Aporie globalizacji: krytyka Stiglitza i wizja nowego ładu

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst stanowi głęboką analizę współczesnej globalizacji przez pryzmat krytyki Josepha Stiglitza. Autor dekonstruuje konsensus waszyngtoński, wskazując na logiczne pęknięcia w założeniu o neutralności polityki gospodarczej. Artykuł szczegółowo omawia asymetrie handlowe, protekcjonizm ukryty w przepisach antydumpingowych oraz rolę własności intelektualnej jako bariery rozwoju. Wskazuje na niestabilność finansową wywołaną kapitałem spekulacyjnym i proponuje alternatywne rozwiązania, takie jak globalne zielone pieniądze czy system pożyczkodawcy ostatniej instancji. Całość dopełnia porównawcza analiza europejskich modeli gospodarczych, w tym ordoliberalizmu i skandynawskiego państwa dobrobytu, kreśląc wizję nowego, bardziej sprawiedliwego ładu opartego na dyfuzji technologii i wzroście włączającym.

This text provides a profound analysis of contemporary globalization through the lens of Joseph Stiglitz's critique. The author deconstructs the Washington Consensus, pointing out logical flaws in the assumption of economic policy neutrality. The article details trade asymmetries, the protectionism hidden in anti-dumping regulations, and the role of intellectual property as a barrier to development. He highlights the financial instability caused by speculative capital and proposes alternative solutions, such as global green money and the lender of last resort system. A comparative analysis of European economic models, including ordoliberalism and the Scandinavian welfare state, completes the text, outlining a vision of a new, more equitable order based on technological diffusion and inclusive growth.

Artykuł dekonstruuje fundamenty globalnego porządku ekonomicznego końca XX wieku, opierającego się na trzech filarach: normatywnej neutralności polityki gospodarczej, samoregulacji rynku i deregulacji jako warunku rozwoju. Autor, posługując się narzędziami logiki i analizy empirycznej, dowodzi, że te założenia są

wzajemnie sprzeczne i tworzą fałszywą koniunkcję, na której zbudowano ideologiczną jedność Zachodu. Artykuł ujawnia, jak implementacja tego sprzecznego systemu generowała wzrost bez rozwoju, pogłębiała nierówności i prowadziła do cyklicznych kryzysów, szczególnie dotkliwych dla krajów rozwijających się. Analiza obejmuje asymetrie w handlu, niestabilność finansów międzynarodowych i problematykę własności intelektualnej, ukazując globalizację jako projekt polityczny, a nie naturalny proces. Krytyka ta prowadzi do poszukiwania alternatywnych modeli, takich jak skandynawski czy niemiecki, oraz do postulowania reform globalnych instytucji w celu przywrócenia sprawiedliwości i spójności społecznej.

SŁOWA KLUCZOWE

aporie globalizacji | konsensus waszyngtoński | Joseph Stiglitz | asymetria handlowa | przepisy antydumpingowe | własność intelektualna | cło na wiedzę | kapitał spekulacyjny | system bifurkacyjny | ordoliberalizm | państwo dobrobytu | wzrost włączający | dyfuzja technologii | pożyczkodawca ostatniej instancji | globalne zielone pieniądze

Konsensus Waszyngtoński: ideologiczny gorset gospodarki

Zanim przejdziemy do rekonstrukcji całej struktury, posłużmy się narzędziem, które precyzyjnie wyznaczy ramy naszej analizy: zagadką logiczną. Jej metajęzykowa natura pozwoli nam obnażyć wewnętrzne pęknięcia fundamentu, na którym zbudowano globalny porządek ekonomiczny końca XX wieku.

Oto trzy filary tego porządku, ujęte w formie zdań z rachunku logicznego:

P – Polityka gospodarcza jest i powinna być neutralna normatywnie. Q – Rynek stanowi samoregulujący się mechanizm, który naturalnie dąży do efektywności. R – Deregulacja jest niezbędnym warunkiem trwałego rozwoju gospodarczego.

Globalny konsensus waszyngtoński, czyli doktryna dominująca w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, opierał się na założeniu, że wszystkie trzy zdania – P, Q i R – są jednocześnie prawdziwe.

