycznej, ociekającej lukrem książce *Straight from the Gut*, która znajduje się w księgarniach na wszystkich lotniskach brazylijskich, co trzy strony używa słowa etyka. O żadnym oszustwie nie wspomina.

⁵² C Furtado – *Em busca...*, s. 72.

„spozrzeże, że drogi wytyczone już przez innych są niewiele warte” i „w krótkim czasie straci poważanie dla tego, co ustalone i zawarte w kompendiach”.⁵³

Gdy już to sobie wyjaśniliśmy, chcemy zająć się inną „osią rzeczywistości”, którą jest konsumpcja. „Konsumentowi”, pisze Furtado, „przypada zasadniczo bierna rola. Jego racjonalność polega na «prawidłowym» reagowaniu na każdy bodziec, któremu jest poddany... Jednostka ludzka może zgromadzić wokół siebie mnóstwo przedmiotów, choć nie wniosła żadnego wkładu w ich wytworzenie. Wynalezienie takich przedmiotów podlega procesowi akumulacji, który znajduje potężną dźwignię w ujednolicaniu wzorów konsumpcji.” W rezultacie człowiek przestaje być podmiotem procesu; w ramach „racjonalności instrumentalnej” „człowieka identyfikuje się tu jako przedmiot, który można analizować i programować”.⁵⁴

W tym punkcie idealnym antytekstem jest oczywiście praca Milтона Friedmana ze szkoły chicagowskiej, który z zuchwalstwem kogoś, kto nie potrzebuje rozliczać się z rzeczywistością, a jedynie z korporacją, napisał przy uprzejmej współpracy swojej żony Rose klasyczne *Free to Chose* – hołd złożony wolności wyboru, którą zapewnia system. Zawsze uważałem, że Friedman w niewielkim stopniu zawdzięcza swoją famę i pseudo-Nobla spójności swojej myśli i w wielkim stopniu głoszeniu idei, które bronią systemu. System zaś potrafi być szczodry.⁵⁵

John K. Galbraith z pewnością nie jest „systemowy”. Poza tym pisze po mistrzowsku. Dawniej takie mistrzostwo implikowałoby skomplikowane zdania i wyszukane wyrażenia. Dziś, na stylistycznej pustyni współczesnych nauk ekonomicznych, przede wszystkim implikuje pisanie proste i bezpośrednie. Czytając *The Economics of Innocent Fraud* czujemy przyjemność, z którą wyraźnie Galbraith ją pisał, w tym przyjemność wykładania dobrze uporządkowanych myśli, z którą kontemplujemy dobrze wykonaną pracę.

Władza korporacyjna szacownie się ubiera. Korporacja przestaje być monopolem czy oligopolem kapitalistycznym i zaczyna nazywać się „rynkiem”⁵⁶ Zdaniem Galbraitha, oficjalna wersja, którą skonstruowano wokół tego rynku, mieści się w jednym zdaniu: „w systemie rynkowym twierdzi się, że – powtórzmy – władza w ostatniej instancji znajduje się w rękach tych, którzy kupują lub postanawiają nie kupić, tak, że z pewnymi zastrzeżeniami w ostatniej instancji jest to władza konsumenta. Wybór dokonany przez konsumenta nadaje formę krzywej popytu. Tak, jak oddany głos daje władzę

⁵³ C. Furtado, *O capitalismo global*, s. 10.

⁵⁴ C. Furtado, *Em busca...*, s. 60 i 61.

⁵⁵ Milton and Rose Friedman, *Free to Chose*, Nowy Jork, Harvest Books 1990.

⁵⁶ Trzeba wprowadzić tu pewne rozróżnienie. Gdy początkowo w naukach ekonomicznych mówiliśmy o rynku, odnosiliśmy się do mechanizmów konkurencji, które tysiącom aktorów gospodarczych pozwalają współzawodniczyć na zasadach równości w przestrzeni wymiany handlowej. Ponieważ takie pojmowanie rynku jest sympatyczne, gdyż implikuje mechanizmy demokratyczne, wielkie grupy ekonomiczne przywłaszczyły sobie ten termin i dziś „rynek” coraz bardziej oznacza grupę potężnych korporacji panujących na rynku i zastępujących bezosobową konkurencję mechanizmami kontroli – tak zwanym „managed market”. Niedawno, gdy na sile przybrały grupy spekulacji finansowej, „rynek” zaczął oznaczać trzon wielkich inwestorów instytucjonalnych. Dziś tak pojmuje rynek wyspecjalizowana prasa, na przykład, gdy w obliczu ulotności kursów informuje, że „rynek jest nerwowy”. Na ogół chodzi o nerwowość pół tuzina grup finansowych.

obywatelowi, tak też w życiu gospodarczym krzywa popytu daje władzę konsumentowi.” Mechanizm jest bardzo jasny, tylko że ma jedną wadę – nie odpowiada rzeczywistości.⁵⁷ Rzeczywistością jest coś, co Galbraith nazywa „systemem korporacyjnym”, który opiera się na monopolu lub oligopolu i w świecie wielkiej przedsiębiorczości drastycznie centralizuje władzę ekonomiczną, korodując przestrzeń konkurencji i pozostawiając konsumenta bez możliwości wyboru. Z drugiej strony gigantyczny system manipulacji konsumenta za pomocą reklamy sprawia, że to sam system korporacyjny określa profil popytu. Z kolei w łonie korporacji władza nie jest rozmyta wśród wielkiej liczby akcjonariuszy, lecz skoncentrowana w rękach biurokracji korporacyjnej, o czym między innymi świadczą astronomiczne wynagrodzenia, jakie przyznają sobie wzajemnie jej członkowie. Ponieważ oligopolizacja pozwala manipulować cenami, włącza się do nich koszty budowy marki i wizerunku korporacyjnego. Mechanizm rynkowy został zastąpiony przez mechanizm władzy.

W innym studium Galbraith wypowiada się jeszcze wyraźniej, komentując fakt, że pojęcie kapitalizmu wyszło z mody. „Aprobowanym teraz odniesieniem jest system rynkowy.” Zamiast właścicieli kapitału, „mamy cudownie bezosobowych osobników zwanych «siłami rynkowymi». Trudno byłoby wpaść na lepszy pomysł zmiany terminologii na zbieżną z interesami tych, którym pieniądze dają władzę. Teraz dysponują oni funkcjonalną anonimowością.”⁵⁸

Inna oś rozumowania Galbraitha wskazuje na oszustwo, jakim jest interpretacja koniunktury makroekonomicznej. „Fałszywa i korzystna reputacja FED (amerykańskiego Banku Rezerw Federalnych) ma solidne fundamenty: ma on władzę i prestiż banków i bankierów oraz magiczną władzę, którą przypisuje się walucie. Trzymają się one razem i wspierają FED i jego członków, czyli banków, które do niego należą. W przypadku recesji bank centralny obniża stopy procentowe, a banki, które są jego członkami, muszą zaoferować swoim klientom obniżoną stopę, w ten sposób zachęcając ich do występowania o pożyczki. Producenci wytwarzający dobra i usługi będą teraz mogli kupić zakłady przemysłowe i maszyny, dzięki czemu zarobią pieniądze i wzrośnie konsumpcja finansowana przez tańsze pożyczki. Gospodarka zareaguje na to i skończy się recesja. Jeśli wtedy nastąpi *boom* grożący inflacją, również podjęta przez FED i narzucona bankom członkowskim decyzja o zwiększeniu kosztu kredytu spowoduje podwyżkę stóp procentowych. Ograniczy to inwestycje przedsiębiorców i pożyczki przyznawane na konsumpcję, zredukuje nadmierny optymizm, zrównoważy ceny, chronią nas przed inflacją.”⁵⁹ Trudność, mówi Galbraith, „polega na tym, że ten wysoce wiarygodny proces, który szeroko uważa się za zgodny z rzeczywistością, istnieje tylko w mocno ugruntowanej wierze ekonomistów, a nie w życiu realnym.”

⁵⁷ John Kenneth Galbraith, *The Economics of Innocent Fraud: Truth For Our Time*, Nowy Jork, Houghton Mifflin 2004, 62 s. „In the market system the ultimate power, to repeat, is held to be with those who buy or choose not to buy; thus, with some qualifications, the ultimate power is that of the consumer. Consumer choice shapes to the demand curve. As the ballot gives authority to the citizen, so in economic life the demand curve accords authority to the consumer... Economics as taught and believed lags well behind the reality in all but the business schools” (s. 12 i 13).

⁵⁸ J. K. Galbraith, „Free Market Fraud”, *The Progressive*, styczeń 1999 r. W oryginale: „The approved reference now is to the market system... Instead of capital owners in control, we have the admirably impersonal role of market forces. It would be hard to think of a change in terminology more in the interest of those to whom money accords power. They have now a functional anonymity.”

⁵⁹ Galbraith, *The Economics of Innocent Fraud*, s. 44.

„W rzeczywistości”, pisze Galbraith, „gdy rośnie sprzedaż, stopy procentowe to detal. Przedsiębiorstwa nie występują o pożyczki ani nie rozszerzają produkcji, której nie mają jak sprzedać... Faktem pozostaje to, że gdy czasy są dobre, wyższe stopy procentowe nie zmniejszają inwestycji przedsiębiorstw. Nie mają większego znaczenia; liczy się perspektywa większego zysku, a podczas recesji czy depresji czynnikiem kontroli jest perspektywa niskich zysków.”⁶⁰ Zdaniem Galbraitha, „jedynym całkowicie wiarygodnym lekiem na recesję jest solidny przypływ popytu konsumenta.”⁶¹ A najlepszy sposób zapewnienia tego przypływu nie polega na obniżce podatków dla bogatych, którzy oszczędzają i spekulują, lecz na zwiększeniu dochodów najbiedniejszych, którzy konsumują.

Tak więc, żyjemy w królestwie naukowej fantazji: „Nauki ekonomiczne oraz szersze systemy ekonomiczne i polityczne kultywują swoją wersję prawdy. Ta ostatnia niekoniecznie ma związki z rzeczywistością.”⁶²

Co pozostaje z teorii konsumpcji, centralnej dla tradycyjnej wizji nauk ekonomicznych, jeśli przedsiębiorstwa nie potrzebują konkurować o ceny coraz bardziej administrowane przez oligopole, jeśli konsument nie ma informacji lub jest zbyt bombardowany reklamami, aby mieć racjonalny wybór konsumpcji, i jeśli zdolność regulacyjna państwa traci znaczenie w obliczu procesu globalizacji? Oczywiście niewiele i fakt ten znajduje odzwierciedlenie w absurdalnym zniekształceniu priorytetów rozwoju gospodarczego.

W *Raporcie o rozwoju społecznym 1998* bada się problemy konsumpcji pod kątem potrzeb osób, co stanowi zachętę do innowacji. Podstawowa myśl tego raportu to zgodność z rzeczywistością: „Świat ma dość zasobów, aby przyspieszyć rozwój społeczny dla wszystkich i wykorzenić na planecie najgorsze formy ubóstwa. Postęp w sferze rozwoju ludzkiego nie jest zadaniem ponad nasze siły. Na przykład oszacowano, że cała dodatkowa inwestycja roczna, która byłaby konieczna do osiągnięcia powszechnego dostępu do podstawowych usług społecznych, wynosiłaby około 40 miliardów – 0,1 proc. światowego dochodu, trochę więcej niż zaokrąglenie statystyczne. Pokrywałoby to wydatki na podstawową edukację, ochronę zdrowia, wyżywienie, ochronę zdrowia reprodukcyjnego, planowanie rodziny oraz dostęp do wody i jej uzdatnianie i oczyszczanie dla wszystkich.”⁶³

Po tytule „Priorytety świata?” i na zasadzie ilustracji, w raporcie porównuje się potrzeby nie zaspokojone z powodu braku zasobów i zasoby o wątpliwym priorytecie. Na przykład dodatkowa inwestycja roczna, która zapewniłaby wszystkim podstawową edukację, wynosiłaby 6 miliardów dolarów, których nie udaje się uzyskać, gdy tymczasem w Stanach Zjednoczonych wydaje się 8 miliardów na kosmetyki; aby zapewnić bezpieczną wodę i jej uzdatnianie i oczyszczanie dla wszystkich, potrzeba byłoby 9 miliardów, a w Europie wydaje się 11 miliardów na lody; powszechna ochrona zdrowia reprodukcyjnego dodatkowo wymagałaby rocznie 12 miliardów dolarów, a więc tyle samo, ile w Europie i Stanach Zjednoczonych wydaje się na perfumy; podstawowa ochrona zdrowia i podstawowe wyżywienie dla wszystkich wymagałyby dodatkowo 13

⁶⁰ Tamże, s. 45 i 47.

⁶¹ Tamże, s. 61. „The one wholly reliable remedy for recession is a solid flow of consumer demand... The needful are denied the money they will surely spend. The affluent are accorded the income they will almost certainly save.”

⁶² Tamże, s. X. „Economics and larger economic and political systems cultivate their own version of truth. This last has no necessary relation to reality”.

⁶³ - UNDP, *Human Development Report 1998*, Nowy Jork 1998, s. 37.

miliardów dolarów w skali rocznej, a w Europie i USA wydaje się 17 miliardów na żywność dla zwierząt domowych. Poza tym w Japonii wydaje się 35 miliardów dolarów na szkolenie dyrektorów przedsiębiorstw, w Europie wydaje się 50 miliardów na papierosy i 105 miliardów na napoje alkoholowe, na świecie wydaje się 400 miliardów dolarów na narkotyki i 780 miliardów na cele wojskowe.⁶⁴

Tak więc, jednoczesna degradacja zdolności regulacyjnej rynku i redukcja roli państwa deformują konsumpcję. Gdy interes końcowy konsumenta już nie jest decydujący, procesy produkcyjne się deformują. Świat, który dziedziczymy po tym procesie, jest surrealistyczny. Rzecz w tym, że do nowych realiów stosujemy przestarzałe systemy regulacji. Teoretycznie obiektywnymi i demokratycznymi mechanizmami rynkowymi wyjaśnia się dynamiki należące do powiązanych mechanizmów władzy, które z kolei stwarzają surrealistyczną kulturę zachowania ekonomicznego, a ta ma bardzo mało wspólnego z tym, czego chcemy od naszego życia.

Nasze wydatki coraz rzadziej wiążą się z zakupem jakiegoś produktu, a coraz częściej wiążą się z uzyskaniem prawa do dostępu – w sferze ochrony zdrowia, telefonii, telewizji kablowej, kondominium i wielu innych systemów konsumpcji, w których nasz wybór jest niezwykle ograniczony.⁶⁵ Urbanizacja doprowadziła do ekspansji spożycia zbiorowego, które również obejmuje niewiele wyborów. Jesteśmy klientami określonego banku, ponieważ nasze przedsiębiorstwo zawarło z nim porozumienie, na mocy którego zobowiązało się go „zaopatrzyć” w określoną liczbę kont funkcjonariuszy, a nie dlatego, że go wybraliśmy, a kartelizacja sprawia, że wybory stają się mało zróżnicowane. Wiedza stanowi towar w cudzysłowie, ponieważ staje się źródłem zysku tylko wtedy, gdy jakieś przedsiębiorstwo może ograniczyć dostęp do niej lub pobrać opłatę za jej wykorzystanie. To nowe realia. I co to za kapitalizm, gdy główny element regulacyjny, którym ma być popyt końcowy, przestaje odgrywać taką rolę?

W takiej mierze, w jakiej rynki – w oryginalnym znaczeniu demokratycznego mechanizmu regulującego niezliczonych aktorów gospodarczych – przestają działać, system ewoluuje i zamienia się w zróżnicowane podsystemy zorganizowanego powiązania interesów, różne w zależności od sektorów, regionów i odziedziczonych kultur ekonomicznych. Aby zrozumieć te podsystemy, potrzebne są nowatorskie studia empiryczne. Rynek zawłaszczony przez wielkie grupy jest coraz mniej demokratyczny i w rzeczywistości w coraz mniejszym stopniu jest rynkiem.

W epoce korporacji, gdy gospodarką przestają rządzić prawa konkurencji rynkowej i nie rządzą nią również prawa polityki, powstaje bezrządna przestrzeń. Demokracja ekonomiczna staje się koniecznością.

8. Oblężenie handlowe

Pod nieobecność odpowiednich systemów regulacji, a szczególnie wraz z erozją zdolności regulacyjnej rynku, wszystkie chwytły się dozwolone i wygrywa ten, kto po prostu ma większy rozmiar, większą zdolność zakupu czasu reklamowego, głębszą torbę z forszą. Zawsze uczono nas, że konkurencja jest dobra. Zakłada się milcząco, że

⁶⁴ Tamże, s. 37, tabela 1.12.

⁶⁵ Patrz zwłaszcza znakomitą książkę Jeremy Rifkina, *Wiek dostępu: Nowa kultura hiperkapitalizmu, w której płaci się za każdą chwilę życia*, Wrocław, Wyd. Dolnośląskie 2003, w której omawia się szczegółowo dokonującą się zmianę.

przedsiębiorstwa konkurują, aby lepiej nam służyć. Czy słuszniej nie było uznać, że przedsiębiorstwa konkurują, aby sobie lepiej służyć?

Prosta wojna między przedsiębiorstwami niekoniecznie toczy się dla naszego dobra. Coraz częściej zadajemy sobie pytanie, na czym polega rzeczywista rola, którą odgrywamy w tym procesie. Gdy przez pół godziny staramy się dodzwonić do jakiegoś kogoś po to, aby zajął się naszym problemem i go rozwiązał, i nagle telefon okazuje się zajęty, pozostajemy tylko ze znanym na pamięć frazesem, który tak często słyszymy: „Twoje połączenie jest dla nas bardzo ważne.” Ponieważ zaś rozwój podwykonawstwa w usługach publicznych skutkuje częstymi i wulgarnymi nadużyciami języka przez klientów, zanim się wreszcie połączymy, słyszymy komunikat: „Dla twojego bezpieczeństwa to połączenie jest nagrywane.” Naturalnie, dla naszego bezpieczeństwa.

Nasze codzienne stosunki obejmują kontakty z przedsiębiorstwami lub osobami, z którymi nie mamy osobistych interesów, lecz interesy ekonomiczne. Chodzi o drobne negocjacje, których pełno w naszym życiu codziennym. Lecz coraz bardziej czujemy się jak partyzanci z procami w rękach stawiający czoło działom gigantów przedsiębiorczości dysponujących flotami podwykonawców i potężnymi kancelariami adwokackimi.

Nowe technologie pozwalają nam robić rzeczy na odległość: komunikacja często pozwala błyskawicznie postawić i rozwiązać dany problem, a dawniej, aby tak się stało, musieliśmy przemieszczać się fizycznie wraz z papierami i informacjami. Ta nowa kultura jest niezwykle pozytywna i szybko przenika procedury biurokratyczne. Tymczasem, gdy ten proces zawłaszczają takie zoligopolizowane systemy, jak banki, telefonia i inne, sam konsument staje się podwykonawcą. W zabawnym artykule bardzo konserwatywny *Economist* komentuje: „Wiele osób skarży się, że przedsiębiorstwa przenoszą pracę podwykonawców do krajów o niskich płacach, ale ile spośród nich zauważa, że przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu czynią podwykonawcami swojej pracy własnych konsumentów?... Kto nie wpadł w pułapkę serii nie kończących się poleceń wykręcania numerów w systemie tonowym? Może to rozwścieczyć i odstraszyć klientów. Wiele przedsiębiorstw, pragnąc obniżyć koszty, rozmyślnie utrudnia dostęp do ludzkiego operatora.”⁶⁶ Połączenie ulega przerwaniu w chwili, gdy *niemal* docieramy do osoby, która mogłaby rozwiązać nasz problem.

Czy mamy wybór? W artykule *Economist* stwierdza się, że w takiej mierze, w jakiej banki przyjmują ten system, konsument nie może „głosować nogami” idąc do innego banku. Różne instytucje coraz bardziej penalizują spersonalizowany dostęp, nawet przez telefon. Nie ma informacji, że banki obniżają opłaty. Zaczynamy płacić za usługi, które sami wykonujemy. Jak napisano w *Economist*, „być może tego nie zauważyłeś, ale teraz pracujesz również dla swojego banku czy kompanii telefonicznej”. Przytacza się tam przykład tego, jak „samoobsługa *online* może obniżyć koszt transakcji do zaledwie 0,10 dolara, w porównaniu z 7 dolarami, które ta sama transakcja kosztowałaby w centrum obsługi klienta.”⁶⁷

Napady wściekłości, które przeżywamy z powodu nieproszonych reklam zalewających nasze komputery, również odzwierciedlają nasze narastające poczucie bezsilności. W Stanach Zjednoczonych uchwała się prawa ograniczające *junk faxing* – reklamy wysyłane na nasze faksy i drukowane tonerem, który my kupujemy.⁶⁸ Firmy reklamowe twierdzą,

⁶⁶ *The Economist*, 18 września 2004 r., s. 16.

⁶⁷ *The Economist*, wkładka *Technology Quarterly* w tym samym numerze, s. 16.

⁶⁸ Tamże., s. 11.

że tak wychodzi taniej. Ulice naszego miasta stopniowo pokrywają się reklamami zewnętrznymi z obrazami, o które nie prosiliśmy. Czy istnieje jakaś granica etyczna? W innym artykule w *Economist* opowiada się o wojnie, którą Coca-Cola, Pepsi i inne firmy toczą z wodą i mlekiem w szkołach: w zamian za zgodę na zainstalowanie automatów z napojami chłodzącymi szkoły dostają teczki dla uczniów, oprogramowanie komputerowe, sprzęt sportowy itd.⁶⁹

Warto przyrzeć się innemu wymiarowi tego skrzyżowania scentralizowanej władzy gospodarczej z kapilarnością nowych technologii. Gdy komputer jakiegoś przedsiębiorstwa może praktycznie za darmo rozesłać 10 milionów mejli, które przychodzą do nas do domu lub na nasze biurko w pracy, zmieniają się stosunki ekonomiczne. Ten sam mechanizm pozwala nawet, na przykład, podnieść małą opłatę, którą uiszczamy, tak, że tego nie zauważamy. Amerykańskie czasopismo *Business Week* w specjalnym raporcie na ten temat doszło do wniosku, że Stany Zjednoczone, które były *Land of the Free*, krajem ludzi wolnych, szybko stają się *Land of the Fee* – krajem ukrytych opłat (*hidden charges*).⁷⁰

W artykule pokazuje się na przykład, jak przedsiębiorstwo AT&T, podnosząc przystępną „opłatę za ocenę regulacyjną” o 99 centów na miesiąc w rachunkach swoich klientów za rozmowy zamiejscowe, zyskało około 475 milionów dolarów. Opłaty dyskretnie ściągane z konsumentów, którzy regulują swoje rachunki *online*, przynoszą bankom zyski oceniane na 2 biliony dolarów. „Przedsiębiorstwa nie mogą podnosić cen nie ponosząc strat w swoich interesach, więc zamiast tego ukrywają wyższe opłaty w *fine print*”, wydrukach wielu stron na jednej kartce papieru. Według Stephena Brobecka, dyrektora Consumer Federation of America, „jest dużo łatwiej podnosić ceny za pośrednictwem niejasnych opłat czy obciążeń niż podnosić ceny sprzedaży”. Jeden z sędziów Sądu Najwyższego Kalifornii zmusił MasterCard i Visę do zwrotu 800 milionów dolarów uzyskanych z tytułu ukrytych opłat za zakupy w walucie zagranicznej. Autor artykułu uważa, że „pobieranie opłat znajduje się poza kontrolą. Jednym z najgorszych złoczyńców jest przemysł telekomunikacyjny, który reklamuje tanie plany rozmów bezprzewodowych i zamiejscowych, a następnie szpikuje rachunki za rozmowy przez telefony komórkowe dodatkowymi obciążeniami, które podnoszą te rachunki średnio o 12 proc.”

Panuje etyka, zgodnie z którą „wszyscy tak robią”: rzecznik AT&T wyjaśnia, że „jeśli publikujesz wyższe taryfy oparte na twoich wydatkach, a twoi konkurenci publikują niższe taryfy, ale na dole strony podnoszą różne opłaty, to co zrobisz?” W raporcie *Business Week* stwierdza się jeszcze, że „pod względem zdolności wymyślania opłat nikt

⁶⁹ *The Economist*, 13 grudnia 2003 r., s. 15, „*Survey of Food*”. Warto zauważyć, że narastające oburzenie przynosi owoce. Coca-Cola przestała sprzedawać napoje orzeźwiające w szkołach podstawowych w Belgii. Tamtejszy dyrektor komunikacji Coca-Coli, Tom Delforge, wyjaśnił, że „dwa lata temu firma wprowadziła nowy kodeks postępowania, w którym stwierdza się, iż szkoła nie jest miejscem handlu.” Dotyczy to tylko francuskojęzycznej części Belgii i jedynie szkół podstawowych. *Folha de São Paulo*, 5 stycznia 2005 r. W Stanach Zjednoczonych American Beverage Association postanowiła w maju 2006 r. stopniowo wycofać Coca-Colę, Pepsi i Schweppes ze szkół. *New Scientist*, 13 maja 2006 r. Szerszą ocenę tego procesu można znaleźć w artykule Helio Silvy i Ladislau Dowbora, „Resgatando a importância da informação publicitária”, *Meio e Mensagem*, 9 maja 2005 r., s. 49 – www.meioemensagem.com.br.

⁷⁰ *Business Week*, 29 września 2003 r., *Cover Story – Fees! Fees! Fees! Unable to raise prices, companies are hitting consumers with hundreds of hidden charges. That's creating stealth inflation and fueling a popular backlash.*

nie jest w stanie pokonać przemysłu kart kredytowych”. Lista aktów rozboju jest długa, a na liście ich sprawców figurują niezliczone wielkie korporacje. Tych drobnych legalnych kradzieży dokonuje się na przykład w chwilach naszego nieostrożnego odprężenia, jak przy wypożyczaniu filmu w sieci Blockbuster. Przedsiębiorstwa lotnicze odkryły, że mogą wymyślać kary za to, iż pasażer musi zmienić godzinę lotu, nie mówiąc już o przyciąganiu pasażerów obietnicami mił, dla których nie zawsze jest miejsce. Prawie zawsze chodzi o drobne dodatki do głównych wydatków i konsument wzdycha, ale płaci.⁷¹ Uczucie gniewu i oburzenia doprowadziło w Stanach Zjednoczonych do utworzenia niezliczonych instytucji społeczeństwa obywatelskiego. Lecz walka jest trudna, ponieważ zwykły obywatel nie ma czasu lub zasobów, aby stawić czoło przedsiębiorstwom, które są podwykonawcami wielkiej korporacji dysponującej stałymi służbami adwokackimi, przedsiębiorstwami pobierającymi opłaty i kalkulującymi ryzyko i zysk oraz przedsiębiorstwami *public relations*, które urabiają konsumenta i kontraktują spółki „wizerunkowe”, dysponujące milionami dolarów i wekslujące presję na boczne tory.⁷²

Wynik ogólny jest taki, że gdy dodamy różne przeobrażenia ekonomiczne, takie jak ukształtowanie się świata olbrzymów korporacyjnych, kartelizacja pozwalająca manipulować cenami, upowszechnianie się napastliwej reklamy modelującej nasze koszty i nasz profil konsumpcji, łatwość wchodzenia korporacji do naszych domów za pośrednictwem naszego komputera, pobierania drobnych opłat za wszystko, co robimy, a nawet informowania się, co robimy, za pośrednictwem osadzonych w komputerach *cookies* – to wszystko tworzy nowy świat, w którym tradycyjne pojęcia stają się mało przekonujące. Informacja o tym procesie jest rzadka, gdyż chodzi o korporacje, które media uważają za swoich klientów – nabywców przestrzeni reklamowej. Jest to nowy *system*, który z naszej strony wymaga przeformułowania wielu tradycyjnych kategorii, a zwłaszcza nagromadzenia badań empirycznych, które pozwoliłyby nam na najbliższe rzeczywistości postępy teoretyczne.

Celso Furtado upatruje w konsumpcji centralny czynnik łańcucha przyczynowości modelującego system, który nami rządzi, i pokazuje, że w naszym przypadku – w przypadku gospodarek mniej rozwiniętych, które przejmują zwyczaje bogatych – deformacja staje się jeszcze groźniejsza: „Przyjmowanie przez klasy panujące wzorów konsumpcji z krajów posiadających dużo wyższe niż my poziomy akumulacji wyjaśnia wysoką koncentrację dochodu, uporczywe utrzymywanie się różnorodności społecznej i sposób osadzenia w handlu międzynarodowym. W ostatniej instancji zmienną niezależną jest przepływ innowacji do wzorów konsumpcji, które promieniują z krajów o wysokim poziomie dochodu. Tymczasem rewersem tego mimetyzmu kulturalnego jest znana nam koncentracja dochodu. Aby uwolnić się od skutków tego perwersyjnego imperatywu kulturalnego, trzeba zmodyfikować wzory konsumpcji w ramach szerokiej polityki

⁷¹ Skala działania, na którą pozwalają nowe technologie, nabrała tu zasadniczego znaczenia. Korporacja z dziesiątkami milionów klientów może niezwykle tanim kosztem rozproszyć małe opłaty – osadzenie w systemie – i normalnie klienci tego nie dostrzegają lub nie mogą tracić czasu na każdą zmianę na niezliczonych kontach.

⁷² W sprawozdaniu *Business Week* podaje się jako przykłady www.saveonphone.com, www.ripoffreport.com, www.complaints.com i inne. W Brazylii ważne usługi świadczy IDEC - www.idec.org.br.

społecznej, a zarazem istotnie zwiększyć oszczędności, spłaszczając konsumpcję grup o wysokich dochodach.”⁷³

Koło logiczne się zamyka. Jeśli wielkie korporacje mogą modelować konsumpcję, zaspokojenie potrzeb konsumenta zmienia sens. W rzeczywistości to my zaspokajamy potrzeby przedsiębiorstw. „Plan wykonawczy” ochrony zdrowia oferuje opiekę medyczną w luksusowym domu, z drogimi fotelami i wyperfumowanymi recepcjonistkami. Służba medyczna jest poniżej krytyki – nie z winy lekarzy, ale dlatego, że reguluje ją *just-in-time* logiki finansowej zastosowanej do ochrony zdrowia. Badania marketingowe wskazują, że klient z kłopotami zdrowotnymi czuje się pozbawiony opieki, niepewny, sprawimy więc, aby odniósł wrażenie, że przybywa do hotelu z kilkoma gwiazdkami. Jeśli chodzi o leczenie, które jest droższe niż atrakcyjne panienki, to przecież nie ono sprowadza klientów. Tak oto, za sprawą zwykłej racjonalności zysku, ochrona zdrowia staje się przemysłem chorobowym.

Istnieje nowa generacja badań nad konsumpcją. Oczywiście, nie jest to nowy temat. Zawsze warto na nowo przeczytać lekko sarkastycznego Thorsteina Veblena, który już w 1899 r. pisał o ostentacyjnej konsumpcji: „Ponieważ spożycie tych dóbr luksusowych jest dowodem bogactwa, staje się zaszczytne. W ten sposób fakt, że nie spożywa się ich w należytej ilości i jakości, stanowi oznakę niższości i występku.”⁷⁴ Mamy również studia Wright Milesa, Vance Packarda, Szkoły Frankfurckiej i inne, lecz takie prace, jak Roberta Kuttnera czy Juliet Schor zarysowują jakościowo nową wizję tej inwazji handlowej. W swoim niedawnym *O Resgate da Utopia* Henrique Rattner napisał proste zdanie: „Świat nie jest towarem.” Zdanie to dobrze wyraża niejasne uczucie, które wszyscy mamy, że przekroczono granice.⁷⁵

W prezentacji książki Kuttnera reasumuje się to podejście potępiając „nurt okrężnych argumentów i złożonych modeli matematycznych, ignorujących warunki realnego świata i lekceważących wartości i cele, których z łatwością nie można zamienić w *commodities*. Sęk w tym, że te wartości i cele stanowią coś, co Amerykanie jeszcze uważają za nieodłączną część ich tożsamości narodowej: sprawiedliwość, wolność, wiarę, wypoczynek, rodzinę, miłosierdzie, miłość.” Skupiając nasze wysiłki na *commodities*, na postrzeganiu osób jako konsumentów, a nie obywateli, system pogłębia efektywność produkcją rzeczy bezużytecznych. Ponieważ procesem nie rządzą potrzeby osób, lecz siła nabywcza, pogłębiają się nierówności. Poza utratą jakości życia dla wszystkich, nierówności powodują niską produktywność systemową. Tak oto, efektywność mikroekonomiczna powoduje nieefektywność makroekonomiczną. „Ujemne skutki

⁷³ Celso Furtado, *O capitalismo global*, s. 60.

⁷⁴ Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, Nowy Jork, Dover Publications 1994, s. 46.

⁷⁵ Henrique Rattner, *O resgate da utopia: cultura, política e sociedade*, São Paulo, Palas Athenas 2005, s. 196. *Economist* przedstawia bilans ekonomii wiary i ekspansję czegoś, co Amerykanie nazywają „passion dollars”: „Pojednanie Ameryki ewangelickiej z Disneyem jest ostatnim przykładem szerszej tendencji – pojednania Ameryki religijnej z Ameryką korporacyjną. Wiele największych firm medialnych Ameryki wkracza na rynek religijny.” Można kupić książki dietetyczne, w których wyjaśnia się, „co jadłby Jezus”. Komentując, że „wielkie korporacje dopiero niedawno odkryły Boga”, analizuje się siłę Ruperta Murdocha, Random House, Time-Warner, Sony i innych. „Profit motive” stał się „prophet motive”. To powszechne Vale tudo. *The Economist*, 3 grudnia 2005 r., s. 61.

społeczne nierówności ogromnie przewyższają korzyści płynące z efektywności alokacyjnej.”⁷⁶

Juliet B. Schor jest dobrze zorganizowaną badaczką. Napisała książkę, która uzyskała wielki rozgłos międzynarodowy, pt. *The Overworked American*, i zanalizowała w niej stosunek Amerykanów do pracy. Faktem jest, że Amerykanie naprawdę żyją dla pracy, popisując się na przykład – z dumą – czasem wolnym od pracy, który pozostaje daleko w tyle za innymi krajami. Czy to zaleta? W końcu po co się żyje?

Po stwierdzeniu, że Amerykanin stał się dosłownie niewolnikiem swojej pracy – na myśl przychodzi oczywiście film *American Beauty* – Schor przeprowadziła inne szerokie badania, aby ustalić, czy przynajmniej to, co Amerykanin robi z pieniędzmi, kompensuje wysiłek. W drugiej książce, *The Overspent American*, analizuje zarówno obsesyjną konsumpcję, jak i lęk rodzin amerykańskich, nieustannie zadłużonych wskutek zakupów, które robią, i wydających 18 proc. swojego dochodu na obsługę zaciągniętych długów.⁷⁷ Proces ten w dużym stopniu obraca się oczywiście wokół *lifestyle marketing*, tworzenia *clusters* zachowania konsumpcyjnego.

Nas interesuje mechanizm. Warto przytoczyć dłuższy cytat, który go wyjaśnia: „Intensyfikacja wydatku konkurencyjnego podkopała nie tylko finanse rodzin. Powoduje również efekt bumerangu w stosunku do zasobów publicznych i spożycia zbiorowego. W miarę, jak narastały presje na wydatki prywatne, erozji ulegało wsparcie dla dóbr publicznych i płacenie podatków. Kompresja objęła edukację, służby socjalne, bezpieczeństwo publiczne, rekreację i kulturę. Pogorszenie się jakości dóbr publicznych powoduje więc jeszcze większą presję na prywatne wydatki. Ludzie reagują na nieadekwatne służby socjalne zapisując swoje dzieci do szkół prywatnych, kupując systemy ubezpieczeń i spędzając więcej czasu w Discovery Zone niż na lokalnym placu gier i zabaw czy w lokalnym ośrodku rozrywkowym i sportowym. Te prywatne presje personalne zmniejszają również gotowość wielu Amerykanów do wspierania programów transferu zasobów na korzyść ubogich i prawie ubogich. Wraz dramatycznym zmniejszaniem się siły zarobkowej tych grup, skutkiem jest znaczny wzrost bezrobocia, podupadanie ubogich dzielnic i alarmujący wzrost przestępczości i narkomanii. Osoby z pieniędzmi starają się «kupić» swoją przestrzeń, odgradzając się od tych problemów. Nie jest to jednak rozwiązaniem tych bolączek społecznych.

„Jednym z problemów dyskursu narodowego jest to, że ogniskuje się on na wymianie handlowej, a nie na jakości życia czy opiece zdrowotnej. Produkt krajowy brutto to bożek, do którego się modlimy. Lecz PKB jest coraz uboższym miernikiem dobrobytu: nie księguje zanieczyszczenia środowiska, czasu spędzanego przez rodziców z dziećmi, siły tkanki społecznej państwa czy prawdopodobieństwa, że zostaniemy napadnięci idąc ulicą. Wskaźnik prawdziwego postępu – uważana za jeszcze surową, ale dość wszechstronna miara jakości życia – od 1973 r. coraz bardziej odbiega od PKB – i to negatywnie. Inna miara alternatywna – wskaźnik zdrowia społecznego – też spadł dramatycznie od 1976 r. i w ciągu lat dziewięćdziesiątych utrzymywał się na rekordowo niskim poziomie. Gdy bierzemy pod uwagę nie tylko nasz dochód, ale także tendencje w

⁷⁶ Robert Kuttner, *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets*, Nowy Jork, Alfred A. Knopf 1998, s. 86.

⁷⁷ Juliet B. Schor, *The Overspent American: Why We Want What We Don't Need*, Nowy Jork, Harper Perennial 1998, s. 19: „Debt service as a percentage of disposable income now stands at 18%, even higher than during the early 1990s recession.”

dziedzinie wolnego czasu, bezpieczeństwa publicznego, jakości środowiska, podziału dochodu, samobójstw nastolatków i wykorzystywania dzieci, odkrywamy, że w ciągu minionych dwudziestu lat nastąpiło pogorszenie, choć wzrosła konsumpcja.”⁷⁸

Jest dość oczywiste, że zabijanie się w pracy, aby kupić rzeczy bezużyteczne, a następnie więcej pracować, aby spłacić zadłużenie spowodowane przez takie zakupy, stanowi przejaw zupełnie zrozumiałej racjonalności korporacyjnej, ale jest żalonym idiotyzmem z punktu widzenia obywatela – z punktu widzenia *wyników*, do których dąży ekonomia, jak widzieliśmy na początku tego eseju.

Na wspomnienie zasługują tu również trzecie badania przeprowadzone przez Juliet Schor: postanowiła ona zbadać, jaki wpływ ma ten proces na dzieci, co przedstawiła w niezwykle mocnej książce pt. *Born to Buy*.⁷⁹ Systematyczna analiza świata reklamy, skupiona na publiczności dziecięcej, pokazuje, że gros reklam wychodzi z niewielkiej liczby korporacji, które pracują z dość ograniczonym wachlarzem produktów także należących do wielkich korporacji. W mediach chodzi o Disneya, Viacom, Murdocha i AOL Time Warner. Produkty to Mattel i Hasbro w dziedzinie gier i zabawek (*American Girl* itd.), Nintendo, Sony i Microsoft w dziedzinie gier elektronicznych, Coca-Cola i Pepsi w dziedzinie napojów orzeźwiających, McDonald i Burger King w dziedzinie *fast-food* itd. „W świecie produktów dla dzieci rynki są zdominowane przez niektóre potężne przedsiębiorstwa. To ważne z różnych względów. Jeden to taki, że wraz z monopolem następuje uniformizacja. Teoria ekonomiczna przewiduje, że gdy ścierają się dwaj przeciwnicy, zwycięskie strategie obu sprawiają, że stają się niemal identyczni... Dla konsumentów znaczy to, że trudno znaleźć prawdziwą różnorodność i różnorodność produktów. Jeśli dla waszych dzieci chcecie tłustą pizzę, słodkie napoje, zabawki plastikowe i programy gwałtownych gier, nie ma problemu. Brakuje innych rzeczy.”⁸⁰

Wpływ na dziecko, średnio przez 38 godzin w tygodniu poddane działaniu mediów, jest ogromny. Poza pośrednim wpływem reklamy skierowanej do świata dorosłych rozwinął się ogromny przemysł reklamowy skierowany do dzieci do trzeciego roku życia, dzieci nieco starszych zwanych *tweens*, ponieważ znajdują się *between* między nimi a *teens* – nastolatkami – i oczywiście do samych nastolatków. Treść reklam skupia się na dość nielicznych produktach – szczególnie na *fast food*, napojach orzeźwiających, zabawkach i ubraniach.

Przekazywana filozofia polega na tym, że dziecko ma czuć, iż bez określonego produktu będzie „poza obiegiem”. Mówiąc słowami Nancy Shalek, prezes Shalek Agency, „reklama osiąga ideał, gdy sprawia, że czujesz, iż bez reklamowanego produktu jesteś przegrany. Dzieci są na to bardzo wrażliwe. Jeśli powiesz im, że mają coś kupić, będą odporne. Lecz jeśli powiesz im, że jeśli tego nie zrobią, będą frajerami, zwrócą na to uwagę. Otwierasz wrażliwość emocjonalną, a to jest łatwe w przypadku dzieci, bo one są najwrażliwsze emocjonalnie.”⁸¹

Juliet Schor analizuje w tym świecie poszczególne sektory i czyni to w dobrze udokumentowany sposób. Jest przemysł tak zwanego *Big Food* – są to wielkie firmy

⁷⁸ Tamże, s. 21.

⁷⁹ Juliet B. Schor, *Born to Buy: The Commercialized Child and the New Consumer Culture*, Nowy Jork, Scribner 2004.

⁸⁰ Tamże, s. 28.

⁸¹ Tamże, s. 65 – Warto wspomnieć, że na naszych kursach marketingu *uczymy* młodych ludzi panowania nad tymi technikami.

żywnościowe, które cechuje *high-fat, high-sodium, high-sugar*, powodujące epidemie dzieci otyłych. W związku z tym oferuje im się chirurgie estetyczne, które pozwolą im więcej jeść. Ta batalia obejmuje walkę z mlekiem i wodą, które zastępują napoje orzeźwiające z dużymi dawkami cukru. Istnieją bataliony psychologów, którzy prowadzą badania z dziećmi, aby określić, jak z dzieci zrobić współników korporacji: idealne wyjście polega na umieszczeniu kołyski między rodzicami (starymi, nudnymi, pełnymi naturalnego soku, mleka, jarzyn, owoców i innych przestarzałych idiotyzmów) a grupą dzieciaków *cool*, która jest bardziej doświadczona i „nie wcina byle czego” (poza chemicznymi smakami z dużą ilością cukru).

Prowadzi się oczywiście ofensywę polegającą na zarzucaniu reklamami (i produktami) szkół, przy czym wykorzystuje się nawet godziny lekcyjne. Jej powodzenie w dużej mierze wynika z tego, że dzieci uważają, iż jeśli te rzeczy są legalne, rodzice zgadzają się na nie i są związane ze szkołą, muszą być wiarygodne. Przenikanie do szkół dokonuje się najprostszą drogą, bo szkoły zawsze rozpaczliwie potrzebują zasobów, komputerów, a przedsiębiorstwa udzielają im pomocy w zamian za prawo wejścia na teren szkoły, do izby lekcyjnej, a nawet do podręczników szkolnych.