Jednak chłodna analiza empiryczna, pozbawiona ideologicznych uprzedzeń, ujawniła brutalną prawdę o ich wzajemnych relacjach.

Okazało się bowiem, że: Jeśli P, to nie Q (jeśli polityka ma być „neutralna", w praktyce faworyzuje interesy kapitału, co z definicji narusza neutralność i samoregulację rynku). Jeśli Q, to nie R (jeśli rynek faktycznie jest samoregulujący, to deregulacja nie powinna zwiększać jego niestabilności – a empirycznie ją zwiększa). Jeśli R, to nie P (jeśli państwo decyduje się na deregulację, jest to wybór normatywny, a zatem polityka przestaje być neutralna).

Każde z tych fundamentalnych roszczeń okazuje się stać w ostrej sprzeczności z dwoma pozostałymi. Pytanie, które samo się narzuca, brzmi zatem: jaka jest wartość logiczna koniunkcji P $\wedge$ Q $\wedge$ R? Odpowiedź jest bezlitosna: koniunkcja jest zdaniem fałszywym w każdym możliwym świecie, ponieważ jej składowe nigdy nie mogą być prawdziwe równocześnie. Ideologiczną jedność Zachodu zbudowano na fundamencie, który był logicznym absurdem, lecz politycznym majstersztykiem.

I tu właśnie docieramy do sedna. Polityka gospodarcza, która aspirowała do miana naukowej konieczności, była w istocie wewnętrznie sprzeczną konstrukcją. Jej implementacja, szczególnie dotkliwa dla Ameryki Łacińskiej, Rosji i części Azji, generowała wzrost bez rozwoju. Prowadziła do nieustannego powielania cyklicznych kryzysów, które uderzały w najsłabszych, podczas gdy zyski kapitałowe były chronione i subsydiowane przez publiczne programy ratunkowe.

Protekcjonizm Północy: bariery w globalnym handlu

Jeżeli globalizacja miała być praktyką otwierania rynków, stała się – w ujęciu Josepha Stiglitza – praktyką zamykania szans. Demaskuje on fundamentalny paradoks: kraje rozwinięte głoszą ideał wolnego handlu, podczas gdy w rzeczywistości projektują system reguł, który piętrzy bariery przed krajami rozwijającymi się. O ile średnie stawki celne w handlu między krajami bogatymi są relatywnie niskie, o tyle te same państwa stosują znacznie wyższe taryfy wobec eksportu z krajów ubogich – zwłaszcza tam, gdzie te ostatnie próbują wykroczyć poza rolę dostawców surowców i półproduktów.

W skali makro jest to gra pozornej symetrii, w której Runda Urugwajska miała wyrównać pole gry, a w praktyce je nachyliła. Odmowa zniesienia subsydiów rolnych w krajach rozwiniętych oraz utrzymywanie barier pozataryfowych sprawia, że rolnicy w Afryce czy Ameryce Łacińskiej konkurują nie z rolnikami z Europy czy USA, lecz z ich ministerstwami finansów. W tym sensie, jak pisał Karl Polanyi, rynek globalny jest zawsze „zakorzeniony" w instytucjach państwowych i nigdy

nie jest czysty. Różnica polega na tym, czy przyznajemy się do tego faktu, czy też budujemy mit rzekomej neutralności, który legitymizuje status quo.

Jednym z najbardziej sugestywnych przykładów tej asymetrii są przepisy antydumpingowe. Oficjalna narracja przedstawia je jako tarczę chroniącą przed nieuczciwą konkurencją. W praktyce często służą one jako narzędzie protekcjonizmu, stosowane tam, gdzie tradycyjne cła byłyby politycznie trudne do obrony. Logika jest tu zdumiewająco prosta: jeśli zagraniczny producent sprzedaje towar taniej niż krajowy, zakłada się, że albo sprzedaje go poniżej kosztów, by zdobyć monopol, albo korzysta z ukrytych subsydiów. Sposób liczenia owych kosztów jest jednak skonstruowany tak, aby niemal zawsze wykazać, że dumping występuje. To nie jest ekonomia; to rachunkowość polityczna przebrana za naukę.