Autorka używa wielkich argumentów i pojawia się podejście ekonomistki. Po pierwsze, twierdzenie, że telewizja jest bezpłatna: „Ludność płaci za reklamę i za programy płacąc wyższe ceny za prezentowane produkty. Prawda jest taka, że jeśli jesteś konsumentem, płacisz za telewizję, bez względu na to, czy ją oglądasz, czy nie.” Myśl, że reklama promuje konkurencję i tym samym sprawia, że produkty są lepsze, to kolejne głupstwo: „Przy dzisiejszym zmonopolizowanym przemyśle wysoki koszt kampanii reklamowych zapewnia kontrolę olbrzymom i wyklucza nowe przedsiębiorstwa. Gdybyśmy naprawdę chcieli zmaksymalizować innowacje i poprawę jakości produktów, zorganizowalibyśmy system tak, że reklama byłaby tańsza i zasadniczo informacyjna.”

Inny argument głosi, że reklama zwiększa popyt, a wraz z nim produkcję i zatrudnienie. „Większość ekonomistów nie zgadza się jednak z tą logiką. Uważają oni, że reklama wpływa na wybór marki, ale nie na globalny rozmiar zakupów.” Wytacza się również argument, że firmy reklamowe stwarzają miejsca pracy; czyni to prezes jednej z największych firm reklamowych, sfrustrowany poczuciem, że poświęcił życie promowaniu marnej żywności i niszczeniu lokalnej kultury i tradycji. Zdaniem Juliet Schor, „gdy ta instrumentalność obejmuje dzieci, jest o wiele bardziej problematyczna. Produkcja reklam dla dzieci tylko po to, aby zapewnić zysk agencji reklamowych, ma bardzo małe uzasadnienie.”⁸²

Równie mocny jest argument, że „wszyscy tak robią” i że gdyby oni tak nie robili... Schor zrobiła wywiad z szefową firmy reklamowej, która mówi otwarcie, że reklamuje produkty, których nie pozwoliłaby używać swoim dzieciom. Istotą problemu jest to, że „w agencjach ludzie boją się stawić czoło klientom. W przedsiębiorstwach występuje podobny brak odpowiedzialności. W ogóle presja, by robić pieniądze, przewyższa potrzebę robienia dobrych rzeczy dla dzieci.” Zdaniem Schor, przedsiębiorstwa są więźniami systemu. „W miarę, jak obniża się poziom, indywidualnie przedsiębiorstwa są coraz bardziej przywiązane do dynamiki. Jeśli to robią ich konkurenci, jest silna presja, aby im towarzyszyć.”⁸³

⁸² Tamże, s. 181, 182.

⁸³ Tamże, s. 188, 193.

Autorka jest szczególnie szczęśliwa, gdy opisuje alternatywy: zapewnienie, że część funduszy reklamowych przeznaczy się na informacyjne programy kulturalne o samej reklamie i o produktach, ułatwienia dla tworzenia lokalnych i obsługujących społeczności rozgłośni radiowych i telewizji z programami przygotowywanymi przez dzieci i nastolatków (jest wiele przykładów dobrego działania takich programów), przywrócenie dzieciom prawa do zabawy poza domem zamiast wysiadania przed telewizorem (w Szwecji za pomocą kilku prostych posunięć zmniejszono o połowę wypadki uliczne, których ofiarą padają dzieci), generowanie dynamik kulturalnych, w których podmiotami są same dzieci itd.

W Stanach Zjednoczonych doszło już do fali protestów, która narasta z roku na rok, i szczególnie pożyteczna jest lektura o tym, jak organizują się rodzice, na przykład w stanie Kalifornia zakazując używania podręczników szkolnych podarowanych przed przedsiębiorstwa, w których uczy się dzieci słów będących nazwami tych przedsiębiorstw. Interesujące jest pojawienie się w naukach ekonomicznych działu, którego na przykład nauczyciele nie mogą już ignorować i którego powinno się uczyć same dzieci.⁸⁴

W rzeczywistości, ze względu na intensywność pracy, którą wkładamy w produkcję rzeczy bezużytecznych, na rozmiary marnotrawstwa, które powodujemy, na skutki konsumpcji, która prowadzi do impasów na wielką skalę dla środowiska, na koszty dodatkowe, które ponosimy, aby leczyć się z otyłości i innych chorób spowodowanych przez irracjonalną konsumpcję, na izolację społeczną, którą powoduje indywidualna akumulacja dóbr, na wydatki na bezpieczeństwo i na ogólny dyskomfort, który wynika z nierówności i elitaryzacji społecznej, coraz bardziej oczywista staje się nieadekwatność odziedziczonego instrumentarium teoretycznego, które mówi o wartości użytkowej i wartości wymiennej nie biorąc pod uwagę sztucznie skonstruowanej wartości, wskazuje na *wolność wyboru* nie biorąc pod uwagę wyborów idiotycznych, do których jesteśmy doprowadzeni, sumuje w PKB skomercjalizowane wartości nie biorąc pod uwagę, co i dla kogo produkujemy, przeprowadza kalkulacje rentowności przedsiębiorstw nie biorąc pod uwagę wyników praktycznych dla jakości życia społeczeństwa i pokazuje rosnącą krzywą konsumpcji nie zestawiając jej z dekapitalizacją zasobów nieodnawialnych.

W rzeczywistości coraz bardziej pracujemy po to, aby produkować rzeczy, które mają coraz mniej sensu. Nie ma żadnego sensu kształcenie profesjonalistów, aby proces ten był bardziej „efektywny”. W tym zasadniczym obszarze konsumpcji demokracja ekonomiczna polega na respektowaniu prawa każdego do szukania informacji, która go interesuje (logika popytu), a nie na zalewaniu jego czasu i przestrzeni prywatności produktami, które ktoś interesownie lansuje.

9. Infrastruktura gospodarcza i korzyści zewnętrzne

To zupełnie niezwykle, jak infrastruktury gospodarcze są mało obecne w naukach ekonomicznych. Niewątpliwie są tacy, którzy badają energię, inni studiują rozwiązania dla transportu, jeszcze inni – problematykę komunikacji czy wody. Na ogół jednak chodzi o inżynierów zajmujących się specyficzną problematyką. Czy dla rozwoju gospodarczego rynek akcji jest ważniejszy niż dobre rozwiązania problemów transportu?

⁸⁴ Książka ta jest również wartościowa ze względu na znakomitą bibliografię i strony internetowe, na których można uzyskać dokumentację o najróżniejszych aspektach problemu (s. 215 i nast.).

Dobre działanie maszyny gospodarczej, dzień po dniu, lub większe czy mniejsze tempo jej obrotów, w zależności od koniunktury – to jedno. Natomiast struktura samej maszyny – to coś innego: w tej dziedzinie gospodarka działa lepiej czy gorzej w dużej mierze w zależności od tego, czy infrastruktury są bardziej czy mniej adekwatne. Statek, który przychodzi do Rotterdamu, rozładowuje się w ciągu kilku godzin na terminalach wyspecjalizowanych w różnych rodzajach ładunków; ładunek przechodzi bezpośrednio ze statku do wagonu kolejowego, wyposażony w etykiety elektroniczne, które pozwalają przedsiębiorcy towarzyszyć oczekiwanemu przezeń ładunkowi.

W innej pracy zajmujemy się powiązaniami wielkich sieci infrastrukturalnych pozwalających na efektywny rozwój działalności produkcyjnej i zapewniających ludziom lepszą jakość życia.⁸⁵ Nie interesują nas tu ewentualne rozwiązania dla transportu czy energii; interesuje nas konieczność wzmocnienia studiów infrastrukturalnych w naukach ekonomicznych oraz ekonomicznych studiów form ich powiązań i generowania przez nie synergii.

Tradycja chce, że skupiamy się na procesach produkcji, na związanych z nimi przepływach finansowych i handlowych, a w mniejszym stopniu na infrastrukturach, które umożliwiają samą produkcję. Bank Światowy posługuje się sympatycznym obrazem pokazującym, że infrastruktury stanowią „jeśli nie silnik, to koła działalności gospodarczej”. Można również posłużyć się obrazem ciała: ciało, aby funkcjonować, ma organy, takie jak wątroba, serce, mózg. Lecz jakość systemowa ciała bierze się z systemu nerwowego, który przekazuje informacje, z przepływu krwi, który zapewnia wewnętrzny transport, ze szkieletu, który zapewnia strukturę i przeguby. W rzeczywistości posiadanie dobrych przedsiębiorstw i nieadekwatnych infrastrukturalnych ogranicza systemową produktywność.⁸⁶

Wielkie infrastruktury wymagają silnej obecności państwa, gdyż wymagają one olbrzymich inwestycji i są rentowne na dłuższą metę, co zbytnio nie interesuje prywatnego inwestora. Na ogół sektor prywatny woli, aby państwo brało na siebie wielkie wydatki i aby tańsza energia, transport i woda przynosiły jego produkcji korzyści zewnętrzne. We wspomnianym wyżej raporcie Banku Światowego, w którym analizuje się inwestycje na sumę 200 miliardów dolarów w infrastrukturach w krajach rozwijających się, stwierdzono obecność jedynie 14 miliardów dolarów pochodzących ze źródeł prywatnych, co stanowi 7 proc.⁸⁷

Jest poważny powód silnej obecności państwa na tym polu: na przykład przemysł prowadzi swoją działalność w geograficznie zlokalizowanych jednostkach przedsiębiorczych, natomiast infrastruktury z natury stanowią sieci, które wiążą całość, toteż muszą wynikać z systemowej i długofalowej wizji rozwoju terytorium. Jedno i drugie wymaga zdolności planowania – działalności, która praktycznie znikła z horyzontu pracy ekonomistów, pogrzebana pod stosami głupstw szkoły chicagowskiej i wybryków ekonomistów dyktatury wojskowej, oczywiście mówiąc tylko o niedawnych czasach.

⁸⁵ Ladislau Dowbor, *A reprodução social: propostas para uma gestão descentralizada*, Petrópolis, Editora Vozes 2003, wyd. III przejrane, patrz szczególnie t. II.

⁸⁶ The World Bank, *World Development Report 1994: Infrastructure for Development*, Waszyngton, Oxford University Press 1994. „Recent studies in the United States suggests that the impact of infrastructure on economic growth represents startlingly high rates of return (up to 60 percent)” (p. 15).

⁸⁷ Tamże, s. 10.

Dla kraju rezultat praktyczny jest taki, że drastycznemu ograniczeniu uległa zdolność działania głównego aktora na tym polu, którym jest państwo, choć sektor prywatny nie jest zdolny do poważnej interwencji. Powstała próżnia, która na pewno powoduje ogromne, ale w małym stopniu zbadane szkody, łatanie zabiegami w rodzaju tworzenia spółek publiczno-prywatnych i innymi inicjatywami.

Gdy sektor prywatny jest zainteresowany, to tylko dlatego, że szuka wycinkowych rozwiązań, które obniżyłyby jego koszty, a nie dlatego, że interesuje go utworzenie zintegrowanej sieci zdolnej zdynamizować region. Plantacje soi w zachodnim regionie Brazylii interesuje kolej, która połączyłaby je z portami w Paranaguá czy w Santos; Japończyków interesuje kolej, która połączyłaby Carajás z najbliższym portem w São Luis itd. Tak jest w Afryce, gdzie linie kolejowe stanowią ujścia dla wielkich grup (działających w górnictwie czy monokulturze) i zawsze łączą port z jakimś konkretnym regionem w głębi kraju, zamiast powiązać różne regiony między sobą. Są to infrastruktury, których logika polega na drenażu bogactwa na zewnątrz, a nie na integracji przestrzeni ekonomicznych samego regionu i całego kraju. Coś wręcz przeciwnego można skonstatować w Europie, gdzie sieć w formie pajęczyny łączy wszystkie liczące się ośrodki ze sobą i rozgałęzia się na wszystkie małe regiony produkcyjne, tworząc system, który funkcjonuje zarówno wokół wielkich osi, jak i w układzie kapilarnym, wspierającym produkcję lokalną. Z kolei Sieci Pociągów o Dużej Prędkości (TGV) pozwalają na szybkie i wygodne podróże między głównymi ośrodkami i stolicami, ograniczając zależność od prywatnego samochodu i od samolotu, które są nieporównywalnie droższe, co dla ogółu przynosi oszczędności.

W dziedzinie studiów ekonomicznych nie chodzi tu o podbijanie nowych terytoriów, lecz o odzyskanie zdolności technicznej, którą już posiadamy. Na tym polu Celso Furtado jest pod dwoma interesującymi wpływami: pod wpływem Komisji Ekonomicznej ONZ dla Ameryki Łacińskiej (CEPAL), która starała się stworzyć podejście makroekonomiczne i warunki do czynnego sprzyjania rozwojowi, a przede wszystkim pod wpływem Francji, gdzie studia poświęcone zagospodarowaniu terytorium i odpowiednim infrastrukturom zawsze były bardzo obecne w naukach ekonomicznych. Z tych wpływów wynikła wizja nierównowag regionalnych i przekonanie o konieczności stworzenia warunków do zrównoważenia rozwoju regionów.

Terytorium jest w bardzo małym stopniu obecne w analizach *mainstreamu* ekonomicznego; ma on nadzieję, że problemy gospodarcze rozwiąże się tworząc ciągłą przestrzeń planetarną z jednym rynkiem, za pomocą przepływów optymalizacji wydajności zasobów. Ważną kwestię rozwoju lokalnego, problem terytorium traktuje się w analizach tak po macoszemu, że aby zrozumieć dynamiki przestrzenne, często sięgamy po prace geografa Milтона Santosa.⁸⁸

Skutki są fatalne. W takim regionie wielkomiejskim, jak São Paulo, nie ma żadnej instytucji, która studiowałaby i promowała racjonalizację terytorialną oraz zagospodarowanie infrastruktury. Stworzone w tym celu Przedsiębiorstwo Planowania Wielkomiejskiego São Paulo S.A. (EMPLASA) istnieje *pro forma*, a powinno odgrywać istotną rolę. W największej i najbardziej nowoczesnej metropolii latynoamerykańskiej nie ma nawet placówki badań miasta. Próby stworzenia sekretariatu spraw wielkomiejskich skończyły się fiaskiem. Rezultat to ponad milion osób mieszkających w rejonie źródeł

⁸⁸ Milton Santos, *O espaço dividido: Os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos*, Rio de Janeiro, Francisco Alves Editora 1979; patrz także znakomite *Espaço, ciência e técnicas*.

wody, zanieczyszczenie rzek i zalewów w regionie, gdyż wodę pompuje się z dorzecza Piracicaba, systemy uzdatniania i oczyszczania wody w opłakanym stanie, co powoduje choroby, których leczenie wymaga o wiele więcej zasobów niż wymagałaby profilaktyka; codziennie miliony mieszkańców São Paulo wyjeżdżają na miasto swoimi samochodami po to, aby stać w korkach w alejach Mirigal Pinheiro i przyglądać się żalosnemu widokowi ścieków wpadających do rzeki Tieté: w São Paulo średnia prędkość samochodu wynosi 14 km na godzinę, a więc tyle, ile na początku ubiegłego stulecia wynosiła prędkość dorożek; sieć komunikacji miejskiej to śmieszne 45 km metra; zamiast inwestować w transport zbiorowy, burmistrz o prehistorycznej mentalności wynajduje wraz z wielkimi firmami wiadukty i tunele, wyobrażając sobie, że rozwiąże problem transportu mnożąc trasy przelotowe dla samochodów osobowych.⁸⁹

W skali całego kraju sprawy nie wyglądają lepiej. Jeśli spojrzymy na mapę, zobaczymy, że z wyjątkiem regionu Belo Horizonte, prawie wszystkie ośrodki gospodarcze kraju są miastami portowymi lub na wpół portowymi, od Manaus przez Fortalezę, Recife, Salvador, Rio de Janeiro, Santos-São Paulo, Paranaguá-Kurytybę, Florianópolis, Porto Alegre po Belém. Oczywistym rozwiązaniem jest polityka mocno skupiona na modernizacji portów i na rozwoju transportu kabotażowego, przy czym jedno i drugie powinno być związane z rozwojem integrującej sieci kolejowej, a samochody ciężarowe powinno się używać jedynie do przewozu drobnicy na małe odległości. Zużywanie asfaltu, ropy naftowej i ogumienia do transportu drogowego towarów dużych rozmiarów – najdroższa opcja z punktu widzenia kosztu tony na kilometr – jest surrealistyczne. Na przykład transport worka soi z Mato Grosso do Sul do Santos kosztuje 40 proc. wartości produktu, gdy tymczasem na ogół koszt transportu wynosi poniżej 5 proc. wartości produktu.

W rezultacie wszystko wychodzi drożej dla wszystkich. W metropolii ludzie tracą poranek na rozwiązanie prostych spraw, młodzi ludzie umierają jak muchy w wypadkach motocyklowych, bo nie dość, że zatłoczyliśmy ulice, to jeszcze wypełniamy przestrzenie między rzędami samochodów. Tylko w mieście São Paulo jest ponad 150 tysięcy motocyklistów, którzy przewożą dokumenty i drobne zlecenia, tworząc nowe pokolenie paraplegików i tetraplegików. Opcje ekonomiczne nie są obojętne ani niewinne.

Media i czasopisma ekonomiczne mówią jedynie o inflacji, kursie dolara, rozmaitych produktach lokat finansowych, fuzjach przedsiębiorstw, rozmiarach eksportu. Przestają analizować problemy strukturalne, pozostając przy analizie koniunktury. Istnieje tradycja, którą trzeba odzyskać, zdolność planowania, którą trzeba zreorganizować, tak, aby pozwoliła na budowę systemowej i długofalowej wizji naszego rozwoju. Na razie nie ma korzyści zewnętrznych; są *szkody* zewnętrzne, koszty dodatkowe spowodowane przez irracjonalne infrastruktury i kursy ekonomii, na których latami studiuje się teorie oderwane od rzeczywistości.

Infrastruktury mają głęboki wpływ na rozmieszczenie przestrzenne działalności gospodarczej. Inteligentne rozwiązania nie wymagają wymyślenia na nowo koła, lecz poważnych studiów z dziedziny ekonomii porównawczej, abyśmy mogli poznać rozwiązania, które już sprawdziły się w różnych krajach, oraz równie poważnych studiów interakcji zagłębi ekonomicznych na rozmaitych poziomach terytorialnych. Na naszych

⁸⁹ Niedawno w Bostonie zburzono dwa ostatnie wiadukty – te pomniki idiotyzmu technicznego i lekceważenia jakości życia miejskiego.

uniwersytetach nie bada się nawet regionów, w których uczelnie te są zainstalowane, a przecież mogłyby stać się naukowym ramieniem mobilizacji zasobów każdego regionu. W rzeczywistości mówimy o przywróceniu państwu roli czynnika kształtującego, o przywróceniu zdolności planowania, całościowej i długofalowej wizji, które znikły z horyzontu nauk ekonomicznych. Gdy istnieje planowanie i szeroka wizja celów, można przedkładać je społeczeństwu, a ono może o nich się wypowiadać. Gdy nie ma planowania, są fakty dokonane. Nie ma opcji demokratycznej – są jedynie interesy.

10. Rozwój lokalny

Czy można myśleć o mieście jako przestrzeni akumulacji? Niewątpliwie można myśleć o przedsiębiorstwie jako jednostce akumulacji i menedżerowie przedsiębiorstw mają do swojej dyspozycji całokształt technik, które pozwalają im zapewnić pełne wykorzystanie dostępnych zasobów, sprawić, aby rozmaite rodzaje działalności gospodarczej tworzyły spójną całość, zapewnić zgodność procesów i tempa rozwoju działów gospodarki. Tymczasem przedsiębiorstwo mówi o działaniu niewidzialnej ręki, ale jedynie na zewnątrz. Wewnątrz przedsiębiorstwa panuje nieraz opresyjna, innym razem obłudna, jeszcze innym zepsuta, a często po prostu skuteczna racjonalność, ale ogólnie rzecz biorąc, nikt nie neguje potrzeby racjonalnego zarządzania.

Czy można racjonalnie zarządzać gminą? Sam zarząd miasta jest jednostką zarządzającą i się rozlicza. Czy jednak można uważać miasto z jego otoczeniem wiejskim za przestrzeń spójnie powiązanych i zintegrowanych procesów, nastawionych na osiągnięcie wysokiej produktywności systemowej? W Brazylii do niedawna problem ten nie wydawał się istotny, ponieważ ludność miejska istniała tylko w stolicach niektórych stanów, natomiast gros ludności stanowiła rozproszona ludność wiejska. W rezultacie rząd był sprawą stolicy kraju, w której bogate rodziny kumulowały kierowanie przedsiębiorstwami i kierownictwo polityczne. Dziś 82 proc. ludności Brazylii to ludność miejska, skupiona w około 5600 gminach, które stanowią podstawowe jednostki organizacji politycznej, gospodarczej, społecznej i kulturalnej. W konstytucji z 1988 r. gminom przyznano autonomię. Czy można myśleć o racjonalności całości – kraju – nie zapewniając wewnętrznej spójności podstawowych jednostek – gmin?

Taka wizja to zmiana perspektywy. Niejako przestajemy patrzeć na gminę jako odległe miejsce, do którego muszą *dotrzeć* projekty rządu centralnego czy inicjatywy wielkiego przedsiębiorstwa, i zaczynamy uważać ją za podstawowy blok całościowej konstrukcji. Czy gospodarka mogłaby dobrze funkcjonować, gdyby przedsiębiorstwami chaotycznie zarządzano? Tak samo rozumując w odniesieniu do państwa, można zadać sobie pytanie, czy możliwa jest racjonalność narodowa bez promocji racjonalności ogółu jednostek, które na nie się składają.

W szczególności, przenosząc dużą część inicjatyw rozwojowych na szczebel lokalny, przybliża się podejmowanie decyzji do przestrzeni, na której obywatel rzeczywiście może w nim uczestniczyć, a zwłaszcza stawia się czoło kwestii peryferii miejskich, które w coraz większym stopniu są dominującą formą przejawiania się naszej tragedii społecznej.

John Friedmann wyraźnie podchodzi do zmiany ogniskowej pod kątem zarówno celów, jak i odpowiedniego mechanizmu regulacji, której wymaga terytorializacja: „*Mainstreamowy* model wzrostu gospodarczego wyraża dążenie kapitału globalnego do

gospodarki «bez granic», w której nie byłoby ani zorganizowanych interesów, ani władz pośredniczących między korporacyjnymi ośrodkami podejmowania decyzji a indywidualnymi pracownikami i konsumentami. W ideologii kapitału taki rodzaj gospodarki nazywa się «wolną gospodarką». Sprowadza interesy terytorialne do minimum «prawa i ładu», które zapewniają dotrzymywanie umów i utrzymują ład na ulicach. Taka wizja przynosi również oczekiwanie, że państwa terytorialne najlepiej poradzą sobie z takimi społecznymi skutkami prywatnych inwestycji i decyzji produkcyjnych, jak wyczerpywanie się zasobów, bezrobocie, zubożenie, zanieczyszczenie środowiska, wylesianie i inne problemy «terenów wspólnych». Terytorialność zwraca naszą uwagę na środowisko fizyczne: podstawę zasobów gospodarki, walor estetyczny tradycyjnych krajobrazów i jakość życia w skonstruowanym środowisku, w którym mają miejsce wszystkie nasze działania i które bezpośrednio lub pośrednio wpływa na nasze życie.”⁹⁰

Friedmann kładzie duży nacisk na to, że poza regulacją przedsiębiorczą i regulacją rządową istnieje proces narastającej regulacji u podstaw społeczeństwa; jej punktem wyjścia jest teren, na którym mieszkają ludzie, i odbywa się ona po linii czegoś, co nazwał *participatory governance*. „Rozwój alternatywny bardziej koncentruje się na osobach i ich otoczeniu niż na produkcji i zyskach. Tak, jak panujący paradygmat podejmuje sprawę wzrostu gospodarczego z perspektywy przedsiębiorstwa, co jest podstawą ekonomii neoklasycznej, rozwój alternatywny, oparty na przestrzeni życiowej społeczeństwa obywatelskiego, podejmuje sprawę poprawy warunków życia i doświadczeń życiowych z perspektywy miejsca zamieszkania.”

Cele te prowadzą nas do pojęcia powiązania regulacji lokalnej z władzą państwową. „Choć rozwój alternatywny jest nastawiony na lokalnie zakorzenioną politykę, wdrożenie polityk takiego rozwoju wymaga silnego państwa. Silne państwo nie musi jednak być ociążałe na szczycie, wyposażone w arogancką i umacniającą się biurokrację. Chodzi raczej o zwinne państwo, odpowiadające na potrzeby obywateli i zdające im sprawy. Jest to państwo opierające się na szerokiej skali na demokracji włączającej, w której ideałem jest lokalne sprawowanie władzy administrującej problemami i przywróconej lokalnym jednostkom rządzenia i samemu ludowi zorganizowanemu w swoich społecznościach.”⁹¹

Tak oto, uczestnictwo w życiu społeczności za pośrednictwem zaangażowania w racjonalne zarządzanie lokalnie dostępnymi zasobami staje się komplementarnym mechanizmem regulującym – komplementarnym wobec rynku, który stanowi panujący mechanizm regulujący w sektorze przedsiębiorczości, i wobec prawa administracyjnego ustrojowego, które reguluje działanie organów państwa. Ponieważ w ostatniej instancji jakość życia społeczności stanowi rezultat rozwoju, dla produktywności systemowej zorganizowany popyt społeczności staje się „gwiazdą przewodnią”, tak samo, jak popyt indywidualnego konsumenta był „gwiazdą przewodnią” dla tradycyjnych procesów produkcji.

⁹⁰ John Friedmann, *Empowerment: The Politics of Alternative Development*, Cambridge, Blackwell 1992, s. 31, 35.

⁹¹ Tamże. Termin „empowerment” tłumaczy się jako *uwłasnowolnienie*, używane już w polskiej literaturze. Zauważmy, że Friedmann posługuje się pojęciem rozwoju lokalnego, ale w perspektywie powiązanych terytorialności (patrz odpowiednie definicje na s. 133). Jesteśmy poza sferą określoną przez hasło „małe jest piękne”.

Prace Roberta Putmana to duży postęp na tym polu, ponieważ pokazują, do jakiego stopnia mechanizmy partycypacyjne nie tylko uzupełniają regulację państwową i rynkową, ale stanowią ważny warunek skuteczności działania tych mechanizmów. Kapitał społeczny okazuje się ważnym czynnikiem jakości rządzenia określonym terytorium. Studium o Włoszech stało się już klasyczne, ale przede wszystkim w analizie Stanów Zjednoczonych Putman pokazuje znaczenie zdolności organizowania się społeczeństwa wokół jego interesów – partycypacyjnego wymiaru regulacji ekonomicznej i politycznej – jako kluczowego elementu racjonalności rozwoju w ogóle.⁹²

Proces ten sam w sobie jest interesujący z punktu widzenia teorii ekonomicznej, ponieważ stopniowo przechodzimy od wizji zakumulowanego *kapitału fizycznego*, który odgrywa centralną rolę w *Kapitale* Marksa, do zrozumienia wielkiej roli *kapitału finansowego*, a następnie, co nastąpiło niedawno, uświadamiamy sobie znaczenie *kapitału naturalnego*, który wyczerpujemy na planecie; szerzej pojmujemy *kapitał ludzki*, który stał się kluczowy dla postępów technologicznych, i *kapitał społeczny*, który reprezentuje dojrzałość i spójność tkanki społecznej utrzymującej całość. Zarazem postęp ten odzwierciedla rozszerzenie pojęcia ekonomii i powiązanie nauk ekonomicznych z innymi naukami społecznymi. Niewątpliwie pojęcie kapitału społecznego jest w tej chwili modne, ale w rzeczywistości ważne jest, aby zrozumieć konieczność organizowania racjonalnej alokacji kapitału w bardziej złożonym znaczeniu.⁹³

Tradycyjnie postrzega się gminy jako podstawę piramidy i ta „pionowość” teoretyczna jest głęboko zakorzeniona w naszych przekonaniach. W rzeczywistości nowe orientacje są nastawione na poziome powiązanie aktorów społecznych w obrębie gminy i na rozwój międzygminnych form zarządzania (na przykład międzygminnych konsorcjów ochrony zdrowia, komitetów basenów hydrograficznych, regionalnych rad rozwoju, sieci miast bliźniaczych), które pozwalają na złożone powiązania regionalne. W rezultacie same społeczności przestają być „drobnymi resztkami” i nabierają żywotnego znaczenia, ponieważ mogą twórczo i w sposób zróżnicowany wiązać się ze sobą na rozmaitych terytorialnościach. Kluczowym punktem jest tu inicjatywa, poczucie zawłaszczenia polityk, które przywraca się przestrzeni lokalnej, a na tej przestrzeni osoby mogą bezpośrednio uczestniczyć, gdyż znają realia i skala decyzji jest zbieżna z horyzontem ich wiedzy.

Zmienia to dogłębnie coś, co moglibyśmy nazwać kulturą rozwoju. Społeczność przestaje być biernym receptorem decyzji zdalnie podejmowanych przez państwo, które „podarowuje” jej przychodnię, czy przedsiębiorstwa, które przychodzi i może „dać” miejsca pracy. Rozwój przestaje być czymś, na co czeka się cierpliwie i staje się czymś, co się robi, również w sferze organizacji wkładów zewnętrznych. Obywatelstwo

⁹² Robert Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Nowy Jork, Simon & Schuster 2000; jego książka *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* ukazała się po polsku pt. *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Kraków, Znak 1995.

⁹³ Jest to pogląd, który rozwijamy w pracy *A reprodução social*, wychodząc od tezy, że *reprodukcja kapitału* stanowi zaledwie segment – co prawda centralny, ale tylko segment – procesu rozwoju. W ten sposób postrzegamy rozwój jako powiązanie reprodukcji rozmaitych form kapitału na zróżnicowanych i komplementarnych terytoriach.

polityczne uzupełnia obywatelstwo ekonomiczne i rodzi się poczucie zawłaszczania swoich własnych realiów i panowania nad nimi.⁹⁴

Ważnym wymiarem tego procesu jest zmiana paradygmatu komunikacji. „Przestrzeń jest martwa”, komentuje pewien publicysta amerykański widząc planetarną dołączalność tych, którzy pracują z lokatami finansowymi. Jest to oczywista przesada, ludzie ciągle umierają w konkretnych miastach czy oglądają zachód słońca z brzegu konkretnej rzeki. Lecz fakt, że informacja jest natychmiast dostępna w jakimkolwiek miejscu planety, drastycznie zmienia nasz świat refleksji. Gmina Piraí, leżąca w głębi stanu Rio de Janeiro, stworzyła publiczny system dostępu do Internetu dla wszystkich na falach długich. Była to niewielka inwestycja publiczna, ale stanowiła potężny czynnik wzrostu produktywności miejscowych przedsiębiorstw i placówek handlowych, które teraz kontaktują się z dostawcami i konsumentami na dużo większą skalę. Nieco wyższa opłata wnoszona przez przedsiębiorców pozwoliła za 35 reali miesięcznie upowszechnić dostęp nawet najuboższych osiedli do Internetu na falach długich. Efekt włączenia cyfrowego był głęboki, ale interesujące jest to, że upowszechnienie dołączalności pozwoliło zwiększyć produktywność wszystkich aktorów społecznych w gminie, szkołach, systemie ochrony zdrowia itd. Doświadczenie to pokazuje, jak można powiązać przestrzenie globalną, regionalną i lokalną za pośrednictwem nowoczesnych form dołączalności, w procesie, w którym społeczność jest panią swojego własnego procesu rozwoju zamiast czekać, aż jakaś firma wielonarodowa otworzy kurort i ubierze miejscową ludność w stroje ludowe.⁹⁵

Gdy ma się nadajnik w domu, Wi-Fi to technologia, która pozwala na bezprzewodowy dostęp całego „środowiska” domowego czy biurowego do Internetu. Dziś technologię tę stosuje się w przestrzeniach miejskich i pozwala ona ludziom pracować lub studiować w każdym miejscu. Jest to komputerowa wersja telefonu komórkowego, która obejmuje całą przestrzeń miejską. Dziś miasta na wyścigi instalują przekaźniki tak, aby cała przestrzeń miejska była objęta sygnałem. Nazywa się to „*municipal mesh Wi-Fi networking*”. Według artykułu opublikowanego w *New Scientist*, „sieci publiczne Wi-Fi będą miały także wpływ na Wi-Fi w mieszkaniach, szkołach, księgarniach i kawiarniach... Systemy obejmujące całe miasto wiążą ze sobą wszystkie punkty Wi-Fi, tworząc siatkę (*mesh*), w której sygnały radiowe otrzymane w jednym punkcie dopóty przeskakują z anteny na antenę, dopóki nie natkną się na kogoś, kto jest podłączony do Internetu.”⁹⁶

Już teraz technologia, która pozwala na dołączalność całej przestrzeni miejskiej, jest tania. Na przykład w Filadelfii (USA) „w mieście na obszarze 320 km² około 4 tysięcy

⁹⁴ Na tym polu interesujący jest przyczynek Bruno Freya i Aloisa Stutzer, którzy w swoim studium o szczęściu i gospodarce kładą nacisk na względne znaczenie *procesu*, poprzez który osiągamy wyniki ekonomiczne. Poczucie zawłaszczania, bycia twórczym podmiotem procesu często stanowi ważniejszą motywację niż sam *wynik (output)* pod postacią korzyści ekonomicznych. Bruno S. Frey, Alois Stutzer, *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*, Princeton, Princeton University Press 2002.

⁹⁵ Projekt Piraí Digital wynikł ze współdziałania władz miejskich z Rzecznym Uniwersytetem Federalnym (Universidade Federal Fluminense) pod kierownictwem prof. Franklina Coelho. Dziś różne gminy regionu biorą przykład z tego współdziałania i tworzą regionalną zintegrowaną oś cyfrową. Takie podejście, polegające na wiązaniu inicjatyw, które czynią wszystkich aktorów społecznych bardziej produktywnymi, upowszechniając *oszczędności zewnętrzne*, systematycznie bada Carlos Trigiglia, *Sviluppo locale: un progetto per l'Italia*, Rzym, Ed. Laterza 2005.

⁹⁶ Paul Marks, „Cities Race to Reap the Rewards of Wireless Net For All”, *New Scientist*, 25 marca 2006 r.

słupów będzie miało anteny Wi-Fi, które pokryją miasto sygnałem bezprzewodowym nadawanym na falach długich. Obietnica to dostęp do Internetu z szybkością przesyłu 1 megabit/sek. za niespełna 10 dolarów miesięcznie, w porównaniu z 45 dolarami za dzisiejsze połączenie kablowe.” Miasto Tajpej na Tajwanie (Chiny) upowszechnia ten system za ogólną opłatą w wysokości 12 dolarów miesięcznie.

Tak oto, wspomniana zbieżność teoretyczna obejmuje całokształt studiów poświęconych różnym wektorom, które konstruują nowoczesność. W pracach Manuela Castellsa o *społeczeństwie sieciowym* skupia się uwagę na ułatwieniach, które dla tej regulacji lokalnej stwarza pozioma dołączalność ogółu aktorów społecznych biorących udział w rozwoju społecznym. Studia Pierre’a Lévy o inteligencji zbiorowej pozwalają dostrzec synergię wysiłków społecznych za pośrednictwem zbieżności informacji i wiedzy społeczności terytorialnej powiązanej ze społecznościami wirtualnymi. Prace Ignacego Sachsa, wychodząc od troski o trwałość procesu rozwoju, wskazują na znaczenie nie w pełni wykorzystywanych zasobów – to dziedzictwo dyskusji o planowaniu gospodarczym w Polsce socjalistycznej za czasów Oskara Langego i Michała Kaleckiego – które istnieją w każdej miejscowości.⁹⁷

Zamiast gubić się w prognozach dotyczących nerwowości rynku finansowego wracamy tu niejako do punktu wyjścia – do zarysowanej przez Celso Furtado propozycyjnej wizji nauk ekonomicznych, wytyczającej drogę konstrukcji wyników, które chcemy osiągać. Oczywiście, wynikiem powinna być nasza prozaiczna jakość życia, pojmowana jako trwałe zjawisko. Gdy mówimy o jakości życia, przychodzi nam na myśl miłe osiedle, rozsądny dobrobyt, zdrowie, bogactwo kulturalne, sprawiedliwość i bezpieczeństwo: dużą część tych rzeczy organizuje się lokalnie, a gospodarka zarządzana pod kątem wyników implikuje to, że w dużej mierze to kreatywne i zróżnicowane społeczności, które mamy, określają te wyniki – wcale niekoniecznie poprzez reprodukcję wzorcowego modelu, o którym decyduje się odgórnie. Tak więc, kojarząc rozwój lokalny z pojęciem kultury rozwoju zmierzamy do pogodzenia demokracji politycznej z demokracją ekonomiczną. Inny możliwy świat wymagał będzie również innych nauk ekonomicznych, które uwzględnią te wymiary.⁹⁸

11. Gospodarka wiedzy

Te same technologie, które sprzyjają globalizacji, do pewnego stopnia mogą sprzyjać przestrzeniom lokalnym, wymiarom partycypacyjnym, dołączalności demokratycznej.

⁹⁷ Manuel Castells, *The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell 1996; Pierre Lévy, *L'intelligence collective*, Paryż, Ed. La Découverte 1994; Ignacy Sachs, *Inclusão social pelo trabalho*, Rio de Janeiro, Ed. Garamond/Sebrae 2003.

⁹⁸ Bardzo bogate dossier o ekonomicznych, politycznych i kulturalnych wymiarach budowy rozwiązań alternatywnych można znaleźć w „Pour changer le monde”, *Manière de Voir* (publikacja seryjna *Le Monde diplomatique*, która co dwa miesiące stanowi zbiór podstawowych artykułów na wybrany temat) nr 83, październik-listopad 2005 r. Zwłaszcza dwa artykuły, których autorami są Claude Julien i José Saramago, skupiają się na stosunkach między gospodarką a polityką i pokazują, do jakiego stopnia po prostu bezskuteczne są nasze zabiegi o to, aby polityce zapewnić funkcjonowanie poprzez naprawę ustawodawstwa wyborczego, bez stawienia czoła wielkiej władzy ekonomicznej, która wszystko kupuje i wchłania. Z naszego punktu widzenia odzyskanie ekonomicznego potencjału zarządzania lokalnego implikuje również umieszczenie większej części gospodarki na skali, na której ludzie mają nad nią większą kontrolę i w ten sposób odzyskują kontrolę nad swoim życiem. Gospodarka należąca do obywatela stwarza większą przestrzeń dla rzeczywistego obywatelstwa politycznego.

Dla przedsiębiorstw wielonarodowych nowe technologie implikują bardzo wysoką piramidę z władzą centralną megakorporacji wyciągającej najdłuższe palce po najodleglejsze okolice, dzięki dołączalności polegającej na transmisji rozkazów na jak największe odległości. Implikują również silną obecność planetarną władzy represyjnej, która chce kontrolować własność intelektualną, w coraz większym stopniu zawłaszczaną przez same przedsiębiorstwa ponadnarodowe.

Technologie te pozwalają nam na budowę rozleglejszej i bardziej poziomej sieci, w której każda miejscowość odzyskuje swoje znaczenie, krzyżując specyfikę interesów lokalnych z potencjałem współpracy planetarnej. Najdłuższe palce tych samych korporacji nic nie decentralizują – oznaczają jedynie, że ta sama ręka ma większy zasięg, że manipulacja odbywa się na większą skalę. W lokalnym zawłaszczaniu potencjału dołączalności tkwi dynamika demokracji.

Tymczasem zmiana w technologiach informacji i komunikacji, otwierająca przed nami te nowe opcje, jest powiązana z szerszymi zmianami technologicznymi, które zwiększają treść poznawczą wszystkich procesów produkcji i zmniejszają względną wagę wyposażenia materialnego, które ongiś stanowiło główny czynnik produkcji.

Czy wiedza jest czynnikiem produkcji? Jak rozwija się teoria czegoś, co Castells nazwał „nowym paradygmatem społeczno-technicznym”? Castells wprowadza interesującą kategorię *informacyjnych czynników produkcji*, która prowadzi nas do podstawowej kwestii: czy wiedzę reguluje się odpowiednio za pośrednictwem mechanizmów rynkowych, tak, jak na przykład dobra i usługi w ramach gospodarki przemysłowej?⁹⁹

Przesunięcie się głównej osi tworzenia wartości towarów stanowiących kapitał trwałe ku wiedzy zmusza nas do dogłębnego zrewidowania samego pojęcia sposobu produkcji. André Gorz dotknął sedna sprawy stwierdzając, że środki produkcji stają się zawłaszczalne i można się nimi dzielić. Komputer staje się uniwersalnym, powszechnie dostępnym narzędziem, za którego pośrednictwem w zasadzie można dzielić się całą wiedzą i wszelkim działaniem.¹⁰⁰

Gospodarka wiedzy dopiero się rodzi. Lawrence Lessig zarysowuje systematyczną i zrównoważoną analizę wielkiego wyzwania, z którym dziś się borykamy: zarządzania informacją i wiedzą. Książka Lessiga, precyzyjnie przedstawiając, jak rozwija się dołączalność planetarna, wynosi każdą kwestię – zawłaszczania fizycznych środków transmisji, kontroli kodów dostępu czy zarządzania treściami – na poziom, który pozwala na realistyczną ocenę i na sformułowanie praktycznych propozycji. Jego poprzednia książka, *Code*, już wycisnęła piętno na naszej epoce. *The Future of Ideas* jest po prostu błyskotliwą książką z punktu widzenia bogactwa źródeł, prostoty wykładu, uporządkowania argumentów wokół kluczowych kwestii.¹⁰¹

⁹⁹ M. Castells, *The Rise of the Network Society* t. I, s. 75. Castells uważa, że ten nowy czynnik produkcji wymaga interwencji państwa: „Deregulation and privatization may be elements of states’ development strategy, but their impact on economic growth will depend on the actual content of these measures and on their linkage to strategies of positive intervention, such as technological and educational policies to enhance the country’s endowment in informational production factors” (tamże, s. 90).

¹⁰⁰ André Gorz, *O imaterial: Conhecimento, valor e capital*, São Paulo, Annablume Editora 2005, s. 21. Oryginał francuski, *L’immatériel: Connaissance, valeur et capital*, ukazał się w 2003 r.

¹⁰¹ Lawrence Lessig, *The Future of Ideas: The Fate of the Commons in a Connected World*, Nowy Jork, Random House 2001, 340 s.

Wszyscy mamy pewne trudności ze zrozumieniem tych nowych dynamik i oscylujemy między posępną wizją Big Brothera a idylliczną wizją mnożenia się źródeł i środków, które doprowadzą do generalnej demokratyzacji wiedzy. Podobnie jak w tylu innych sprawach, uproszczenia nie wystarczą, toteż trzeba odrobić lekcje studiując to, co się dzieje.

Za punkt wyjścia mamy fakt, że dziś, gdy płacimy za jakiś produkt, 25 proc. tego, co płacimy, jest opłatą za produkt, a 75 proc. jest opłatą za badania, projekt, strategie marketingowe, reklamę, adwokatów, księgowych, *public relations*, tak zwane „aktywa nienamacalne”, które Gorz nazywa „niematerialnymi”. To oczywiście wielkie przybliżenie, ale nie interesuje nas tu precyzja. Interesuje nas to, że wartość dodana produktu w coraz większym stopniu przypada na włączoną w produkt wiedzę. Innymi słowy, wiedza, zorganizowana informacja stanowią czynnik produkcji, kapitał ekonomiczny pierwszej klasy. Tymczasem logika ekonomiczna wiedzy różni się od logiki rządzącej produkcją fizyczną. Produkt fizyczny, który komuś przekazujemy, przestaje do nas należeć, natomiast wiedza przekazana przez nas komuś innemu pozostaje z nami, nadal do nas należy i może stymulować w nas wizje generujące więcej wiedzy i innowacji. Dlatego, pod względem społecznym, społeczeństwo wiedzy nie pasuje do prywatnego zawłaszczania: spowija produkt, który, uspołeczniając się, ulega pomnożeniu. Dlatego wartość dodana do produktu przez włączoną do niego wiedzę przekształca się w cenę i w rezultacie w większy zysk tylko wtedy, gdy wiedzy tej uniemożliwia się dyfuzję. Batalia XX w., która skupiała się na własności środków produkcji, ewoluuje, stając się w XXI w. batalią o własność intelektualną.

Do pewnego stopnia mamy tu do czynienia z wielkim napięciem występującym w łonie społeczeństwa, które ewoluuje w kierunku wiedzy, ale rządzi się prawami epoki przemysłowej. Istotne jest tu to, że wiedzę można odtwarzać w nieskończoność i że przekształca się ona w wartość pieniężną tylko wtedy, gdy ktoś ją sobie przywłaszcza i dostęp do niej obwarowuje „prawami”. Dla tych, którzy starają się kontrolować dostęp do wiedzy, ma ona wartość tylko wtedy, gdy sztucznie, za pośrednictwem ustaw i represji, a nie mechanizmów ekonomicznych, stwarza się jej niedobór. Ze względu na samą naturę techniczną procesu, stosowanie praw reprodukcji z epoki przemysłowej w epoce wiedzy krępuje do niej dostęp. Ciekawe, że korporacje, starając się uniemożliwić swobodną cyrkulację idei i twórczości artystycznej, żądają większej interwencji państwa. Te same interesy, które skłoniły korporacje do globalizacji terytorium, aby ułatwić cyrkulację dóbr, skłaniają je do rozczłonkowania i utrudniania cyrkulacji wiedzy.

Tymczasem centralna kwestia – jak produkujemy, wykorzystujemy i szerzymy wiedzę – jest nośna w dylemat. Z jednej strony jest rzeczą słuszną, aby ten, kto podjął wysiłek rozwoju nowej wiedzy, był wynagradzany za swój wysiłek. Z drugiej strony, przywłaszczenie sobie jakiejś idei tak, jakby był to produkt materialny, w końcu zabija wysiłek innowacji. Lessig daje przykład reżyserów, którzy dziś w Stanach Zjednoczonych filmują mając w zespole adwokatów: sfilmowanie sceny ulicznej, w której przypadkiem pojawia się reklama zewnętrzna, natychmiast może sprawić, że firma reklamowa zażąda kompensacji; sfilmowanie pokoju nastolatka wymaga długiej analizy prawnej, ponieważ każda wisząca w nim chorągiewka, każdy plakat czy obrazek mogą spowodować zarzut o bezprawne posługiwanie się obrazem i spowodować kolejne kontestacje. Czy *własność intelektualna* nie ma granic?

W wyniku wykupu czasopism naukowych przez wielkie grupy ekonomiczne, na jednym z uniwersytetów amerykańskich profesora, który rozdał studentom ksera swojego własnego artykułu, uznano za winnego piractwa. Co najwyżej mógł wymagać od studentów, aby kupili czasopismo z jego artykułem. Wszyscy wiedzą o absurdalnym patencie przyznanym księgarni internetowej Amazon – zakazuje on innym przedsiębiorstwom używania *one click* przy zakupach. Zdroworozsądkowe podejście to takie, zgodnie z którym jeśli *one click* jest dobry, to powinien przynieść Amazon zyski, ponieważ to jest normalna forma wynagradzania przedsiębiorstw za innowacje, a nie zakazywanie innym prawa korzystania z procesu, który już jest domeną publiczną. W rzeczywistości przeszkadzamy w dyfuzji postępu zamiast ją ułatwiać.

Lessig wychodzi z założenia – wyraźnie sformułowanego w konstytucji amerykańskiej – że wysiłek na rzecz rozwoju wiedzy powinien być wynagradzany, ale sama wiedza nie stanowi „własności” w potocznym znaczeniu tego słowa. Na przykład liczne prawa autorskie są własnością przedsiębiorstw, które z jakiegoś powodu nie są zainteresowane wykorzystaniem czy rozwojem wiedzy, do której przysługują te prawa, i w ten sposób stwarzają obszary wiedzy zamrożonej. W innych krajach obowiązuje zasada „*use it or lose it*”, zgodnie z którą osoba czy firma nie może sparaliżować jakiegoś obszaru wiedzy za pomocą patentów czy praw autorskich. Wiedza ma funkcję społeczną. Mój samochód nie przestaje być moim samochodem, gdy zamykam go w garażu i o nim zapominam. Z ideami jest jednak inaczej, nie można ich zaryglować, nie można uniemożliwić innym ich rozwijania.

U podstaw tego podejścia leży fakt, że wiedza nie rodzi się w izolacji. Wszelka innowacja opiera się na tysiącach postępów w innych okresach, w innych krajach i wraz z narastającymi wybrykami prawnymi mnożą się obszary i przypadki, w których przeprowadzenie badań pociąga za sobą takie komplikacje prawne, że po prostu wiele osób odstępuje od badań lub pozostawia je megaprzedsiębiorstwom z ich ogromnymi wydziałami prawnymi. Innowacja, praca twórcza to nie tylko *output* – to również *input*, który wynika z niezliczonych wysiłków różnych osób i przedsiębiorstw. Potrzebuje on otwartej atmosfery współpracy. Innowacja to społecznie skonstruowany proces, toteż powinny istnieć granice jej indywidualnego zawłaszczania.

Problem zaostcza się drastycznie, gdy pod kontrolę przechodzą nie tylko idee, ale również środki ich transmisji. Gdy hollywoodzki producent kontroluje nie tylko produkcję treści (film), ale również rozmaite kanały dystrybucji, a nawet sale kinowe, w rezultacie wolność cyrkulacji idei ulega radykalnemu niezrównoważeniu. Lessig stwierdza, że w Stanach Zjednoczonych na filmy zagraniczne, na które jeszcze niedawno przypadało 10 proc. sprzedanych biletów, dziś przypada 0,5 proc., co generuje kulturę niebezpiecznie izolowaną od świata. Wraz z postępującą kontrolą na trzech poziomach – infrastruktury fizycznej, kodów i treści – wolność cyrkulacji idei, nawet w Internecie, szybko ulega ograniczeniom. Wielkie przedsiębiorstwa nie przestają badać naszych komputerów za pomocą *spiders* czy *bots*, sprawdzając, czy przypadkiem bez odpowiedniego zezwolenia nie wymieniamy jakiegoś chronionego nazwiska czy jakiegoś zestawu idei.

Pod tym względem bardzo wymowna jest przytoczona w książce Lessiga myśl Thomasa Jeffersona z 1813 r.: „Jeśli przyroda sprawiła, że jakaś rzecz najmniej ze wszystkich nadaje się do tego, aby być wyłączną własnością, to jest nią działanie mocy myślowej zwanej ideą... To, że idee powinny szerzyć się swobodnie od jednej osoby do innej na

całej kuli ziemskiej gwoździ moralnego i wzajemnego kształcenia ludzi oraz poprawy ich kondycji, wydaje się szczególnie i dobrowolnie zaprojektowane przez przyrodę, gdy uczyniła je zdolnymi do szerzenia się, jak ogień, wzdłuż i wszerz, nie uszczuplając ich ciężaru gatunkowego w żadnym punkcie, i jak powietrze, którym oddychamy i w którym poruszamy się i istniejemy fizycznie, nie będąc zdolni do jego uwięzienia czy wyłącznego zawłaszczenia. Tak więc, z natury rzeczy wynalazki nie mogą być przedmiotem własności.”¹⁰²

Przedsiębiorstwo, które instaluje jedną z tak ważnych infrastrukturali, jaką jest kabel, jest właścicielem kabla. Czy jednak wolno mu dyktować, kto może i kto nie może mieć dostępu do transmisji za pomocą tego kabla? Dla przedsiębiorstwa porozumienia z innymi przedsiębiorstwami, gwarantujące wyłączność, rodzaj zagrody komunikacyjnej, mogą stanowić bodziec ekonomiczny. Na przykład Disney zaciekle bił się o taką wyłączność. Surowość batalii między przedsiębiorstwami na tym polu pozostawia niewiele miejsca dla ostatecznego celu całego tego procesu, tak dobrze wyrażonego przez Thomasa Jeffersona, którym jest społeczna użyteczność cyrkulacji idei. Rząd może nawet sprywatyzować konserwację drogi i zezwolić na ustawienie punktów poboru opłat, ale zapewnia jej publiczny charakter i żadna firma administracyjna nie może uniemożliwić nikomu wolnego dostępu do tej drogi. A jak funkcjonuje infolinia? W Chicago, podobnie jak w wielu innych miastach amerykańskich, zarząd miasta instaluje kable publiczne, aby zapewnić użytkownikom możliwość nadawania i odbierania co zechcą, ograniczając presję przedsiębiorstw prywatnych, które chcą zawierać umowy o wyłącznym dostępie dla określonego rodzaju klientów. W Kanadzie proces ten się upowszechnia jako reakcja na kontrole zaprowadzane przez przedsiębiorstwa. Podobnie jak drogi, infolinie powinny stanowić tak zwane *commons* – przestrzenie wspólne, które pozwalają swobodnie komunikować się przestrzeniom prywatnym.

Szczegółowa analiza wykorzystania spektrum fal radiowych i telewizyjnych jest pod tym względem bardzo wymowna. W praktyce rząd amerykański przyznaje pasma gigantom medialnym, tak, jak robi się to w Brazylii, w zasadzie eliminując możliwość posiadania przez każdą społeczność swoich mediów, co dziś jest technicznie jak najbardziej możliwe i tanie. Zawsze powtarza nam się, że spektrum jest ograniczone, toteż można przyznać je tylko niektórym, a ci niektórzy oczywiście monopolizują dostęp.

Po pierwsze, emisja radiowa z nadajnika o małej mocy (*low power radio service*) jest jak najbardziej możliwa i nie należy potępiać jej jako piractwa. Po drugie – co ważniejsze – poglądu, że spektrum jest ograniczone, bronią przedsiębiorstwa, ale jest on prawdziwy tylko dlatego, że używają one technologii, które marnują spektrum: ponieważ mają monopol, nie interesują ich na przykład radiostacje programowalne, dzielące się pasmem (*software defined radios*), które pozwalają używać fal tak samo, jak w innych mediach, korzystając z „ciszy” i niepełnego wykorzystania spektrum dla zapewnienia różnych komunikacji jednocześnie, tak, jak to dziś dzieje się na każdej linii telefonicznej. Lessig odnosi się bardzo krytycznie do tego gigantycznego marnotrawstwa tak ważnego

¹⁰² Lessig, op. cit., s. 94, cytujący T. Jeffersona: „If nature has made any one thing less susceptible than all others of exclusive property, it is the action of the thinking power called an idea... That ideas should freely spread from one to another over the globe, for the moral and mutual instruction of man, and improvement of his condition, seems to have been peculiarly and benevolently designed by nature, when she made them, like fire, expansible over all space, without lessening their density at any point, and like the air in which we breathe, move, and have our physical being, incapable of confinement, or exclusive appropriation. Inventions then cannot, in nature, be a subject of property.”

bogactwa – jest to bogactwo naturalne, nikt go nie stworzył, toteż przysługuje na podstawie publicznego zezwolenia – jakim jest spektrum elektromagnetyczne. „Te stare formy wykorzystania spektrum powinniśmy właśnie uważać za zanieczyszczanie środowiska: wielkie i głupie maszty najeżdżają eter potężnymi emisjami, uniemożliwiając rozkwit użytków na mniejszą skalę, mniej hałaśliwych i skuteczniejszych... Na przykład telewizja komercyjna powoduje ogromne marnotrawstwo spektrum; w większości kontekstów ideałem byłoby przeniesienie jej z powietrza do kabli.”¹⁰³

Lessig jest pragmatyczny. Na przykład w przypadku spektrum proponuje, aby w każdym segmencie spektrum rozszerzyć powszechnie dostępne pasmo, równoważąc prywatne zawłaszczanie. W różnych dziedzinach, które analizuje, szuka rozwiązań pozwalających wszystkim przeżyć. Jego troska jest jednak jasna. W wolnym tłumaczeniu, „technologia ze swoimi prawami pozwala nam obecnie na niemal doskonałą kontrolę nad treścią i jej dystrybucją. Ta doskonała kontrola zagraża potencjałowi innowacji, który obiecuje Internet.”¹⁰⁴

Rifkin analizuje ten sam proces z innego punktu widzenia, wykazując zwłaszcza, że gospodarka wiedzy zmienia nasze stosunki z procesem ekonomicznym w ogóle. Podstawowym argumentem jest to, że przechodzimy z epoki, w której istnieli producenci i nabywcy, w epokę, w której są dostawcy i użytkownicy. Zmiana jest głęboka. W praktyce nie kupujemy już telefonu (lub jego kupno jest symboliczne). Co miesiąc płacimy za prawo do użytkowania go, do komunikowania się. Płacimy również za dostęp do co przyzwoitszych programów telewizyjnych. Nie płacimy już za wizytę u lekarza: co miesiąc płacimy za plan dostępu do ochrony zdrowia. Nasza drukarka kosztuje niewiele – liczy się zmuszenie nas do regularnych zakupów odpowiedniego tonera.¹⁰⁵

Przykłady są niezliczone. Rifkin uważa tę tendencję za charakterystyczną dla „epoki dostępu”. W naszej pracy *A reprodução social* już ją zanalizowaliśmy, charakteryzując za pomocą pojęcia „kapitalizmu punktów poboru opłat”. Wystarczy przyjrzeć się wysokości opłat, które uiszczamy za prawo do usług ze strony banku, czy temu, jak plażowe kondominia zamykają dostęp do morza i jak w reklamach „oferuje” nam się jego wspaniałe fale, tak, jakby je stworzono. Bezpłatny dostęp do morza nie nabija nikomu kabz. Zamknijmy więc plaże.

Tak oto, kapitalizm stwarza niedobory, ponieważ niedobory podnoszą ceny. W tej logice absurdu im mniej dóbr mamy do dyspozycji, tym droższe się okazują i tym więcej potencjalnej wartości nabierają w oczach tych, którzy je kontrolują. Nic prostszego, niż zanieczyścić rzeki, aby powiedzieć: łowisz, to płac czy nakłonić, abyśmy kupowali „wyprodukowaną” wodę.

¹⁰³ Lessig, op. cit., s. 243.

¹⁰⁴ Tamże, s. 249.

¹⁰⁵ Jeremy Rifkin, op. cit. Ta konieczność wnoszenia opłat za wszystko, co robimy, może być uciążliwa. Wielu inwestuje oszczędności w swoje domy, korzystając z bezpieczeństwa, jakie zapewnia własny dach nad głową, który nie będzie zależał od zmiennej zdolności płacenia komornego. Dziś wszystko coraz bardziej zależy od niezliczonych „komornych” i na horyzoncie nie widać perspektywy spokojniejszego życia. Osoba, która z jakiegoś powodu traci swoje źródło dochodu, tym samym zostaje zupełnie pozbawiona dostępu do ogółu usług, za które trzeba regularnie wносить opłaty. Dziś z tej perspektywy należy widzieć również szczególnie dramatyczną sytuację lokatorów o niskich dochodach, ale w rzeczywistości wszyscy czujemy się coraz bardziej osaczeni.

W ten sposób znikają wszystkie bezpłatne przestrzenie i coraz bardziej stajemy się więźniami pościgu na wzrostem naszego dochodu miesięcznego, bez którego bylibyśmy pozbawieni szeregu podstawowych usług – nawet udziału w kulturze, która nas otacza. Życie przestaje być spacerem czy konstrukcją, która do nas należy, i staje się permanentnym biegiem od jednego punktu poboru opłat do drugiego. Tam, gdzie dawniej ludzie mieli przyjemność gry na instrumencie, dziś płacą za prawo dostępu do muzyki. Tam, gdzie dawniej grali w piłkę, dziś oglądają widowisko sportowe wcinając na kanapie chrupki – wszystko dzięki *pay-per-view*.

Przesunięcie teoretyczne jest znaczne. Właściciel środków produkcji miał klucz do fabryki – dobra fizycznego, które stanowiło konkretną własność: dziś jest panem procesu i pobiera opłaty za korzystanie z niego. Ponieważ zaś procesy stają się coraz gęstsze pod względem informacji i wiedzy, wielkiego znaczenia nabiera własność intelektualna – patenty i prawa autorskie. Ponieważ wiedza stanowi dobro, które przechodząc od nas w posiadanie innych nie przestaje do nas należeć, i ponieważ żyjemy w epoce technologii dołączalności, rozsiewa się ona na olbrzymią skalę, a jej prywatne zawłaszczanie temu przeszkadza. Tak więc, widać całą wagę przytoczonego wyżej stwierdzenia Gorza, że „środki produkcji stają się zawłaszczalne i można się nimi dzielić”. Nie przypadkiem rokowania w sprawie TRIPS (*Trade Related Intellectual Property*) stanowią główną debatę w Światowej Organizacji Handlu i są w samym centrum walk o wolne społeczeństwo.

„Innowacja”, pisze Stiglitz, „jest kluczem do sukcesu nowoczesnej gospodarki. Problem polega na tym, jak najlepiej ją promować. Świat rozwinięty starannie wypracował prawa, które dają innowatorom wyłączne prawo do ich innowacji i płynących z nich zysków. Lecz za jaką cenę? Narasta poczucie, że coś jest nie tak z systemem rządzącym własnością intelektualną. Istnieje obawa, że w krajach rozwijających się skupianie się na zyskach bogatych spółek równa się wyrokowi śmierci dla bardzo biednych.”

Na przykład, wyjaśnia Stiglitz, „tak jest zwłaszcza wtedy, gdy patentami obejmuje się coś, co dotychczas było domeną publiczną, i się je «prywatyzuje», co prawnicy specjalizujący się we własności intelektualnej nazwali nowym «*enclosure movement*». Dobrze przykłady to patenty na ryż basmati (który Hindusi – tak im się zdawało – znają od setek lat) czy na właściwości lecznicze szafranu indyjskiego.”

Według autora, „kraje rozwijające się są uboższe nie tylko dlatego, że mają mniej zasobów, ale również dlatego, że między nimi a krajami rozwiniętymi istnieje rozziw w sferze wiedzy. Dlatego tak ważny jest dostęp do wiedzy. Lecz reguły własności intelektualnej (zwane TRIPS) zapisane w porozumieniu urugwajskim, umacniając kontrolę (*stranglehold*) nad tą własnością, ograniczają dostęp krajów rozwijających się do wiedzy. TRIPS narzucają system, którego nie zaprojektowano optymalnie dla rozwiniętego kraju przemysłowego i który jest jeszcze mniej adekwatny dla kraju biednego. Byłem członkiem Rady Ekonomicznej prezydenta Clintona w czasach, gdy dobiegały końca rokowania Rundy Urugwajskiej. W Biurze Polityki Naukowej i Technologicznej sprzeciwialiśmy się TRIPS. Uważaliśmy, że są one katastrofalne dla nauki amerykańskiej, katastrofalne dla świata nauki, katastrofalne dla krajów rozwijających się.”¹⁰⁶

¹⁰⁶ Joseph Stiglitz, „A Better Way to Crack It”, *New Scientist*, 16 września 2006 r., s. 20.

To ważna wypowiedź w epoce, w której w dobrym tonie jest respektowanie własności intelektualnej, a w istocie respektowanie jej monopolizacji. Potrzebujemy elastyczniejszych i inteligentniejszych reguł, a przede wszystkim skrócenia absurdalnych, kilkudziesięcioletnich terminów, które radykalnie ekstrapolują czas konieczny do odzyskania przez przedsiębiorstwo środków zainwestowanych w nowe technologie. Jeśli chodzi o opatentowywanie dóbr naturalnych krajów ubogich, aby pobierać opłaty za tradycyjną produkcję, to mamy już do czynienia ze zwykłym piractwem. W tym przypadku piractwo idzie z góry.

Tak więc, gospodarka wiedzy zarysowuje nowy międzynarodowy podział pracy między krajami, które koncentrują się na dobrach niematerialnych – badaniach rozwojowych, wzornictwie i projektowaniu, advokaturze, księgowości, reklamie, systemach kontroli – a krajami, które skupiają się na zadaniach związanych z produkcją fizyczną. Tam, gdzie dawniej mieliśmy na jednym polu produkcję surowców, a na innym produkcję wyrobów przemysłowych, dziś przechodzimy do podziału pracy bardziej polegającego na podziale produkcji materialnej i produkcji niematerialnej.

Szczególnie interesującą lekturą na tym polu jest książka Ha-Joon Changa, *Kicking Away the Ladder*, w której pokazuje się, jak kraje dziś rozwinięte przywłaszczały sobie wiedzę stworzoną w jakiegokolwiek części świata, kopiując, rabując lub szpiegując, nie troszcząc się o *własność intelektualną*. Pięły się w górę używając drabiny, a teraz ją wyrzucają uniemożliwiając innym pójście w ich ślady. Co by stało się z Japonią czy Koreą Południową, gdyby były zmuszone zamknąć oczy na innowacje reszty świata albo płacić wszystkie *royalties*? Książka Changa jest niezwykle dobrze udokumentowana i pokazuje się w niej, jak przed Azjatami tak samo zachowywały się Stany Zjednoczone, a jeszcze wcześniej – Anglia. Wolny dostęp biednych krajów do wiedzy – podstawowy warunek postępu w tych krajach i zrównoważenia planety – dziś się systematycznie utrudnia, gdy tymczasem powinno mu się sprzyjać i go dotować, aby zmniejszyć piętrzące się tragedie społeczne i ekologiczne.¹⁰⁷

Na innym poziomie, zmiana treści produkcji stwarza nowe stosunki produkcji i przesuwają sprawę wynagrodzenia za pracę. W tej sferze działalności mierzenie pracy liczbą przepracowanych godzin staje się coraz mniej istotne. Twórczy wkład w postaci nowatorskich idei nie będzie zależał od czasu, który spędzamy siedząc przy biurku. Gorz cytuje raport dyrektora zasobów ludzkich Daimlera-Chryslera: wkład „współpracowników”, jak uprzejmie nazywa ich dyrektor, „nie będzie mierzony liczbą godzin ich obecności, lecz na podstawie osiągniętych celów i jakości wyników. To ludzie przedsiębiorczy.”¹⁰⁸ Tak pracowników awansuje się do rangi ludzi przedsiębiorczych i – zdaniem Gorza, dlaczego nie? – do rangi przedsiębiorców. „Na miejscu tego, kto zależy od płacy, ma być przedsiębiorca siły roboczej, który decyduje o swoim własnym szkoleniu, doskonaleniu, o swoim planie zdrowia itd. «Osoba jest przedsiębiorstwem.»

¹⁰⁷ Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londyn, Anthem Press 2002; w innej książce, *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, Chang przedstawia wyniki rozmaitych badań nad wpływem protekcjonizmu stwarzanego w ten sposób przez kraje rozwinięte i konkluduje: „Wykazaliśmy, że nie ma podstaw teoretycznych ani empirycznych, które wspierałyby argument, że silna ochrona prywatnych praw własności intelektualnej jest konieczna dla postępu technologicznego, a tym samym dla rozwoju gospodarczego, szczególnie w przypadku krajów rozwijających się.” To, „komu przynosi to korzyści”, jest w tej sprawie jasne: 97 proc. patentów całego świata należy do krajów rozwiniętych (s. 293).

¹⁰⁸ A. Gorz, *O imaterial*, s. 17.

Zamiast wyzysku mamy do czynienia z samowyzyskiem i samokomercjalizacją «Ja S.A.», przynoszącą zyski wielkim przedsiębiorstwom, które są klientami samopresiębiorcy.¹⁰⁹

Nie staramy się tu zarysować całokształtu odpowiedzi, lecz wachlarz kwestii teoretycznych rzucających nam wyzwanie jako ekonomistom i bezpośrednio wynika z tej szerokiej tendencji, którą nazywamy gospodarką wiedzy. Oś zawłaszczania wartości dodatkowej przesuwają się z kontroli nad fabryką na kontrolę własności intelektualnej, zmieniają się stosunki produkcji, zmienia się treść handlu międzynarodowego. Są to osie refleksji, które wymagają nowych instrumentów analizy, a cytowani autorzy otwierają przestrzenie, które warto rozpoznać.

Pod tym względem Brazylia boryka się ze szczególną sytuacją, gdyż odtwarzając w swoim łonie stosunki Północ-Południe za pośrednictwem instalacji rozległego bieguna ponadnarodowego na Południowym Wschodzie, boryka się ona zarówno z najbardziej rozwiniętymi sprzecznościami, które stwarza gospodarka wiedzy, jak i z coraz większą niepewnością warunków pracy i płacy, które system stwarza za pośrednictwem postępujących procesów podwykonawstwa, nie mówiąc już o niesłuchaniu zacofanych stosunkach produkcji, które są spadkiem po innych cyklach gospodarczych.

Wyzwanie polegające na konieczności demokratyzacji gospodarki nabiera tu interesującego wymiaru, ponieważ dostęp do wiedzy jako nowego czynnika produkcji może stać się uprzywilejowanym wektorem produkcyjnego włączania masy wykluczonych. Jak widzieliśmy, wytworzoną wiedzę można rozpowszechniać i zwielokrotniać przy bardzo ograniczonych kosztach. W przeciwieństwie do dóbr fizycznych, ten, kto przekazuje wiedzę, jej nie traci. Dlatego prawo dostępu do wiedzy staje się centralną osią ekonomicznej demokratyzacji naszych społeczeństw.¹¹⁰

12. Gospodarka sfer społecznych

Inną osią, która się przesuwają w naszych wizjach teorii ekonomicznej, jest głęboka zmiana międzygałęziowego składu procesów produkcji. Posłużmy się przykładem amerykańskim – rolnictwo zatrudnia tam już tylko niespełna 3 proc. siły roboczej, a zatrudnienie w przemyśle wytwórczym spadło w 2005 r. poniżej 10 proc.¹¹¹

¹⁰⁹ Tamże, s. 10.

¹¹⁰ Może mieć to jak najbardziej praktyczny wymiar. Na przykład Fundusz Upowszechnienia Telekomunikacji mógłby zapewnić ludności powszechny dostęp szerokopasmowy do Internetu, po linii Brasil Digital.

¹¹¹ „Po raz pierwszy od rewolucji przemysłowej poniżej 10 proc. pracowników amerykańskich jest dziś zatrudnionych w przemyśle przetwórczym. Ponieważ zaś w typowym przedsiębiorstwie przemysłowym połowa pracowników wykonuje typowe zadania usługowe, takie, jak wzornictwo, dystrybucja i planowanie finansowe, rzeczywista część pracowników produkujących rzeczy, które mogą spaść ci na palec u nogi, może stanowić zaledwie 5 proc.... Nasze 10 proc. otrzymaliśmy dzieląc liczbę miejsc pracy w przemyśle przetwórczym przez ogół siły roboczej (w tym samozatrudnionych, zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu pracy i siły zbrojne), szacowany przez nas na 147 milionów osób. W 1970 r. około 25 proc. pracowników amerykańskich było zatrudnionych w przemyśle przetwórczym... Dziś większość osób pracuje w usługach: w Ameryce około 80 proc.” *The Economist*, 1 października 2005 r., s. 69. Warto przypomnieć, że w 1995 r. w swoim *The Rise of the Network Society* Castells prognozował, iż w 2005 r. zatrudnienie przemysłowe spadnie w Stanach Zjednoczonych do 14 proc. (t. I, s. 223). Jak zwykle, w rzeczywistości sprawy rozwijają się szybciej niż sobie wyobrażamy

Mnóstwo naszych zajęć uzyskało miano „usług”, tak, jakby etykieta ta sama wszystko wyjaśniała. Castells słusznie się oburza: „Pod terminem usługi wrzucono do jednego worka mieszankę różnych rodzajów działalności, które mają ze sobą niewiele wspólnego, poza tym, że różnią się od rolnictwa, przemysłu wydobywczego, usług przemysłowych, budownictwa, przetwórstwa. Ta kategoria «usług» jest pojęciem odpadkowym, negatywnym i powoduje zamieszanie analityczne.”¹¹² Autor, przyjmując metodologię Joachima Singlemanna, proponuje rozróżniać usługi wspierające produkcję (informatyka, finanse...), usługi dystrybucyjne (transport, komunikacja i komercjalizacja), usługi społeczne (ochrona zdrowia, edukacja itd.) i usługi osobiste (gastronomia, hotelarstwo, usługi domowe...) i sugeruje, aby ze względu na większą kompleksowość gospodarki porzucić stary paradygmat Colina Clarka, który dzielił ją na sektor pierwotny, sektor przetwórczy i sektor usług. Zdaniem Castellsa, „dla zrozumienia naszych społeczeństw to rozróżnienie stało się przeszkodą epistemologiczną”.¹¹³

W rzeczywistości, im bardziej wzrasta treść poznawcza rozmaitych rodzajów działalności, tym bardziej niepewna staje się tradycyjna klasyfikacja. Szczególnie interesuje nas tu jednak zamieszanie wywołane przez nadmiernie ogólne pojęcie usług, ukrywające ważne zjawisko, którym jest narastająca obecność usług społecznych w działalności gospodarczej w ogóle. Wyżej wspomnieliśmy pobieżnie o tym całokształcie działalności. Nie chodzi to o pogłębienie jego analizy, lecz o rozważenie pewnych cech, które mają wpływ na stosunki produkcji w tym sektorze i w rezultacie na ich konceptualizację ekonomiczną.¹¹⁴

Przed wszystkim przypomnijmy, że ta sfera działalności przeżywa największą ekspansję. Zgodnie z tym, co widzieliśmy wyżej, w Stanach Zjednoczonych ochrona zdrowia (sumując publiczną i prywatną) stanowi dziś największy sektor gospodarki narodowej, na który przypada 15 proc. PKB, i jego udział rośnie, gdy tymczasem na sektor przemysłowy przypada 14 proc. i jego udział maleje. Castells pisze o „dramatycznym wzroście miejsc pracy w ochronie zdrowia i na mniejszą skalę miejsc pracy w edukacji”.¹¹⁵ Gdy zsumujemy udziały ochrony zdrowia, edukacji, kultury, bezpieczeństwa lokalnego itp., okaże się, że łącznie przypada na nie około 40 proc. zatrudnienia. Między poszczególnymi krajami występują pod tym względem poważne różnice, ale faktem jest, że mamy do czynienia z rosnącym olbrzymem, w którym tworzą się nowe stosunki produkcji.

Działalność społeczna jest kapilarna – ochrona zdrowia musi dotrzeć do każdego człowieka, edukacja do każdego dziecka w formie świadczeń spersonalizowanych usług, co implikuje odmienne stosunki produkcji od tych, które cechują fabrykę z maszynami i robotnikami produkującymi na przykład obuwie wysyłane do odległych supermarketów. Zdrowia nie układa się na półkach. Jakość edukacji nie zależy jedynie od szkoły – zależy od klimatu kulturalnego, który w kraju między innymi stwarzają programy telewizyjne.

¹¹² „Under the term services are dumped together miscellaneous activities with little in common except being other than agriculture, extractive industries, utilities, construction, and manufacturing. The «services» category is a residual, negative notion, inducing analytical confusion.”. Castells, op. cit. s. 77.

¹¹³ Castells, op. cit. p. 206; W *Economia de serviços*, Rio de Janeiro, Ed. Campus, 2005, s. 28 i nast., Anita Kon przedstawia rozmaite próby klasyfikacji usług; najbardziej przekonująca jest dla nas klasyfikacja Singlemanna, a tabelę-resumé można znaleźć na s. 312 książki Castellsa.

¹¹⁴ Systematycznie traktujemy ten sektor działalności gospodarczej w t. II *A reprodução social* i w artykule *Gestão social e transformação da sociedade*, na <http://dowbor.org>, pod „Artigos online”.

¹¹⁵ Castells, op. cit., s. 229.

Formy organizacji społecznej, które stwarza ten rodzaj działalności, są różne od form organizacji społecznej, które powstały wraz z produkcją fabryczną. Działalność społeczna jest działalnością celową. Życie, w którym człowiek cieszy się zdrowiem, edukacją, kulturą, bezpieczeństwem – i czasem, w którym może z nich korzystać – jest tym, czego chcemy od życia.

Niewątpliwie istnieje kapitalistyczna forma świadczenia usług społecznych. Skutek jest taki, że w miejsce ochrony zdrowia powstał przemysł chorób, w przypadku edukacji przemysł dyplomów, w przypadku kultury przemysł rozrywkowy itd. Z teoretycznego punktu widzenia, o ile zachodzi rozsądne zbliżenie między celem, którym jest zysk, a zadowoleniem społecznym, na przykład w przypadku produkcji materialnej – zawsze przychodzi tu na myśl podany przez Adama Smitha przykład piekarza – w przypadku polityk społecznych te dwa cele rzadko są zbieżne.

Rezultaty na ogół są katastrofalne. W 2005 r. prezydent Chile Ricardo Lagos otworzył Międzynarodowy Kongres Latinoamerykańskiego Centrum Administracji dla rozwoju (CLAD) wyrażając żal z powodu zerwania, które dokonuje się między sprywatyzowanymi i luksusowymi usługami społecznymi dla mniejszości a publicznymi, niedostatecznie wyposażonymi usługami społecznymi dla wielkich mas ludności. Chodzi o sfery, które aby adekwatnie funkcjonować muszą być publiczne, zdecentralizowane i wyposażone w kontrolę partycypacyjną sprawowaną przez społeczność. Są to sfery spożycia zbiorowego, a na postęp całości pozwala ogólny poziom kultury naukowej kraju. To, że bogaci dysponują luksusową medycyną kuracyjną, niewiele im daje, jeśli nie ma ogólnych społecznych systemów szczepień i w ogóle profilaktyki. Mikroby nie zwracają uwagi na stan konta bankowego – moskity też nie.

Pod względem produktywności wykorzystania zasobów niewiele jest wątpliwości co do powszechnego marnotrawstwa, które powoduje prywatyzacja. W tej dziedzinie warto przeprowadzić interesującą korelację. Norwegia wydaje na ochronę zdrowia 9,6 proc. PKB, w tym 8 proc. w sektorze publicznym i 1,6 proc. w sektorze prywatnym; Kanada także wydaje 9,6 proc. na zdrowie, w tym 6,7 proc. w sektorze publicznym i 2,9 proc. w sektorze prywatnym, a Stany Zjednoczone wydają 14,6 proc., z czego 6,6 proc. w sektorze publicznym i 8,0 proc. w sektorze prywatnym. Pod względem wskaźnika rozwoju społecznego Norwegia znajduje się na pierwszym miejscu, Kanada znajduje się na piątym, a Stany Zjednoczone znajdują się na dziesiątym. Pod względem składnika zdrowie we wskaźniku rozwoju społecznego, Stany Zjednoczone są na 33 miejscu. W 2002 r. w Stanach Zjednoczonych na jedną osobę wydano na ochronę zdrowia 5274 dolarów, a w Kanadzie 2931.¹¹⁶

W rzeczywistości sfera ta bardzo zależy od kooperacyjnych form organizacji społecznej. Gdy w pewnym kraju afrykańskim zaprzestano szczepić dzieci przeciwko paraliżowi dziecięcemu, niemal całkowicie kontrolowana choroba znów się

¹¹⁶ UNDP, *Human Development Report 2005*, s. 219 i 236, tabela I odnosząca się do wskaźnika rozwoju społecznego w ogóle i tabela 6 odnosząca się do polityk ochrony zdrowia. Na s. 58 są interesujące dane o ochronie zdrowia w Stanach Zjednoczonych; stwierdza się tam, że państwo to przewodzi na świecie pod względem wydatków na zdrowie, ale od 2000 r. spadkowa tendencja stopy śmiertelności niemowląt się odwróciła („infant death rates first slowed and then reversed”). Spośród niepełnoletnich Amerykanów, 45 milionów nie ma ubezpieczenia zdrowotnego. Zgodnie z raportem, ci, którzy nie posiadają tego ubezpieczenia, nie mają regularnej opieki zdrowotnej i mają większe szanse na hospitalizację oraz stwarzają dużo większe problemy zdrowotne i ponoszą dużo wyższe wydatki na zdrowie niż gdyby byli ubezpieczeni.

rozpowszechniła. Edukacja zależy od bogatej w informacje atmosfery na każdym terytorium – od wyposażenia w biblioteki, teatry, inteligentną telewizję, intensywne życie kulturalne. Sama kultura zamieniona w *przemysł rozrywkowy* stwarza biernych i podatnych na dezinformację widzów. Bezpieczeństwo zamienione w przemysł zbrojeniowy nie prowadzi donikąd: w Stanach Zjednoczonych, gdzie wszyscy posiadają broń, 2,5 miliona osób przebywa w więzieniach, a przestępczość jest wysoka.

Zarysowująca się oś rozumowania jest taka, że stosowanie stosunków produkcji typowych dla epoki przemysłowej w sferze społecznej po prostu prowadzi do marnotrawstwa, nierówności i przemocy. Sfera ta wymaga publicznego, zdecentralizowanego i partycypacyjnego zarządzania. Działające w tej sferze instytucje prywatne są fundacjami nie nastawionymi na zysk, takimi, jak na przykład wielkie uniwersytety amerykańskie. Fundacje prywatne nastawione na zysk, takie, jak uniwersytet w Phoenix, to dużo dyplomów i mało nauki. Warto porównać osiągnięcia uniwersytetów notowanych na giełdzie czy plany zdrowia kontrolowane przez instytucje finansowe z osiągnięciami Duszpasterstwa Dziecięcego brazylijskiego Kościoła katolickiego. Dziś działa ono w 3500 gminach kraju – tam, gdzie działa, jego zasługą w 50 proc. jest spadek śmiertelności niemowląt i w 80 proc. spadek ich hospitalizacji. Miesięczny koszt ochrony zdrowia dziecka wynosi 1,37 reala. Nie ma takiego planu zdrowia – i w ogóle prywatnego przedsiębiorstwa – które osiągałoby takie korzyści przy takich kosztach. Tak więc, najbardziej konkurencyjne przedsięwzięcie w kraju nie opiera się na konkurencji, lecz na systemie współpracy sieciowej.

Potrzebna jest praca teoretyczna polegająca na systematycznej analizie sektorów, które składają się na sfery społeczne, wychodząc od technicznych stosunków produkcji i w oparciu o nie rekonstruując stosunki społeczne. Tak, jak w XIX w. Marks analizował to, co techniczne stosunki produkcji przemysłowej implikowały pod względem społecznych stosunków produkcji, tak też dziś warto zastanowić się, jaki rodzaj organizacji społeczeństwa budują polityki społeczne. Jako ekonomiści jesteśmy dalecy od odpowiedzi na to wyzwanie. W Brazylii (z zaszczytnymi wyjątkami) doszło do zerwania epistemologicznego między ekonomistami, poważnymi osobami zajmującymi się procentami, kursami, inflacją itd., a osobami z miękkim sercem, które zajmują się „socjałem”. Wielkie banki, które przeszkadzają rozwojowi i obciążają wszelką naszą działalność, pobierając absurdalne opłaty za nasz dostęp do naszych własnych pieniędzy, przedstawia się jako czynniki rozwoju, a tymczasem sfery społeczne, które bezpośrednio odpowiadają na to, czego chcemy od życia – zdrowie, bezpieczeństwo, kultura itd. – przedstawia się jako „koszty”. Ten świat stoi na głowie.¹¹⁷

Dla nas najistotniejsze jest tu to, że mechanizmy rządzące sferami społecznymi znajdują się na marginesie *mainstreamu* analiz ekonomicznych, jako czynniki współdziałające z procesem, gdy tymczasem chodzi o sferę, która typowo jest dwukrotnie czy trzykrotnie większa niż działalność polegająca na produkcji dóbr fizycznie mierzalnych. Tam, gdzie działają usługi społeczne, ze względu na swoją kapilarność i swój charakter polegający na spożyciu zbiorowym stwarzają one zdecentralizowane i intensywnie partycypacyjne struktury, toteż odgrywają rolę

¹¹⁷ W książce pod wspólną redakcją z Samuelem Kilsztajnem, *A Economia social no Brasil*, São Paulo, Editora Senac 2003, przy współpracy kilku autorów staraliśmy się otworzyć więcej kanałów – dziś zupełnie rozwiedzionych ze sobą – między sferą ekonomiczną i sferą społeczną. W samym świecie przedsiębiorców świadomość takiej potrzeby jest coraz wyraźniejsza.

potężnego organizatora społecznego, wzbogacają nasze formy organizacji społeczeństwa demokracją ekonomiczną i społeczną. Brak analiz kosztów dodatkowych spowodowanych przez prywatyzację sfer społecznych usunął z horyzontu debat ekonomicznych jeden z podstawowych czynników tego, że jesteśmy krajem wysokich kosztów i niskiej produktywności systemowej.

13. Gospodarowanie czasem

Czas jest naszym głównym zasobem nieodnawialnym. Jego marnotrawienie przez nas samych czy przez osoby trzecie jest ogromne. Wszyscy wiemy, że *time is money*, ale niewiele osób myśli o tym, co porównuje. Czas jest czasem naszego życia. Stracone pieniądze można odzyskać. Ale życie...

Keynes miał bardzo sympatyczną wizję umiłowania pieniędzy. „Umiłowanie pieniędzy jako posiadania – odmienne od umiłowania pieniędzy jako środka pozwalającego uzyskać przyjemności i realia życia – będziemy uważać za to, czym jest: nieco odrażającą chorobę, jedną z tych na wpół zbrodniczych, na wpół patologicznych skłonności, które z dreszczem zgrozy powierza się specjalistom w dziedzinie chorób umysłowych.”¹¹⁸

Rzecz nie w tym, że ignorujemy ekonomiczną wartość czasu. Przedsiębiorca dokładnie kalkuluje czas pracy swoich pracowników, ponieważ ich czas pracy to jego pieniądze. Kuttner opowiada o swojej wizycie w centrum telemarketingu, gdzie telefonistki mają dwie sekundy między jedną rozmową telefoniczną a drugą: gdy miną dwie sekundy, zaczyna się odliczanie czasu. W filmie dokumentalnym *The Corporation* pokazuje się przedsiębiorstwa, w których w operacjach krawcowych pracujących dla wielkich marek rejestruje się nawet setne części sekundy.