Sytuacja staje się jeszcze bardziej absurdalna w przypadku gospodarek uznanych za „nierynkowe". Koszty produkcji w kraju oskarżanym o dumping nie są liczone na podstawie jego własnych danych, lecz w oparciu o koszty w tak zwanym kraju analogicznym, dobieranym celowo tak, aby były one relatywnie wysokie. W rezultacie dumping można stwierdzić niemal dowolnie. W ten sposób reguła przewagi komparatywnej, która od dwóch stuleci stanowiła fundament wolnego handlu, zostaje w praktyce odwrócona: przewaga cenowa nie jest już dowodem efektywności, lecz podstawą oskarżenia.

Mechanizm ten ma swój głęboki wymiar antropologiczny. Z perspektywy lokalnej społeczności w kraju rozwijającym się decyzja o wejściu na globalny rynek z nowym produktem jest zawsze aktem ryzyka. Jeżeli jednak reguły gry są zaprojektowane tak, że sukces cenowy automatycznie rodzi podejrzenie o nieuczciwość, globalizacja staje się grą zniechęcającą. Przegrani ponoszą w niej koszty, a wygrani są natychmiast karani za swoją efektywność.

Szczególnie dobrze widać to w analizie traktatu NAFTA i jego konsekwencji dla Meksyku. W założeniu miało to być porozumienie, które przyniesie przyspieszony rozwój, zwiększy inwestycje i stworzy nowoczesny sektor przemysłowy. Rzeczywiście, strefy maquiladoras rozrosły się, jednak równocześnie meksykańscy rolnicy zostali zmarginalizowani przez subsydiowaną kukurydzę z Północy. Co więcej, kraj nie zainwestował na odpowiednią skalę w edukację i infrastrukturę, niezbędne do konkurowania z Azją w

Deregulacja finansowa destabilizuje budżety państw

Gdy przeniesiemy analizę z asymetrii handlowej do sfery finansów międzynarodowych, stanie się jasne, że problem globalizacji nie leży jedynie w stronniczej architekturze reguł handlu. Jego sedno

tkwi w endogennej niestabilności globalnego systemu finansowego. Stiglitz formułuje tu tezę, która jest w istocie aporią, czyli nierozwiązywalną sprzecznością nowoczesnej ekonomii: deregulacja miała przynieść efektywność i płynność, tymczasem uwolniła przepływy kapitałowe spod kontroli publicznej, tworząc zjawisko systemowej amplifikacji ryzyka.

Oznacza to, że mechanizmy zaprojektowane do rozpraszania ryzyka w praktyce je koncentrują. Co istotne, koncentracja ta nie zachodzi na poziomie pojedynczych decyzji, lecz w makrostrukturze całego systemu. System ten w swoich reakcjach nie przypomina przewidywalnej maszyny, lecz raczej układ dynamiczny o właściwościach bifurkacyjnych, gdzie niewielka zmiana lokalnych parametrów może wywołać gwałtowną, kaskadową zapaść całości. To nie jest teoria. To kronika katastrof obserwowanych podczas kryzysu azjatyckiego i rosyjskiego oraz globalnego krachu w 2008 roku.

W tekście Stiglitza wielokrotnie powraca zasada, którą ekonomiści znają, lecz politycy zdają się wypierać: rynki finansowe nie są stabilne z natury. Są stabilne tylko w takim stopniu, w jakim poddane są inteligentnej i adaptacyjnej regulacji. Innymi słowy, stabilność finansowa jest dobrem publicznym najwyższej rangi, ponieważ stanowi warunek wstępny prowadzenia jakiejkolwiek suwerennej polityki gospodarczej. Bez niej państwo traci sterowność.

Kiedy więc w latach dziewięćdziesiątych liberalni ekonomiści przekonywali, że globalna liberalizacja przepływów kapitałowych zwiększy inwestycje, ignorowali fundamentalną różnicę. Kapitał krótkoterminowy ma bowiem zupełnie inną strukturę motywacji niż kapitał długoterminowy. Kapitał spekulacyjny nie inwestuje, by budować fabryki, lecz by wychwycić chwilowe różnice w stopach procentowych lub kursach walut. Problem w tym, że w warunkach pełnej deregulacji ów kapitał staje się siłą zdolną destabilizować waluty, budżety i całe gospodarki, a koszty tych operacji ponoszą nie inwestorzy, lecz obywatele.