Prawdopodobnie marnotrawstwo naszego czasu stanowi jeden z najpotężniejszych kosztów zewnętrznych kapitalizmu. Gdy bank zmniejsza liczbę pracowników obsługujących klientów w okienkach i musimy stać w kolejce, zmniejsza on oferowany czas pracy, który dla niego stanowi koszt, i zwiększa czas stracony przez klientów, który nic go nie kosztuje. Aby nie zyskać sobie złej sławy, wystarczy upewnić się, że inne banki zachowują się podobnie. Przedsiębiorstwo komunikacji woli mieć dobrze wypełniony autobus i podnosi swoją wydajność mierzoną liczbą przewożonych pasażerów na kilometr, choć oznacza to stratę czasu dla użytkowników czekających na przystanku na autobusy. Gdy dzwoniczmy do jakiejś usługi telefonicznej i przez całą wieczność słyszymy, jak ważne dla tajemniczych „nas” jest nasze połączenie, nie ulega wątpliwości, że nasz czas oczekiwania dla nas samych jest kosztem – ale nie dla „nas”. Gdy w domu czekamy na wizytę technika czy na dostawę, informuje się nas, że mamy być w domu w godzinach handlowych, przez cały dzień. Oczywiście, ponieważ nasz czas się nie liczy, a potrzebujemy usługi, czekamy. Przedsiębiorstwo nie określa konkretnych godzin, ponieważ elastyczność pod tym względem jest dla niego wygodna. Zasadniczo

¹¹⁸ John Maynard Keynes, „Economic Possibilities for Our Grandchildren – (1930)”, w: *Essays in Persuasion*, Nowy Jork – Londyn, W.W. Norton 1963, s. 358 i nast. W oryginale: „The love of money as a possession – as distinguished from the love of money as a means to the enjoyments and realities of life – will be recognised for what it is, a somewhat disgusting morbidity, one of those semi-criminal, semi-pathological propensities which one hands over with a shudder to the specialists in mental disease” (s. 369).

uważa się, że czas przedsiębiorstwa ma wartość, natomiast czas konsumenta jest bezwartościowy.

Mieć czas, aby robić to, co lubimy, prawdopodobnie stanowi główny cel, wokół którego organizujemy się jako społeczeństwo. Innymi słowy, trzeba przejść od ekonomii czasu jako troski mikroekonomicznej, polegającej na tym, że przedsiębiorstwo liczy nasze sekundy, do troski makroekonomicznej, polegającej na tym, że oceniamy skuteczność naszej organizacji społecznej pod kątem zwiększenia możliwości wyboru sposobu zużytkowania swojego czasu.

Ten punkt widzenia dość ewidentnie wiąże się z pracami Amartya Sena, gdyż pozwala zrozumieć, że ubóstwo niekoniecznie oznacza pozbawienie ludzi prawa do określonych produktów, ale również utratę prawa do wyboru. A wybór tego, jak korzystamy z naszego krótkiego czasu życia, ma zasadnicze znaczenie.

W pracy Marcelo Traldiego interesujące rzeczy przyniósł kwestionariusz dotyczący zużytkowania czasu przez rodziny należące do klasy średniej – na przykład to, że pewien profesjonalista sklasyfikował jako czas wolny czas, w którym siedząc wygodnie w domu, czyta dobrą książkę techniczną. Czytanie tej samej książki w biurze zaklasyfikowałby on jako pracę, a nawet jako poświęcenie.¹¹⁹

Z tradycji judeochrześcijańskiej odziedziczyliśmy ogromny ładunek cnoty poświęcenia. Im więcej poświęcenia w naszym życiu, tym bardziej zasługujemy na jakąś nagrodę – w tym czy w następnym życiu. W rzeczywistości coś dobrze zrobić, na przykład zrobić użytek z naszej zdolności do dokonywania wynalazków, to nie żadne poświęcenie. *Business Week* dziwi się, że tyle osób przyczyniło się do skonstruowania i udoskonalenia wolnego oprogramowania Linuxa z tego prostego powodu, że sprawiało im przyjemność, iż tworzą coś lepszego i są użyteczni. Na odwrót – osoba bezrobotna niewątpliwie może rozpaczać, że trudno jej utrzymać rodzinę. Czuje się jednak również zrozpaczona – tak jest zwłaszcza w przypadku bezrobotnej młodzieży – że do niczego się nie przyczynia, w niczym nie bierze udziału, nie *uczestniczy* w procesie społecznym.

Ekonomia czasu nie istnieje jako dyscyplina, a przecież jest niezmiernie ważna. Opiera się na podstawowym założeniu: czas jako kategoria ekonomiczna nie ogranicza się do czasu opłacanej działalności produkcyjnej. Inteligentne wykorzystanie naszego czasu w jego rozmaitych składnikach – snu, który regeneruje nasze siły, rozrywki, która przywraca naszą równowagę wewnętrzną, opieki nad naszymi dziećmi, sadzenia kwiatów w ogrodzie, rozmów z przyjaciółmi, czynienia czegoś, co w naszym odczuciu jest użyteczne w środowisku pracy, które nas szanuje – to wszystko składa się na cel ostateczny: jakość życia.

Powróćmy do pracy Keynesa. Pisząc w 1930 r., czym powinno być życie jego wnuków, wyobrażał sobie, że wystarczy nam inteligencji, aby wykorzystać technologie i postępy w dziedzinie produktywności i mniej pracować. Trzygodzinny dzień roboczy lub piętnastogodzinny tydzień pracy na długi czas będą mogły rozwiązać problem, ponieważ u większości z nas trzy godziny dziennie całkiem wystarczą do zaspokojenia starego

¹¹⁹ Marcelo Traldi Fonseca, *Para onde vai o nosso tempo? Estudo exploratório sobre a utilização do tempo live*, Dissertação de Mestrado em Administração, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo 2004; patrz <http://dowbor.org> pod „Pesquisas Conexas”.

Adama.” Oczywiście, nastąpiły postępy technologiczne, których nie mógł przewidzieć i które przekraczają granice jego wyobraźni, lecz przecież zabijamy się w pracy.¹²⁰

Ta irracjonalność, jaką stanowi zła dystrybucja wysiłków, ma surrealistyczny wymiar. Jedna część społeczeństwa jest zrozpaczona nadmiarem pracy, a inna tym, że nie może pracować. W tym znaczeniu minimum zdrowego rozsądku w dystrybucji wysiłków stanowi jeden z podstawowych celów zarządzania społecznego. Pod kątem regulacji gospodarowania czasem dochodzi się do wniosku, że rynek stanowi strukturalnie niewystarczający mechanizm alokacji zasobów pracy, która wymaga powiązanych rozwiązań systemowych. W tej konstatacji nie ma nic nowego. Jednak w wizji, którą tu sugerujemy, nadając czasowi społecznemu wartość ekonomiczną, bezrobocie przestanie być postrzegane tylko jako żałośnie rozpaczliwa sytuacja nieszczęśników, którzy nie uzyskali dyplomów i nie wykazują się „zatrudnialnością”, lecz będzie postrzegane jako koszt dla społeczeństwa: wartość zmarnowanego czasu może być dużo wyższa niż koszt środków organizacyjnych, które wszystkim zapewnią użyteczną pracę.¹²¹

Inny wymiar ekonomii czasu obejmuje irracjonalność procesu akumulacji. Jeśli patrzymy na czas jako na kategorię ekonomiczną, a tym samym na marnotrawstwo czasu społecznego jako na koszt, to powinniśmy na przykład pomyśleć o tym, jak rozwiązuje się problem naszego transportu. Dużo pracujemy, aby zarobić na samochód. W mieście São Paulo, ze względu na dramatyczny brak transportu zbiorowego, każdy stara się mieć samochód. Praktyczny skutek jest taki, że – jak powiedzieliśmy – poruszamy się po mieście ze średnią prędkością 14 km na godzinę. Płacimy za samochód i stajemy się więźniami nieustannych wydatków na benzynę, ubezpieczenia, naprawy, parking, szpitale, nie mówiąc o grzywnach oraz, ewentualnie, o analityku i środkach uspokajających, które nam zaleca.

Myląc środki i cele, mylimy wykorzystanie swojego czasu z zawsze odkładanym na później szczęściem. Głównym celem, do którego dążymy, „wartością”, której hołdujemy, jest jakość życia dla jak największej liczby osób, w tym dla naszych dzieci i wnuków. Ta jakość życia obejmuje, na przykład, możliwość pływania w basenie czy spędzania końca tygodnia w domku na wsi. Czy jednak naprawdę musimy być wyłącznymi właścicielami tych infrastruktur? W rzeczywistości spędzamy długie lata pracując po to, aby je spłacić i nigdy nie doceniamy nieustannych wydatków, które one pociągają za sobą w formie konserwacji i napraw, podatków itd. Gdy skalkulujemy czas pracy, którego wymaga ich nabycie, czas pracy, którego wymaga ich konserwacja i naprawa oraz to, jak niewiele z nich korzystamy – właśnie dlatego, że nie mamy czasu – okaże się, że o wiele bardziej praktyczne jest oparcie się na rozwiązaniach społecznych. Na przykład w Toronto jest dużo basenów publicznych, nie mówiąc już o szkolnych obiektach sportowych dostępnych dla wszystkich. Obywatel nie musi pamiętać, jaki jest poziom pH wody, czy kupiono chlor, czy zapłacono człowiekowi, który zajmuje się konserwacją i naprawami basenu, lecz zakłada kąpielówkę, wsiada na rower i jedzie na basen, gdzie może spotkać

¹²⁰ Keynes, op. cit. W oryginale: „Three-hour shifts or a fifteen-hour week may put off the problem for a great while. For three hours a day is quite enough to satisfy the old Adam in most of us!” Stary Adam to oczywiście ten, kto w pocie czoła zarabia na chleb.

¹²¹ Na ten temat klasyczna jest książka Guy Aznara, *Travailler moins pour travailler tous: 20 propositions*, Paryż, Syros 1993 - przedmowa André Gorza. Już Keynes oburzał się na „olbrzymią anomalię, którą w świecie pełnym potrzeb stanowi bezrobocie”.

przyjaciół, gdzie jego dzieci mogą pływać ile tylko zechcą, ponieważ nad ich bezpieczeństwem czuwa miejska służba itd.

Gdy koszty infrastruktury wolnego czasu rozkłada się na wszystkich obywateli, stają się one bardzo niskie. Przede wszystkim jednak nie trzeba nieustannie tracić naszych pieniędzy i naszego czasu na organizację przyjemnego wykorzystania naszego czasu. Nie chodzi o pogardę dla konsumpcji, lecz o to, aby konsumować inteligentnie. Gdy czas społeczny staje się kategorią ekonomiczną, zmienia się logika inwestycji społecznych. Przyglądając się życiu przeciętnej pary należącej do klasy średniej, stwierdzamy z przerażeniem, że jest w nim faza zabijania się w pracy po to, aby nabyć te wszystkie rzeczy, a następnie faza pozbywania się ich po to, aby odzyskać prawo do straconych po drodze pieniędzy i do straconego czasu.

Jak oszacować wartość czasu społecznego? Najlepiej pójść najprostszą drogą. Pomijając czas, z którego korzystamy w sposób czysto indywidualny – czas snu, czas współżycia rodzinnego w domu itp. – powiedzmy, że czas społeczny jest bezpośrednio związany z zarabianiem na życie, a więc, że jest to 12 godzin dziennie. Obejmuje czas pracy, dojazdów do pracy i z pracy, zakupy i inne zadania związane z zarabianiem na życie. Daje nam to 60 godzin w tygodniu, co po pomnożeniu przez 48 tygodni w roku i odjęciu 4 tygodni urlopu daje około 2880 godzin „handlowych” w roku. Jeśli za odniesienie przyjmiemy nasz PKB, który wynosi 700 miliardów dolarów na 180 milionów mieszkańców, PKB na jednego mieszkańca wyniesie 3900 dolarów. Podzielony przez 2880 godzin, wynosi on 1,35 dolara na godzinę, co stanowi wartość, powiedzmy, naszej „aktywnej” godziny. Można wysubtelnić te kalkulacje na różne sposoby, ale istota sprawy polega na tym, aby uświadomić sobie, że nasz czas nie jest darmowy i gdy ktoś go marnotrawi, marnotrawstwo to powinno brać się pod uwagę.¹²²

Implikacje mogą być bardzo praktyczne. Pewien kandydat na burmistrza São Paulo skalkulował koszt kilometra kolei podziemnej i uznał, że jest on bardzo drogi – jakies 100 milionów dolarów. Załóżmy, że szeroka sieć metra skróciłaby średnio o pół godziny czas dojazdów czynnych zawodowo mieszkańców tego miasta, czyli około 5 milionów osób, z pracy i do pracy. Dałoby to 2,5 miliona zaoszczędzonych godzin dziennie, co oznacza, że co 30 dni zwracałby się koszt jednego kilometra tego środka transportu.¹²³

Im bardziej idiotyzm polegający na marnotrawstwie głównego nieodnawialnego zasobu naszego życia staje się coraz bardziej oczywisty, tym więcej jest studiów na ten temat. Robert Putnam lamentuje, że „jednym z nieuchronnych skutków sposobu, w jaki organizujemy nasze życie w układzie przestrzennym jest to, iż codziennie spędzamy coraz więcej czasu na samotnych podróżach w metalowych puszkach między

¹²² W Stanach Zjednoczonych Steven Davis wyszedł od średniej wartości płacy godzinowej po odliczeniu podatków i przypisał tę wartość godzinie czasu wolnego – około 13,2 dolara. 5 godzin więcej czasu wolnego tygodniowo stanowiłoby równowartość 3300 dolarów rocznie na jednego pracownika. *The Economist*, 4 lutego 2006 r., s. 29

¹²³ PKB na mieszkańca São Paulo jest około cztery razy większy niż średnia brazylijska, toteż w rzeczywistości koszt jednego kilometra mógłby zwracać się co tydzień. Różnymi podobnymi kalkulacjami posługujemy się w innych pracach. Istotna nie jest tu dokładna liczba, lecz świadomość, że istotną wartością jest czas na to, aby żyć i że racjonalność ekonomiczna polega na oszczędzaniu czasu, a nie na jego marnotrawieniu. Zakładając, że koszt budowy 1 km linii metra wynosi 100 milionów dolarów, przy 10-milionowej ludności wynosiłby on 10 dolarów na 1 mieszkańca. Ponieważ problem komunikacji miejskiej nie jest rozwiązany, w każdej rodzinie kupujemy samochód za 13 tysięcy reali i jeździmy 13 km na godzinę.

wierzchołkami naszych prywatnych trójkątów. Zgodnie z danymi Biura Badań Transportu Osobowego Departamentu Transportu, dorośli Amerykanie spędzają za kierownicą średnio 72 minuty dziennie. W świetle badań dziennego zużycia czasu jest to więcej niż czas, który spędzamy na gotowaniu czy jedzeniu i ponad dwa razy więcej niż czas, który średnio rodzice poświęcają dzieciom. Podróże prywatnymi samochodami stanowią ponad 86 proc. wszystkich podróży w Ameryce. Dwie trzecie wszystkich podróży samochodami odbywa się w pojedynkę, przy czym ułamek ten stale rośnie.”¹²⁴

Pośrednim skutkiem tego procesu jest narastająca izolacja, w której żyjemy. Putnam kładzie nacisk na ten rozkładający interakcję społeczną wpływ dojazdów do pracy i z pracy prywatnymi samochodami, zwanych *commuting*. Z jednej strony stwierdza, że „każde dodatkowe 10 minut w wydatkowaniu czasu dziennego na *commuting* zmniejsza zaangażowanie w sprawy społeczności o 10 proc. – powoduje mniejszy udział w zebraniach publicznych” itd. Z drugiej strony, konstatuje „ten inny ciekawy fakt, że nie chodzi jedynie o czas spędzany w samochodzie, ale również o rozczłonkowanie przestrzenne zachodzące między domem a miejscem pracy, które jest fatalne dla życia w społeczności”. Dobrze znamy to zjawisko w Brazylii, towarzyszące ekspansji miast-sypialni ze wszystkimi jej skutkami – ubóstwem kulturalnym, przestępczością itd.

Sam proces jest dość interesujący. Myśląc o czasie wolnym jako kategorii społeczno-ekonomicznej wkraczamy w sferę nowoczesnej wizji, ponieważ koncentruje się ona na wyniku końcowym – jakości życia. Z ekonomicznego punktu widzenia oznacza to, że nadajemy wartość zarówno czasowi, który nie jest bezpośrednio zakontraktowany przez pracodawcę – i który przedsiębiorstwa uważają za bezpłatny, ponieważ nic ich nie kosztuje – jak i czasowi poświęconemu działalności społecznie użytecznej, ale nie objętej obiegiem pieniężnym, takiej, jak opieka nad rodziną, upiększanie naszych ogrodów, zadrzewianie naszych chodników przez chętnych do takich robót sąsiadów itd., zapobiegając jego marnotrawieniu przez panujące mechanizmy gospodarcze.

Równie wymowna jest najazd na nasz czas świadomy. Na przykład koszt reklamy obejmuje jedynie wydatki na różne media nadające przesłania reklamowe. To, że reklama dokonuje najazdu na program telewizyjny, który oglądam, zmuszając mnie do szukania na różnych kanałach czegoś ciekawego pośród zalewu głupoty, oznacza stratę czasu. Kto płaci za ten czas, za mój zmarnowany wypoczynek? Oczywiście, przedsiębiorcy reklamowi powiedzą, że oni „oferują” mi program. Ponieważ niewiele osób zna się na ekonomii, uchodzi im to na sucho. W rzeczywistości koszty reklamy włącza się do cen najróżniejszych produktów. Gdy jeden konkurent obciąża kosztami reklamy swój produkt, inny robi to samo, aby nie stracić swojego kawałka rynku. Na kakofonię, która następuje, nikt nie zwraca uwagi, ale nikomu nie udaje się wyjść z tego procesu. Zupełnie jak na stadionie, na którym kibice krzyczą „siadać” i nikt nie siada, bo gdyby sam to uczynił, nie mógłby oglądać meczu. Obok naszych pieniędzy, jak widzieliśmy wyżej na przykładach podanych przez Juliet Schor, w tym procesie trwoni się nasz czas.

Najazd na nasz czas świadomy, w którym robimy coś, co nam się podoba, lub z jakiegoś powodu postanawiamy coś zrobić, stanowi koszt. Idąc w São Paulo aleją Bandeirantes, idziemy korytarzem reklam zewnętrznych. Chcemy mieć trochę spokoju i na przykład posłuchać muzyki, ale nieustannie rozprasza nas przesłania reklamowe. Moglibyśmy

¹²⁴ Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Nowy Jork, Simon and Schuster 2000, s. 212.

nie zwracać na nie uwagi, ale nie jesteśmy tak skonstruowani: jesteśmy skonstruowani tak, że zwracamy uwagę na to, co się dzieje wokół nas i dzięki temu na przykład unikamy potrącenia nas przez samochód, stratowania itp. Rezultat to napięcie między tym, co świadomie chcemy robić, a nieustannym najazdem bezużytecznych przesłań. Są to dosłownie śmieci, od których bez przerwy musimy się opędać. Jest to męczący proces: Amerykanie nazywają to napięcie „nadmiernym obciążeniem zmysłowym”. Kosztuje to nas wszystkich, powoduje tylko zmęczenie i stwarza ogólną atmosferę obsesyjnej konsumpcji. Czy warto za to płacić?

Wydaje się, że ludzie stopniowo zdają sobie z tego sprawę. Istnieje sympatyczna książka Eduardo Gianettiego pt. *Felicidade*. Kto by pomyślał, że ekonomista może zajmować się szczęściem? Znakomita jest książka Bruno S. Freya i Aloisa Stutzer, *Happiness and Business*; szczególnie interesująca jest praca Tima Kassera, *The High Price of Materialism*, w której autor przedstawia wyniki licznych badań stosunku między poziomem zadowolenia z życia a nastawieniem na akumulację bogactwa materialnego. Rosiska Darcy napisała miłą książkę pt. *A Reengenharia do Tempo*.

Demokratyzacja gospodarki to dużo więcej niż przywrócenie równowagi politycznej: to odzyskanie sensu rzeczy, zejście się celów gospodarczych z celami ludzkimi. Istnieje oczywiście *psychopatologia ekonomii codziennej*, którą próbował napisać Freud i która pojawia się na apoplektycznym obliczu kierowcy obrzucającego wyzwiskami innego kierowcę czy na zmęczonym obliczu kobiety borykającej się z potrójnym dniem roboczym. Życie nie musi być idiotyczne, ale jest.

Naszym celem nie jest tu wyliczanie luk w naukach ekonomicznych, lecz wykazanie, że gdy w centrum wyników ekonomicznych umieścimy wartości, których chcemy – w szczególności jakość życia – jako kategorie ekonomiczne pojawią się obszary, których normalnie nie bralibyśmy pod uwagę. Nawiązując do tradycji studiów Paula Lafargue’a, Bertranda Russella i ostatnio Domenico De Masiego nad wypoczynkiem i lenistwem zaczynamy wypełniać treścią aspiracje, które mamy jako istoty ludzkie. Przypisanie wartości ekonomicznej czasowi wolnemu będzie praktyczną formą odbierania aktorom ekonomicznym czasu, który każą nam tracić. Gospodarka jest tylko środkiem; celem jest życie. Podporządkowanie korporacji naszym ludzkim celom zamiast pozwalania im, aby popychały nas do bezsensownej bieganiny, ma sens, a poza tym jest bardziej demokratyczne.

14. Teoria ekonomiczna trwałości

Wydaje się to dość absurdalne, ale w istocie teoria ekonomiczna, którą się posługujemy, nie uwzględnia dekapitalizacji planety. W praktyce to tak, jak w gospodarstwie domowym byśmy żyli wyprzedając meble, srebra domowe i uważali, że dobrze nam się powodzi, a więc dobrze administrujemy naszym domem. Niszczymy glebę, wodę, życie w morzach, szatę roślinną, rezerwy ropy naftowej, powłokę ozonową, sam klimat, ale księgujemy tylko stopę wzrostu.

Wyżej, w *Mierząc wyniki*, była mowa o rozmaitych inicjatywach na rzecz zmiany rachunkowości tak, aby odzwierciedlała ona dekapitalizację. Tu interesują nas zniekształcenia teorii ekonomicznej i jej nieodzowne reorientacje. Nauki ekonomiczne skupiły uwagę na rozmaitych kołach zębatych, które zapewniają funkcjonowanie maszyny gospodarczej i regulują jej tempo: na stopie inwestycji, stopach procentowych,

stopie inflacji, dynamice zatrudnienia, bilansie płatniczym, poziomie zadłużenia i w rezultacie na stopie wzrostu. Jest rzeczą naturalną, że to nas interesuje, bo gdyby machina nie funkcjonowała, nie doszlibyśmy donikąd. Tymczasem coraz więcej osób pyta o rzecz oczywistą: dokąd idziemy?

Jeszcze raz chodzi o to, aby mieć systemowy i długofalowy punkt widzenia. *Mainstream* ekonomii wyrugował perspektywę długofalową i całościowy pogląd, dzięki czemu unika stawiania niemiłego problemu strukturalnych skutków naszego rozwoju. Adam Smith z podziałem pracy, Malthus z analizą dynamik demograficznych, Marks z analizą przeobrażeń sił wytwórczych, Schumpeter z analizą dynamiki innowacji technologicznej analizowali realia sytuując w centrum rozumowania elementy strukturyzujące lub restrukturyzujące gospodarkę. W swoich wnioskach mogli się mylić lub mieć rację, ale kategorie, których używali, sprawiały, że widzieli skutki strukturalne.

Jedną z najbardziej twórczych innowacji w naukach ekonomicznych polegała na tym, że taka grupa, jak Klub Rzymski, choć myląc się w swoich projekcjach, ponownie postawiła na porządku dziennym całościowy i długofalowy punkt widzenia. Tysiące badaczy zabrały się za organizowanie pewnych liczb. Po tej linii główną osią wzbogacenia teorii niewątpliwie była troska o degradację – i w różnych sferach zniszczenie – środowiska. Warto rzucić okiem na to, jak jeszcze niedawno reagowano na problematykę środowiska, widoczną, lecz niewygodną dla grup kierowniczych, które przy okazji każdego postępu technologicznego wskazywały na świetlaną przyszłość, podczas gdy paru *nudziarzy* zwracało głowę wskazując na jego ujemne strony. Być może jednym z najbardziej tragicznych i z naukowego punktu widzenia najbardziej infantylnych aspektów ekonomii neoliberalnej jest to, że widzi produkcję (wzrost PKB) nie oglądając się na koszty (dekapitalizację planety, polaryzację na bogatych i biednych, powszechne marnotrawstwo zasobów, dezintegrację społeczną). Gdy ograniczamy nasze analizy do porównań ilościowych *outputs* dóbr i usług z poprzednim półroczem i z tymże półroczem poprzedniego roku, naprawdę można zignorować wiele rzeczy.

W dwadzieścia lat po sporządzeniu raportu Światowej Komisji do spraw Środowiska i Rozwoju pozostaje niezwykle aktualny. Aktualność ta nie wynika jedynie ze słuszności zawartych w nim analiz, ale również z tego, że problemy strukturalne nie zmieniają się z dnia na dzień. „Ziemia, widziana z kosmosu, jest kruchą, małą kulą, nie zdominowaną przez działania i dzieło człowieka, lecz przez uporządkowany całokształt chmur, oceanów, roślinności i gleb. To, że ludzkość nie potrafi działać zgodnie z tym łańcem naturalnym, zasadniczo zmienia systemy planetarne. Wiele z tych zmian pociąga za sobą zagrożenia dla życia. Trzeba uznać tę nową rzeczywistość, przed którą nie ma jak uciec, i trzeba jej sprostać.” Dlatego punkt widzenia musi być systemowy.¹²⁵

Jeśli chodzi o perspektywę długofalową i skutki strukturalne, raport jest wymowny: „Bierzemy kapitał środowiskowy pożyczony przyszłym pokoleniom nie mając zamiaru go zwrócić ani nie mając perspektyw na jego zwrot... Skutki obecnego marnotrawstwa szybko likwidują opcje przyszłych pokoleń. Wiele osób odpowiedzialnych za podejmowane dziś decyzje nie będzie żyło, gdy planeta odczuje najpoważniejsze skutki kwaśnego deszczu, ocieplenia Ziemi, zmniejszania się powłoki ozonowej, powszechnego pustoszczenia i ginieć gatunków.”

¹²⁵ CNUMAD (Konferencja Narodów Zjednoczonych do spraw Środowiska i Rozwoju), *Nosso futuro cumum*, Rio de Janeiro, Ed. Fundação Getúlio Vargas 1988, s. 1. Studium to jest również znane jako Raport Brundtlanda, od nazwiska Gro Brundtlanda, który je koordynował.

Autorzy raportu, oglądając naszą małą planetę z całościowego i długofalowego punktu widzenia, byli naturalnie zmuszeni włączyć do swoich analiz społeczny wymiar procesów ekonomicznych. „Ubóstwo jest jedną z podstawowych przyczyn i jednym z podstawowych skutków procesów ekologicznych na świecie. Dlatego nie ma sensu próba podejmowania tych problemów bez szerszej perspektywy, obejmującej czynniki leżące u podstaw ubóstwa światowego i nierówności międzynarodowej. Ekologia i ekonomia są coraz bardziej związane ze sobą na szczeblu lokalnym, regionalnym, krajowym i światowym, w solidnej sieci przyczyn i skutków.”¹²⁶

Dlatego warto przyjrzeć się, jak teoria ekologiczna i wizja trwałego rozwoju mogą przywrócić naukom ekonomicznym orientację. Przyjmując całościowy punkt widzenia i przewyższając wąsko ekonomiczny punkt widzenia, z powrotem rozumiemy, jak wiążą się ze sobą procesy zmiany społecznej. Przyjmując długofalowy punkt widzenia, zarówno dostrzegamy skutki strukturalne, jak i odzyskujemy wizję historyczną. Jedno i drugie prowadzi nas nieuchronnie do wartości – celów tego wszystkiego. Definicja wartości i celów społecznych stanowi jak najbardziej polityczną gwiazdę przewodnią, podlegającą demokratycznym procesom decyzyjnym.

Książka Edwarda Wilsona, *The Future of Life*, jest przede wszystkim ładna. Są tam wszystkie dane o naszym dramacie ekologicznym, ale tekst płynie i autorowi udaje się dobrze nas poinformować i sprawić, że gustujemy w temacie. Obraz, który z tego się wyłania, to bardzo bogaty całościowy pogląd na naszą problematykę ekologiczną.

Wilson nie jest marzycielem wrogo nastawionym do technologii. Dostrzega jednak problemy, które spowodowała technologia, i konieczność ich rozwiązania. Jednym ze wspomnianych problemów jest nasz „odcisk” (*footprint*): aby przetrwać, człowiek zajmuje przestrzeń mieszkalną, przestrzeń uprawną i inne, łącznie 2,1 ha na osobę – taka jest średnia światowa. Nieco bardziej przestronny Amerykanin potrzebuje 9,6 ha. Gdybyśmy szli w ślady modelu amerykańskiego, już dziś potrzebne byłyby nam cztery Ziemie.

Prawda jest taka, że bardzo późno uświadomiliśmy sobie kłopoty, które sobie sprawiliśmy. „Dotychczas ludzkość odgrywała rolę niszczyciela planety, troszcząc się jedynie o swoje przetrwanie na krótką metę... Wiemy, co robić; być może zadziałamy na czas.”¹²⁷

Tak oto, problematyka środowiska również stawia przed nami problem wartości, pytanie: „po co?”, odnoszące się do naszej działalności. „Podobnie jak w przypadku wszystkich wielkich decyzji, kwestia ma moralny charakter. Nauka i technologia należą do tego, co możemy zrobić; moralność to coś takiego, co uzgadniamy, że powinniśmy lub nie powinniśmy zrobić. Etyka, która jest źródłem decyzji moralnych, jest normą lub odniesieniem zachowania, które wspiera wartość, a wartość z kolei zależy od celów. Cele, czy to osobiste, czy globalne, wytyczone przez świadomość lub wyryte w pismach świętych, wyrażają to, jak sami się widzimy i jak widzimy społeczeństwo. Reasumując, etyka ewoluuje krok po kroku, od samowyoobrażenia do celu, wartości, nakazu etycznego i rozumowania moralnego.”¹²⁸

¹²⁶ Tamże, s. 4 i 8.

¹²⁷ Edward O. Wilson, *The Future of Life*, Nowy Jork, Alfred A. Knopf 2002 – „Humanity has so far played the role of planetary killer, concerned only with its own short-term survival. (...) We know what to do, perhaps we will act in time” (s. 102).

¹²⁸ Tamże, s. 130.

Z powrotem jesteśmy w sercu wizji Celso Furtado, dla którego wartości znajdują się w centrum konstrukcji ekonomicznej. U Wilsona teoria ekonomiczna jest obecna, ale ma on świadomość dystansu, który dzieli ją od rzeczywistości. „W analizie opublikowanej w 1998 r. Norman Myers i Jennifer Kent z Uniwersytetu Oksfordzkiego oszacowali coroczne dotacje na świecie na 390-520 miliardów dolarów dla rolnictwa, 110 miliardów dla paliw naturalnych i energii jądrowej i 220 miliardów dla wody. Łącznie te i inne dotacje wynoszą ponad 2 bilionów dolarów, z których duża część wyrządza szkodę zarówno naszym gospodarkom, jak i naszym rządów. Przeciętny Amerykanin płaci dwa tysiące dolarów rocznie na dotacje, co przeczy wierze, że gospodarka amerykańska działa jak naprawdę wolny i konkurencyjny rynek.”¹²⁹

Proces ten jest szczególnie perwersyjny, ponieważ wyciskanie kapitału, który pozostawiła nam przyroda, sprawia, że korporacje ciągną zyski z dóbr, których nie musiały wytworzyć, bo kosztowało je tylko wydobycie. Nikt nie żąda od nich odtworzenia zniszczonego kapitału. Przeciwnie – jeszcze je dotujemy, stwarzając całą atmosferę zawrotnych zysków, która w coraz większym stopniu pozwala im zajmować przestrzeń władzy politycznej.

Tak więc, kwestia środowiska każe nam przemyśleć paradygmaty ekonomii. Na seminarium międzynarodowym o zarządzaniu wodą zorganizowanym w brazylijskiej Krajowej Służbie Kształcenia Handlowego (SENAC) problematyka ta pojawiła się dość wyraźnie: woda jest dobrem bezpłatnym, które staje się dobrem ekonomicznym, gdy zaczyna jej brakować i które, ze względu na swój charakter dobra podstawowego zarówno dla bezpośredniej konsumpcji ludzkiej, jak i dla procesów produkcji, wymaga kooperacyjnych form regulacji jej użytkowania. Kto zanieczyszcza wodę, ten zmniejsza dostęp wszystkich i sprawia, że jej zawłaszczanie staje się bardziej lukratywne, stwarzając błędne koło. Mechanizmy ekonomiczne po prostu tego nie rozwiązują – potrzebna jest odpowiednia polityka.

Podstawowe dane są następujące: produkcja kilograma pszenicy wymaga tysiąca litrów wody, produkcja litra mleka wymaga dwóch tysięcy litrów wody, produkcja kilograma cukru wymaga trzech tysięcy litrów wody, a produkcja kilograma ryżu wymaga do pięciu tysięcy litrów wody. Produkcja bawełny na jeden podkoszulek wymaga siedmiu tysięcy litrów wody, porcja hamburgera wymaga jedenastu tysięcy litrów wody, produkcja kilograma kawy wymaga dwudziestu tysięcy litrów wody. Według Freda Pearce, „świat produkuje dwukrotnie więcej żywności niż poprzednie pokolenie, ale zużywa trzykrotnie więcej wody do jej uprawy. International Water Management Institute (IWMI) kalkuluje, że w Indiach wydobywa się 250 km³ wód freatycznych – około 100 km³ więcej niż wynoszą zasoby wodne odtwarzane przez opady.” Praktyczny rezultat jest taki, że bardzo szybko wyczerpują się nagromadzone przez stulecia rezerwy wody. Tam, gdzie było mało wykopów, używa się małych pomp, które pompują wodę na coraz większych głębokościach. Tam, gdzie nieliczne studnie znajdowały wodę na głębokości 10 m, dziś trzeba szukać jej na głębokości 400 m, a mimo to i tak studnie te wysychają. Małe,

¹²⁹ Tamże, s. 184. Cytowana praca Normana Myersa i Jennifer Kent to *Perverse Subsidies: How Tax Dollars Can Undercut the Environment and the Economy*, Waszyngton, Island Press 2001. Wilson, obserwując zachowanie korporacji, dla których staramy się kształcić dobrych ekonomistów, wyraźnie mówi, po której jest stronie: „Ryzykując politycznie poprawny pogląd, zakończę [tę książkę] hołdem dla grup protestacyjnych. (...) Dla gospodarki naturalnej grupy protestacyjne stanowią system alarmowy. Są odpowiedzią immunologiczną żywego świata. Proszę, abyśmy je wysłuchali” (s. 184).

nowoczesne pompy, które rolnicy indywidualni kupują w Indiach, pompują 12 m³ wody na godzinę. Proszę pomnożyć to przez miliony rolników...¹³⁰

Logika systemu jest bezlitosna. Pewien rolnik komentuje: „Tak, martwię się, że woda zniknie, ale co mogę zrobić? Muszę żyć, a jeśli nie będę pompował wody, uczynią to moi sąsiedzi.” Pearce komentuje, że „wszyscy mają nieograniczony dostęp do sprzętu i supereksploracja jest niemal nieunikniona. To klasyczny przypadek tragedii [dóbr] wspólnych.”

Tushaar Shah z IWMI „ocenia, że Indie, Chiny i Pakistan razem prawdopodobnie pompują około 400 km³ wód gruntowych rocznie – około dwukrotnie więcej niż odtwarzają opady... Poza Azją podobne rewolucje zachodzą w takich ludnych krajach, jak Meksyk, Argentyna, Brazylia i Maroko. Nawet Stany Zjednoczone opróżniają cenne rezerwy wody gruntowej do uprawy zbóż i produkcji mięsa na eksport.”

Międzynarodowy wymiar sprawy staje się oczywisty. „Nie wiedzieliśmy, że duża część świata bogatego importuje plony zebrane wskutek supereksploracji rezerw wody gruntowej – bawełnę z Pakistanu, ryż z Tajlandii, pomidory z Izraela, kawę z Etiopii, a nawet pomarańcze z Hiszpanii i cukier z Australii.” Kalkulacja ta radykalnie zmienia sposób kalkulacji naszego spożycia wody. „Typowy człowiek z Zachodu ze swoimi mięsożernymi nawykami i rozrzutnym spożyciem mleka codziennie konsumuje nawet sto razy tyle wody, ile waży.”

Czy jest alternatywa? Może to dziwne, ale aby odpowiedzieć na to pytanie, trzeba zwrócić się nieco w przeszłość. W dawnych czasach Hindusi wznosili niezliczone małe tamy, aby zapewnić wodę w dolinach, co wzmagало filtrację gleby i pozwalało zaopatrywać wody freatyczne. Tworzone w ten sposób małe rezerwuary nazywają się *tanka*; nazwę tę przejęli Anglicy i stąd po angielsku *tank*, który przejęliśmy od nich przerabiając go na *tanque*. (*Tank* jako termin wojskowy pojawił się w 1915 r. i był wówczas zakodowaną nazwą nowej broni – czołgu.)

Proces przemianowano na „zbieranie wody” (*water harvesting*). „W tych częściach Delhi, w których oczyszczono stare zbiorniki i studnie i wyrzucono śmieci, nagromadzona woda odzyskuje warstwy podziemne. Stolica mogła uzyskać trzecią część wody w wyniku zbierania wody deszczowej.”

Proces ten obejmuje oczywiście organizacje społeczności lokalnych. Według Schaha, „w Indiach ważnym czynnikiem jest kontrola sprawowana przez społeczności. Niewielu rolników indywidualnych może zebrać z powodzeniem swoją wodę i zmagazynować ją pod ziemią – szybko rozproszyłaby się ona w szerszej warstwie wodonośnej. Gdy jednak robi to całe miasto, często skutki są spektakularne. Warstwy wodne się podnoszą, korytami wyschniętych strumieni znów płynie woda i jest jej więcej do nawadniania, co podnosi produktywność pól.”

Według Schaha, ruch na rzecz zbierania wody deszczowej „mobilizuje energię społeczną na taką skalę i z taką intensywnością, że może uczynić z niej jedną a najskuteczniejszych

¹³⁰ Fred Pearce, *When Rivers Run Dry*, Nowy Jork, Beacon Press 2006, 320 s. Patrz też tenże, „Earth: The Parched Planet”, *New Scientist*, 25 lutego 2006 r.; *New Scientist* można znaleźć na www.newscientist.com. O inicjatywach ASA patrz www.asabrasil.org.br. Patrz również studia Lestera Browna o „bańce żywnościowej”, która pęknie wraz z supereksploracją wody – www.earth-policy.org/indicators/water/2006.htm.

ripost na wyzwanie ekologiczne w jakiegokolwiek części planety”. Ten punkt widzenia każe przypomnieć o pionierskich wysiłkach brazylijskiego Powiązania Ziemi Na Współ Jałowych (ASA) – około tysiąca organizacji społeczeństwa obywatelskiego, które walczą z suszą poprzez mikrobieranie wody do cystern.

Z punktu widzenia teorii ekonomicznej to ważny przykład. Rozpowszechniony w *mainstreamie* ekonomicznym punkt widzenia, to wieczny obraz piekarza Adama Smitha, który chcąc maksymalizować swoją przewagę powinien produkować więcej taniego chleba dobrej jakości, ponieważ w przeciwnym razie pojawią się inni piekarze. Tak oto każdy dba o swój interes, z czego wynika więcej wspólnego dobra. Rozumowanie to jest niewątpliwie słuszne w przypadku piekarni i tamtych czasów. Natomiast w przypadku wspomnianego wyżej rolnika indyjskiego to samo rozumowanie przynosi inne rezultaty. Podstawowy argument polega na tym, że musi on wyżywić rodzinę i że, tak czy inaczej, jego sąsiedzi też pobierają wodę z tej samej warstwy, czyli w tym przypadku, gdy każdy kieruje się swoim interesem, skutkiem jest powszechny impas. Podstawowe rozumowanie *mainstreamu* ulega zupełnemu odwróceniu, a rozwiązania przynosi inicjatywa społeczności lokalnej na rzecz ochrony dobra wspólnego, uprzywilejowując paradygmat współpracy w stosunku do paradygmatu konkurencji.

Tak oto w teorii pojawia się ogromna próżnia: ekonomia dóbr wspólnych. Prezentując książkę o zarządzaniu wodą, położyliśmy nacisk na tym nowym wyzwaniu: „Wiemy, jak administrować przedsiębiorstwem produkującym obuwie lub samochody, wiemy, jak zorganizować ministerstwo. Jednak w miarę jak zagrożone i rzadkie stają się liczne dobra publiczne – *commons* – trzeba otworzyć dyskusję o nowatorskich formach zarządzania, które zapewniłyby jednocześnie żywotność gospodarczą, zrównoważony dostęp i trwałość środowiska.”¹³¹

Dobłą lekturą torującą drogę ekonomicznej teorii trwałości znów jest książka Hermana Daly’ego. W swoim *Beyond Growth* Daly charakteryzuje ekonomię trwałego rozwoju jako teorię opartą na czterech celach: wzrost musi być *trwały*, to znaczy powinien respektować skalę, którą planeta może wytrzymać na dłuższą metę, co z kolei implikuje poszanowanie *wystarczalności*, ponieważ w nieskończoność nie można zwiększać konsumpcji nie niszcząc podstaw reprodukcji; trzeba zapewnić *efektywność* w użytkowaniu zasobów, aby zminimalizować skutki i zmniejszyć niesamowite marnotrawstwo naszej obecnej formy organizacji ekonomicznej; trzeba wreszcie zapewnić *sprawiedliwość* w dystrybucji, czego nie zapewniają mechanizmy rynkowe.¹³²

Tradycyjnie teorie zajmujące się wyzyskiem i nierównością skupiały się na problemie dystrybucji. Niewątpliwie punkt ten ma zasadnicze znaczenie: kapitalizm, który znamy, jest racjonalnym alokatorem zasobów dla produkcji, ale nie potrafi dzielić; przeciwnie – przeważa w nim tendencja do koncentracji władzy, która umacnia koncentrację dochodu. Innymi słowy, system jest strukturalnie niekompletny, ponieważ dystrybucja zamyka cykl reprodukcji za pośrednictwem konsumpcji. Trzeba jednak wyjść poza te ramy. Mówiąc słowami Daly’ego, „niezdolność rynku do rozwiązania problemu sprawiedliwej dystrybucji jest szeroko znana, natomiast jego podobnej niezdolności do rozwiązania problemu zachowania optymalnej lub co najmniej trwałej skali nie bierze się już tak

¹³¹ Ladislau Dowbor, Renato A. Tagnin (red.), *Administrando a água como se fosse importante*, São Paulo, Editora Senac 2005, s. 12.

¹³² Herman E. Daly, *Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development*, Boston, Beacon Press 1996 – patrz zwłaszcza s. 50 i 224.

szeroko pod uwagę”. Tak więc, „decyzje mające wpływ na trwały rozwój powinny być otwarte i pozwolić na poinformowane uczestnictwo stron, na które wywierają one wpływ, i stron zainteresowanych”.¹³³

Bob Goudzwaard i Harry de Lange rozwijają tę wizję „skali optymalnej”: jest coraz bardziej oczywiste, że ekspansja konsumpcji prowadzi nas do impasów polegających na wyczerpaniu ekologicznym planety, nierównościach, dezintegracji społecznej. Pod dyskusję poddaje się więc ważne pojęcie: co jest wystarczające? Punktem wyjścia jest to, że „z powodu naszego zbiorowego bodźca, jakim jest dążenie do więcej i więcej, bezpośrednio szkodzimy swojemu dobrobytowi. Potrzebna jest nam inna wizja życia – wizja, w której słowo «dość» czy «wystarczy» odgrywa pozytywną rolę. Wdrożenie takiej wizji stworzy nowe możliwości dla współżycia sąsiedzkiego (*neighborliness*), dowodząc naszej troski o otoczenie i sprawiając, że w naszym zabieganym życiu będziemy mieli do dyspozycji więcej czasu. Powoli ona nie tylko wyzwolić ubogich, ale również bogatych.” Chodzi o przywrócenie czegoś, co zatraciliśmy, choć przecież to rzecz oczywista: świadomości, że „ludzie nie są dla produkcji, lecz produkcja jest dla ludzi”.¹³⁴

Nie usiłujemy tu zreasumować niektórych problemów środowiska. Staramy się naświetlić wagę problematyki ekologicznej dla przeformułowania naszego poglądu na nauki ekonomiczne. Jeszcze raz chodzi o skonstatowanie, że studia, które wychodzą od takich konkretnych problemów, jak trwałość gospodarki, prowadzą do przebudowy ekonomii na o wiele solidniejszych podstawach od tych, na których była ona dotychczas zbudowana, bo skoncentrowanych na rzeczywistych zagrożeniach, które się wyłaniają, na wynikach, które staramy się osiągnąć, na wartościach, na których się opierają, i na mechanizmach koniecznych do ich realizacji. Ze względu na samą poprzeczność problematyki, solidne włączenie wymiaru ekologicznego do studiów i badań z dziedziny ekonomii – a nie tylko lekkie pociągnięcie zielenią jakiegoś przedmiotu fakultatywnego – pozwala zrozumieć zintegrowane dynamiki.

Kenneth Boulding reasumuje problem w taki oto prosty sposób: „Trzeba być durniem lub ekonomistą, aby uwierzyć w nieograniczony wzrost w ograniczonym świecie.”¹³⁵ Zdrowy rozsądek wskazuje, że na planecie z ograniczonymi zasobami prosta konkurencja, w której każdy ściga się, aby złapać dla siebie jak najwięcej, stanowi absurd systemowy. Tak, jak z trudem uczymy się, że polityka wymaga paktowania, aby zrównoważyć rozmaite interesy, dostęp do rzadkich zasobów planety wymaga paktowania, które pozwoli uszanować potrzeby wszystkich. Innymi słowy, trzeba rozciągnąć pojęcie demokracji tak, aby obejmowało kontrolę zasobów, które, koniec końców, należą do wszystkich z nas.

15. Polityka makroekonomiczna

¹³³ Tamże, s. 50: „The market’s inability to solve the problem of just distribution is widely recognized, but its similar inability to solve the problem of optimal or even sustainable scale is not as widely appreciated.”

¹³⁴ Bob Goudzwaard, Harry de Lange, *Beyond Poverty and Affluence: Toward an Economy of Care*, Genewa, World Council of Churches 1986, s. 159 i 74; przedmowę do książki napisał Maurice Strong, który koordynował ECO-92 w Rio de Janeiro. Patrz też „What Next?”, numer specjalny *Development Dialogue*, Dag Hammarskjöld Foundation, czerwiec 2006 r.

¹³⁵ „In order to believe in unlimited growth in a limited world, one has to be either a fool or an economist.” Göran Backstrand, Lars Ingelstam, „Global Challenges and Responsible Lifestyles”, *Development Dialogue*, czerwiec 2006 r., s. 125.

Spośród wszystkich działów, makroekonomia to dział, który otaczają zagadki. Tymczasem proces ten nie różni się zasadniczo od administrowania naszym domem. Jeśli chcemy zainwestować w nową kuchenkę, musimy zaoszczędzić. Jeśli zainwestujemy nie posiadając odpowiednich oszczędności, popadniemy w zadłużenie. Nasze coroczne wydatki muszą odpowiadać temu, co produkujemy, temu, co przynosimy do domu w formie zarobków, zysków czy nawet emerytury. Jeśli wystarcza, mamy oszczędności. Jeśli brakuje, musimy zapłacić w następnym roku lub wziąć pożyczkę. Innymi słowy, rachunek musi się zamknąć. Makroekonomia ma po prostu do czynienia z rachunkiem krajowym i coraz częściej z rachunkiem planetarnym.

W rozmaitych cyklach produkcyjnych wszystko musi się zamknąć, ponieważ to, co wymaga wysiłku, stanowi koszt. Gdy mówimy, że oświata publiczna jest bezpłatna, znaczy to, że odpłatność za nią nie jest bezpośrednia, lecz odbywa się za pośrednictwem podatków. W ten sposób część tego, co wytwarzamy jako społeczeństwo, podlega redystrybucji jako wydatek bezpośredni pod postacią zysków i płac, a inna podlega redystrybucji pośrednio, pod postacią wydatków publicznych. Jeśli jesteśmy zainteresowani informacjami handlowymi o samochodach i kupujemy czasopismo specjalistyczne, wydatek jest bezpośredni. Jeśli w telewizji pokazuje się nam reklamę samochodu, koszt stanowi część budżetu reklamowego, na który składamy się kupując rozmaite produkty. Ponieważ to, co płacimy, jest rozproszone w różnych produktach, odnosimy wrażenie, że mamy to za darmo, a przedsiębiorstwa wolą, abyśmy tak uważali. Innymi słowy, płacimy bezpośrednio albo pośrednio, ale płacimy. Każdy produkt społeczny wymaga wysiłku, a podstawowym celem makroekonomii jest to, aby ten wysiłek był inteligentnie ukierunkowany na coś, co technicznie nazywamy „racjonalną alokacją zasobów”.

Czy warto alokować zasoby w technologię? Jasne, bo postęp technologiczny pozwala, aby nasz wysiłek był wydajniejszy. W tym znaczeniu nie tylko fabryka, ale również edukacja stanowi inwestycję, ponieważ sprzyja inteligentniejszym formom pracy. Maszyna była postępem, gdyż na przykład bardziej efektywnie zaczęliśmy szyć ubrania, zapewniając „wydajność” naszemu wysiłkowi. Telefon czy Internet zwiększają naszą wydajność, gdyż zamiast przenosić nasze ciała, w mgnieniu oka i taniej przenosimy informację. Tak wzrasta nasza produktywność systemowa i uzyskujemy większą zdolność inwestycji oraz więcej produktów i usług. Warto alokować zasoby tak, aby generowały więcej zasobów. Podstawowa reguła to staranie się o alokację zasobów tam, gdzie będą bardziej użyteczne dla całego społeczeństwa. Stanowi to lub powinno stanowić trzon polityki makroekonomicznej.

Dobra i usługi są wytworem wysiłku najrozmaitszych aktorów gospodarczych. Skutki dla rozwoju będą różne w zależności od tego, kto zawłaszczy większy wolumen wytworzonego bogactwa. Większe bogacenie się spekulantów finansowych skutkuje przeszkodami dla działalności gospodarczej, wyjaławia oszczędności, gdy tymczasem na przykład lepsze wynagrodzenie drobnych producentów mogłoby zdynamizować zatrudnienie i rynek wewnętrzny. Zasadniczo polityka makroekonomiczna na dobre i na złe reguluje to, kto zawłaszcza wysiłek produkcyjny kraju.

Sam w sobie mechanizm makroekonomiczny nie jest złożony. Część produktu bezpośrednio trafia do rodzin pod postacią płac, zysków i innych dochodów alokowanych w spożyciu końcowym. Inna część przechodzi przez ręce rządu i przeobraża się w

pośrednie spożycie rodzin pod postacią świadczenia usług publicznych, edukacji, ochrony zdrowia, bezpieczeństwa itd. Znaczna część zasobów przeobraża się w inwestycje publiczne lub prywatne, pozwalające na ekspansję ogólnej mocy produkcyjnej. Wreszcie jeszcze inna część idzie na spłatę procentów i amortyzacji pożyczek.

Kto zasługuje na więcej produktu? Ten proces ma wymiar etyczny, związany z koniecznością zapewnienia minimalnie zrównoważonego dostępu wszystkich do produktu społecznego. Na przykład nie można pozostawić kogoś bez dostępu do lekarza dlatego, że jest ubogi czy pozostawić dziecko bez mleka pod pretekstem, że winne są mechanizmy ekonomiczne. Nadmiar bogactwa w niektórych rękach również stanowi dylemat etyczny, gdyż bierze się z niekontrolowanych mechanizmów ekonomicznych i staje się władzą polityczną, która ma tendencję do pogłębiania nierówności. Nadmiar bogactwa, podobnie jak nadmierny niedostatek są patologiczne dla każdego społeczeństwa. Powrócimy do tego w ostatnim rozdziale tego eseju.

W ściśle ekonomicznym wymiarze uważa się, że to dobrze, iż osoby wynagradza się zgodnie z tym, co wnoszą do społeczeństwa, rekompensując w ten sposób najlepsze wysiłki i je stymulując. Gros naszych dramatów polega na tym, że niektóre osoby czy grupy społeczne mało wytwarzają, a dużo zawłaszczają. Zrównoważenie sytuacji i ewentualna korekta mechanizmów to istota polityki makroekonomicznej.

Podstawowe rozróżnienie, które należy poczynić, polega na tym, że dany aktor gospodarczy może wzbogacić się wytwarzając nowe bogactwa lub zawłaszczając bogactwo innych. W naszej pracy *O que é capital?* posłużyliśmy się następującym obrazem: jeśli ktoś inwestuje budując kilka domów i z jakiegoś powodu bankrutuje, mówimy, że stracił pieniądze. Praktycznym rezultatem jest jednak istnienie nowych domów, w których mogą mieszkać konkretne osoby, a tym samym wzrósł produkt społeczny. Gdy natomiast kupujemy dolara przewidując, że wzrośnie jego kurs i on rzeczywiście rośnie, pieniądze, które na tym zarabiamy, odpowiadają zmniejszonej sile nabywczej tego, kto nam go sprzedał: jest to transferowe wzbogacenie się, a społeczeństwo nic na nim nie zyskało ani nie straciło. Na przykład pośrednicy finansowi uporczywie nazywają działalność spekulacyjną „inwestycjami”, gdy w rzeczywistości chodzi zaledwie o lokaty finansowe. Z technicznego punktu widzenia inwestycja jest wtedy, gdy ma na celu wzrost mocy produkcyjnej społeczeństwa.

Tymczasem z mikroekonomicznego punktu widzenia ktoś, kto zarobił kupując w odpowiedniej chwili dolara, wzbogacił się, choć bogactwo kraju nie wzrosło o złamany grosz. Celem makroekonomii jest możliwie najinteligentniejsza alokacja zasobów, zmierzająca do coraz większego dobrobytu całej ludności, a nie wyczyn spekulacyjny. Brazylia długo żyła z pewnego rodzaju procesem spekulacyjnym, jakim jest inflacja, a następnie z innym procesem spekulacyjnym opartym na wysokich procentach: oba te procesy wzbogaciły mniejszości, ale gospodarka nic na tym nie zyskała.

Centralny problem polega na tym, że nasza teoria ekonomiczna oddzielnie analizuje elementy, które uzyskują sens tylko wtedy, gdy analizuje się je w powiązaniu. Zasadniczo takimi elementami są procenty, inflacja, kursy walut, obciążenia podatkowe i poziom długu. Z tych elementów wynikają dochód, konsumpcja, inwestycje, zatrudnienie i produkcja.

Nie chodzi oczywiście o to, aby tworzyć tu teorię tej polityki, ale o wyjaśnienie potrzeby przejrzystości związków między decyzjami makroekonomicznymi a interesami

konkretnych aktorów gospodarczych, którym przynoszą one korzyści. Istotą polityki makroekonomicznej jest to, że w ostatniej instancji chodzi o instrumenty podziału produktu społecznego. Jej abstrakcyjne studia mogą interesować konstruktorów modeli, ale skonstruowane modele rzadko pomagają zrozumieć rzeczywistość, a tym bardziej ją przeobrazić. Przeciwnie – na ogół posługiwanie się modelami służy zasadniczo nadawaniu technicznych pozorów racjonalności tam, gdzie po prostu mamy do czynienia z faworyzowaniem wybranych aktorów gospodarczych, a interesy pozostają w cieniu, co w bardzo niewielkim stopniu jest wkładem w demokrację.

Niedostateczne zrozumienie politycznego wymiaru procesów makroekonomicznych wywołuje zamieszanie. Apolityczna przestrzeń z decyzjami technicznymi opartymi na teorii ekonomicznej kamufluje realnie istniejące dynamiki, głównie oparte na presjach korporacyjnych. Tak oto decyzje ekonomiczne podejmuje się z powodów politycznych i zgodnie z kryteriami politycznymi, ale pod nieobecność odpowiednich mechanizmów demokratycznego podejmowania decyzji. Ponieważ ta sfera podejmowania decyzji ma istotne znaczenie, sama demokracja polityczna w dużej mierze traci sens.

Bardzo konkretnym przykładem jest inflacja. Celso Furtado postąpił po nowatorsku dokonując dyslokacji istoty tej kwestii. Zamiast konstruować szerokie teorie dynamiki cen, po prostu zadał sobie pytanie: *komu przynosi korzyść* – osławione *cui bono*? Stwierdził, że tym, którzy mają stałe dochody, jak pracownicy najemni czy emeryci, a także małe przedsiębiorstwa nie mające możliwości wywierania wpływu na ceny, dochody maleją wraz z każdą podwyżką cen. Ci zaś, którzy mają zmienne dochody, jak przedsiębiorcy, bankierzy i inni, po prostu podnoszą ceny towarzysząc rosnącej fali cen i, jeśli to możliwe, nieco ją wyprzedzając. Praktyczny rezultat jest taki, że inflacja stanowi transfer dochodu od biednych do bogatych. Gdy widzi się, komu przynosi korzyść, widzi się również, kto ją wywołuje. Epoka hiperinflacji, w której żyliśmy przez dziesięciolecia, stanowiła skandaliczny proces koncentracji dochodu w rękach najbogatszych.

Ta podstawowa orientacja – *cui bono* – to zasadnicze podejście. Na ogół dziś mówi się nam, że celem, do którego się zmierza, jest dobro wspólne, osiąganе za pośrednictwem stabilności procesu. Stabilny proces to taki, w którym wyniki ekonomiczne regularnie trafiają do tej samej kabzy, toteż konieczne trzeba zadawać sobie pytanie, o jaką stabilność chodzi: stabilność dla kogo?

Inflacja stała się jasna, gdy sprawdziliśmy, komu służy, co z kolei pozwala zrozumieć, że napędzały ją wielkie przedsiębiorstwa i banki. Podobne ćwiczenie można wykonać ze stopami procentowymi.

W Brazylii okres eksplozji stóp przypadł na lata 1994-2002 i zbiegł się z fazą dziwnie nazywaną „stabilną”. Okres ten zaczął się przy długi publicznym rzędu 150 miliardów reali i skończył się z długiem publicznym ponad 800 miliardów. Innymi słowy, coś stało się z 650 miliardami reali – radykalnie podniósł się poziom długu, który jest publiczny, toteż obciąża każdego z nas. Gdzie poszły te pieniądze?

W tej fazie procenty oscylowały w paśmie 20-30 proc. i dochodziły do 45 proc. Nie chodzi o procenty stosowane na rynku prywatnych pośredników finansowych (szczególnie w doborowym kartelu wielkich banków), ale o procenty płacone pośrednikom finansowym przez rząd. Ponieważ procenty, które banki wypłacają nam, zwykłym śmiertelnikom, są bardzo małe, proces zarabiania pieniędzy przez banki staje się jasny: biorą one nasze oszczędności, wynagradzają nas za nie w paśmie 10 proc. rocznie, używając tych pieniędzy w papierach wartościowych rządu za 20 proc. lub

więcej. Rząd musi płacić te procenty bankom sięgając do podatków lub coraz bardziej się zadłużając. Zrobiono jedno i drugie: wraz z podwyżką podatków płacono astronomiczne procenty pośrednikom finansowym i posiadaczom wielkich lokat, a ponieważ nie wystarczało na zapłacenie wszystkich procentów, to, co pozostawało nie zapłacone, dodawano do poziomu długu. To my zapłaciliśmy podatki. To my zapłaciliśmy w przypadku spłaconych procentów, a jutro zapłacimy za niespłacone procenty, które dodaje się do długu.

Ponieważ ściągane podatki nie wystarczały na jednoczesne pokrycie машины państwowej, rozmaitych świadczonych usług i obsługi zadłużenia, postanowiono podnieść podatki. Wzrosły one z 25 proc. w 1994 r. do 37 proc. w 2002 r., co stanowiło wzrost o 12 punktów procentowych. W fazie końcowej reprezentuje to roczny rachunek rzędu 240 miliardów reali. Z tej sumy 160 miliardów to pieniądze, które podatnicy zapłacili rządowi, aby z *naszych* oszczędności mógł spłacić procenty bankierom i posiadaczom wielkich lokat finansowych. To, co zarabiano na inflacji, teraz zarabiano na procentach, na ogół z korzyścią dla tych samych osób. W Brazylii mechanizm ten sympatycznie nazwano „rynkowym”. Ministrowi finansów gratulowano utrzymania stabilności. Przyglądanie się *cui bono*, na czyją korzyść, to zasadnicze podejście i powinno ono stanowić podstawowy element sposobu przyglądania się rachunkom przez nauki ekonomiczne. Jeszcze ważniejsze jest to, jak je przeformułować, aby społeczeństwu zapewnić przejrzystość, kto zawłaszcza jaką część produktu społecznego. Dług niekoniecznie jest niegodziwy. Gdyby uzyskane w ten sposób dodatkowe pieniądze inwestowano na przykład w modernizację technologiczną małych i średnich przedsiębiorstw, skutkowałoby to dużym wzrostem gospodarczym i pozwalałoby tworzyć zasoby większe od zaciągniętego długu. Tak – i słusznie – rozumuje każdy, kto chce założyć przedsiębiorstwo, zaciąga pożyczkę i spłaca ją z dodatkowego dochodu, które przynosi przedsiębiorstwo.

Tymczasem, w przypadku naszego zadłużenia publicznego, ze strony sektora publicznego nie nastąpił wzrost inwestycji i ogólna stopa inwestycji popadła w zastój. Nie nastąpił również wzrost płac urzędników państwowych. Tak więc, dużej części zasobów transferowanych pod postacią podatków nie zawłaszczyła machina państwowa, czyli przytłaczająca część długu posłużyła do wzbogacenia, które nie miało oparcia we wzroście produkcji. Innymi słowy, we wszystkich elitach umocniła się władza pośredników finansowych, a inwestycje produkcyjne uległy stagnacji, co z kolei wyjaśnia brak wzrostu gospodarczego. Zrodziła się nawet przeszkoda dla produkcji, ponieważ wielu przedsiębiorców, zamiast inwestować w procesy produkcji, postanowiło lokować środki w rządowych papierach wartościowych, na których można było dobrze zarobić.¹³⁶ Jeśli chodzi o obciążenie podatkowe, sytuacje są zróżnicowane, ponieważ dochód pracowników najemnych deklaruje się u źródła – czyni to pracodawca, który jest jak najbardziej zainteresowany w zadeklarowaniu każdego grosza, aby zmniejszyć swoje własne podatki. Wzrost obciążenia podatkowego uderzył więc bezpośrednio w pracowników najemnych, których udział w dochodzie narodowym, a więc w konsumpcji, spadł w tym okresie z 45 do 37 proc. Z drugiej strony, pośrednicy finansowi płacą bardzo małe podatki. W ten sposób, w ostatniej instancji, wzrost obciążenia podatkowego

¹³⁶ Gdy Rubens Ricúpero był sekretarzem generalnym UNCTAD, wykazał, jak podobny mechanizm działa w skali międzynarodowej. Patrz UNCTAD, *Trade and Development Report 1998*.

polegał na transferze pieniędzy od pracowników najemnych *via* rząd do kieszeni bankierów i rentierów.

Mówimy tu o wzroście długu w tym czasie o 650 miliardów i o transferach ponad 100 miliardów reali rocznie w ostatnich latach – a więc o radykalnej, głęboko regresywnej dyslokacji polityki makroekonomicznej. Pośrednicy finansowi, którzy przedtem zarabiali na inflacji masę pieniędzy, zaczęli zarabiać w ten nowy sposób. W naszym kraju koncentracja dochodu nie stanowi jedynie „dziedzictwa” przeszłości: jest to bardzo nowoczesna dynamika. Za każdym razem odtwarzała ona nierówności.

Równolegle przebiegał wzmożony proces prywatyzacji, który przyniósł ponad 100 miliardów reali. Wpływy z prywatyzacji nie służyły do spłaty długu, który wzrósł, ani do wzrostu inwestycji publicznych, które uległy stagnacji. Co się stało z tymi pieniędzmi? Dużą część zawłaszczyli ci, którzy robią lokaty finansowe; rozbudowały one władzę rentierów i pośredników finansowych. W tym miejscu nie chodzi o to, że na ogół prywatyzacje pozwalały robić bajeczne interesy tym, którzy po niskich cenach nabywali dobra publiczne. Chodzi o to, że poza spowodowaniem długu w wysokości 650 miliardów reali i poza wypłaceniem masy pieniędzy pod postacią procentów w tym samym czasie, gdy rosły podatki i rosło zadłużenie, dekapitalizacji uległy zapasy nagromadzonych dóbr państwa – srebra domowe.

Doszło do olbrzymiego drenażu publicznych i prywatnych zasobów kraju na rzecz pośrednictwa finansowego, co stworzyło przeszkody dla procesu produkcji, a dla kolejnego rządu – gigantyczną pułapkę.

Jak to wszystko sprzedano społeczeństwu brazylijskiemu? To bardzo interesujące, gdyż pokazuje powiązanie gospodarki z polityką w ogóle. Kraj wychodził z traumatyzujących stóp inflacji. Wszyscy odczuwali ogromną ulgę. Z akceptacją spotkałby się każdy argument antyinflacyjny. Wysoką stopę procentową wylansowano w charakterze bohatera walczącego z inflacją.

Widać, jak można używać przestarzałych – choć doskonale ortodoksyjnych z punktu widzenia teorii ekonomicznej – argumentów w odniesieniu do nowych sytuacji, co z naukowego punktu widzenia stanowi oszustwo, ale sprawdza się w polityce.

Jaki jest rzeczywisty związek procentów z inflacją? Dziś Amir Khair bez trudu pokazuje, że w epoce globalizacji, wraz z otwarciem rynków dla konkurencji (zwłaszcza chińskiej), nie będzie już groźby pojawienia się „smoka”, choć groźnie porykuje on we wszystkich czasopiśmie. Wręcz przeciwnie – ponieważ wymiana waloryzuje to, co rzeczywiste, potaniając import, nie można podnieść cen na rynku wewnętrznym nie narażając się na zalew produktów z importu. Tak więc, w epoce globalizacji, jest inaczej: do walki z inflacją nie potrzeba wysokich stóp procentowych, gdyż decydującą rolę odgrywa konkurencja międzynarodowa.

Zgodnie z innym poglądem, prezentowanym przez Paula Singera, bardzo wysoki koszt prywatnego procentu (stymulowanego przez wysoki procent urzędowy) ma tendencję do zwiększania kosztu produkcji, a tym samym sprzyja wzrostowi inflacji zamiast ją zmniejszać.

Trzeci ważny argument wynika z globalizacji spekulacyjnego systemu finansowego: w epoce hiperinflacji pośrednicy finansowi z Brazylii nie mieli szans na uczestnictwo w zglobalizowanym systemie spekulacji finansowej, ponieważ waluta codziennie przeżywała fluktuacje. Dlatego niska inflacja stała się konieczna do uczestnictwa (krajowych i ponadnarodowych) pośredników finansowych w światowym kasynie

finansowym. Odtąd pośrednicy finansowi zaczęli być zainteresowani w stabilności cen i przestała być realna groźba „nawrotu” inflacji. Natomiast, po latach traumatyzmu pieniężnego, groźba ta nadal funkcjonuje w sferze politycznej.¹³⁷

W rezultacie zorganizowano gigantyczny transfer oszczędności ludności na rzecz pośredników finansowych i rentierów, którzy nic nie wytwarzają, w imię najwyższego celu – obrony ludu przed inflacją. Niski wzrost, który z tego wynikał, przedstawiano jako „konieczne poświęcenie”. Proces ten był legalny z uwagi na to, że oczywiście w Brazylii legalne jest organizowanie się grup finansowych w formie kartelu i zawłaszczanie przez nie publicznych polityk regulacji finansowej.

Media były potężnym sojusznikiem tego procesu, którego analiza nie była bardzo skomplikowana dla kogoś, kto chciał widzieć, co się dzieje. Przez osiem lat codziennie powtarzano, że epoka, którą analizujemy, była epoką „stabilności ekonomiczno-financej”, co w świetle przytoczonych wyżej liczb jest zupełnie absurdalne, ponieważ ten, kto zadłuża się i dekapitalizuje w ten sposób, albo sam sobie kopie grób, albo kopie go następnemu rządowi.

Nie chodzi tu o to, aby źle mówić o jednym rządzie, przede wszystkim dlatego, że następny rząd znalazł się w potrzebie i w niewielkim stopniu może zmienić sytuację. Dla nas ważne jest to, że aby zrozumieć, jak są ze sobą powiązane stopa procentowa, poziom długu, inflacja, kursy walut, inwestycje i wzrost gospodarczy, należy zbadać, jak te makrozmienne wzajemnie wzmacniają się w realnie istniejącym procesie ekonomicznym i jak procesy polityczne i informacje mediów wzmacniają dynamiki nierównowagi.

Implikuje to studiowanie polityki makroekonomicznej, które nie polega na tym, że opracowuje się złożone modele ekonometryczne możliwych reakcji tajemniczego osobnika stosownie nazywanego „rynkowym”, lecz na tym, że bada się konkretnie, jak ewoluuje dochód każdego z aktorów ekonomicznych – beneficjentów – w tym okresie, i wyjaśnieniu, jak makrozmienne zmieniono pod kątem tych interesów.

W gospodarce nie ma cudów. Dramatyczne wzbogacenie pośredników finansowych pociągnęło za sobą równie dramatyczne koszty w innych sferach. Ponieważ było to wzbogacenie transferowe, nie przysporzyło ono wzrostu bogactwa. Stało się coś, co nazywa się wyjąłowieniem oszczędności.

Odpowiedzieć na pytanie, czy gospodarka rozwija się pomyślnie lub niepomyślnie, implikuje wiedzę o tym, komu powodzi się w gospodarce, a komu nie. Jeśli ten, komu powodzi się w gospodarce, jest tym, kto ma władzę wraz z mediami, na ogół powstaje wrażenie, że „sprawy” dobrze idą. Lecz z biegiem czasu pojawiają się dziury. Na przykład, kto spłaci ten dług?

Wraz z tym zarysowuje się konieczna kontrtendencja: dążenie do obniżki stopy procentowej, zwiększenia masy płacowej, stawienia czoła władzy medialnej

¹³⁷ Dziwi fakt, że w Brazylii nie zauważono, iż w 1993 r. podobna inflacja występowała w około 40 krajach, takich, jak Izrael, Argentyna, Nikaragua i inne. Wszystkie hiperinflacje odnotowały spadki w latach 1993-1994, co widać w statystykach finansowych MFW czy w komentarzach *Economist*: „Wiele krajów skarży się słusznie, że choćby nie wiadomo jak bardzo udało im się zmniejszyć inflację, Fundusz [MFW] chce, aby zmniejszyły ją jeszcze bardziej. Prawdopodobnie kurs Funduszu miał sens w 1992 r., gdy 44 kraje miały ponadczterdziestoprocentową inflację, ale jest o wiele mniej sensowny dziś, gdy zaledwie parę krajów ma jeszcze bardzo wysoka inflację” – *The Economist*, 24 lipca 2004 r., s. 65. Jednocześnie spadek hiperinflacji w dziesiątkach krajów wyraźnie wskazuje, że w Brazylii wcale nie zdarzył się cud. Globalizacja finansowa nie może współżyć z walutami, których wartość zmienia się codziennie i które z tego powodu uniemożliwiają płynność systemu.

spekulantów, opodatkowania zysków finansowych, otwarcia linii finansowania z kanałów urzędowych ku sferom produkcyjnym itd.

Nowe teorie? W tej dziedzinie nie potrzeba żadnych teorii ani złożonych modeli. Wręcz przeciwnie – elukubracje ekonometryczne zasadniczo należą do czegoś, co Galbraith nazwał „małymi oszustwami”, robiącymi wrażenie technicznego uzasadnienia dla czegoś, co stanowi polityczne opcje zawłaszczania zasobów przez określonych aktorów ekonomicznych, i co o wiele bardziej odzwierciedla stosunki władzy niż racjonalność ekonomiczną. Wobec złożoności kalkulacji grupy ograbione wyobrażają sobie, że tam, gdzie faktycznie jest grabież, istnieje głęboka racjonalność. W rzeczywistości nie są nieodzowne nowe teorie czegoś, co Furtado nazywa „środkami”; po prostu nieodzowna jest uczciwa informacja o korzyściach i stratach różnych grup społecznych, przedstawiająca w sposób zorganizowany udział rozmaitych aktorów ekonomicznych w produkcji społecznym. W tym znaczeniu reorientacja metodologiczna zasadniczo polega na prawidłowym przedstawianiu rachunków. O wiele bardziej jest to problem uczciwości i przejrzystości niż teorii ekonomicznej.

Ogólnie rzecz biorąc, ponieważ chodzi o kwestię zasadniczą – o to, kto zawłaszcza jaką część wyniku wysiłków całego społeczeństwa – zapewnienie przejrzystości tych rachunków ma żywotne znaczenie, ponieważ od niej zależy sens procesów demokratycznych. Prawdopodobnie chodzi tu o najbardziej znaczące powiązanie demokracji gospodarczej z demokracją polityczną.

16. Teoria gospodarki światowej

Dla wielu globalizacja istnieje od dawna. Przy takim podejściu nie widzi się głębi niedawnych przeobrażeń. Ogromna jest rewolucja w technologiach wiedzy, a więc w samej maszynie postępu wiedzy. Pociąga to za sobą przeobrażenia strukturalne, których implikacje dopiero zaczynamy rozumieć. Poza internetową dołączalnością planetarną – wszyscy natychmiast w kontakcie ze wszystkimi – same procesy produkcji przemieszczają się ku działalności informacyjno- i wiedzochłonnej, co prowadzi do łączenia się środków i celów. Władza wielkiej korporacji staje się jednocześnie globalna i włoskowata, z silną światową obecnością polityczną i możliwością zaopatrywania na przykład osób ubogich w najbardziej zabitych deskami okolicach Indii w buteleczki coca-coli. Rzecz nie polega więc jedynie na przezwyciężeniu granic narodowych i tworzeniu gospodarki globalnej: jest to zmiana przestrzenno-czasowego odniesienia całokształtu działalności gospodarczej, osłabiająca rządy narodowe, ożywiająca potencjał gospodarki lokalnej, stwarzająca organizacjom społeczeństwa obywatelskiego możliwości nowych rozwiązań sieciowych. To, co nazywamy globalizacją, w rzeczywistości stanowi dramatyczne uproszczenie zachodzącej kompleksowej przebudowy funkcji terytorialnych.¹³⁸

Przeżywamy zalew teorii globalizacji. Tu jednak również całościowa wizja jest procesem w budowie. W rzeczywistości stosunkowo najjaśniejsze wizje wyłaniają się ze studiów konkretnych megatrendów. Na przykład, o czym była mowa wyżej, ważnym

¹³⁸ Nie zajmujemy się tu szczegółowo tym „uporządkowaniem przestrzeni rozwoju gospodarczego”, które przedstawiliśmy w Ladislau Dowbor, Octavio Ianni, Paulo Rezende (red.), *Desafios da globalização*, Petrópolis, Ed. Vozes 1998; patrz także nasza praca *Da globalização ao poder local: a nova hierarquia dos espaços*, 1995 – <http://dowbor.org>, pod „Artigos Online”,

odnośnikiem jest finansjeryzacja. Równie ważna jest przemieszczenie znacznej części działalności gospodarczej ku temu, co nazwalibyśmy gospodarką wiedzy, i szerzej – dominacją rzeczy „nienamacalnych” w procesach produkcji. Dominacja ta określa nawet inny międzynarodowy podział pracy, nową „nierównomierną specjalizację” w skali światowej. Wraz z ukształtowaniem się planetarnej przestrzeni przemysłu rozrywkowego, szybko zmierzającego do pasteryzacji – czy *macdonaldyzacji* – światowej zarówno w sferze kulturalnej, jak i w sferze nawyków konsumpcyjnych, również kultura zaczęła odgrywać kluczową rolę w globalizacji gospodarki. Dramatyczna ekspansja dołączalności planetarnej stworzyła nową władzę polityczną, ekonomiczną i medialną, którą sprawują wielkie korporacje – przeobrażenie to zanalizowano jeszcze w dość niewielkim stopniu. Władza ta ma z kolei skutki ekologiczne – bezpośrednio poprzez supereksploatację zasobów i tworzenie nietrwałych modeli konsumpcji, a pośrednio poprzez stwarzane nierówności – w których po raz pierwszy inercja stworzonych dynamik zdecydowanie bierze górę nad tempem korygowania kursów.

W procesie tym czas nie jest naszym sojusznikiem. Seria zmian planetarnych, takich jak globalne ocieplenie czy zerwanie łańcuchów żywnościowych w oceanach, postępuje w takim tempie, że gdy zauważamy nieodwracalność, okazuje się, że przekroczono już punkt, od którego nie ma odwrotu. Polityczne zrozumienie nieodwracalności, które następuje wtedy, gdy rządowi i innym aktorom społecznym udaje się wyjść ze stanu bierności, sytuuje się daleko poza czasowym horyzontem korekty.

Wystarczy wymienić niektóre z tych mikrotrendów, aby zdać sobie sprawę z głębi przeobrażeń, fantastycznego „skurczenia się” naszej małej planety. Powstaje nowy świat – nie bierze się on z jakiejś pozytywnej wizji, którą chcielibyśmy zrealizować, lecz jest prostą wypadkową niekontrolowanych dynamik. Pojęcie globalizacji – gigantyczna kapa, która służy za przykrywkę tego całokształtu przeobrażeń – jest wystarczająco ogólne, aby mogło być pomocne w zrozumieniu tego, co się dzieje.

Jest to interesująca forma podejmowania problemu, który jest zbyt rozległy i zróżnicowany, aby można było zamknąć go w syntetycznej wizji, i – zgodnie z dobrą tradycją marksowską – dobry sposób identyfikowania sprzeczności, które się pojawiają.

Gdy na przykład mówimy o fantastycznym przyspieszeniu historii, zapominamy, że połowa ludności świata żyje jeszcze z rolnictwa rodzinnego, że około 40 proc. ludności świata gotuje na drewnie, że setki milionów osób usiłują jeszcze przeżyć z rzemieślniczego rybołówstwa przybrzeżnego. Innymi słowy, globalizacja nie jest procesem jednolitym. Wręcz przeciwnie, kopie ona głęboką przepaść między mniejszością krajów – i ich siecią przedsiębiorstw ponadnarodowych – które rozwijają się coraz szybciej, w tempie nowych technologii, a ogromną masą ludności świata, która jest pozbawiona swoich tradycyjnych form przetrwania, ale nie ma dostępu do środków niezbędnych do uczestnictwa w nowych formach. Przybrzeżne populacje planety nie znajdują już ryb w morzach lub znajdują je coraz rzadziej ani nie mają dostępu do zatrudnienia czy dochodu w grabieżczym rybołówstwie przemysłowym. Monokultura, odlesienie i przemoc współczesnych wojen likwidują tradycyjne warunki przeżycia populacji wiejskiego świata afrykańskiego, toteż uchodzą one do miast, w których nie chroni już ich przeszłość, a teraźniejszość ich nie przyciąga.

Wyobrażanie sobie, że na tej planecie, która ciągle się kurczy, i przy znanych tendencjach demograficznych, kraje bogate będą mogły wygodnie żyć w swojego rodzaju

zamkniętym kondominium planetarnym, zapobiegając zamachom w Stanach Zjednoczonych, tłumiąc rewolty na „kolorowych” przedmieściach wielkich miast we Francji, zabijając nielegalnych imigrantów na granicach, chroniąc swoje technologie i od czasu do czasu zbierając G8, aby darować niektóre długi, to dziś przejaw ślepoty.¹³⁹

Inna sprzeczność powstaje na skutek napięcia między tempem postępu nowych technologii a nieporównanie powolniejszym tempem zmiany kulturalnej i instytucjonalnej. Czy należy klonować istoty ludzkie, czy nie? Czy elektroniczne pilnowanie pracowników w przedsiębiorstwie jest uprawnione? Czy – zakładając, że mamy konieczną do tego władzę – należy kontrolować manipulację genetyczną, która się upowszechnia? Czy normalna jest sprzedaż informacji o naszym DNA przez szpitale lub laboratoria analiz? W rzeczywistości upowszechnienie wiedzy z zakresu czystej chemii, biologii i fizyki umożliwia wyprodukowanie w każdym gospodarstwie kwintala – czy nieco więcej – narkotyków, trucizn, rozmaitych typów zabójczej broni, a tymczasem ich kontrola funkcjonuje po staremu. Rosja i Stany Zjednoczone zalewają planetę bronią, aby następnie sprzedawać środki do walki z terroryzmem.¹⁴⁰ To centralny problem, w szczególności dotyczący niszczenia środowiska planety, ponieważ technologiczne zdolności eksploatacji bogactw szerzą się w zawrotnym tempie – proszę przyjrzeć się na przykład rybołówstwu przemysłowemu, które korzysta z systemu nawigacji satelitarnej GPS – gdy tymczasem nasze systemy kontroli ciągle należą do prehistorii.

Podobne napięcie powodują zróżnicowane skutki nowych technologii w sferze zatrudnienia, a kto mówi o zatrudnieniu, ten mówi o inercji społecznej, prawach dostępu do polityk społecznych i coraz częściej do elementarnego przetrwania rodzinnego. W ramach czegoś, co Narody Zjednoczone nazwały *jobless growth*, wzrostem bezzatrudnieniowym, bezrobocie nie wynika już z braku wzrostu, lecz z samej formy wzrostu. W krajach najbardziej rozwiniętych postęp technologiczny przesuwają miejsca pracy na przykład z linii produkcyjnych do projektowania, zarządzania, działalności adwokackiej, księgowości, marketingu – do tzw. aktywów nienamagalnych – częściowo równoważąc proces. W krajach rozwijających się i w ogóle w świecie dynamika ta się odwraca, ponieważ ludzie nie tylko mają niewielki dostęp do wąskiego segmentu miejsc pracy, które stwarzają tak chronione nowe technologie, ale również dlatego, że lokalne przedsiębiorstwa cierpią na zalew produktów, do których wytwarzania używa się dużo technologii i mało siły roboczej i które zastępują lokalną produkcję. Proces produkcji Nike w Stanach Zjednoczonych jest pod tym względem wymowny: nieliczne i szlachetne miejsca pracy w USA, zatrudnienie na niepewnych warunkach w Indonezji i inwazja importowanych produktów, które na przykład powodują bezrobocie w przemyśle obuwniczym we Francji.

¹³⁹ W studium tendencji trendów demograficznych planety, przedstawionym przez MFW, projektuje się na najbliższe lata coroczny przyrost liczby ludności o 76 milionów osób, z czego 95 proc. w ubogich regionach. IMF, *Finance and Development*, wrzesień 2006 r.

¹⁴⁰ W latach 2000-2004 Rosja była odpowiedzialna za 32 proc. eksportu broni (wyprzedawała stare zapasy), Stany Zjednoczone za 31 proc., Francja za 8 proc., Wielka Brytania za 5 proc. Ta grupa krajów ponosi odpowiedzialność za trzy czwarte zadeklarowanego eksportu broni. Na Chiny przypada zaledwie 2 proc. W *Raporcie o Rozwoju Społecznym 2005*, z którego pochodzą te dane (s. 293, tabela 23), zwraca się uwagę na wielkie rozmiary nierejestrowanego eksportu broni. Gospodarka nielegalna stanowi olbrzymi sektor, który jest słabo zbadany i z łatwością żegluję w niekontrolowanej przestrzeni globalnej. Kwitnie również pseudolegalność: Japonia i Islandia zabijają wieloryby pod pretekstem badań, które mają przyczynić się do ich ochrony. W tej dziedzinie nigdy nie prowadzono tylu badań...

Ogólne skutki takich trendów wywołują o wiele szersze napięcie, które dość dobrze przestudiowano: dystans dzielący bogatych i biednych. Oczywiście, wielki dramat polega na tym, że zdolność eksploatacji bogactwa i dochodu przez wielkie korporacje w bardzo szybkim tempie rozszerzyła się wraz z nowymi technologiami, a tymczasem zdemontowano nieliczne instrumenty redystrybucji dochodu i polityk społecznych. Do wyciskania dochodu mamy niezwykle silne korporacje światowe, ale do jego redystrybucji nie mamy rządu światowego.¹⁴¹

Asymetria postępów technologicznych na świecie, negatywnie odbijająca się na wielkiej części ludności świata, arytmia zachodząca między postępem korporacyjnym a rozwojem odpowiednich mechanizmów regulujących, głęboko nierównomierny wpływ na zatrudnienie, stwarzający nową hierarchię między najnowocześniejszymi formami zatrudnienia a zatrudnieniem na niepewnych warunkach oraz nieformalną i nielegalną działalnością gospodarczą – te trzy makrotrendy zbiegają się, powodując narastającą nierówność między krajami, jak również między bogatymi i ubogimi w każdym kraju.

Znakomity bilans zawiera studium *The Inequality Predicament*, opracowany w dziesięć lat po Światowym Szczycie Kopenhaskim przez Radę Gospodarczą i Społeczną ONZ. Wychodzi się w nim daleko poza pojęcie ubóstwa, szeroko uwzględniając „pozaekonomiczne wskaźniki nierówności”.

W dziedzinie nierówności ekonomicznej rezultat jest taki, że „analizy wzorów nierówności sugerują, iż w ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat nierówność w sferze dochodów i spożycia między krajami pozostaje względnie stabilna”, co samo w sobie jest niezmiernie znamienne ze względu na to, że w tym okresie ogromnie rozwinęły się środki techniczne. Niewątpliwie nastąpiła poprawa sytuacji najuboższej części ludności. Tymczasem, „gdy pogłębi się analizę, obraz nie okaże się tak dodatni. Po pierwsze, poprawę dystrybucji dochodu na świecie głównie można wyjaśnić szybkim wzrostem gospodarczym Chin i w mniejszym stopniu Indii, przy czym zmiana ta w dużej mierze odzwierciedla poprawę położenia najuboższych segmentów ludności tych dwóch krajów kosztem grup o średnich dochodach. Po drugie, udział najbogatszych 10 proc. ludności świata w dochodach całego świata wzrósł z 51,6 do 53,4 proc. Po trzecie, gdy z analizy wyłączymy Chiny i Indie, okaże się, że dostępne dane wykazują wzrost nierówności w sferze dochodów ze względu na kombinowany efekt najwyższych nierówności w sferze dochodów w poszczególnych krajach i niepomysłnego dla dystrybucji dochodów szybszego przyrostu ludności w krajach najbiedniejszych. Po czwarte, w ostatnich dziesięcioleciach wzrosła luka dochodowa między krajami najbogatszymi i najbiedniejszymi.”¹⁴²

¹⁴¹ Zyski korporacji przypisuje się skuteczności zarządzania nimi, co kształuje ich pozytywny wizerunek. Studia nad pochodzeniem zysku korporacyjnego stanowią kolejne pole rozwijających się badań. Wydobycie baryłki ropy naftowej w Arabii Saudyjskiej kosztuje 2 dolary, a przedsiębiorstwa sprzedają ją za 60 dolarów. W istocie nie mamy do czynienia ze skutecznością zarządzania, lecz z siłą polityczną. Zyski wielkich instytucji zajmujących się spekulacją finansową wiążą się bezpośrednio z kontrolą procesów technologicznych i z ułatwieniami oferowanymi przez raje podatkowe. Produkty sprzedaje się kilkadziesiąt razy drożej niż kosztuje ich wytwarzanie po prostu dlatego, że stworzono odpowiednią „markę”. Inne rodzaje działalności gospodarczej przynoszą zyski, bo wykorzystują słabość systemów prawnych. Ze względu na brak globalnej *governance* korporacje globalne pływają praktycznie bez kontroli. Ktoś, kto nie rozumie tego mechanizmu, skłonny jest mniemać, że kto zarabia grube pieniądze, musi być dobry.