W tym miejscu Stiglitz wprowadza ideę globalnego „ubezpieczenia” rezerw – koncepcję, w myśl której kraje rozwijające się powinny mieć dostęp do niskooprocentowanych linii kredytowych na wypadek problemów z płynnością. W klasycznym modelu Międzynarodowego Funduszu Walutowego pomoc była uwarunkowana wdrożeniem programów oszczędnościowych, które prowadziły do cięcia wydatków publicznych i podnoszenia stóp procentowych. Taka polityka, wbrew dekadom dogmatu, okazywała się procykliczna, czyli dolewała benzyny do ognia recesji, pogłębiając kryzys zamiast go łagodzić.

Propozycja stworzenia globalnych rezerw – które Stiglitz obrazowo nazywa „globalnymi zielonymi pieniędzmi” – jest zatem próbą logicznego domknięcia systemu. Skoro przepływy finansowe są globalne, to i regulator musi mieć globalny zasięg. Nie chodzi o budowę jednego światowego banku

centralnego, lecz o stworzenie instytucji pełniącej funkcję pożyczkodawcy ostatniej instancji dla krajów, które stały się ofiarami globalnych turbulencji, a nie własnej nieudolności.

Warto tu przytoczyć aforyzm Johna Maynarda Keynesa, który zauważył, że „jeżeli ktoś stoi w wodzie po kolana, nie ma problemu; problem pojawia się, gdy woda sięga podbródka, a ratownicy z brzegu krzyczą przez megafon, by przestał się wiercić". Stigl

Patenty jako cło na wiedzę: bariera dla innowacji

Jeżeli handel był teatrem pozornych symetrii, a finanse domeną iluzorycznej stabilności, to własność intelektualna staje się w tej refleksji polem pozornych praw. Innymi słowy, reżim patentowy, który w teorii miał chronić i nagradzać innowacje, w praktyce zaczął pełnić funkcję globalnego mechanizmu ekstrakcji rent. Został bowiem skonstruowany pod naciskiem korporacji farmaceutycznych, biotechnologicznych i technologicznych, które dostrzegły w nim narzędzie do zabezpieczania monopolu, a nie do stymulowania postępu.

Stiglitz rekonstruuje tę tezę na dramatycznym przykładzie dostępu do leków w krajach rozwijających się. Patent jest wszak czasowym monopolem przyznanym wynalazcy, mającym zachęcać do dalszych badań. Jednak w praktyce ochrona patentowa kluczowych leków prowadzi do sytuacji, w której miliony ludzi umierają, ponieważ ceny terapii są sztucznie zawyżone. To nie jest teoretyczna abstrakcja z podręcznika ekonomii; to jest etyczny i polityczny skandal rozgrywający się na naszych oczach.

Ten sam mechanizm działa bezlitośnie w świecie technologii cyfrowych. Im bardziej rozbudowany i restrykcyjny system praw własności intelektualnej, tym trudniej krajom rozwijającym się wejść na ścieżkę dyfuzji technologii, czyli naturalnego procesu rozprzestrzeniania się innowacji. W rezultacie zamiast obserwować stopniową konwergencję technologiczną i wyrównywanie szans, jesteśmy świadkami jej przeciwieństwa: pogłębiającej się dywergencji, która cementuje globalne nierówności.

Stiglitz ujmuje istotę tego zjawiska w jednym z najcelniejszych zdań swojej teorii: „Własność intelektualna działa jak cło na wiedzę". To jest synekdocha całego porządku globalizacji, figura, w której detal obnaża logikę całości. Cło, które miało zniknąć w handlu materialnym jako relikt protekcjonizmu, powraca w formie niewidzialnej bariery nałożonej na informację, ideę i innowację. Kraje, które najbardziej potrzebują technologii, mają do niej najtrudniejszy dostęp; te, które mają jej nadmiar, wykorzystują ją do blokowania konkurencji.