¹⁴² UN, *Inequality...*, s. 44.

Zgodnie z danymi World Income Inequality Database (WIID), w latach pięćdziesiątych, sześćdziesiątych i siedemdziesiątych w większości gospodarek rozwiniętych, rozwijających się i centralnie planowanych zmniejszała się wewnątrz krajowa nierówność w sferze dochodów. Natomiast od lat osiemdziesiątych zmniejsza się ona wolniej lub się stabilizuje, a w wielu krajach nawet na nowo wzrasta. Nowością jest również wzrost nierówności w krajach rozwiniętych. „Ogólnie rzecz biorąc, studium ewolucji nierówności gospodarczej w dziewięciu krajach ODCE potwierdza, że – może z wyjątkiem Kanady – we wszystkich analizowanych krajach doszło do znacznego przesunięcia w podziale dochodu.”¹⁴³

Pod tym względem dobrze reprezentowana jest nadal Ameryka Łacińska. „Cechą odróżniającą wzór nierówności wewnętrznej w Ameryce Łacińskiej od innych regionów jest udział 10 proc. najbogatszych rodzin w całym dochodzie. (...) Najgłębsza przepaść występuje w Brazylii, gdzie dochód na osobę najbogatszych 10 proc. ludności jest 32 razy wyższy niż dochód najbiedniejszych 40 proc. Najniższe poziomy nierówności w sferze dochodów w tym regionie spotyka się w Urugwaju i Kostaryce, gdzie dochody na osobę najbogatszych 10 proc. są 8,8 i 12,6 razy wyższe niż dochody najuboższych 40 proc.”¹⁴⁴

Tam, gdzie stwierdzono postępy, nastąpiło to na skutek wdrożenia programów walki z ubóstwem. „W ostatnich dwóch dziesięcioleciach na poziomie globalnym poczyniono znaczny postęp w dziedzinie redukcji ubóstwa, w dużej mierze w wyniku realizacji bardziej ześrodkowanych programów i polityk walki z ubóstwem. (...) Postępy osiągnięte w Chinach i Indiach istotnie przyczyniły się do uzyskania dodatniego obrazu w skali globalnej. Ponieważ na te dwa kraje przypada 38 proc. ludności świata, szybka ekspansja ich gospodarek doprowadziła do znacznego zmniejszenia liczby osób żyjących na świecie w absolutnym ubóstwie; w latach 1990-2000 liczba ta zmalała z 1,2 do 1,1 miliarda. W Chinach w latach 1981-2001 proporcja osób żyjących za niespełna dwa dolary dziennie zmalała z 88 do 47 proc., a liczba osób żyjących za niespełna jednego dolara dziennie zmalała z 634 do 212 milionów. W Indiach proporcja osób żyjących za niespełna dwa dolary dziennie zmalała z 90 do 80 proc., a liczba osób żyjących w skrajnym ubóstwie zmalała z 382 do 359 milionów.”¹⁴⁵ Tak więc, główny wpływ dodatni wyraźnie zawdzięczamy Chinom.

Tu nie interesują nas głównie liczby i dramaty, które one obrazują, lecz to, że wyraźnie świadczą one o potrzebie pozytywnych, zorganizowanych interwencji pozwalających stawić czoło ubóstwu. Ponieważ zaś, obok niszczenia środowiska, nierówność stanowi dziś główny problem, trzeba skupić dużo większe wysiłki na wypracowaniu aktywnych polityk walki z ubóstwem i trwałego rozwoju.

Drugi punkt brzmi tak: nie wystarczy polegać na mechanizmach ekonomicznych, bo nierówność stanowi znacznie rozleglejszy problem. „Być może od narastających poziomów ubóstwa jeszcze ważniejsze jest pojawienie się w wielu krajach i inkrustacja (*entrenchment*) nowych wzorów ubóstwa. Do godnych uwagi zmian należy narastająca tendencja do rotacji osób wewnątrz i na zewnątrz sfery ubóstwa, wzrost ubóstwa miejskiego i stagnacja ubóstwa wiejskiego oraz wzrost proporcji pracowników nieformalnych wśród biedoty miejskiej i liczby niezatrudnionych osób ubogich. (...)”

¹⁴³ Tamże, s. 48.

¹⁴⁴ Tamże, s. 50.

¹⁴⁵ Tamże, s. 51.

Spośród wszystkich nierówności występujących zarówno w obrębie poszczególnych krajów, jak i między krajami, być może najdalej idące skutki ma niezdolność wzrastającej części światowej populacji poszukującej pracy do jej znalezienia.”¹⁴⁶

Powyższe dane odnoszą się do podziału dochodu. Badania Światowego Instytutu Badań nad Ekonomiką Rozwojową (WIDER) Uniwersytetu Narodów Zjednoczonych wskazują na inny dramat, którym jest koncentracja nagromadzonego bogactwa. W rzeczywistości obie metodologie są ze sobą związane, ponieważ większy dochód pozwala najbogatszym gromadzić więcej własności i lokat finansowych, gdy tymczasem ubodzy pogrążają się w stagnacji. Tak więc, nagromadzone bogactwo („*net worth: the value of physical and financial assets less debts*”), co w raporcie odpowiada „*a comprehensive concept of household wealth*”), czyli zakumulowany majątek rodzinny, ma tendencję do jeszcze większej polaryzacji społeczeństwa, a w szczególności prowadzi do tworzenia gigantycznych fortun, które niewiele mają wspólnego z wkładem tych osób czy rodzin w wytwarzanie bogactwa społecznego.¹⁴⁷

Nagromadzone bogactwo rodzinne szacowano w 2000 r. na 125 bilionów dolarów, co równało się 144 tysiącom dolarów na osobę w Stanach Zjednoczonych, 181 tysiącom dolarów w Japonii, 1100 dolarom w Indiach, 1400 w Indonezji. Takie zawłaszczanie bogactwa kształtuje geogospodarkę typu „Alfaviille – Alfavela”: „Regionalna dystrybucja zakumulowanego bogactwa (*asset holdings*) wskazuje na wielką koncentrację bogactwa w Ameryce Północnej, Europie i krajach Azji o wysokim dochodzie, które razem skupiają 90 proc. globalnego bogactwa. Choć na Amerykę Północną przypada zaledwie 6 proc. dorosłej ludności świata, posiada ona 34 proc. bogactwa rodzinnego.”

Akumulacja bogactwa w obrębie poszczególnych krajów naturalnie wzmacnia tę tendencję, gdyż najbogatsze rodziny mogą gromadzić większy majątek. Przepaść dzieląca te kraje od wewnątrz się pogłębia. „Na najbogatsze 10 proc. przypada od 40 proc. w Chinach do ponad 70 proc. w Stanach Zjednoczonych i niektórych innych krajach. (...) Nasze wyniki wykazują, że w 2000 r. najwyższy decyl najbogatszych posiadał 85 proc. globalnego bogactwa. 2 proc. najbogatszych osób dorosłych na świecie posiadało ponad połowę globalnego bogactwa, a 1 proc. posiadał 40 proc. całego bogactwa rodzinnego. Natomiast niższa połowa dorosłej populacji świata posiadała tylko 1 proc. globalnego bogactwa. Wartość Gini dla bogactwa globalnego oceniono na 89, przy czym tę samą wartość Gini uzyskano by, gdyby 100 dolarów podzielono między sto osób tak, że jedna osoba otrzymałaby 90 dolarów, a pozostałych 99 otrzymałoby po 10 centów.”

Ciekawe, że gdy mówi się o dystrybucji dochodu, podatku od fortuny, podatku od spadku, w mediach mówi się o populizmie i demagogii. Nie widzieć dramatów piętrzących się na skutek obecnych dynamik to być niebezpiecznie ślepym.

Nie tylko należy przyglądać się dynamikom społecznym w szerszej perspektywie, ale trzeba również nadać zasadnicze znaczenie organizacji partycypacyjnych procesów podejmowania decyzji. „Agenda *przyswoitej pracy* stawia czoło wielu wyzwaniom, które wywołuje globalizacja, w tym utracie pracy, nierównomiernemu podziałowi korzyści i

¹⁴⁶ Tamże, s. 54-55.

¹⁴⁷ James Davies, Susana Sandström, Anthony Shorrocks, Edward N. Wolff, *The Global Distribution of Household Wealth*, 2006, II – www.Wider.unu.edu/newsletter/newsletter.

dezorganizacji (*disruption*) spowodowanej w życiu tak wielu osób. Sprostanie tym wyzwaniom będzie wymagało uczestnictwa aktorów na wszystkich poziomach.”¹⁴⁸

Wielkie wyzwanie jest nadal bliskie temu, co Samir Amin przedstawił już kilkadziesiąt lat temu: gospodarka się globalizuje, a tymczasem instrumenty interwencji nadal mają krajowy charakter. Międzynarodowe systemy regulacji, takie jak ONZ, MFW i inne, w dalszym ciągu są instrumentami cząstkowego rozwiązywania problemów między państwami i pod żadnym względem nie przypominają rządu światowego. Tworzenie bloków to środek uśmierzający lub droga do szerszej konstrukcji. Stany Zjednoczone wyraźnie występują w charakterze kandydata do roli „światowego regulatora”, ale rządy jednego państwa nad innymi na pewno nie jest rozwiązaniem.

W całokształcie inicjatyw związanych ze Światowym Forum Społecznym pojawia się interesująca oś rozwiązań alternatywnych. Pierwsza próba planetarna polega na budowie systemu ochrony planety i reorientacji kierunków rozwoju oraz obejmuje dziesiątki tysięcy organizacji społeczeństwa obywatelskiego, których obecność przy podejmowaniu decyzji w poszczególnych krajach i organizacjach międzynarodowych rośnie, choć pozostaje krucha. W prasie pojawiło się tylko doroczne wydarzenie, przedstawione w sposób głęboko zniekształcony, ale w rzeczywistości tworzy się niezwykle zwinna, interaktywna sieć broniąca praw, obnażająca manipulacje medialne, szerząca informacje ekologiczne – lista jest nieskończona; tworzy ona nową przestrzeń globalnych powiązań.

Na innym poziomie mamy badania poświęcone budowie planetarnej sieci interaktywnej w najrozmaitszych dziedzinach: dziś każdy średni szpital zawiera porozumienia o wymianie lekarzy, uniwersytety tworzą sieci współpracy naukowej – Papieski Uniwersytet Katolicki w São Paulo przeprowadził 1600 akcji współpracy międzynarodowej – a miasta tworzą sieci, które pozwalają wymieniać innowacje w dziedzinie zarządzania itd. Tak więc, choć nasza uwaga w sferze gospodarki światowej nadal skupia się na ministerstwach spraw zagranicznych, na handlu międzynarodowym, na korporacjach ponadnarodowych i na organizacjach wielostronnych, nowoczesna dołączalność tworzy niezwykle gęstą światową tkankę ekonomiczną mikrostosunków międzynarodowych opartą na milionach instytucji.

Analizę tej ewolucji po linii politycznej teorii demokracji międzynarodowej przedstawiono w książce *Re-Imagining Political Community*.¹⁴⁹

„Choć demokracja uzyskała znaczące wyniki w procesie *governance* państwa w odniesieniu do problemów regionalnych i globalnych”, przede wszystkim stoimy wobec faktu o wielkim znaczeniu: wobec braku międzynarodowych i demokratycznych mechanizmów podejmowania decyzji. Tak oto, jako centralna kwestia pojawia się problem globalnej *governance*. „Dziś społeczność międzynarodowa rozpaczliwie szuka nowej globalnej równowagi politycznej. Dla niektórych ideałem byłby ład światowy, w którym kilkaset wielkich przedsiębiorstw dyktowałyby panelowi silnych i potężnych państw normy służące realizacji ich własnych interesów. (...) Równowaga władzy przesunęła się na korzyść kapitału i na niekorzyść zarówno rządów narodowych, jak i krajowych ruchów pracowniczych. W rezultacie samodzielność demokratycznie wybranych rządów jest coraz bardziej ograniczającą niereprezentatywne i nie wybierane

¹⁴⁸ UN, *Inequality...*, s. 58.

¹⁴⁹ Daniele Archibugi, David Held, Martin Köhler (red.), *Re-Imagining Political Community: Studies in Cosmopolitan Democracy*, Stanford, Stanford University Press 1998. Cytaty pochodzą głównie z artykułów Davida Helda i Jamesa Roseau.

źródła władzy ekonomicznej.” Autorzy cytują oświadczenie szefa Coca-Coli o „dyslokacji władzy”: „Szczерze mówiąc, wierzę, że w przyszłości ta dyslokacja doprowadzi do sytuacji, w której zdecydowanie najbardziej wpływowymi instytucjami będą przedsiębiorstwa.” Korporacja ma więc odgrywać rolę dominującej władzy politycznej.¹⁵⁰

Autorzy pokładają nadzieje w potencjale dołączalności ogromnej różnorodności instytucji. „Kwestie stawiane przez szybki rozwój kompleksowych powiązań i stosunków wzajemnych między państwami i społeczeństwami oraz przez oczywiste przecinanie się sił i procesów krajowych i międzynarodowych nadal pozostają w dużej mierze niezbadane” i powstaje problem, „do jakiego stopnia państwo narodowe w dalszym ciągu może znajdować się w centrum myśli demokratycznej”.

Taki punkt widzenia stawia na oddolne procesy demokratyczne, wychodzące od podstaw społeczeństwa. „Ponieważ potrzeby i pragnienia ludności najskuteczniej wyrażają się za pośrednictwem zorganizowanego działania, eksplozja organizacyjna naszych czasów jest niemniej ważna niż eksplozja demograficzna... Mnożenie się organizacji przenika wszystkie poziomy ludzkiej działalności – organizacji dzielnicowych, grup działających w ramach społeczności lokalnych, siatek regionalnych, państw narodowych i ustrojów ponadnarodowych, aż po system międzynarodowy.”

Tak oto wyłania się inna filozofia uporządkowania instytucji. „Aby mechanizmy *governance* uzyskały legitymację i poparcie, którego potrzebują, jeśli mają trwać, jest bardziej prawdopodobne, że te, które będą funkcjonować, rozwiną się oddolnie, a nie odgórnie.” Autorzy wskazują, że jako takie – jako mechanizmy, które potrafią generować konsensus rządzonych – są to systemy samoorganizujące się, które dążą do zaspokojenia wspólnych potrzeb uczestniczących w nich grup i tworzą akceptowane przez te grupy instrumenty kontroli. Zdaniem autorów, chodzi o to, aby starać się wesprzeć tę dynamikę w sposób zorganizowany.¹⁵¹

Jak widać, agenda teoretyczna gospodarki światowej prowadzi nas do kwestii planetarnej *governance* demokratycznej – do wypracowania proaktywnych propozycji politycznych, tak, aby można było stawić czoło dwóm głównym makrotrendom systemu: niszczeniu środowiska i nierówności, które zresztą są ze sobą silnie powiązane. Nad elementami stanowiącymi proces globalizacji – finansjeryzacją gospodarki, hierarchizacją pracy, władzą korporacyjną, koncentracją światowej kontroli informacji i innymi – należy pracować po takiej linii odbudowy krytycznych osi przetrwania. Zwłaszcza osłabienie ONZ w tej fazie, w której piętrzą się globalne zagrożenia i w której żywotnie potrzebujemy demokratycznych procesów podejmowania decyzji, po prostu budzi lęk.

Wraz z globalizacją gospodarki bez odpowiedniej globalizacji demokratycznych mechanizmów podejmowania decyzji ogromna część działalności gospodarczej wymyka się spod jakiegokolwiek kontroli. Ekspansja organizacji społeczeństwa obywatelskiego, które działają w przestrzeni planetarnej i dążą do powiązania interesów społecznych, tylko częściowo kompensuje stworzoną pustkę instytucjonalną.

¹⁵⁰ Tamże, s. 18 i 42.

¹⁵¹ W oryginale: „In order to acquire the legitimacy and support they need to endure, successful mechanisms of governance are more likely to evolve out of bottom-up than top-down processes. As such, as mechanisms that manage to evoke the consent of the governed, they are self-organizing systems, steering arrangements that develop through the shared need of groups and the presence of developments that conduce to the generation and acceptance of shared instruments of control” (s. 33).

17. Paradygmat współpracy

Najważniejsza dyslokacja sejsmiczna w teorii ekonomicznej odnosi się do stopniowego wyczerpywania się konkurencji jako głównego mechanizmu regulacji gospodarczej, a poza tym głównego pojęcia w analizie motywacji oraz siły napędowej, która ma stać za naszymi decyzjami ekonomicznymi.

Zgodnie z odziedziczonym punktem widzenia, jeśli wszyscy postaramy się maksymalnie – na ile to jest tylko możliwe – uzyskać w gonitwie ekonomicznej maksimum korzyści osobistych, wszystko będzie szybciej się rozwijać. Mieszając pogląd Adama Smitha o sumie korzyści indywidualnych, Jeremy’ego Bentham’a i Stuarta Milla o utylitaryzmie i Karola Darwina o przetrwaniu najzdolniejszych, prowadzimy wojnę wszystkich ze wszystkimi, którą Amerykanie nazywają *global rat race* i która wyczerpuje się jako mechanizm regulujący, a nawet prowadzi nas do coraz bardziej niepokojących impasów planetarnych.

Z coraz większą siłą dochodzi do głosu pogląd, że jeśli chcemy przetrwać, jesteśmy skazani na rozwój inteligentnych form powiązania rozmaitych celów ekonomicznych, społecznych, ekologicznych i kulturalnych, a w konsekwencji – inteligentnych form współpracy między rozmaitymi aktorami uczestniczącymi w społecznej konstrukcji tych celów. Dyslokacja sejsmiczna polega na stopniowym zastępowaniu paradygmatu konkurencji przez paradygmat współpracy.

Hazel Henderson opowiada, jak „weszła” w ekonomię. W Nowym Jorku mieszkania były wyposażone w piecyki do spalania nieczystości. Rozwiązywały one problemy indywidualne, ale rezultatem były brudne ubrania na wieszakach u wszystkich, brudne dzieci w parkach, w których odkładały się sadze, choroby dróg oddechowych itd. Gdy zaprotestowała u władz, wyjaśniono jej, że piecyki, dynamizując gospodarkę, tworzą miejsca pracy. Hazel popadła w popłoch: to budowa z dużym wysiłkiem rzeczy bezużytecznych czy szkodliwych jest dobra, ponieważ dynamizuje gospodarkę? A wysiłek matek, które piorą ubrania i myją dzieci, nie jest kosztem, bo nic nie kosztuje? To nie machina ekonomiczna skończyła z piecykami; uczynił to ruch matek zorganizowanych wokół swoich interesów.

Hazel zabrała się za ekonomię i stopniowo, wokół popularnego dziś pojęcia *win-win*, wypracowała punkt widzenia, który dziś wyklada w swojej książce *Building a Win-Win World*.¹⁵² Podstawowa idea jest prosta i odzwierciedla ją popularny obrazek dwóch osiołków, z których każdy ciągnie w przeciwną stronę do swojego siana, i które odkrywają rzecz oczywistą – najpierw jedzą razem siano jednego, a następnie jedzą razem siano drugiego. Zdaniem Hazel, „sieci obecnej epoki lepiej funkcjonują na podstawie zasad, zgodnie z którymi wszyscy wygrywają (*win-win*), ale jeszcze są zdominowane przez paradygmat globalnej wojny ekonomicznej”.¹⁵³

¹⁵² Hazel Henderson, *Building a Win-Win World: Life Beyond Global Economic Warfare*, San Francisco, Berrett-Koehler 1997.

¹⁵³ Tamże, s. 269. Warto również przytoczyć to, co Daniel Cohen pisze w *La Mondialisation et ses ennemis*, Paryż, Grasset 2004, o rozziwie między gospodarką realną a instytucjami: „W zasadzie najlepszy sposób, aby znaleźć nowy pomysł na rozwiązanie danego problemu polega na skoordynowaniu badań tych, którzy je prowadzą, i po dokonaniu odkrycia na oddaniu go do dyspozycji wszystkich. Tu «dobrym» modelem odniesienia nie jest model rynku, lecz model badań akademickich, który rozmaitymi wyróżnieniami wynagradza «dobrego badacza», udostępniając zarazem wszystkim swoje odkrycia. System

„W *Building a Win-Win World* bada się scenariusz i mapuje kolizję między paradygmatem zewnętrznie zogniskowanego i technologicznie napędzanego wzrostu gospodarczego, którego kulminacją była nieznosna globalna wojna ekonomiczna, a narastaniem globalnych niepokojów ludowych, które przejawiają się w nowym, wschodzącym paradygmacie i w ruchach na rzecz trwałego rozwoju społecznego. (...) Systemowa zamiana paradygmatu maksymalizacji globalnej konkurencji ekonomicznej i wzrostu produktu krajowego brutto na paradygmat bardziej kooperacyjnego, trwałego rozwoju – co w dawniejszych epokach wymagałoby setek lat – jest co najmniej możliwa w dzisiejszym współzależnym i szybko ewoluującym systemie światowym.”¹⁵⁴

Jest nawet taki wymiar, który wychodzi poza etykę tego procesu: współpraca w celu tworzenia nowych czy po prostu użytecznych rzeczy jest jednym z najważniejszych źródeł przyjemności. Nowoczesne pojęcie przywództwa ewoluowało od wizerunku szefa, który wydaje rozkazy, do wizerunku koordynatora, który organizuje procesy kooperacyjne. Poczucie realizacji w zespole, który skończył dobrze wykonaną pracę, jest ogromne.¹⁵⁵

Oczywiście, świat nie jest usłany różami i przeważa kretyńska przebiegłość tych, którzy w naszych procesach kooperacyjnych widzą okazję do uzyskania dla siebie większych korzyści: dla nich współpraca polega na tym, że inni mają współpracować z nimi w ich pogoni za zyskami. Wizja walki o przetrwanie zdutniejszego jest niewątpliwie szeroko rozpowszechniona. Nasycona jest nią szkoła ze swoją rywalizacją o pierwsze miejsce czy najlepszy stopień, a rywalizację o przetrwanie, którą stanowią egzaminy wstępne na wyższe uczelnie, można obejrzeć w każdym programie telewizyjnym. Pomysł polega na tym, aby „pokonać” innych, choćby batalia była nieistotna, a jej skutki fatalne dla wszystkich.

Warto przytoczyć tu wkład Davida Kortena, który w swojej książce *The Post-Corporate World* wychodzi od zrozumienia ograniczeń biologicznej wizji świata jako przestrzeni rywalizacji gatunków o przetrwanie. W rzeczywistości ptak, który zjada owoc, rozsiewa nasiona, rodzący się korzeń potrzebuje mikroorganizmów, aby przyswoić sobie azot itd. Innymi słowy, wymiar kooperacyjny zdecydowanie dominuje w tym procesie i zapewnia systemową formę rozwoju życia na planecie. Konkurencji, która jest realna, nie odkłada się do lamusa: chodzi o to, aby zrozumieć przeważającą obecność wymiaru kooperacyjnego.

Zdaniem Kortena, w bardzo ściśle określonych warunkach rynek może stanowić środowisko współpracy systemowej, ale nie dzieje się tak w rzeczywistej gospodarce.

własności intelektualnej sprawia, że dzieje się dokładnie na odwrót. Zespoły, które konkurują na tym samym polu, na przykład o określony lek, nie dzielą się swoją wiedzą, a dokonane odkrycie staje się wyłączną własnością tego, kto pierwszy go dokonał. Mamy tu, w świecie nowoczesnym, do czynienia ze sformułowaną przez Marksa myślą o sprzeczności między rozwojem sił wytwórczych – tu innowacji – a stosunkami własności” (s. 228).

¹⁵⁴ Henderson, s. 19 i 24.

¹⁵⁵ We wspomnianym już tekście Freya i Stutzer'a tak rozwija się tę myśl: „Osoby mają skłonność czuć się szczęśliwe nie tylko z powodu uzyskanego wyniku, ale również z samego procesu. (...) Scitovsky twierdzi, że «różnica między pracą, którą się lubi, a pracą, której się nie lubi, może być ważniejsza niż różnica stopnia satysfakcji ekonomicznej spowodowanej przez nierówności naszych dochodów». Ludzie mogą również czuć się bardziej zadowoleni z tego, że słusznie postępują czy są uczciwi, niezależnie od wyniku. (...) Tak więc, pożytek, który czerpie się z samego procesu podejmowania decyzji, bierze górę nad pożytkiem z osiągniętego wyniku” („*Thus utility is reaped from the decision-making process itself over and above the outcome generated*”) – *Happiness and Economics*, s. 153.

„Rynki stanowią szczególną instytucję ludzką służącą agregowaniu wyborów wielu jednostek po to, aby zapewnić skuteczną i sprawiedliwą alokację zasobów produkcyjnych w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich. Jednak ich funkcja zależy od obecności licznych warunków krytycznych. Kapitalizm, uznając siłę ideału rynkowego, stroi się w retorykę rynkową. Czyni to jednak tylko dla swojego własnego wzrostu, toteż jego instytucje starają się systematycznie niszczyć dobroczynne funkcje rynku. Eliminuje regulacje chroniące interesy ludzkie i ekologiczne, usuwa granice gospodarcze, aby usytuować się poza zasięgiem państwa, odmawia konsumentom dostępu do podstawowej informacji, dąży do monopolizacji korzystnych technologii i wykorzystuje fuzje, wykupy, sojusze strategiczne i inne praktyki antykonkurencyjne, aby podkopać zdolność rynku do samoorganizacji.”¹⁵⁶

W rzeczywistości gospodarka zmienia się na ogół szybciej niż nasza zdolność jej zorganizowania. Działalność gospodarcza staje się dziś znacznie szersza, kompleksowa i interaktywna, co sprawia, że gospodarki kooperacyjne, zmaterializowane w kapitale społecznym, są coraz ważniejsze. W wielkich przedsiębiorstwach na ogół zrozumiano już tę konieczność, co doprowadziło w nich do redukcji wachlarza hierarchicznego, organizacji zespołów pracowniczych itd. Od lat osiemdziesiątych wzrosło zrozumienie potrzeby współpracy już nie tylko *wewnątrz* przedsiębiorstwa, ale również *między* przedsiębiorstwami, co odzwierciedlają takie pojęcia, jak „kapitalizm sojuszników”, „uzgodnienia kooperacyjne” między przedsiębiorstwami, *managed market* itd.

Jeśli chodzi o sferę przedsiębiorstw, książką, która wywarła wpływ na dyslokację poglądów, jest *Alliance Capitalism* Michael Gerlacha. Analizuje się w niej realnie istniejące formy współpracy między przedsiębiorstwami, zwłaszcza w Japonii, i sugeruje się, że „teoria ekonomiczna może i powinna stawić czoło granicom zatomizowanych i anonimowych rynków, starając się wyjaśnić formy instytucjonalne, które rozwijają się w nowoczesnych gospodarkach w celu przezwyciężenia tych ograniczeń. Szczególnie interesująca jest rola długoterminowych transakcji i organizacja korporacyjna jako alternatywa wobec rynków konkurencyjnych. Tak oto, rynki i przedsiębiorstwa kapitalistyczne postrzega się nie jako izolowane jednostki gospodarcze, które postępują zgodnie ze swoją własną logiką, lecz jako kompleksowe uzgodnienia instytucjonalne osadzone w ładzie prawnym społeczeństwa i w podstawowych regułach, zgodnie z którymi operują aktorzy ekonomiczni.”¹⁵⁷

W *Terceira Italia* okazało się, że poza procesami kooperacyjnymi między przedsiębiorstwami pożyteczne byłoby zorganizowanie współpracy z inicjatywami publicznymi i Trzecim Sektorem – współpracy, która może przynieść oszczędności co prawda zewnętrzne wobec przedsiębiorstwa, ale wewnętrzne wobec regionu, czyniąc pracę wszystkich bardziej produktywną. We wspomnianej wyżej książce Carlo Trigilii

¹⁵⁶ David Korten, *The Post-Corporate World: Life After Capitalism*, San Francisco, Berrett-Koehler 1999, s. 62.

¹⁵⁷ Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*, Berkeley, University of California Press 1992, s. 39. Gerlach stwierdza, że sama wymiana handlowa oparta na anonimowej przestrzeni rynku „w praktyce stała się rzadka i ograniczona do stosunkowo wąskiego pasma rutynowych transakcji” (s. 41). Patrz również pracę Jamesa E. Austina, *The Collaboration Challenge: How Nonprofits and Businesses Succeed through Strategic Alliances*, San Francisco, Jossey-Bass 2000, a także instytucjonalistyczny punkt widzenia Douglassa C. Northa, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Nowy Jork, Cambridge University Press 1990.

mamy do czynienia z pojmowaniem terytorium jako przestrzeni konstrukcji uzgodnień kooperacyjnych.

Ten wymiar praktyczny ma oparcie w strukturalnych zmianach procesów reprodukcji społecznej, o której jest mowa w całym naszym eseju. Gdy wiedza staje się w coraz większym stopniu głównym czynnikiem produktywności, wiedzy, którą dzielimy się z innymi, nie wyciska się jej już z nikogo, lecz przeciwnie – ma ona tendencję do rozmnażania się i naturalna ewolucja nie polega na tym, że gubimy się w lesie patentów i zakazów, lecz na tworzeniu otwartych środowisk kooperacyjnych, co na przykład widzimy w przypadku Linuxa, Wikipedii czy w kooperacyjnych form działalności brazylijskiego Duszpasterstwa Dzieci. Wojna oparta na „to jest moje” nie ma sensu, gdy chodzi o wiedzę.

Inna dynamika, która sprawia, że współpraca jest o wiele bardziej obecna, to dołączalność: tak łatwo jest współpracować nawet bardzo odległym od siebie aktorom, że średniowieczna idea izolowanego i samowystarczalnego zamku staje się coraz śmieszniejsza, podobnie jak coraz bardziej ograniczona staje się wizja przedsiębiorstwa ze swoim „kapitanem”-przedsiębiorcą stającym do walki ze wszystkimi i zazdrośnie strzegącym swoich sekretów. W tym znaczeniu międzyuczelniane sieci współpracy wskazują inteligentniejsze i nowocześniejsze drogi, choć gros świata akademickiego ma również skłonność do zaszywania się w swoich wieżach.

Trzecia dynamika jest związana z naszą podstawową formą organizacji demograficznej – miastem z jego wiejskim otoczeniem. Już nie jesteśmy rozproszonymi populacjami wiejskimi i nawet przestrzenie wiejskie uczestniczą w – „wiejskim” (*rurbano*), jak określają go badacze z Uniwersytetu Stanowego w Campinas (UNICAMP) – procesie modernizacji. W tym znaczeniu, jak widzieliśmy, każde miasto ze swoim otoczeniem staje się jednostką akumulacji gospodarczej, która jako system będzie bardziej czy mniej produktywna, w zależności od tego, czy zdoła zorganizować się w spójną przestrzeń kooperacyjną w obrębie swojego terytorium i w regionie, w którym leży.

Wreszcie czwarta dynamika, którą też widzieliśmy wyżej, jest związana z dyslokacją międzysektorowego składu działalności gospodarczej, coraz bardziej ześrodkowanej na takich politykach społecznych, jak ochrona zdrowia, edukacja, kultura, informacja, rekreacja itd. Działalność ta, w dużo większym stopniu niż produkcja przemysłowa, wymaga intensywnych procesów kooperacyjnych, nie jest należycie regulowana przez zysk oraz żywotnie zależy od tworzenia kapitału społecznego i partycypacyjnych procesów podejmowania decyzji. Opór wobec nowocześniejszych form zarządzania jest naturalny. Przed laty, w imię prawa każdego do decydowania zgodnie ze swoimi preferencjami, toczono wielkie walki z obowiązkowymi szczepieniami dzieci. Oczywiście, szczepienie części ludności nie wykorzenia żadnej choroby...

Te cztery makrotrendy – gospodarki wiedzy, dołączalności, urbanizacji i prymatu sfery społecznej – tworzą gruntownie odnowione warunki w całokształcie procesu reprodukcji społecznej i stare praktyki, które uprzywilejowują konkurencję, sekret, zamknięte kluby po prostu stanowią zastosowanie przestarzałej ideologii ekonomicznej do nowych realiów. Paradygmat współpracy, poza tym, że stanowi wizję etyczną i materializuje wartości osób, które chcą korzystać z przyjemnego życia oraz pracować inteligentnie i z pożytkiem zamiast codziennie zabijać lwa, jest dziś, pod względem wyników korzystnych dla całego społeczeństwa, przejawem zdrowego rozsądku.

Wracając do tego, o czym była mowa na początku tego eseju – do „rentowności społecznej”, o której mówi Celso Furtado – należy stwierdzić, że współpraca powinna rozwijać się wokół prostych celów racjonalnej alokacji zasobów pod kątem jakości życia społecznego.

Oczywiście, dziś wielkie firmy farmaceutyczne zawierają między sobą uzgodnienia kooperacyjne, które pozwalają im realizować bajeczne zyski, ograniczając dostęp do wolnej produkcji leków, co z kolei pozwala podnosić ceny. W Brazylii bankierzy intensywnie współpracują w utrzymywaniu systemu restrykcji kredytowych, wysokich procentów i bardzo wysokich opłat, co pozwala im drenować dużą część bogactwa wytworzonego przez społeczeństwo, choć wcale nie muszą przyczyniać się do jego wytwarzania. Wielkie grupy medialne współpracują z wielkimi przedsiębiorstwami, które wykupują przestrzeń reklamową, i przystosowują treść informacji do interesów przedsiębiorców. Nie brak przykładów zamkniętych kręgów tworzonych wokół mniejszościowych interesów.

Putnam dobrze reasumuje tę kwestię w swojej cytowanej już książce *Bowling Alone*, przypominając, że Ku Klux Klan jest organizacją społeczeństwa obywatelskiego, której cel to *wykluczenie* pewnego segmentu społeczeństwa, a nie zrównoważone *włączanie* rozmaitych interesów. To nie jest współpraca – to najgorszy przejaw korporatyizmu. Budowa procesów kooperacyjnych potrzebnych nowoczesnej gospodarce wymaga rozbicia rozmaitych rodzajów fortyfikacji, które stanowią kartele, trusty i inne kluby bogaczy, powodujące nierównowagę rozwoju. Nie ma ucieczki przed aktywnym poszukiwaniem bardziej demokratycznych, zdecentralizowanych i partycypacyjnych procesów ekonomicznych.

Korten szuka rozwiązań w powiązaniu przestrzeni rozwoju lokalnego, na których aktorzy ekonomiczni znajdują się wzajemnie i mogą skonstruować systemy kooperacyjne. „Rozwiązanie kryzysu zależy od mobilizacji społeczeństwa obywatelskiego w celu odzyskania władzy, którą uzurpowały korporacje i rynki finansowe. Nasza największa nadzieja na przyszłość to gospodarka lokalnie zawłaszczana i zarządzana, w przeważającej mierze oparta za lokalnych zasobach, po to, aby zaspokajać lokalne potrzeby życiowe swoich członków w takich formach, jakie pozwalają zachować równowagę z ziemią. Taka dyslokacja w strukturach instytucjonalnych i priorytetach będzie mogła utorować drogę eliminacji niedostatku i skrajnej nierówności ludzkich doświadczeń, ustanawiając prawdziwą demokrację obywatelską i wyzwalając obecnie niezrealizowany potencjał wzrostu indywidualnego i zbiorowego oraz indywidualnej i zbiorowej kreatywności.”¹⁵⁸

Nie ma prostych rozwiązań na tym polu, ale paradygmat współpracy niewątpliwie toruje drogę odnowionej wizji, w której prosta konkurencja nie stanowi rozwiązania, a rynki stają się coraz mniej operatywne. Odnowiona wizja implikuje odzyskanie planowania, mechanizmów lokalnego zarządzania partycypacyjnego, powiązań między przedsiębiorstwami, a *także* tradycyjnych mechanizmów rynkowych tam, gdzie jeszcze są użyteczne, podobnie jak coraz bardziej nieodzownych mechanizmów układania się w skali międzynarodowej. Wizja ta stawia sobie za cel powiązanie rozmaitych

¹⁵⁸ Korten, op. cit., s. 7.

mechanizmów regulacji zamiast formułować uproszczoną alternatywę: *etatyżacja* versus *prywatyzacja*.¹⁵⁹

Nasza uproszczona intuicja – owe najpotężniejsze argumenty, które tkwią w jakimś głębokim miejscu w naszej głowie, ale których nie formułujemy *explicite* – sugeruje nam, że polityka niefunkcjonalna i gospodarka rynkowa, określając reguły gry równe dla wszystkich aktorów ekonomicznych, jeszcze stanowi najlepszy mechanizm regulacji. Jednak w rzeczywistości sama polityka się zmienia, ewoluując ku demokracji partycypacyjnej, podczas gdy mechanizmy rynkowe przetrwały w coraz bardziej ograniczonych przestrzeniach tradycyjnej gospodarki, zastępowane przez siłę powiązań korporacyjnych. Demokracja ekonomiczna stanowi konieczne uzupełnienie, które może racjonalizować zarówno politykę, jak i gospodarkę.

18. Ekonomia organizacji społeczeństwa obywatelskiego

Paradygmat współpracy materializuje się szczególnie w organizacjach społeczeństwa obywatelskiego, w tzw. „trzecim sektorze”, obejmującym całokształt zachowań, których nie określają tradycyjne paradygmaty pogoni za zyskiem czy władzy państwowej.

Kruchość definicji pojęciowych w tej dziedzinie zaczyna się już wraz ze wspomnianą wyżej nazwą – „społeczeństwo obywatelskie”. Nie włączymy się do tej debaty, ponieważ niezwykle różnorodna działalność prowadzona pod tym szyldem rzuca wyzwanie wszelkiej precyzyjnej definicji. Tu wystarczy powiedzieć, że mamy na myśli organizacje społeczeństwa obywatelskiego, organizacje pozarządowe, organizacje społecznościowe itd. W rzeczywistości, czy to w naszej terminologii (pozarządowe), czy w terminologii anglosaskiej (*non-governmental, non-profit*) w dalszym ciągu określamy całą tę dziedzinę przez „poza” i „nie”, a także jako „trzeci sektor” (a więc ani państwo, ani przedsiębiorstwo). Dopóki rozmaite dziedziny działalności, które powstają z impetem w tym sektorze, nie uzyskają wyraźniejszej fizjonomii, będzie się je określać w odniesieniu do realiów, które są nam stosunkowo dobrze znane – państwa i przedsiębiorstwa – choć poprzez wykluczenie.

Dla ekonomistów dziedzina ta to utrapienie. Państwo kieruje się logiką określoną przez prawo administracyjne. Jego produkt księguje się określając, ile kosztuje. Przedsiębiorstwa kierują się inną, ale równie jasną logiką, którą jest zarabianie pieniędzy, rządzą się prawem handlowym i ich wkład szacuje się wartością dodaną. „Trzeci sektor” zakłóca te logiki. Jego inicjatywy rodzą się z żywiołowego ruchu grupy osób zajmujących się jakimś problemem społecznym, którego nie rozwiązują ani państwo, ani przedsiębiorstwo, i organizują się, aby go rozwiązać.

Dziedzinę tę cechuje bardzo krucha definicja prawna; opiera się ona na ustawodawstwie odnoszącym się do stowarzyszeń nie nastawionych na zysk, w niektórych przypadkach przybiera formę organizacji wyższej użyteczności lub pożytku publicznego, w innych może przybrać formę spółdzielni, w jeszcze innych formę samorządnego przedsiębiorstwa, po linii nowej osi, którą nazwano gospodarką solidarną.¹⁶⁰

Sumowanie jej kosztów nie zawsze jest reprezentatywne, gdyż mocno opiera się na wolontariacie i na rozmaitych dotacjach. Oszacowanie jej produktu jest jeszcze bardziej

¹⁵⁹ Argumenty przemawiające za powiązaniem mechanizmów regulacji rozwinęliśmy w naszej pracy *A reprodução social* t. II.

¹⁶⁰ Paul I. Singer, *Introdução à economia solidária*, São Paulo, Ed. Perseu Abramo 2002.

złożone: Greenpeace odgrywa ogromną rolę w sferze ochrony środowiska, ale ponieważ środowiska nie można przetopić na monety, nie potrafimy określić wartości tego, co organizacja ta ratuje. Nikt nie księguje wkładu Duszpasterstwa Dzieci w PKB, a tymczasem, gdybyśmy zsumowali dni pracy, które rodziny przestają tracić, leki, których nie muszą kupować, hospitalizacje, których unikają, okazałoby się, że wnosi ono ogromny wkład do produktywności systemowej niezliczonych regionów. Organizacje praw człowieka odgrywają żywotną rolę w obliczu łatwości, z jaką rządy czy korporacje gwałcą te prawa, ale nikt nie potrafi zaksięgować ich wkładu.

U podstaw tej kwestii leży fakt, że prawa niezorganizowane się nie materializują. Państwo jest jednostką ukształtowaną, podobnie jak przedsiębiorstwo. Społeczeństwo obywatelskie może być liczne, ale jest rozproszone ze względu na swoje zróżnicowane, a przede wszystkim rozproszone interesy. Referendum w sprawie zachowania Amazonii z pewnością pokazałoby, że Brazylijczycy są niemal jednomyślni, a tymczasem górę bierze wycinkowy, ale zorganizowany interes przedsiębiorstwa przemysłu drzewnego czy przedsiębiorstwa produkującego soję. Bardzo silny, ale rozproszony interes ludności nie przekształca się w konkretną akcję, chyba że osoby zainteresowane określoną sprawą mają kogoś, kto ich reprezentuje, prowadzi odpowiednie badania, rozpowszechnia problematykę w mediach, umie urządzić interpelację prawną. Tak więc, elastyczność w tworzeniu organizacji, które pomogą nam organizować rozproszone, ale istotne interesy, nabiera żywotnego znaczenia dla funkcjonowania społeczeństwa.

Krytykuje się wkład polityczny tego rodzaju instytucji. Przedsiębiorstwo prowadzące działalność, która tworzy miejsca pracy, choć bardzo niszczy środowisko, uważa, że nie ma z czego się tłumaczyć. Kto wybrał stowarzyszenie ekologiczne, które protestuje? W rzeczywistości siła organizacji społeczeństwa obywatelskiego polega na tym, że jej bierze się wyłącznie z poparcia społecznego, które budzi. Taka organizacja zajmuje swoją przestrzeń nie siłą finansową czy groźbą nałożenia grzywny, lecz szacunkiem, na który zasługuje. W tym znaczeniu jest głęboko demokratycznym instrumentem, który istotnie uzupełnia tradycyjne mechanizmy zarządzania społecznego.