W tej logice korporacje stają się nową arystokracją, współczesną klasą feudalną. Tak jak średniowieczny feudał kontrolował dostęp do ziemi, tak dzisiejsza korporacja kontroluje dostęp do platform, danych i algorytmów. Różnica jest fundamentalna: o ile ziemia była zasobem fizycznie ograniczonym, o tyle wiedza nie jest dobrem naturalnie rzadkim. Jej rzadkość jest produktem instytucjonalnym, sztucznie wytworzonym przez system prawny.

Tu właśnie pojawia się niebezpieczna aporia, czyli logiczna pułapka, która demaskuje sprzeczności systemu. Jeżeli państwa rozwinięte twierdzą, że globalizacja jest procesem naturalnym i nieodwracalnym, to dlaczego instytucjonalizują ją w sposób, który chroni ich interesy przed konkurencją, której same żądają od innych? Odpowiedź jest logiczna, lecz niewygodna: globalizacja nie jest procesem spontanicznym, lecz projektem politycznym, który odzwierciedla interesy najpotężniejszych sektorów gospodarek krajów bogatych.

Kontrast skandynawsko-niemiecki powraca tu jako ilustracja dwóch różnych strategii. Skandynawia tradycyjnie skłaniała się ku otwartości informacyjnej, finansowaniu badań publicznych i traktowaniu infrastruktury cyfrowej jako dobra wspólnego. Niemcy, z uwagi na swoją potęgę przemysłową, rozwijały model oparty na ochronie technologii, zwłaszcza w sektorach motoryzacyjnym i chemicznym. Jednak przełom w dziedzinie sztucznej inteligencji i półprzewodników zaczął tę różnicę zacierać, ponieważ ani pojedynczy kraj nordycki, ani nawet Niem

Model skandynawski vs. niemiecki: różnice w etatyzmie

W tym miejscu ujawnia się pierwsza z fundamentalnych rozbieżności między Skandynawią a Niemcami, która rzuca światło na kluczowy problem tekstu. Kraje nordyckie wzniosły swój model rozwoju na trzech wzajemnie się podtrzymujących filarach: wysokiej progresji podatkowej, potężnych związkach zawodowych zintegrowanych w ramach centralnych układów zbiorowych oraz uniwersalistycznym państwie dobrobytu. Co istotne, nie jest ono zaledwie dodatkiem korygującym rynkowe ekscesy, lecz stanowi integralny element samej logiki północnego kapitalizmu. Badania dowodzą, że to właśnie gęsta sieć instytucji dialogu między pracą a kapitałem pozwoliła na jednoczesne podtrzymanie wysokiej wydajności i zduszenie nierówności dochodowych w zarodku.

Niemcy natomiast rozwijały własną wersję gospodarki rynkowej w duchu ordoliberalnym, którego centralną kategorią stała się „społeczna gospodarka rynkowa”. Ordoliberalizm, czyli doktryna kładąca nacisk na wolność w ramach ścisłego porządku prawnego, podkreśla rolę państwa jako strażnika konkurencji i stabilności waluty, lecz znacznie mniejszą wagę przywiązuje do progresywnej redystrybucji. W praktyce zaowocowało to powstaniem struktury pękniętej: z jednej

strony mamy przemysłowy, eksportowy rdzeń, czerpiący siłę z wysokich kwalifikacji i znakomitego systemu kształcenia dualnego. Z drugiej zaś peryferia rynku pracy, zwłaszcza w sektorach usługowych, które ulegają procesowi dualizacji – rosnącej polaryzacji między stabilnymi etatami a prekarnymi formami zatrudnienia.

Można zatem zaryzykować tezę, że Skandynawia znacznie konsekwentniej urzeczywistniła ideał wzrostu włączającego. Niemcy, mimo spektakularnego sukcesu eksportowego i relatywnie silnego państwa socjalnego, wkroczyły na ścieżkę, na której napięcie między sytym rdzeniem a niepewnymi peryferiami staje się strukturalną cechą systemu. To pęknięcie ma fundamentalne znaczenie dla globalnego biznesu, ponieważ demaskuje, jak odmienne konfiguracje instytucjonalne prowadzą do różnych odpowiedzi na jedno kluczowe pytanie. Czy wzrost gospodarczy ma być przede wszystkim funkcją bezwzględnej konkurencyjności, czy też narzędziem podtrzymywania spójności społecznej?