Lester Salamon z Uniwersytetu Johnsa Hopkinsa stawiał czoło trudnemu zadaniu usystematyzowania danych o trzecim sektorze, kierując badaniami międzynarodowymi, które mają charakter podstawowy i dziś pozwalają nam orientować się w tej dziedzinie. Pierwszym punktem, który należy podjąć, jest względny ciężar takiej działalności, którą wielu ciągle widzi jako marginalną: w krajach rozwiniętych skupia ona 7 proc. siły roboczej, a jeśli do tego dodamy wolontariuszy, dojdziemy do 10 proc. Jest to na przykład ekwiwalent ogółu przemysłowej siły roboczej w Stanach Zjednoczonych. W Ameryce Łacińskiej sektor ten jest słaby – skupia odpowiednio 2,2 i 3 proc. siły roboczej, a w Brazylii odpowiednio 2,2 i 2,5 proc.¹⁶¹

Dla wielu działalność zorganizowanego społeczeństwa obywatelskiego po prostu zwalnia państwo z jego obowiązków, dla innych stanowi ona *band aid* dla nieładu korporacyjnego. Tak więc, jego „nie-miejsce” ekonomiczne odpowiada „nie-miejscu” politycznemu. W rzeczywistości te uproszczenia biorą się z tego, że na nowe procesy rzutujemy naszą wojnę ideologiczną XX w.: z jednej strony trzymamy się kurczowo obowiązków państwa, nie zastanawiając się, do jakiego stopnia daje się je egzekwować, a

¹⁶¹ Lester Salamon i inni, *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*, Baltimore, The John Hopkins Center for Civil Society Studies 1999, s. 387 i nast., dane na 1995 r. Szczególnie interesujący jest rozdział o Brazylii, przygotowany pod kierownictwem Leilah Landim.

z drugiej, tak, jak w wizjach Milтона Friedmana, chodzi o przechwytywanie pieniędzy, które powinny trafiać do kieszeni przedsiębiorców i akcjonariuszy. W rzeczywistości w Brazylii źródła dochodu organizacji społeczeństwa obywatelskiego w 15,5 proc. pochodzą z sektora publicznego, w 10,7 proc. z działalności filantropijnej przedsiębiorstw i w 73,8 proc. z zasobów własnych – z opłat za świadczone przez nie usługi.¹⁶²

Niedoceniań wkładu produkcyjnego tych organizacji wynika z tego, że w dużej mierze dotyczy on gospodarki niepieniężnej i dlatego ulega deformacji, na którą cierpi pomiar wyników. Gdy patrzymy nań pod kątem szeroko pojętej jakości życia, a nie tylko wzrostu PKB, skutki natychmiast są widoczne. Jeśli odwołamy się do przytoczonego już przykładu Duszpasterstwa Dzieci, to okaże się, że może ono zmobilizować ograniczony wolumen zasobów, ale jeśli skalkulujemy konkretne rezultaty dla dzieci i ich rodzin, w tym wydatki pieniężne, których udaje się uniknąć, skutek jest ogromny; presja społeczności na to, aby mieć czystą rzekę, przekłada się na rekreację, spadek zachorowań i wielkie oszczędności biorące się z tego, że działania prewencyjne są o wiele tańsze niż oczyszczanie środowiska.

W krajach rozwiniętych wymiar działalności społecznościowej jest, jak widzieliśmy, dużo większy i udział państwa też jest dużo większy. Rząd wielkości jest następujący: w tych krajach sektor publiczny finansuje organizacje społeczeństwa obywatelskiego w 40 proc., opłaty za świadczone usługi finansują je w 50 proc., a sektor prywatny, podobnie, jak w Brazylii, finansuje je tylko w 10 proc., czyli w stopniu dość marginalnym. W krajach rozwiniętych duży udział sektora publicznego w finansowaniu organizacji społeczeństwa obywatelskiego jest bezpośrednio związany z konstatacją wyjątkowej produktywności systemowej, którą osiągnęły te organizacje.

Jeśli chodzi o przytoczony wyżej przykład tych organizacji działających w sferze pośrednictwa finansowego, to fakt, że są one zakorzenione w społecznościach i przez nie kontrolowane czyni lokatę zasobów bardziej racjonalną i przystosowaną do lokalnych potrzeb. W wielu przypadkach, gdy społeczność uzyskuje pieniądze na jakąś inicjatywę, która uważa za ważną, państwo wnosi wkład również ze swojej strony, ponieważ wie, że jeśli społeczność postanowiła wyciągnąć pieniądze ze swojej własnej kieszeni, to znaczy, że inicjatywa jest rzeczywiście potrzebna. W rezultacie tak zaangażowane pieniądze publiczne stają się bardziej produktywne z punktu widzenia praktycznych wyników dla społeczności.

Jednym z ważnych punktów w tej sferze gospodarki jest częsta trudność oceny wyników. Kulturalny program wsparcia dla młodzieży może wydawać się stratą pieniędzy. Jak ocenić wzrost kapitału społecznego i poczucia samoszacunku czy koszty, których udało się uniknąć? Po linii tego, co widzieliśmy w rozdziale 3, wyniki można ocenić, gdy mierzy się produktywność systemową określonego terytorium. W istocie dziś rozumie się, że nie wystarczają pomiary ilościowe ani nie jest realny pogląd, że można zmierzyć jedynie konkretny wynik. Bardziej realistyczny punkt widzenia pozwala osiągnąć skrzyżowanie ocen ilościowych z jakościowymi. Wielu techników zdesperowanych umieszczaniem liczb w swoich raportach, aby na przykład zdać sprawę z jakiejś inicjatywy kulturalnej, może po prostu zapytać ludzi ze społeczności, czy są zadowoleni. Samo zadowolenie społeczności jest najlepszą miarą słuszności wykorzystania zasobów i nie wymaga złożonych kalkulacji rachunkowości.

¹⁶² Tamże, s. 404 i 405.

Najbardziej praktyczny sposób osiągania wysokiej wydajności inicjatyw społeczeństwa to rozwijanie systemów informacji społecznej dla samej społeczności. Hazel Henderson przedstawia interesujące rozumowanie, wychodząc od przykładu, który jest nam znany: korków na ulicach. Można pozostawić rozwiązanie tego problemu niewidzialnej ręce, czyli pozwolić, aby każdy sam sobie z nim poradził. Skutkiem prawdopodobnie będą jeszcze większe korki. Można również zamknąć ulice i kierować ruchem za pośrednictwem autorytarnego systemu planowania. Można wreszcie pozostawić każdemu wybór, ale zapewnić, aby w radio funkcjonował dobry system informacyjny o tym, jak wygląda ruch drogowy w każdym regionie. To ostatnie wyjście, które Hazel nazywa planowaniem indykatywnym, pozostawia inicjatywę obywatelowi, ale zapewnia mu możliwość dokonania najlepszego wyboru w sposób poinformowany, a nie na ślepo.

Pierwszy wybór stwarza chaos i dość wiernie reprezentuje system liberalny, w którym każdy stara się maksymalizować swoje korzyści nie będąc należycie poinformowany o inicjatywach innych. Na przykład stwarza zachowanie stadne w sferze finansowej, gdzie zmiana kursu akcji sprawia, że wszyscy spekulanci rzucają się w tym samym kierunku, pogłębiając nierównowagę, przed którą usiłują się ratować. Drugi wybór, centralne planowanie, stwarza ład, w którym nie bierze się pod uwagę różnorodności interesów aktorów, a obywatel traci inicjatywę. Stwarza systemy biurokratyczne, tak, jak te, które widzieliśmy w krajach wschodnioeuropejskich, gdzie było dużo ładu i mało inicjatywy. Trzeci wybór wychodzi od punktu widzenia, zgodnie z którym dobrze poinformowany obywatel będzie potrafił podejmować inicjatywy łączące jego swoisty interes z logiką systemową procesu. Innymi słowy, odpowiednia i dobrze rozprawdzona informacja stanowi jednocześnie instrument obywatelstwa i racjonalności rozwoju.

Nowoczesne społeczeństwa są zbyt złożone, aby mogły być uporządkowane przez autorytarną superwładzę. Instrumenty technologiczne, którymi się posługujemy, są zbyt potężne, aby mogła utrzymać się kultura Vale Tudo – brazylijskiej walki bez reguł: czy to gdy chodzi o użytkowanie energii, czy o zachowanie wody, czy o formy uprawy jakiegoś pola, trzeba, aby każde przedsiębiorstwo, każda instytucja publiczna, każda organizacja społeczeństwa obywatelskiego miały całościowy pogląd na to, co się dzieje.¹⁶³

W tradycyjnych sektorach produkcji cena reprezentowała i jeszcze reprezentuje w różnych sektorach ważny element racjonalizujący. Ten, kto wytwarza bardzo drogie tenisówki, będzie miał trudności z ich sprzedażą, toteż będzie musiał się przystosować. W dużo bardziej rozproszonych sferach, związanych z produktywnością systemową jakiegoś terytorium, zorganizowana informacja zaczyna reprezentować taki instrument regulacji, jaki cena stanowi dla sektora tradycyjnego. Przedsiębiorstwo, które normalnie dysponuje informacją menedżerską, wie, jak zmniejszyć koszty i przystosować się do rynku. Inicjatywa społeczna wymaga solidnej informacji menedżerskiej, aby zapewnić swoją własną racjonalność w formie analizy systemowej terytorium: źródła zanieczyszczenia środowiska, strefy ubóstwa itd. Krzyżący fakt jest taki, że nie

¹⁶³ Dobrze zorganizowana i rozsiana informacja stanowi istotny element demokracji partycypacyjnej, ułatwiając racjonalne wybory różnych aktorów społecznych. Nie zastępuje jednak inicjatywy państwa i planowania strategicznego. W przytoczonym wyżej przypadku korków ulicznych dobre planowanie komunikacji miejskiej po prostu zapobiegłoby powstaniu problemu.

dysponujemy zintegrowanymi i sterytorializowanymi informacjami, które pozwoliłyby orientować się w działaniu społecznym na terytorium.¹⁶⁴

Nie ma tu miejsca na zreasumowanie szerokiej gamy inicjatyw rozwijających się po linii gospodarki solidarnej, inicjatyw społeczeństwa obywatelskiego w ogóle. Dla nas ważne jest wskazanie na rozległą sferę gospodarki, której wymiary ekonomiczne trzeba jeszcze zrozumieć, a która wyraźnie podlega mechanizmom regulacji różnym zarówno od tradycyjnego państwa, jak i od prywatnego przedsiębiorstwa.

Jeśli skojarzymy ekspansję tego sektora działalności z dynamikami strukturalnymi, które leżą u podstaw przedstawionego wyżej paradygmatu współpracy – urbanizację i ekspansję spożycia zbiorowego, technologie informacji i dołączalność społeczną, ekspansję polityk społecznych, które sprzyjają procesom zdecentralizowanym i partycypacyjnym, oraz prymat gospodarki wiedzy, która uprzywilejowuje wymianę – dojdziemy do wniosku, że nie chodzi o jakiś pomniejszy podproces sektora publicznego, lecz o odzyskanie przez społeczności minimum sensu organizacji wysiłków społecznych. Między biurokracją scentralizowanego państwa a krwiożerczością interesów korporacyjnych istnieje przestrzeń, w której wieść można życie inteligentne.

Można wyjść poza to rozumowanie. W przeprowadzonych analizach tysięcy inicjatyw, które okazały się pomyślne, stwierdzamy, że przytłaczająca większość z nich obejmuje nie tylko zorganizowane społeczeństwo obywatelskie jako pomost łączący te inicjatywy z tradycyjnymi sektorami publicznym i prywatnym. Innymi słowy, organizacje społeczeństwa obywatelskiego stanowią potężny społeczny czynnik wiążący, służąc za balast zdrowego rozsądku i racjonalności dla dużo szerszego całokształtu działalności.

Gdy przyjrzymy się doświadczeniom organizacji społecznej, które wyraźnie odniosły sukces, od bardzo ubogiej Kerali po bardzo bogatą Szwecję i Kanadę, okaże się, że wspólnym mianownikiem jest zorganizowane i wymagające społeczeństwo obywatelskie, zmuszające państwo do rozliczania się z tego, na co przeznaczają zasoby i stwarzające atmosferę wymuszającą na przedsiębiorstwach prywatnych respektowanie interesów społecznych i ekologicznych regionu, w którym się osadzają. W tym znaczeniu organizacje społeczeństwa obywatelskiego są coraz bardziej nieodzowne.

Pod względem demokracji ekonomicznej wkład jest zasadniczy. Dużo łatwiej manipulować izolowanymi jednostkami, choćby były ich miliony, niż zorganizowanymi interesami społecznymi. W miarę jak rynkowe mechanizmy konkurencji zastępują oligopole, kartele itp. dysponujące władzę planetarną – duża część największych gospodarek świata to przedsiębiorstwa, a nie kraje, z przywódcami, których nikt nie wybrał – zorganizowany wyraz interesów społeczeństwa staje się nieodzowny dla funkcjonowania samej gospodarki.

19. Etyka w ekonomii

Etyczna podstawa epoki konkurencji jest prosta: kto zarabia, ten zasługuje na to, co zarobił, o ile uszanował reguły gry. Etyka epoki konkurencji ma być zawarta w samym procesie produkcji: ten, kto wygrywa w walce konkurencyjnej, naturalnie ma prawo do korzyści, a korzyść ta jest uprawniona – stanowi prawo tego, kto wygrał. Suma korzyści

¹⁶⁴ Wychodząc od powyższego przykładu Hazel Henderson, serię praktycznych propozycji rozwinęliśmy w naszej *Informação para a cidadania e o desenvolvimento sustentável* – <http://dowbor.org> pod „Artigos Online”.

indywidualnych przynosi maksimum korzyści społecznej. Oto dwa radykalne uproszczenia odnoszące się do realnie istniejącego świata. Problem polega na tym, że wielcy zwycięzcy stają się dość silni, alby zmienić reguły gry, wskutek czego stają się jeszcze silniejsi. Nie ma gry, gdy najsilniejszy dyktuje również reguły gry.

Gdy ten, kto wygrywa, zasługuje na wygraną, unika się problemu wyniku końcowego. Jeśli jednak w grze zawsze wygrywa bank, z kartami jest coś nie tak. Gdy oglądamy wynik końcowy gry ekonomicznej, w której planeta jest dosłownie grabiona, zawsze na korzyść tych samych, naprawdę coś jest nie tak. Gospodarka, oddzielając procesy ekonomiczne od wyników, uwalnia się od problemu etycznego. Gdy 6 milionów osób umiera na AIDS i nie może kupić leków, to jest ich problem, bo dlaczego nie zorganizowali się, aby być bogaci i móc zapłacić za „koktajl” leków? Co roku umierają 4 miliony dzieci, bo nie mają dostępu do czystej wody? No cóż, reguły gry są takie, że kto jest lepszy, ten wygrywa. 435 rodzin posiada dziś łącznie fortunę przekraczającą dochód 3 miliardów osób – biedniejszej połowy ludności świata. Czyżby dlatego, że są one bardziej doświadczone, a więc zasługują na to, co mają?

Znaczenie małego oszustwa, którego dopuszcza się Bank Szwecji umieszczając nazwisko Nobla na swojej nagrodzie, polega na tym, że prawdziwy Nobel kojarzy się z nauką, z odkrywaniem praw, „prawd”. Dzięki temu nauki ekonomiczne mogą wydawać się obiektywne w najgłębszym sensie, podlegać obiektywnym mechanizmom, tak, jak chemia czy fizyka. Oczywiście, następny krok polega na tym, że można usprawiedliwić każde bezeceństwo, ponieważ nie wynika z niczyjej nikczemności – jest „prawem”. Ekonomiści prezentują się jako naukowcy, którzy rozumieją „prawa”, jako kapłani, którzy widzą jasno tam, gdzie inni się gubią. Nieważne, jeśli różni kapłani interpretują rzeczywistość w sposób wzajemnie sprzeczny: świadczy to tylko o tym, jak głęboka i skomplikowana jest ta materia. Prawda jest taka, że nie ma nic skomplikowanego w dziecku, które umiera z głodu lub z braku czystej wody. Posiadamy wiedzę, zasoby i moce organizacyjne, które pozwalają szybko temu zaradzić, ale to byłoby naruszeniem reguł gry. Poza tym jakakolwiek pomoc mogłaby skłonić ubogich do lenistwa, co bogacze uważają za oburzające.

Ekonomiści nie są naukowcami badającymi prawa przyrody – są osobami studiującymi mechanizmy oparte na praktykach społecznych, które zależą od władzy politycznej różnych aktorów ekonomicznych. Gospodarka funkcjonuje zgodnie z określonymi regułami gry, ale reguły gry są przedmiotem paktowania w nierównych warunkach władzy. Nie ma żadnego prawa ekonomicznego, które określałoby, że nauczyciel szkoły podstawowej ma zarabiać tyle, ile zarabia w Brazylii, czy że w określonym momencie historycznym pośrednicy finansowi mają nabijać sobie kabzy w takiej samej mierze, w jakiej pętają gospodarkę. Jedyne prawo, które tu funkcjonuje, to prawo silniejszego. Ponieważ zaś gospodarka wymyka się procesowi demokratycznego podejmowania decyzji, nie ma przeciwwagi.

Jasne, że istnieją mechanizmy, których uczy zdrowy rozsądek i których należy uczyć i szanować. Jeśli ktoś jest bardzo ubogi, nie będzie miał dostępu do edukacji, następnie nie znajdzie dobrej pracy i nadal będzie ubogi, chyba że znajdzie się wśród 1 proc. tych, którzy w jakiś cudowny sposób czy ze względu na wyjątkowe zalety zdołają wznieść się w życiu, i stanie się bohaterem reportażu. Jeśli zbiorzy ryżu będą kiepskie, na rynku będzie mniej ryżu, co pozwoli pośrednikom podnieść ceny, gdyż istnieje gra podaży i popytu, a nawet istniała na długo przed kapitalizmem na każdym rynku na Wschodzie.

Studiowanie tych mechanizmów, identyfikowanie tendencji jest interesujące, ale w tych procesach nie ma zbyt wielu nowych rzeczy, które można „odkrywać”. Stiglitz dostał „Nobla” z ekonomii za to, że pokazał, iż aktorzy ekonomiczni mają nierówny dostęp do informacji, co jest prawdą, ale wcale nie stanowi odkrycia. Adwokaci też dogłębnie studiują złożoności prawne, rozumieją mechanizmy, których inni nie rozumieją, dochodzą do przeciwstawnych wniosków zgodnych z interesami tych, którzy ich wynajmują, a przecież nikt z tego powodu nie wynajduje Nagrody Nobla w dziedzinie adwokatury.

Gmatwanina wzajemnie sprzecznych wyjaśnień, które znajdujemy w ekonomii, bardziej wynika z różnorodności interesów niż złożoności samych zjawisk. Związek zawodowy pracowników banków wyjaśnia mechanizmy, które stosują banki, aby w naszym kraju pod postacią ściąganych procentów upowszechnić zwyczajne zdzierstwo. Ekonomista z Brazylijskiej Federacji Banków (FEBRABAN) odpowiada bardzo długą listą trudności, które napotyka przyznawanie kredytów, stosując dokładnie odwrotne rozumowanie, też prezentowane jako obiektywna analiza ekonomiczna. Rząd, który chce utrzymać niejawną pakt między bankierami, Bankiem Centralnym i Ministerstwem Finansów, wyjaśnia, że w rzeczywistości to wszystko służy ochronie społeczeństwa brazylijskiego przed nowym wybuchem inflacji. Jak widzieliśmy, od strony naukowej Singer pokazuje, że przy takiej stopie procentowej procesy produkcji drożeją i dlatego stopa ta, zamiast zwalczać, stymuluje inflację. Amir Khair pokazuje, że w obecnej epoce gospodarki otwartej, gdy produkty chińskie pukają do naszych bram, nie może być mowy o inflacji. Związek ob staje przy swoich skargach, banki pozostają ze swoimi zyskami, rząd ze swoimi głosami, a badacze ze swoimi ideami – respektowanymi, ale nie stosowanymi. Gdzie w tym wszystkim są prawa ekonomiczne? Prawa...

Tu naprawdę ma sens tylko to, że jeśli istniejące reguły marnotrawią zasoby planety i wykluczają olbrzymie rzesze ludności z dostępu do godnego życia, to znaczy, że one są błędne. Nie chodzi o to, że nie istnieją mechanizmy, które należy brać pod uwagę i które są szeroko znane – na przykład, gdyby ubogie segmenty ludności miały większy dochód, byłby większy popyt na dobra pierwszej potrzeby – ale o to, że procesy podejmowania decyzji należy rozwinąć tak, aby zapewniały *wyniki*.

Faza, w której żyjemy, to Vale Tudo o pieniądze. Naprawdę wszystko: to kościół elektroniczny, to stosunek nauczyciel-uczeń, to stosunek miłosny, to stosunek polityczny. Przedsiębiorstwa zatruwające rzeki robią rachunek ekonomiczny, tego uczy się na ekonomii: szacują, jakie jest prawdopodobieństwo, że wykryje się odpady wyrzucone do rzeki, jaka grzywna za to grozi, a następnie szacunki te zestawiają z kosztami zainstalowania procesu wstępnego uzdatniania wody rozprowadzonymi w wolumenie produktów. Rachunek ten nie obejmuje tego, ile osób zachoruje, ile przyrody zniszczy się w rzekach, a więc wyniku końcowego dla społeczeństwa. Jest to ściśle ekonomiczny rachunek, a jednostką rachunkową jest samo przedsiębiorstwo. To, co dzieje się poza przedsiębiorstwem, pozostaje poza rachunkiem, a ten, kto płaci grzywnę, działa zgodnie z prawem. Gdyby chciano podnieść grzywnę, od jej utrzymania na śmiesznie niskim poziomie, a nawet zniesienia samego prawa są lobbyści.

W sferze teorii zawsze mamy Milтона Friedmana lub jego licznych następców, którzy wyjaśniają, że w obrębie prawowitego widnokręgu korporacji nie mieści się myślenie o etyce, ale jeśli w przedsiębiorstwie są poszczególne osoby, które chcą prowadzić działalność dobroczynną, mają do tego prawo. Kazać osobie prawnej, aby troszczyła się

o sprawy społeczne czy ekologiczne, wyjaśnia posiadacz „Nobla” z ekonomii, „*is certainly not democratic*”.¹⁶⁵

Rozumowanie nie jest skomplikowane. Gdy kondominium czy przedsiębiorstwo wyrzuca swoje odpady do rzeki, a następnie organ ekologiczny przystępuje do jej oczyszczania, koszty są nieporównanie wyższe, a ponieważ wszystko ma swój koszt, płacą za to miasta za pośrednictwem podatków. Rozwiązanie jest kretyńskie, ponieważ tak wychodzi drożej dla wszystkich, choć dla przedsiębiorstwa, które zbudowało kondominium, wyszło taniej. Za korzyść odniesioną przez przedsiębiorstwo i wynoszącą 100, społeczeństwo płaci 500 rozłożone na wszystkich podatników. Kosztów podzielonych na wiele osób się nie dostrzega. Przedsiębiorstwa, które oczyszczą czy odmulą rzekę, też zarobią, więc popierają system. Koszty nadzwyczajne w rozmaitych sferach zostaną zaksięgowane jako wzrost PKB, stwarzając wrażenie, że nastąpił wzrost *stopy życiowej* (chodzi o PKB na mieszkańca). Fakt, że *jakość życia* się obniżyła, nie podlega kalkulacji.¹⁶⁶

Jest rzeczą niesłychaną, że uważamy za rzecz naturalną, iż etyka figuruje w programie studiów medycznych, ale jest na marginesie studiów ekonomicznych. Być może dlatego, by nie zniechęcać studentów, nie mówiąc już o profesorach. Teoria panująca usytuowała etykę poza polem dyskusji za pośrednictwem radykalnego uproszczenia: jeśli ktoś wzbogacił się nielegalnie, jest na to wymiar sprawiedliwości i policja, gdyż chodzi o problem kryminalny. Jeśli wzbogacił się legalnie, jest to prawowite wzbogacenie się, a tym samym również nie stanowi problemu etycznego.

Nagromadziła się o tym ogromna literatura, od Adama Smitha przez utylitarystów po idiotyzmy „Free to Chose” Milтона Friedmana. Tymczasem całe to rusztowanie teoretyczne opiera się na przesłankach, które przestały istnieć. U podstaw znajdował się mechanizm rynkowy z wolną konkurencją, a więc z sytuacją, w której nie było żadnego dostatecznie dominującego aktora, aby „robić” rynek, z wolnym przepływem czynników, z przejrzystością informacji, z wymianą dokonującą się otwarcie na „rynku”. Przy czystej grze wyniki też byłyby czyste. A państwo jako regulator zapewniłoby, aby wszyscy szanowali reguły gry.

Oczywiście, mamy pewne problemy z tym rozumowaniem. Po pierwsze, ponieważ ci, którzy tak rozumują, wyobrażają sobie, że reguły gry ustala prawowita reprezentacja polityczna, bez ingerencji samych grup ekonomicznych. Ponieważ w rzeczywistości reprezentację wyłania się dziś w wyborach, w których panuje pieniądź, uchwała się takie prawo, jakiego pragnie przedsiębiorstwo. Fakt, że legalność jest wadliwa, można uważać za problem nieekonomiczny, ale to wskazuje na inny problem: ekonomia skłania się do ograniczenia wizji etycznej do samej działalności gospodarczej, izolując ją od skutków w innych dziedzinach, takich, jak na przykład polityka. Uprawiać politykę w sposób systematyczny i zorganizowany – wydając na to kupę forsy, której źródło jest włączone

¹⁶⁵ Wywiad z Miltonem Friedmanem w filmie dokumentalnym *The Corporation* – www.thecorporation.com.

¹⁶⁶ Przedsiębiorstwo, przerzucając koszty na państwo, staje się rentowniejsze i przedstawia swoją rentowność jako dowód efektywności. Państwo, uginające się pod ciężarem kosztów – kosztów „zewnętrznych” – przedstawia się natomiast jako „mniej efektywne”, tak, jakby to ono spowodowało te koszty. Żle mówić o państwie – to ulubiony sport wśród tych, którzy powodują ponoszone przez nie koszty.

do ceny produktu i obciąża konsumentów – a zarazem twierdzić, że nie jest się odpowiedzialnym za tę politykę, to oczywiście rzecz skomplikowana.¹⁶⁷

Jest ważne, aby pamiętać, że płacąc za produkty, które kupujemy, wydajemy pieniądze, które przedsiębiorstwo przekazuje politykom, aby naginać demokrację do swoich potrzeb. Jest to prywatny podatek (w ramach obecnych reguł nie można uniknąć takiego wykorzystywania naszych pieniędzy), który służy zawłaszczaniu polityki przez grupy ekonomiczne. Gdy opowiemy się za publicznym finansowaniem kampanii wyborczych, koszty się nie zmieniają, a jedynie staną się jawne.

Z drugiej strony same procesy produkcji powodują rozmaite rodzaje skutków społecznych i ekologicznych, których nie można ignorować, a które dziś studiuje się pod nazwą *externalities* – kosztów zewnętrznych – tak, jakby w procesach ekonomicznych było coś „zewnętrznego”. Pewien producent krótkolufowych rewolwerów tłumaczy w wywiadzie, że „to nie on naciska spust”. Handlarze bronią na naszej planecie, dziś zalewający na przykład Afrykę milionami pistoletów maszynowych, informują, że oni tylko sprzedają produkt, odpowiadają na popyt. Producenci papierosów tłumaczą, że tylko sprzedają papierosy i że to rządy mają zatroszczyć się o zdrowie. Doszło do tego, że Philip Morris opracował raport dla rządu Czech, w którym wykazał, iż sprzedaż papierosów zmniejszyłaby wydatki na emerytury, skracając żywot osób w podeszłym wieku. Tak więc, w tym przypadku mielibyśmy nawet do czynienia z pozytywnym kosztem zewnętrznym.

W Brazylii, na terenie depresji wokół miasta Santos, spółki Rhodia i Union Carbide dostarczały wysoko toksycznych pestycydów chloroorganicznych, „sprzedając” truciznę właścicielom ciężarówek w tym regionie, gotowym wyrzucać „produkt” w każdym zakątku – m.in. w Vale dos Pilões: przedsiębiorstwa te uważały, że w ten sposób zrzuciły z siebie odpowiedzialność, i przedstawiały podpisane pokwitowania. To nie one były bezpośrednią przyczyną zanieczyszczenia środowiska. Etyka ekonomiczna skupiła się na wydłużaniu łańcucha odpowiedzialności aż do punktu, w którym osiągnęła ideał, dziś cynicznie określany mianem *plausible deniability*, „wiarygodnej zaprzeczalności”.

Znaczenie Stiglitza polegało na zapewnieniu widoczności innemu mechanizmowi, który zupełnie zniekształca reguły gry, a mianowicie nierówności w poziomie informacji zachodzącej między różnymi aktorami ekonomicznymi. Odnosi się to zarówno do produkcji fabrycznej, jak i do produktów chemicznych, niezidentyfikowanych konserwantów, planu zdrowia zalecającego określoną kurację czy analizę, nie mówiąc już o pośrednictwie finansowym, sposobie naliczania naszych rachunków telefonicznych, kosztach adwokatów i wielu innych.

Prosta władza wielkiej korporacji z jej zasobami finansowymi, firmami adwokackimi, dostępem do mediów i sądownictwa stwarza ostrą nierównowagę w układzie sił. Tak oto mechanizmy „rynkowe” zamieniają się w świadome procesy organizacji przywilejów, z paktami politycznymi, porozumieniami między przedsiębiorstwami, dostępem do mediów, kontrolą nad partiami i segmentami sądownictwa itd. Zorganizowana władza wielkich korporacji jest nieporównanie większa niż władza zwykłego obywatela czy mniejszych i rozproszonych przedsiębiorstw. Każdy, kto usiłował zerwać więź z

¹⁶⁷ Yves Dezalay wypełnił tu poważną próżnię, badając panowanie korporacji, które dziś kontrolują wielkie grupy świadczące usługi prawne, nad przemysłem prawnym. Patrz *Les Marchands de droit: La restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du droit*, Paryż, Fayard 1992, praca napisana pod kierownictwem Pierre'a Bourdieu.

przedsiębiorstwem telefonicznym, wie, co to jest bezsilność człowieka w obliczu korporacji.

Może jeszcze ważniejsze jest to, że procesy technologiczne, nad którymi panujemy, są coraz potężniejsze i stwarzają coraz większe dramaty. Fakt, że tracimy siatki polityki, ma coraz groźniejsze skutki. Tak jest we wspomnianym już przypadku oceanicznego rybołówstwa przemysłowego, niszczenia szaty roślinnej i tylu innych środowisk. Ciekawostka: film z rybką Nemo wywołał u dzieci namiętne pragnienie posiadania takiej rybki. W innych czasach nie byłoby problemu, rodzice kupiliby inną rybkę. Dziś, przy nowych technologiach, przedsiębiorstwa łowią biedną rybkę na skalę przemysłową w Oceanie Spokojnym, aby „zaopatrzyć” rynek dziecięcy, toteż w bardzo krótkim czasie Nemo grozi wyginieciem. Obliczono, że w 2005 r. zabito 73 miliony rekinów, ponieważ Japończycy lubią płetwy. Technologie pozwalają robić rzeczy na skalę przynoszącą niesłychane zyski, ale również nieodwracalne procesy. Sama skala interwencji, na którą pozwalają nowe technologie, pozwala zrywać mechanizmy przywracające równowagę rynku (poprzez konkurencję) czy przyrody (naturalną odnowę zasobów).

Te punkty pomagają zrozumieć, dlaczego zysk jako systemowy element racjonalizujący gospodarkę stał się, w zależności od przypadków, niedostateczny, nieoperatywny czy wywołujący przeciwne skutki. W ostatniej instancji liczy się skutek praktyczny. Dramatycznie wzrasta dystans między bogatymi i biednymi, morza ulegają zniszczeniu, tracimy szatę roślinną i powodujemy pustynnienie całych regionów, wywołujemy globalne ocieplenie i chaos klimatyczny itd. Szczególnie system ten nie umie dzielić, ponieważ władza generowana w procesach produkcji wzmacnia nierówność między aktorami, mnożąc przywileje. Demokratyzacja gospodarki nie jest tylko sympatyczną ideą – jest żywotną potrzebą.

Gospodarka współpracy opiera się na paktowaniu, a paktowanie, w którym nie mówi się o wynikach, trwałości procesu i *dystrybucji* produktu, nie miałoby sensu. Gdy do definicji reguł gry wprowadzimy dystrybucję – *dla kogo* – spowodujemy również debatę o tym, *co* będzie się produkować, z jakimi skutkami społecznymi i ekologicznymi. Zgodnie z takim punktem widzenia, etyka ekonomii przestaje opierać się na prawie silniejszego i zaczyna być regulowana przez większy interes systemowy. Ten zaś z kolei, stwarzając bardziej zrównoważone społeczeństwo i utrzymując środowisko bardziej sprzyjające życiu, rozszerza nasze wybory i obraca je w większą wolność indywidualną. Każdy z nas, jednostka ludzka, wychowawca własnych dzieci, profesor, przedsiębiorca, pracownik, związkowiec czy ktokolwiek inny, powinien mieć za gwiazdę przewodnią rozsądną równowagę między swoimi własnymi, całkiem prawowitymi interesami a dobrem wspólnym. Problemem tradycyjnej korporacji jest trudność we włączeniu dobra wspólnego do swoich celów. Moglibyśmy pomyśleć o tworzeniu coraz surowszych praw. Lecz w rzeczywistości, w miarę jak wspomniane wyżej mechanizmy ulegają degradacji, skończyłoby się na zduszeniu nas regułami i zakazami.

Szukamy dróg, poruszamy się po omacku, starając się odbudować pomosty między działalnością gospodarczą a etyką. „Wnoszenie wartości z powrotem do życia ekonomicznego nieuchronnie wchodzi w skład naszego poszukiwania życia po kapitalizmie”, mówi David Korten. „Im głębiej wartości określone przez te reguły będą przyswajane w kulturze ludowej jako konieczny akceptowany odnośnik życia gospodarczego, tym mniejsza będzie potrzeba ociężałej kontroli publicznej.”

Zaczynamy robić postępy w tej dziedzinie. Dziś wiele przedsiębiorstw ma już programy odpowiedzialności społecznej i ekologicznej. Prawdą jest również to, że wiele ma je raczej ze względów kosmetycznych, gdyż stara się oczyścić swoją markę, niż dla poprawy swojej realnej użyteczności społecznej jako przedsiębiorstwo. Jednak ogólnie rzecz biorąc proces postępuje, ponieważ społeczeństwo zaczyna egzekwować wyniki pod kątem jakości życia, a ta staje się bardziej świadoma, zwłaszcza dzięki organizacjom społeczeństwa obywatelskiego.

W sferze teoretycznej Amartya Sen odegrał pierwszorzędą rolę, sytuując w centrum dyskusji problem wolności, co z kolei pozwoliło przedstawić nasz centralny problem – problem nierówności i zniszczenia środowiska – z punktu widzenia odzyskiwania obywatelstwa, prawa każdego obywatela do konstruowania swoich wyborów. W miarę jak obręcz ubóstwa się zaciska i mówimy o rzędzie wielkości wynoszącym dwie trzecie ludności świata, ograniczeniu ulegają również wybory i możliwość podejmowania przez ludzi inicjatyw dotyczących ich własnego życia. Podobny proces pogłębia się wraz z problematyką ekologiczną.

Dla Sena zasadnicze znaczenie ma „sprzyjanie tworzeniu warunków, w których ludzie mieliby realne szanse oceniać rodzaj życia, jakie chcieliby wieść. Takie czynniki ekonomiczne i społeczne, jak podstawowa oświata, elementarna ochrona zdrowia i pewne zatrudnienie nie są ważne tylko same przez się, ale również ze względu na rolę, jaką mogą odegrać w dawaniu ludziom szansy stawienia czoła światu z odwagą i wolnością. Rozważania te wymagają szerszej bazy informacyjnej, szczególnie zogniskowanej na zdolności wybierania przez ludzi takiego życia, jakie mają oni powody waloryzować”¹⁶⁸.

Doprowadza to Sena do kontestacji oszustwa teoretycznego, które polegało na uzasadnianiu nędzy narodów jako nieodzownego poświęcenia na drodze do efektywności gospodarczej – był to dobrze znany argument ekonomistów brazylijskiej dyktatury wojskowej. „Mimo niskich dochodów, jakość życia można bardzo poprawić poprzez odpowiedni program służb socjalnych. To, że edukacja i ochrona zdrowia są również produktywnie i przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, potwierdza zasadność argumentu, że w ubogich gospodarkach należy położyć większy nacisk na te urządzenia socjalne *nie czekając, aż najpierw* «staną się bogate».”¹⁶⁹

Inaczej mówiąc, odpowiedzieć na najbardziej palące potrzeby ubogich oznacza wyzwolić ich możliwości wyboru i inicjatywę produkcyjną, godząc etykę z ekonomią. Ten punkt widzenia uzyskał podstawę w postaci wiedzy empirycznej w Raplocie o Rozwoju Społecznym, jak to widzieliśmy wyżej, ale również dał upust źródłu prac teoretycznych, które podejmują analizę ekonomiczną po linii dającej priorytet prawu masy wykluczonych całej planety do wyboru.¹⁷⁰

Mnożą się wyzwania etyczne. Na przykład chodzi o prawo przyszłych pokoleń, które będą poszkodowane przez naszą rozrzutność i marnotrawstwo zasobów nieodnawialnych (tych pokoleń nie ma tu i nie mogą żądać), o manipulowanie życiem, o surrealizm

¹⁶⁸ Amartya Sen, *Development as Freedom*, Nowy Jork, Anchor Books 2000, s. 63.

¹⁶⁹ Tamże, s. 49.

¹⁷⁰ Patrz np. Carlos Lopes, *Cooperação e desenvolvimento humano: A agenda emergente para o novo milênio*, São Paulo, Universidade Estadual Paulista 2005; patrz również wspomniane już prace Patricka Viveret i Jeana Gadrey.

„własności intelektualnej” (nawet naszej nędznej bazgraniny!), naszego prawa do wiedzy o treści produktów czy kosztów tego, za co płacimy itd.

Nam tutaj zasadniczo chodzi o to, aby stało się oczywiste, że reguły gry muszą ulec zmianie, że etyka w ekonomii powinna operować całościowym poglądem na proces rozwoju, a nie wycinkowymi wynikami oderwanymi od skutków. Nie chodzi już o dobroć – chodzi o elementarny zdrowy rozsądek.

Pod względem teoretycznym chodzi o odwrócenie paradygmatu utylitarystycznego, który stanowi podstawę etyczną obecnego *mainstreamu* ekonomicznego. Bieżące przeobrażenia, powodujące odchodzenie od punktu widzenia, w którym interes każdego prowadziłby do możliwie największego zadowolenia społecznego – suma egoizmów niejako generująca możliwy do urzeczywistnienia altruizm – zmierzają ku systemowi, w którym procesy kooperacyjne w interesie społecznym prowadzą do większego potencjału realizacji indywidualnej, poczucia inicjatywy i wolności wyboru. Na tym świecie, na którym jednostkami nie są już osoby z krwi i kości, lecz gigantyczne osoby prawne, maksymalizacja interesów indywidualnych prowadzi do unicestwienia wyborów indywidualnych. Należy przystąpić do budowy warunków społecznych i ekologicznych, w których rzeczywiście będzie mógł się przejawiać interes indywidualny.

20. Demokracja ekonomiczna

Dlatego demokracja ekonomiczna zaczyna się od etyki wyników. Nie posuwamy się zbyt napróżd wiedząc, że szefowie korporacji mają dobre zamiary, łożą na szkoły w ubogich regionach, jeśli w całokształcie wynikiem jest pogłębienie nierówności i zniszczenie środowiska.

Demokracja jest kluczowa w tym procesie, bo gdy istnieją partycypacyjne formy podejmowania decyzji, obejmujące tym samym różne interesy, wynik staje się bardziej zrównoważony. Nie reprezentowane interesy nie wywierają wpływu na procesy podejmowania decyzji, co stwarza poważne problemy, gdyż interesy te dojdą do głosu, gdy poszkodowani osiągną już poziom desperacji. Dlatego demokracja ekonomiczna polega na osadzeniu rozmaitych interesów, zwłaszcza tych, którzy są lub mogą być poszkodowani, w procesach podejmowania decyzji. Tu również chodzi nie tyle o dobroć, ile o inteligencję instytucjonalną.

W Szwecji pracownicy zagraniczni, nie mając szwedzkiego obywatelstwa, mają prawo głosu w miejscowościach, w których mieszkają. A priori wydaje się to dziwne, bo nie są obywatelami tego kraju. Powód podawany przez władze szwedzkie jest interesujący: są to osoby, które potencjalnie mają najwięcej trudności, toteż szczególnie ważne jest zapewnienie, aby dochodziły do głosu i można było im sprostać. Dziś od przywódców politycznych i szefów korporacji wymaga się, aby trochę mniej znali się na gromadzeniu korzyści dla swoich wspólników i byli nieco bardziej inteligentni w sprawach ekonomicznych i społecznych.

Ogólnie rzecz biorąc, na poziomie rozwiązań instytucjonalnych, wyraźnie staje się konieczne podwójne wzbogacenie ich w stosunku do tradycyjnej centralnej pozycji państwa narodowego. Z jednej strony należy umocnić planetarną *governance*, ponieważ rozbieżność między gospodarką, która się globalizuje, a systemami kontroli, które pozostają narodowe, stwarza coraz bardziej niebezpieczną przestrzeń bezrządu. Z drugiej strony należy bardzo umocnić przestrzenie lokalne, na których najlepiej może przejawiać

się demokracja partycypacyjna, w pewien sposób wiążąca planetę w interaktywną sieć miast i w ten sposób umacniająca demokrację oddolną. Bez względu na to, czy takie będą drogi, czy inne, istotne jest to, że należy studiować możliwe wymiary instytucjonalne bardziej demokratycznych procesów podejmowania decyzji w sferze ekonomicznej.¹⁷¹

Sama demokracja ekonomiczna przejawia się w jakości osadzenia w procesie produkcji, w zrównoważonym dostępie do wyników wysiłku i w dostępie do informacji zapewniającym prawo do wyboru.

Osadzenie w procesie produkcji jest kluczowe, lecz się go nie docenia – w takiej mierze, w jakiej na ogół szacuje się jedynie bogactwo albo ubóstwo, a więc dostęp lub brak dostępu do dóbr i usług, które *wynikają* z procesu produkcji.

Region São Joaquim na południu stanu Santa Catalina był ubogi, zamieszany przez drobnych producentów bez perspektyw i z najniższymi w stanie wskaźnikami rozwoju społecznego. Podobnie jak inne regiony kraju, São Joaquim i sąsiednie gminy oczekiwały, że rozwój „przyjdzie” z zewnątrz pod postacią inwestycji wielkiego przedsiębiorstwa lub projektu rządowego. Niedawno niektórzy mieszkańcy regionu postanowili, że dłużej nie będą czekać i wybrali inny sposób rozwiązania swoich problemów: sami postanowili im sprostać. Ustalili specyficzne cechy miejscowego klimatu i stwierdzili, że wyjątkowo sprzyja sadownictwu. Zorganizowali się i z pomocą środków, którymi dysponowali, zrobili spółki z instytucjami badawczymi, utworzyli spółdzielnie, uruchomili wspólne kanały komercjalizacji, aby nie zależeć od pośredników – i dziś jest to jeden z najszybciej rozwijających się regionów kraju. Nie zależą od żadnej wielkiej korporacji, która z dnia na dzień może zmienić region: zależą od siebie samych.