MFW i Bank Światowy: kryzys legitymacji demokratycznej

Gdyby spojrzeć na globalizację nie jako na proces czysto gospodarczy, lecz jako na specyficzną formę działania, która miała prowadzić do wzajemnego zrozumienia, szybko dostrzeżemy, że została ona zdominowana przez perspektywę technokratycznego obserwatora, a nie uczestnika dyskursu. Wówczas pojęcie „deficytu demokratycznego” przestaje być politycznym sloganem, a staje się precyzyjną nazwą dla strukturalnej dysproporcji między tymi, którzy podejmują decyzje, a tymi, którzy ponoszą ich konsekwencje.

Joseph Stiglitz wskazuje tu na prosty fakt systemowy: kluczowe instytucje zarządzające globalizacją – Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy i Światowa Organizacja Handlu – zbudowano według logiki, w której prawo do stanowienia reguł gry przysługuje przede wszystkim państwom bogatym. Kraje biedniejsze pozostają w pozycji adresatów decyzji, a nie współtwórców zasad. Struktura głosowania w MFW odzwierciedla układ sił sprzed siedemdziesięciu lat; Stany Zjednoczone posiadają de facto prawo weta, a Europa cieszy się nadreprezentacją, która dawno przestała odpowiadać obecnej równowadze gospodarczej.

To tak, jakby w spółce akcyjnej zarząd i pierwsi udziałowcy zamrozili strukturę własności według stanu z dnia debiutu giełdowego, ignorując to, kto dzisiaj wnosi do firmy kapitał, pracę i ryzyko. Nikt przy zdrowych zmysłach nie zaakceptowałby takiego modelu w biznesie, a jednak w globalnym systemie finansowym przyjmuje się go za aksjomat.

W tym miejscu dochodzimy do kluczowego rozróżnienia: globalizację można postrzegać jako zbiór empirycznych procesów – przepływu towarów, kapitału i informacji – albo jako projekt normatywny, czyli pytanie o to, jak wspólnota światowa chce koordynować swoje działania. Stiglitz proponuje, by przyjąć to drugie ujęcie i zadać pytanie fundamentalne dla każdej teorii demokracji: kto ma prawo współtworzyć reguły, które go obowiązują?

W tym sensie jego postulaty reformy globalnych instytucji nie są technicznymi poprawkami, lecz próbą rekonstrukcji przesłanki, bez której żaden ład nie może być prawomocny. Zmiana rozkładu głosów w MFW i Banku Światowym, wprowadzenie przejrzystych procedur wyboru władz, dopuszczenie do stołu przedstawicieli nie tylko resortów finansów, lecz także ministerstw pracy, środowiska czy zdrowia, a wreszcie trwałe włączenie organizacji społeczeństwa obywatelskiego w proces decyzyjny – wszystko to jest próbą przywrócenia proceduralnej jedności uzasadniania, którą globalizacja zdominowana przez kapitał bezpowrotnie utraciła.

W tym kontekście pobrzmiewa słynne zdanie Jürgena Habermasa, który pisał, że „prawomocność rodzi się z bezprzymusowego przymusu lepszego argumentu". Stiglitz przekłada tę filozoficzną formułę na język ekonomii, pokazując, że obecny system nie opiera się na sile argumentu, lecz na przymusie strukturalnym. To on zmusza kraje zadłużone do przyjmowania polityk, które nigdy nie przeszłyby testu racjonalnej zgody, gdyby wszyscy zainteresowani mieli realny głos.

Z tej perspektywy konkretne propozycje, takie jak „superrozdział 11" dla zadłużonych państw, międzynarodowa organizacja upadłościowa czy globalny system rezerw oparty na specjalnych prawach ciągnienia, układają się w jedną, spójną całość. Nie chodzi w nich o techniczną korektę parametrów, lecz o przywrócenie zasady, zgodnie z którą reguły gry gospodarczej muszą poddawać się krytyce także z perspektywy tych, którzy nie dysponują nadwyżkami kapitału.

Dlatego Stiglitz, krytykując obecny kształt globalizacji,

PKB: miara, która maskuje realny regres społeczny

Jeżeli przyjmiemy, że rozwój gospodarczy jest czymś więcej niż tylko alokacją zasobów – że jest przede wszystkim głęboką przebudową społeczeństwa – wówczas klasyczny wskaźnik PKB demaskuje się jako miara z gruntu niewystarczająca. Ignoruje on bowiem trzy wymiary kluczowe dla jakiejkolwiek próby rekonstrukcji społecznej racjonalności: sprawiedliwy rozkład korzyści, stabilność instytucji oraz koszty środowiskowe. Joseph Stiglitz mówi wprost, że fetysz produktu jest kategorią nieadekwatną, ponieważ nie odróżnia wzrostu inkluzywnego od wykluczającego, a rozwój zrównoważony myli z pasożytniczym, który pożera przyszłość, aby napompować teraźniejszość.

Model Azji Wschodniej, przy całej swej historycznej złożoności, stał się w tym kontekście żywym laboratorium tezy przeciwnej wobec rynkowego fundamentalizmu. Rządy Korei, Tajwanu czy Singapuru, owszem, postawiły na strategię wzrostu napędzanego eksportem, lecz jednocześnie zachowały potężną zdolność do planowania i dyscyplinowania kapitału, zarówno krajowego, jak i zagranicznego. Był to eksperyment, w którym państwo pełniło funkcję architekta rozwoju, a rynek pozostawał potężnym, lecz wciąż jedynie narzędziem, nie suwerenem. Kluczowy okazał się tu świadomy wybór sektorów docelowych – elektroniki, półprzewodników czy przemysłu chemicznego – które nie były traktowane jako losowy wynik gry przewag komparatywnych, lecz jako strategiczna decyzja o wspinaczce po drabinie technologicznej.

Taka polityka, na Zachodzie często kwitowana protekcjonalnym mianem „interwencjonizmu", była w istocie praktycznym zastosowaniem prostej prawdy, którą Stiglitz wydobył ze swojej teorii niedoskonałej informacji. Jeżeli rynki finansowe są z natury krótkowzroczne, to długoterminowe inwestycje w wiedzę i infrastrukturę nigdy nie powstaną w stopniu optymalnym dla społeczeństwa. Państwo, które rozumie tę fundamentalną asymetrię, staje się producentem czasu – tworzy bowiem instytucjonalną przestrzeń, w której opłaca się myśleć i inwestować w perspektywie pokolenia, a nie najbliższego sprawozdania kwartalnego.

W jaskrawym kontraście do tego modelu, Ameryka Łacińska często przyjmowała logikę dokładnie odwrotną. W imię szybkiej integracji z globalnym kapitałem postawiono na gwałtowną liberalizację, deregulację i prywatyzację, wierząc, że sam napływ zagranicznych inwestycji uruchomi spiralę modernizacji. W praktyce, o ile strumień kapitału mógł przez kilka lat tworzyć iluzję boomu, o tyle jego nagły odpływ – wywołany często czynnikami zewnętrznymi – otwierał wrota recesji i społecznej destrukcji. Stiglitz konkluduje bezlitośnie: był to wzrost niezrównoważony finansowo, bo oparty na długu, i niezrównoważony społecznie, ponieważ zyski przechwytywała wąska elita, podczas gdy koszty kryzysu ponosiła cała reszta.

Przykład Indii i słynnego Bangalore uwypukla dodatkową aporię, czyli głęboką, wewnętrzną sprzeczność tego modelu. Z jednej strony powstaje tam wyspiarski ekosystem wysokich technologii, który w globalnym marketingu sprzedaje narrację o „nowej klasie średniej" i centrach usług wspólnych. Z drugiej strony, gigantyczna część populacji tkwi w realiach gospodarki przedindustrialnej, pozbawiona dostępu do infrastruktury, edukacji i podstawowych usług. Wzrost, nawet spektakularny, nie staje się więc automatycznie wzrostem inkluzywnym. Teoria skapywania, czyli trickle down, okazuje się nie tyle błędem empirycznym, ile mitologiczną opowieścią, która legitymizuje koncentrację bogactwa, obiecując, że nadmiar z góry kiedyś spłynie na dół. Jednakże cały system instytucjonalny ma wbudowane tamy, które ten spływ skutecznie blokują.