Taka wizja, zgodnie z którą możemy być panami naszej własnej transformacji ekonomicznej i społecznej, bo na rozwój się nie czeka, lecz się go robi, stanowi jedną z najgłębszych zmian, które zachodzą w naszym kraju. Wizja ta wybawia nas z postawy krytycznych widzów zawsze nie dość zadowolającego rządu czy z biernego pesymizmu. Przywraca obywatelowi świadomość, że może wziąć swój los w swoje ręce, gdy istnieje lokalna dynamika społeczna, która ułatwia proces, generując synergii między rozmaitymi wysiłkami.

Ostatnio Międzynarodowa Organizacja Pracy ewoluowała ku pojęciu *godnego zatrudnienia*. Po linii tego pojęcia i studiów Ignacego Sachsa możemy pojąć, że rozwoju jakiegś inicjatywy produkcyjnej nie należy mierzyć jedynie wytworzonym produktem (*output*), gdyż częścią oceny jest jakość procesu produkcji pod względem zadowolenia osiąganego przez tego, kto w nim uczestniczy (*outcome*). Być może mieszkańcy São Joaquim uzyskiwaliby z hektara więcej jabłek, gdyby skolonizowała ich jakaś United Fruit. Czy jednak to jest celem? Producenci owoców w São Joaquim z dumą przyjmują gości, którzy przyjeżdżają podziwiać ich osiągnięcia, i czują, że wynik jest owocem ich własnych zdolności. Czyż zadowolenie z pracy, poczucie zawłaszczania procesu nie jest częścią osiągniętych wyników?

¹⁷¹ Nie ma drugorzędnego znaczenia fakt, że w procesie podejmowania decyzji w przedsiębiorstwach istnieje bardzo niewielka przestrzeń demokratyczna, co stwarza autorytarną i nadmiernie zhierarchizowaną kulturę przedsiębiorczości. Na ogół ten typ przedsiębiorców nie lubi paktowej konstrukcji konsensu, niezmiennie ważnej w najlepszych przykładach efektywnego rozwoju, takich jak rozwój włoskiego regionu Emilia Romagna czy krajów skandynawskich. Wielka jest pokusa, aby mieć „swoich” polityków, którzy wykonują ich instrukcje, ignorując inne prawowite interesy. O demokratyzacji zarządzania przedsiębiorstwami pisze w znakomitej książce Robert A. Dahl, *A Preface to Economic Democracy*, Berkeley – Los Angeles, University of California Press 1985.

Dziś wielka korporacja zachowuje się coraz bardziej jak państwo, jak gigant, który „daje” nam pracę i stara się, abyśmy czuli się uczestnikami elity, gdyż używamy jej marki. Dłużej nie możemy ignorować tego, że istnieje grupa megaprzedsiębiorstw, których produkt jest większy niż większości krajów świata i że ta władza ekonomiczna uzyskała tak ważny wymiar polityczny, iż na świecie coraz większa liczba osób uważa tradycyjną politykę za rzecz coraz mniej istotną, co sprawia, że sfera ta się opróżnia. To, że przywódcy polityczni najrozmaitszych tendencji prowadzą tę samą politykę ekonomiczną, nie wynika z ich miernoty czy fałszywości, ale z tego, że polityka – jak celnie określił to Octavio Ianni, „zmieniła miejsce”.¹⁷²

Ewolucja ku gospodarce wiedzy, wzrost znaczenia sfery społecznej w porównaniu z produkcją przemysłową w gospodarce jako całości i narastająca urbanizacja otwierają nowe przestrzenie zawłaszczania rozwoju przez samych aktorów społecznych każdego regionu, zależąc coraz mniej od dobrej woli siły, której nie kontrolujemy i która skłonna jest zachowywać się jak *big brother*.

W tym znaczeniu praca Guy Aznara *Travailler moins pour travailler tous* jest charakterystyczna: nie ma sensu podział pracy, w którym z powodu przepracowania część społeczeństwa stoi na krawędzi załamania nerwowego, a inna część jest zrozpaczona brakiem pracy. Racjonalizacja procesu wymaga na przykład demokratycznej interwencji w sprawie dnia roboczego, w tym decyzji, które obejmują nie tylko wieczną „konkurencyjność”, ale również *wynik* dla ludności pod względem równowagi społecznej, trwałości ekologicznej i prozaicznej jakości życia.

Punkt widzenia, zgodnie z którym nierówność planetarna nie tylko jest związana z dystrybucyjnym segmentem cyklu reprodukcji, lecz z niezrównoważonym osadzeniem osób w samych procesach produkcji, ma zasadnicze znaczenie. Otwiera przestrzeń dla zintegrowanego rozwoju lokalnego i dla poczucia, że nasza przyszłość zależy od nas, a nie od odległych spotkań ponadnarodowych. Nie wystarczy, aby jakieś przedsiębiorstwo czy odległa biurokracja robiły rzeczy, które są *dla naszego dobra*. Trzeba zapewnić osobom możliwość troski o własny los, o to, aby były aktorami.

Druga oś demokratyzacji gospodarki odnosi się do *zrównoważonego dostępu do produktu* naszych wysiłków. Należy stwierdzić, że może nasz system kapitalistyczny potrafi produkować, ale nie potrafi dzielić, a ponieważ cykl reprodukcji obejmuje zarówno produkcję, jak i dystrybucję, system ten jest strukturalnie niepełny.

Dziś coraz wyraźniej widać, że to, jak osoba jest wynagradzana, coraz mniej zależy od jej wysiłku czy woli pracy, a coraz bardziej od osadzenia w procesie produkcji.¹⁷³

Proces produkcji jest coraz bardziej procesem społecznym. Uniwersytety, które kształcą kadry, tak samo przyczyniają się do produktywności społecznej, jak przedsiębiorstwo, które w przyszłości ich zatrudni, ale poziomy płac są dramatycznie nierówne. Świat stworzył kręgi korporacyjne, w których jedni popierają przywileje innych i rezultaty są surrealistyczne, o czym świadczą choćby niezliczone doniesienia o poziomie wynagrodzeń dyrektorów wielkich przedsiębiorstw ponadnarodowych.

Dziś rezultat praktyczny jest taki, że zgodnie z danymi ONZ, 435 osób posiada bogactwo osobiste stanowiące równowartość rocznego dochodu najbiedniejszej połowy ludności

¹⁷² Octavio Ianni, „*A política mudou de lugar*”, w: L. Dowbor i inni (red.), *Desafios da globalização*.

¹⁷³ W Stanach Zjednoczonych proces ten przestudiowano wokół pojęć *What you know* i *Who you know*. Nie potrzeba dodawać, że jako napęd kariery „who you know” zdecydowanie wygrywa z „what you know”. Bardziej liczy się „kogo” znasz niż „co” wiesz.

świata. Aspekt etyczny sprawił, że ONZ określiła tę sytuację jako „obsceniczną” w sytuacji, gdy na przykład w 2004 r. z powodu braku dostępu do czystej wody umarli 4 miliony dzieci. Jednak aspekt ekonomiczny skłania nas do rozumowania ześrodkowanego na wywołanej przez nierówność utracie produktywności systemowej.

W rzeczywistości, gdy niektóre osoby zaczynają zarabiać dziesiątki milionów dolarów rocznie, nie mogą one więcej konsumować, ponieważ osoba może skosztować tylko pewna ilość kawioru i szampana. Dążą one do wyższego dochodu, ponieważ od pewnego poziomu pieniądź nie podnosi jakości życia, ale zapewnia więcej władzy. Chodzi oczywiście o władzę, którą sprawuje się nad innymi osobami. Z jakiegoś powodu minimum inteligencji społecznej skłoniło nas do porzucenia samowładczych form władzy politycznej i budowy demokracji. Dziś ta władza ekonomiczna, przekształcona we władzę polityczną, nie znajduje się pod żadną kontrolą i już czas, aby o tym pomyśleć.

Bardzo inspirujące na tym polu jest studium Sama Pizzigati. „W poprzednim pokoleniu dyrektorzy korporacji chyba nie mogli sobie wyobrazić, jak powiedzie się ich następcom. W 1975 r. Reginald Jones, wówczas dyrektor generalny General Electric, uważany za najbardziej utalentowanego dyrektora w kraju, przyniósł do domu 550 tysięcy dolarów, co w tymże roku stanowiło równowartość 36-krotności dochodu typowej rodziny amerykańskiej. W ćwierć wieku później, w 2000 r., dyrektor generalny General Electric Jack Welch przyniósł do domu 144,5 miliona dolarów, co w tymże roku stanowiło równowartość 3500-krotności dochodu typowej rodziny amerykańskiej. Tylko w ciągu pierwszych dziesięciu miesięcy 2004 r. dyrektor generalny Yahoo Terry Semel zainkasował 235 milionów dolarów. Taka kupa forsy sprawia, że w samej społeczności biznesowej podnoszą się głosy wzywające do radykalnych działań, zwłaszcza ze strony Richarda C. Breedena, byłego przewodniczącego U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) – agencji regulującej Wall Street. W 2002 r. pewien sędzia federalny wyznaczył Breedena na kontrolera korporacyjnego WorldCom i polecił mu opracować plan naprawy tego upadłego giganta telekomunikacji przeżartego przez skandale. Później przyjęty plan Breedena spowodował całkowity demontaż szczodrej struktury wypłat bodźców dla dyrektorów – struktury, którą Breedena oskarżył o to, że zachęcała do nieodpowiedzialnej pogoni za bogactwem. Rozwiązanie Breedena polegało na określeniu dla dyrektora MCI – firmy, która powstała z popiołów WorldCom – pułapu całego wynagrodzenia pochodzącego ze wszystkich źródeł. Breedena wyznaczył to maksimum na nie więcej niż 15 milionów dolarów, zaznaczając od razu, że rada nadzorcza MCI może ustalić niższy pułap. W rzeczywistości Breedena ustalił pierwszą «płacę maksymalną» we współczesnej historii korporacji amerykańskich.”¹⁷⁴

Rozwiązania techniczne są zróżnicowane. W 1942 r. Franklin Roosevelt zażądał stuprocentowanego podatku od zysków przekraczających 25 tysięcy dolarów, co dziś stanowi równowartość 300 tysięcy dolarów. Zdołał wówczas doprowadzić do uchwalenia 94-procentowego podatku od zysków powyżej 200 tysięcy dolarów. Odtąd podatek federalny płacony przez najbogatszych ciągle maleje i dziś wynosi 17,5 proc. od ich całkowitego dochodu. Ustawa dyskutowana w kongresie amerykańskim ma zakazać korporacjom odliczanie z rachunku podatkowego wynagrodzeń dyrektorskich przekraczających 25-krotność płacy najniższej zarabiających pracowników. „Oczywiście,

¹⁷⁴ Sam Pizzigati, „The Rich and the Rest: The Growing Concentration of Wealth”, *The Futurist*, lipiec - sierpień 2005 r., s. 41 – www.toomuchonline.org.

w Stanach Zjednoczonych takie pomysły”, komentuje Pizzigati, „nigdy się nie przyjmują. W następnych dziesięcioleciach możemy podążać drogą prowadzącą do jeszcze większej nierówności. Jeśli tak się stanie, jak będzie się żyć w Stanach Zjednoczonych w warunkach jeszcze większej nierówności? Aby odpowiedzieć na to pytanie, wystarczy spojrzeć tylko na Brazylię.”

Anegdotyczny wymiar tego komentarza jest taki, że Brazylia, słynąca już tego, że jako ostatnia na świecie zniosła niewolnictwo, nadal ma solidną reputację kraju z prehistoryczną klasą panującą. Lecz punkt centralny jest prosty: nadmiar bogactwa, podobnie jak niedostatek dochodu, to z punktu widzenia społeczeństwa warunki patologiczne. Bardzo bogaci zaczynają dominować w polityce i jeśli będą potrzebowali być wybrani, skorumpują w tym celu życie polityczne, ale na ogół zadowolą się przekupywaniem polityków. Tak czy inaczej, rezultat to głęboka deformacja demokracji. Z drugiej strony, bardzo ubodzy nie mają możliwości zapewnienia sobie reprezentacji, zorganizowania się czy informowania się i faktycznie znajdują się na marginesie. Nazywanie tego, co z tego wynika, demokracją, to tylko nasza dobra wola.

Jeśli chodzi o demokrację ekonomiczną pod względem praktycznym, to warto przyjąć pułap nagromadzonej fortuny osobistej – na przykład możemy wyobrazić sobie, że taki pułap to 50 milionów dolarów, bo zakładamy, że za tyle może przeżyć nawet wymagający kapitalista – i pułap rocznego dochodu, w rodzaju tych 15 milionów rocznie, zaakceptowanych dla MCI przez sądownictwo amerykańskie. Taki podatek od fortuny, jaki stosuje się we Francji, w połączeniu z podatkiem od spadku, stopniowo powinien zapewnić minimum równowagi społecznej, choć wielkie fortuny w coraz większym stopniu przenosiłyby się do 50 rajów podatkowych rozrzuconych na planecie.

Jeśli chodzi o dochód, to najbardziej interesujące jest powiązanie dochodu minimalnego z dochodem maksymalnym, na przykład w ten sposób, że minimalny dochód rodzinny pomnożony przez 50 służy za odniesienia dla dochodu maksymalnego. Zgodnie z danymi przedstawionymi przez Pizzigatiego, w rzeczywistości w gospodarkach rozwiniętych 97 proc. osób posiadających dochód sytuuje się w granicach 1 do 10. Wielkim problemem są więc posiadacze wielkich fortun. Z politycznego punktu widzenia, kalkulacje pokazują, że są to jedyne osoby, które straciłyby na tego rodzaju stosunku maksimum/minimum. Z drugiej strony, olbrzymia większość jest zainteresowana zwiększeniem minimum, gdyż zwiększyłoby ono maksimum. Zgodnie z taką propozycją, powyżej maksimum opodatkowanie wynosiłoby 100 proc.¹⁷⁵

Ogromną głupotą jest wiązanie wysokiego wynagrodzenia – mamy na myśli takie godne nababów wynagrodzenia, jak to, co inkasował Michael Eisner, dyrektor generalny Disneya, który zarabiał gdzieś w paśmie 1,5 miliarda dolarów rocznie – z jakąś cudowną produktywnością superdyrektora. Jest to śmieszne i ma więcej wspólnego z *übermenschem* Nietzschego niż z jakąkolwiek racjonalnością ekonomiczną. Tim Berners-Lee wynalazł web (nasze www.), co było jednym z podstawowych postępów w świecie współczesnym – i nie wziął za to ani grosza. Louis Pasteur nie po to dał nam szczepionkę, aby surrealistycznie zarabiać. Postęp jest zasadniczo związany z czymś, co

¹⁷⁵ Zapewnienie dochodu minimalnego ma zarówno sens etyczny – pewnych rzeczy nikomu nie może zabraknąć – jak i ekonomiczny, ponieważ koszty nadzwyczajne ubóstwa daleko przewyższają koszty jego eliminacji. Przegląd obszernej literatury międzynarodowej na ten temat można znaleźć w pracach Eduardo Suplicy’ego, np. w niewielkiej, ale znakomitej książce *Renda básica de cidadania*, Porto Alegre, L&PM 2006. Ważne pojęcie *dochodu maksymalnego* jeszcze raczkuje.

Madalena Freire nazwała „pasją poznawania świata”, a nie z działaniami nadludzkich dyrektorów.

W tej dziedzinie Marjorie Kelly jest autorką szczególnie interesującego studium pt. *The Divine Right of Capital*. Analizując rynek akcji w Stanach Zjednoczonych stwierdza ona, że mniemanie, iż przedsiębiorstwa kapitalizują się sprzedając akcje, jest nonsensowne, gdyż proces taki jest marginalny. „Zainwestowane dolary wpływają do korporacji dopiero wtedy, gdy sprzedane są nowe akcje. W 1999 r. wartość nowych akcji sprzedanych na rynku wynosiła 106 miliardów dolarów, podczas gdy wartość negocjowanych akcji osiągnęła gigantyczną sumę 20,4 bilionów dolarów. Tak więc, z całego wolumenu akcji, którymi obraca się na Wall Street, do przedsiębiorstw trafił tylko 1 proc. Można dojść do wniosku, że rynek jest w 1 proc. produkcyjny i w 99 proc. spekulacyjny.” Lecz oczywiście ludzie zyskują na akcjach i dlatego odbywa się odpływ zasobów. „Innymi słowy, gdy przyjrzymy się dwóm dziesięcioleciom 1981-2000, nie znajduje się przypyły pieniędzy akcjonariuszy w gotówce i bez odpływów. Od 1981 r. odpływ gotówki netto (*net outflow*) do nowych emisji akcji był negatywny na sumę 540 miliardów. (...) Odpływ gotówki był bardzo realnym zjawiskiem – a nie żadnym trickiem statystycznym. Zamiast dokapitalizować przedsiębiorstwa, rynek akcji je dekapitalizował. W ciągu dziesięcioleci akcjonariusze stali się ogromnym czynnikiem drenującym korporacje. Są największym balastem ze wszystkich. Nawet nieściśle jest nazywanie ich *inwestorami*, gdyż w rzeczywistości są *ekstraktorami*. Gdy kupujemy akcje, nie wnosimy kapitału, lecz nabywamy prawo do wyciskania bogactwa.”¹⁷⁶

Rozumowanie to jest bardzo interesujące, ponieważ wskazuje na nowoczesny mechanizm wyciskania bogactwa: u podstaw leży wielki postęp produktywności, na który pozwalają nowe technologie, tylko że to nie pracownicy i w ogóle społeczeństwo czerpią z niego korzyści, gdyż zamieniają się one w bajeczne płace menedżerów i świetne wynagrodzenia dla akcjonariuszy, działających w zмовie, w której jedni chronią bogacenie się innych. W ten sposób postęp technologiczny, który powinien pozwalać wszystkim na godne i spokojne życie, w końcu skupia się w rękach niewielu, przyczyniając się do powstawania obscenicznych fortun.

Interesująco wypada skrzyżowanie rozumowania Kelly ze wspomnianym wyżej rozumowaniem Roberta Dahla o nieobecności jakiegokolwiek demokracji w przedsiębiorstwie. Wewnętrzny autorytaryzm przedsiębiorstwa zapewnia reprodukcję olbrzymich przywilejów i stwarza poziomy bogacenia się absolutnie nieproporcjonalne do efektywnego wkładu osobników we wzrost gospodarczy. „Jeśli demokracja jest uzasadniona w rządzeniu państwem”, pisze Dahl, „to w takim razie jest również uzasadniona w rządzeniu przedsięwzięciami ekonomicznymi.”¹⁷⁷

Na drugim końcu spektrum około 3 miliardów osób żyje za niespełna 2 dolary dziennie. Z powodu takiego niewielkiego wsparcia, jak na przykład koszyk rodzinny w Brazylii, niedożywione dzieci spędzą życie jako istoty mało produktywne i obciążające szpitale. Osoby niepełnoletnie zagubione w wielkich miastach, bez szkoły i pracy, powodują ogromne koszty utrzymywania bezpieczeństwa i często umierają w tym procesie. Kto na tym zyskuje? Rzeczywistość gospodarcza jest taka, że dużo tańsze jest wydobywanie ludzi z nędzy niż borykanie z jej pośrednimi kosztami. Utrzymywanie nierówności

¹⁷⁶ Marjorie Kelly, *The Divine Right of Capital: Dethroning the Corporate Aristocracy*, San Francisco, Berrett-Koehler 2001, s. 33 i 35.

¹⁷⁷ Robert A. Dahl, *A Preface to Economic Democracy*.

stanowi jeden z wielkich idiotyzmów naszych teorii ekonomicznych. Z punktu widzenia jakości życia jest to fatalne zarówno dla ubogich, którzy nie mają zapewnionego minimum, jak i dla bogatych, którzy nie mają zapewnionego bezpieczeństwa.

Trzecią osią demokracji ekonomicznej jest *dostęp do informacji*. Jest to oczywiście związane z istnieniem na planecie ogromnej masy ubogich, którzy nie mają dostępu do dostatecznej edukacji, efektywnej informacji, wiedzy technologicznej, ogółu minimalnych instrumentów, które mogłyby stanowić coś, co można nazwać niepewnym stopniem na schodach życia. Zapewnienie szans ekonomicznych stanowi punkt wyjścia dla wszelkiej demokracji ekonomicznej. To się organizuje demokratyzując dostęp.

Znakomitą tekstem prezentującym takie podejście jest Deklaracja z Cocoyoc z 1974 r. „Apelujemy do przywódców opinii publicznej, do wychowawców, do wszystkich zainteresowanych ciał, aby przyczynili się do kształtowania wyższej świadomości zarówno o pochodzeniu, jak i o powadze krytycznej sytuacji, z którą dziś boryka się ludzkość. Każdy ma prawo w pełni zrozumieć naturę systemu, którego jest częścią jako wytwórca, konsument, jak jedna spośród miliardów osób zamieszkujących Ziemię. Ma prawo wiedzieć, kto korzysta z owoców jego pracy, kto korzysta z tego, co on kupuje i sprzedaje i do jakiego stopnia poprawia czy pogarsza swoje planetarne dziedzictwo.”¹⁷⁸

Rzeczywistość jest taka, że dziś niezliczone formy wyzysku rozwijające się na planecie przechodzą przez mechanizmy finansowe i pieniężne, które są nieprzejrzyste dla większości ludności, co pozwala popełniać niebывale barbarzyństwa.

Uprzywilejowujemy tu propozycje idące po linii instytucji i procesu produkcji, dochodu i informacji. Chodzi o wypunktowanie linii, które zarysowują teorie. Na całej długości tego tekstu prezentowaliśmy najrozmaitsze propozycje, które się rodzą i wskazują na nowe rozwiązania. W praktyce dysponujemy nieodzownymi zasobami finansowymi i ludzkimi, technikami i wiedzą, pozwalającymi w krótkim czasie zaradzić podwójnemu dramatowi nierówności i zniszczenia środowiska. Puszenie się dyrektorów z Davos, uśmiechniętych symboli sukcesu, nieświadomych pogłębiającej się tragedii planetarnej, jest po prostu żałosne.

W istocie mechanizmy ekonomiczne wystarczają do zapewnienia koniecznych równowag. W sferze politycznej, mimo wszystkich ograniczeń, ogromnym postępem jest nasza ewolucja ku czemuś, co przybliża się do procesów demokratycznych. Procesy ekonomiczne zaczęły panować w polityce i jej nie podlegają. Prezes Exxon, z całą swoją władzą polityczną, którą ma wraz z prezydentem Stanów Zjednoczonych, spokojnie twierdzi, że alternatywne rozwiązania energetyczne to strata czasu. Czy ktoś wybrał go na takie stanowisko? To, co pozostało z procesów regulacji ekonomicznej, z rzadkim wyjątkiem tych lat, w których w niektórych krajach rozwiniętych prowadzono polityki keynesowskie, to po prostu prawo silniejszego. Czas rozciągnąć nad tą sferą osłonę demokratyczną.

¹⁷⁸ W oryginale: „We call on leaders of public opinion, on educators, on all interested bodies to contribute to an increased public awareness of both the origins and the severity of the critical situation facing mankind today. Each person has the right to understand fully the nature of the system of which he is a part, as a producer, as a consumer, as one among the billions populating the earth. He has a right to know who benefits from the fruits of his work, who benefits from what he buys and sells, and the degree to which he enhances or degrades his planetary inheritance”. „The Cocoyoc Declaration”, w: South Centre, *The South and Sustainable Development Conundrum: From Stockholm 1972 to Rio 1992 to Johannesburg 2002 and Beyond*, Genewa 2002. W tej sprawie patrz propozycje praktyczne w naszej *Informação para a cidadania e o desenvolvimento sustentável* – <http://dowbor.org> pod „Artigos Online”.

Wnioski

W tej niewielkiej pracy w różnych miejscach prowadziliśmy dialog przez Celso Furtado poszukującym „nowego modelu” interpretacji ekonomicznej. Nigdy nie wezwany do odbioru żadnej nagrody w noblowskim przebraniu, przez całe życie spójnie bronił interesów tych, którzy potrzebują godziwego osadzenia ekonomicznego. Jego wizja nie dawała się zasufladkować do żadnej ideologii czy „szkoły” i postrzegała nauki ekonomiczne w bogactwie ich stosunków z innymi dziedzinami wiedzy, uprzywilejowywała przeobrażenia strukturalne i dość pragmatycznie – a pod względem teoretycznym bardzo solidnie – poszukiwała odpowiedzi na potrzeby kraju. Cechowały ją solidność etyczna, rygor metodologiczny, wiedza historyczna, skupienie się na centralnych problemach i zbawienny brak szacunku dla najrozmaitszych „izmów”, które ograniczają punkt widzenia.

Przyniosła ona też krytyczną wizję mocy wyjaśniającej odziedziczonego aparatu pojęciowego. Furtado pisał: „Żyjemy w jednej z tych epok, w których oczywisty staje się niedostatek ram pojęciowych pozwalających uchwycić szybko zmieniającą się rzeczywistość”.¹⁷⁹

Pierwsze, co przychodzi na myśl, gdy próbujemy zamknąć zaprezentowany tu wachlarz idei, brzmi: nauki ekonomiczne należy badać, a nawet wykładać inaczej. Zamiast izolować ekonomię od innych nauk społecznych, szukając „tożsamości”, i kroić tę tożsamość na dyscypliny, powinniśmy pracować nad kluczowymi problemami oraz stosować do nich pojęcia ekonomiczne, wizję historyczną i nieodzowną wiedzę pochodzącą z innych dziedzin nauki.

Celem byłaby na przykład zintegrowana i interdyscyplinarna praca nad przyczynami tak niesłychanie wysokiej stopy procentowej w Brazylii. Musielibyśmy zrozumieć proces koncentracji banków, władzę polityczną grup finansowych, mechanizmy transferu zasobów publicznych do grup prywatnych, użytek, jaki robi się z teorii ekonomicznej; musielibyśmy zrozumieć, jak funkcjonują procenty złożone, jak zorganizowane są prawne ramy kredytu, jak media przedstawiają problem ludności itd.

To tylko przykład. Istotne jest to, abyśmy wyszli od problemów zidentyfikowanych jako obecnie kluczowe i zorganizowali wiedzę naukową wokół diagnozy i koniecznych odpowiedzi. Nauki ekonomiczne muszą się uwiarygodnić przynosząc odpowiedzi na kluczowe problemy, które realnie rzucają wyzwania ludzkości.

Podejście to jest szczególnie ważne w ekonomii, ponieważ centralna trudność nie polega na zrozumieniu pojęcia, lecz na zrozumieniu tego, w jakich stosunkach pozostają ze sobą pojęcia w procesie problematyzacji i poznania rzeczywistości. Takie ukierunkowanie badań polepszyłoby motywację studentów, którzy dziś mają ogromną trudność w powiązaniu tego, co się wykłada, ze światem realnym, a także profesorów, których wyciągnęłoby ze stanu przyczynkarskiego komfortu i wyzwalo na pojedynki ich kreatywność, a także wymagało od nich, na przykład, związania się z badaczami z innych dziedzin, aby zrozumieć logikę badanego procesu.¹⁸⁰

¹⁷⁹ Celso Furtado, *O capitalismo global*, s. 21.

¹⁸⁰ Charakterystyczny przykład to nieznamość prawnych ram gospodarki przez ekonomistów, podczas gdy prawnicy nie znają mechanizmów ekonomicznych, choć często są powoływani do stanowienia o nich prawa.

Co ważniejsze, to podejście, wyjaśniając w sposób zintegrowany proces podejmowania decyzji, który kryje się za dynamiką ekonomiczną, pozwoli lepiej zrozumieć, jak ten proces uczynić demokratycznym. Wracając do sprawy procentów, w Brazylii stawiono mu czoło zapisując w konstytucji z 1988 r. zakaz procentów powyżej 12 proc. To typowe działanie na ślepo, ponieważ decyzji w sprawie stopy procentowej nie podejmuje się na podstawie zapisów w konstytucji. Demokratyzacja ekonomiczna musi wyjść od realnie istniejących mechanizmów ekonomicznych.

Podchodzenie do gospodarki pod kątem kluczowych problemów czy megatrendów strukturalne powinno pozwolić nam na badanie tego, co naprawdę ważne. W tym tekście uprzywilejowaliśmy pewne punkty, które ze względu na znaczenie dla naszego przetrwania lub na siłę skutków systemowych można uważać za krytyczne. Niewątpliwie jest wiele innych, lecz mieliśmy nadmierną skłonność do skupiania się na wielkich argumentach ideologicznych, tak, jakby pogląd, który uważamy za godny, liberalny albo socjalistyczny pozwalał nam stać ponad głęboką pracą polegającą na zbieraniu informacji i analizowaniu rzeczywistości w jej zróżnicowanych dynamikach oraz ujawnianiu stosunków władzy, które leżą u ich podstaw.

Zwykło się uważać, że odwracanie się od polityki jest pokrzepiające. Łatwiej powiedzieć, że gospodarka gardzi dyskursem i skupia się na dokonaniach praktycznych: przedsiębiorstwa budują fabryki, dają pracę, finansują drogi, a politycy dyskutują. Tak oto gospodarka ma być sympatyczna i postępową, a polityka nieprzyjemna czy zepsuta. Uproszczenia rzadko dają dobre rezultaty, choć zaspokajają nasze instynkty. Warto przypomnieć, że to wielkie ruchy polityczne, w początkowo zawsze traktowane jako wywrotowe, osiągnęły w swoich czasach zniesienie niewolnictwa, koniec kolonializmu, prawa pracownika najemnego, włączenie polityczne kobiet, a dziś walczą z nierównościami ekonomiczną i niszczeniem środowiska, z systemami spekulacji finansowej, o odzyskanie bogactwa kulturalnego naszego życia, o dostęp wszystkich do takich dóbr podstawowych, jak woda, żywność, edukacja i ochrona zdrowia. Demokratyzacja gospodarki z powodzeniem może stać się osią tej konstrukcji bardziej ludzkiego życia. Dokąd prowadzi szybsze wydobywanie ropy naftowej, skuteczniejsza likwidacja Amazonii? Dziś wszyscy mamy środki ekonomiczne, techniczne i organizacyjne pozwalające zapewnić wszystkim godne życie. To główne wyzwanie. Nie odpowie się na to wyzwanie bez czynnego udziału sił, które kontrolują gospodarkę, zwłaszcza wielkich korporacji. A korporacje stopniowo będą musiały dojść do wniosku, który Peter Drucker sformułował w takich oto prostych słowach: „Nie będzie zdrowego przedsiębiorstwa w chorym społeczeństwie”.

Cele są znane: dziś przedstawia się je jako Milenijne Cele Rozwoju, przedtem była to Karta Ziemi, Agenda XXI, jeszcze dawniej Nowy Międzynarodowy Ład Gospodarczy czy znakomita Deklaracja z Cocoyoc. Gdy przegląda się te wszystkie teksty, widać, że tematy są zawsze te same i że odnawia się je pod różnymi nazwami, aby – nieco inaczej rozkładając nacisk – natchnąć je nowym duchem.¹⁸¹

Ogólnie rzecz biorąc, doszliśmy do pewnej wizji, która stanowi polityczną „gwiazdę przewodnią” i która wynikła z niezliczonych studiów naukowych: konieczne jest społeczeństwo gospodarczo żywotne, społecznie sprawiedliwe i trwałe pod względem ekologicznym, ponieważ planeta jest jedna. Są to cele powiązane: nie wystarczy, że

¹⁸¹ Kilka takich znakomitych tekstów znajduje się we wspomnianej wyżej książce *The South and the Sustainable Development Conundrum* – www.southcentre.org.

prawica broni sfery ekonomicznej, lewica społecznej, a zieloni ekologicznej, gdyż wszystkie sfery działalności powinny powiązać trojaki cel. Nie istnieje również *trickling down* w rodzaju: „rozwiązemy sprawy ekonomiczne, a za tym pójdzie reszta”.

Podstawą polityczną tego procesu nie będzie proletariat czy burżuazja; będzie nią bardziej zrównoważone powiązanie władzy państwowej, zorganizowanego społeczeństwa obywatelskiego i przedsiębiorczości, zakotwiczone na terytoriach, które pozwalają na takie powiązanie. Czas „klas-odkupicielek” minął.

Mechanizmem regulacji całości nie będzie *albo* rynek, *albo* planowanie państwowe, lecz powiązanie różnych mechanizmów, które obok rynku i planowania państwowego obejmą systemy powiązań między przedsiębiorstwami, zintegrowany rozwój lokalny, silny udział ruchów społecznych, nie mówiąc już o odnowionych systemach układania się w skali międzynarodowej. Jesteśmy zbyt kompleksowymi społeczeństwami, aby w sferze zarządzania można było stosować w nich uproszczone rozwiązania.

W tym znaczeniu pojęcie demokracji stało się niezmiernie istotne. Uważamy za naturalny wymóg przejrzystości politycznej. A co z przejrzystością korporacyjną? Uważamy za skandal to, że przywódcy polityczni zarabiają 20 tysięcy reali, ponieważ płaci im się z naszych pieniędzy, ściąganych z nas pod postacią podatków. Uważamy jednak za naturalne to, że dyrektor przedsiębiorstwa zarabia 20 milionów reali, choć jego płaca wchodzi w skład cen – tego, co płacimy za produkty, a więc pochodzi z dyskretnego, ukrytego podatku. Z kogo ściąga się ten podatek?

Tak oto cele, podstawa polityczna rozwoju gospodarczego i społecznego oraz procesy podejmowania decyzji w tych sferach ulegają głębokiej dyslokacji. Budujemy inne społeczeństwo, choć stanowi ono nieoczekiwaną wypadkową procesów, które tylko częściowo rozumiemy.

Wyzwanie stojące przed ekonomią jako nauką służącą społeczeństwu, a nie panującym grupom ekonomicznym, polega na wynalezieniu na nowo i odzyskaniu jej użyteczności.

Ogólnie rzecz biorąc, zagrożenia piętrzące się w sferze społecznej i ekologicznej sprawiają, że na działanie pozostało nam niewiele czasu. Prawo przetrwania silniejszego jako główny mechanizm regulacji w społeczeństwie stosującym technologie, których skutki są planetarne, nie stanowi postępu proklamowanego pod szyldem „konkurencji”, lecz dramat w budowie. Gdy będziemy mieli nóż na gardle, pojawią się, jak zwykle, zbawiciele pod postacią reżimów autorytarnych. Wielki dylemat polega na tym, czy uda nam się odzyskać kontrolę budując procesy demokratyczne u podstaw społeczeństwa, czy też ład – tak zwany ład – zostanie zaprowadzony odgórnie, z całym barbarzyństwem właściwym takim rozwiązaniom. Kandydatów do jego zaprowadzenia nie zabraknie.

Bibliografia

Archibugi, Daniele, David Held, Martin Köhler (red.), *Re-Imagining Political Community: Studies in Cosmopolitan Democracy*, Stanford, Stanford University Press 1998, 352 s.

Austin, James E., *The Collaboration Challenge: How Nonprofits and Businesses Succeed Through Strategic Alliances*, San Francisco, Jossey-Bass 2000, 202 s.

Backstrand, Goran, Lars Ingelstam, „Global Challenges and Responsible Lifestyles”, *What Next?*, *Development Dialogue* nr 47 t. I, czerwiec 2006 r.

- Castells, Manuel**, *The Rise of the Network Society*, Oxford, Backwell 1996, 556 s.
- Chang, Ha-Joon**, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londyn, Anthem Press 2002, 187 s.
- Chang, Ha-Joon**, *Globalisation, Economic Development and the Role of the State*, Nowy Jork, Zed Books 2003, 224 s.
- Cohen, Daniel**, *La mondialisation et ses ennemis*, Paryż, Grasset 2004, 263 s.
- Dahl, Robert A.**, *A Preface to Economic Democracy*, Berkeley, University of California Press 1985, 184 s.
- Daly, Herman**, *Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development*, Boston, Beacon Press 1996, 244 s.
- Davis, James; Susana Sandström, Anthony Shorrocks, Edward N. Wolff**, *The Global Distribution of Household Wealth*, Stockholm, World Institute for Development Economics Research of the United Nations University 2006, 24 s.
- De Masi, Domenico**, *A economia do ócio* (wraz z *O direito ao ócio* Paula Lafargue'a z 1880 r. i *O elogio ao ócio* Bertranda Russella z 1935 r.), Rio de Janeiro, Sextante 2001, 183 s.
- Dezalay, Yves**, *Marchands de droit: La restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du droit*, Paryż, Fayard 1992, 293 s.
- Dowbor, Ladislau**, *A reprodução social*, wyd. III przejrane w 3 tomach, Petrópolis, Ed. Vozes 2003, 486 s.
- Dowbor, Ladislau, Samuel Kilsztajn (red.)**, *Economia social no Brasil*, São Paulo, Editora Senac 2001, 388 s.
- Dowbor, Władysław**, *Rozbita mozaika: Ekonomia poza równaniami*, Warszawa, Wyd. Akademickie Dialog 2005, 202 s.
- Frey, Bruno S., Alois Stutzer**, *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*, Princeton, Princeton University Press 2002, 200 s.
- Furtado, Celso**, *Em busca de novo modelo: Reflexões sobre a crise contemporânea*, São Paulo, Editora Paz e Terra 2002, 101 s.
- Furtado, Celso**, *O capitalismo global*, São Paulo, Paz e Terra 1998, 81 s.

Gadrey, Jean, Florence Jany-Catrice, *Les nouveaux indicateurs de richesse*, Paryż, La Découverte 2005, 123 s.

Galbraith, John K., *The Economics of Innocent Fraud: Truth For Our Time*, Boston, Houghton Mifflin 2004, 62 s.

Galbraith, John K., *The Good Society: The Humane Agenda*, Boston, Houghton Mifflin 1996, 151 s.

Gerlach, Michael L., *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*, Berkeley, University of California Press 1992, 354 s.

Gianetti, Eduardo, *Felicidade: Diálogos sobre o bem-estar na civilização*, São Paulo, Companhia das Letras 2005, 232 s.

Gorz, André, *L'immatériel: connaissance, valeur et capital*, Paryż, Galilee, 2003, 152 s.

Goudzwaard, Bob, Harry de Lange, *Beyond Poverty and Affluence: Toward an Economy of Care*, Genewa, World Council of Churches 1986, 165 s.

Henderson, Hazel, *Building a Win-Win World: Life Beyond Global Economic Warfare*, San Francisco, Berrett-Koehler 1997, 398 s.

Henderson, Hazel; Jon Lickerman and Patrice Flynn (red.), *Calvert-Henderson Quality of Life Indicators*, Bethesda, MD, Calvert Group 2000, 392 s.

Homer-Dixon, Thomas, *The Upside of Down: Catastrophe, Creativity and the Renewal of Civilization*, Waszyngton, Island Press 2006, 426 p.

Intergovernmental Panel on Climate Change, *Climate Change 2007: The Physical Science Basis. Summary for Policymakers* – www.ipcc.ch/spm2feb07.pdf, 21 s.

International Finance Corporation, *The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid*, Waszyngton, World Bank 2007, 70 s.

Kasser, Tim, *The High Price of Materialism*, Cambridge, The MIT Press 2002, 165 s.

Kelly, Marjorie, *The Divine Right of Capital: Dethroning the Corporate Aristocracy*, San Francisco, Berrett-Koehler 2001, 200 s.

Keynes, John M., „Economic Possibilities for Our Grandchildren [1930]”, w: *Essays in Persuasion*, Nowy Jork, W.W. Norton 1963.

Korten, David, *When Corporations Rule the World*, San Francisco, Berrett-Koehler 1995, 385 s.

Korten, David, *The Post-Corporate World: Life After Capitalism*, San Francisco, Berrett-Koehler 1999, 316 s.

Lopes, Carlos, *Cooperação e desenvolvimento humano: A agenda emergente para o novo milênio*, São Paulo, Universidade Estadual Paulista 2005, 210 s.

North, Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press 1990, 152 s.

Oliveira, Rosiska Darcy de, *Reengenharia do tempo*, Rio de Janeiro, Editora Rocco 2003, 148 s.

Perkins, John, *Confessions of an Economic Hitman*, San Francisco, Berrett-Koehler 2004, 250 s.

Pizzigati, Sam, „The Rich and the Rest: The Growing Concentration of Wealth”, *The Futurist*, lipiec - sierpień 2005 r.

Rattner, Henrique, *O resgate da utopia: Cultura, política e sociedade*, São Paulo, Palas Athenas 2005, 248 s.

Ricupero, Rubens, *O Brasil e o dilema da globalização*, São Paulo, Editora Senac 2001, 127 s.

Rouillé D'Orfeuill, Henri, *Economia cidadã: Alternativas ao neoliberalismo*, Petrópolis, Editora Vozes 2002, 199 s.

Rouillé D'Orfeuill, Henri, „Finances solidaires: Changer d'échelle”, *Les Placements éthiques, Alternatives Economiques*, 2003.

Russell, Bertrand, *The History of Western Philosophy*, Nowy Jork, Simon & Schuster 1972, 897 s.

Sachs, Ignacy, *Inclusão social pelo trabalho*, Rio de Janeiro, Garamond 2003, 198 s.

Salamon, Lester M. i inni (red.), *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*, Baltimore, The John Hopkins Center for Civil Society Studies 1999, 510 s.

Schor, Juliet, *Do Americans Shop Too Much?*, Boston, Beacon Press 2000, 102 s.

Sen, Amartya, *Development as Freedom*, Nowy Jork, Anchor Books 1999, 366 s. (po polsku *Rozwój i wolność*, Poznań, Zysk i S-ka 2002).

Singer, Paulo, *Introdução à economia solidária*, São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo 2002, 125 s.

South Centre, *The South and Sustainable Development Conundrum: From Stockholm 1972 to Rio 1992 to Johannesburg 2002 and Beyond*, Genewa, South Centre 2002 – www.southcentre.org.

Stern, Nicholas, *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, Cambridge, Cambridge University Press 2007, 712 s.

Suplicy, Eduardo M., *Renda básica de cidadania*, Porto Alegre, L&PM 2006, 119 s.

Trigilia, Carlo, *Sviluppo locale: Un progetto per l'Italia*, Rzym, Editori Laterza 2005, 207 s.

United Nations, *The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005*, Nowy Jork, United Nations 2005, 158 s.

Vaz, José Pascoal, *Desigualdade social e produtividade social no Brasil, 1960-2000*, Tese de doutorado em História Econômica, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo 2005.

Vázquez-Barquero, Antonio, *Endogenous Development: Networking, Innovation, Institutions and Cities*, Nowy Jork, Routledge 2002, 208 s.

Viveret, Patrick, *Reconsidérer la richesse: Propositions pour l'économie solidaire*, Paryż, Editions de l'Aube 2003, 233 s.

Wilson, Edward O., *The Future of Life*, Nowy Jork, Alfred Knopf 2002, 220 s.

O autorze

Ladislau Dowbor doktoryzował się w dziedzinie nauk ekonomicznych w Szkole Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie, jest profesorem tytularnym na Papieskim Uniwersytecie Katolickim São Paulo i konsultantem rozmaitych agend Narodów Zjednoczonych. Jest autorem książek *A reprodução social* i *Tecnologias do conhecimento: Os desafios da educação* (wyd. Vozes), *O que acontece com o trabalho?* (wyd. Senac) i *Rozbita mozaika: Economia poza równaniami* (Wyd. Akademickie Dialog) oraz koordynatorem pracy zbiorowej *Economia social no Brasil* (wyd. Senac). Jego liczne prace o planowaniu społeczno-gospodarczym, a nawet lista użytecznych stron internetowych, są dostępne na <http://dowbor.org>.