Korporacje transnarodowe: ucieczka od odpowiedzialności

Gdy spojrzymy na globalny system gospodarczy jako na sieć powiązanych systemów decyzyjnych, w której państwa i korporacje są głównymi graczami, musimy zrewidować nasze pojęcia. Współczesne korporacje transnarodowe nie są już zwykłymi przedsiębiorstwami, lecz quasi-państwowymi bytami politycznymi. Dysponują przychodami, które zawstydzają PKB niejednego kraju, utrzymują własne siły bezpieczeństwa, operują w ramach skomplikowanych struktur prawnych i potrafią wywierać skuteczną presję na rządy, posługując się groźbą relokacji kapitału.

Stiglitz konsekwentnie demaskuje, jak w tej nowej konfiguracji zasłona korporacyjna, czyli mechanizm prawny pomyślany pierwotnie jako ochrona akcjonariuszy przed nieograniczoną odpowiedzialnością, przeistoczyła się w tarczę. Tarczę, za którą można bezkarnie ukrywać szkody społeczne i środowiskowe na niewyobrażalną dotąd skalę. Katastrofa w Bhopalu, toksyczne zanieczyszczenia w Ok Tedi, wyciek ropy z tankowca u wybrzeży Alaski, próby prywatyzacji wody w Boliwii czy agresywne praktyki Nestlé w kwestii mleka modyfikowanego – wszystkie te przypadki łączy jeden, brutalnie prosty mechanizm: przerzucenie kosztów na społeczności pozbawione zasobów prawnych i politycznych do skutecznej obrony.

Tu właśnie wyłania się fundamentalna potrzeba nowej teorii odpowiedzialności. Klasyczna doktryna prawa spółek opiera się na prostym dogmacie: celem korporacji jest maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy, a zobowiązania wobec innych grup mają charakter wtórny. Stiglitz, podobnie jak wielu współczesnych teoretyków ładu korporacyjnego, argumentuje, że taka konstrukcja jest anachronizmem w epoce globalizacji. Jeżeli decyzje korporacji wpływają na środowisko, prawa pracownicze, zdrowie publiczne i stabilność systemów podatkowych, to jej obowiązki muszą wykraczać daleko poza bilans zysków i strat dla inwestorów.

W tym świetle klasyczna figura akcjonariusza, wyabstrahowanego z kontekstu i oceniającego wyłącznie stopę zwrotu, staje się intelektualnym kuriozum. W rzeczywistości ten sam akcjonariusz jest przecież obywatelem, konsumentem, podatnikiem, członkiem lokalnej wspólnoty i potencjalną ofiarą ekologicznej katastrofy. Rozdzielanie tych ról, tak wygodne z perspektywy korporacyjnej księgowości, jest w sensie filozoficznym błędem kategorialnym. Twierdzenie, że można być jednocześnie akcjonariuszem maksymalizującym zysk i obywatelem pragnącym czystego powietrza, staje się koniunkcją fałszywą w każdym możliwym świecie.

Globalizacja: eksploatacja zasobów ponad granice planety

W perspektywie Stiglitza środowisko nie jest kolejnym problemem do rozwiązania, lecz ostateczną granicą, która demaskuje irracjonalność globalizacji. Wolny handel i liberalizacja kapitału, jak podkreśla noblista, były projektowane w epoce, gdy ani klimat, ani bioróżnorodność nie figurowały jako wewnętrzne zmienne w modelach ekonomicznych. W praktyce oznaczało to, że świat podjął grę o wzrost, której reguły od początku ignorowały koszty środowiskowe. Była to gra z niepełną talią kart.

Dopiero namacalne skutki – zmiana klimatu, ekstremalne zjawiska pogodowe, degradacja gleb i wyjałowienie oceanów – zmusiły globalne instytucje do wprowadzenia do dyskursu pojęcia „zrównoważonego rozwoju". Problem w tym, że termin ten często funkcjonuje jako retoryczna zasłona dymna; w praktyce globalne interesy korporacyjne wciąż opierają się na bezwzględnej eksploatacji zasobów, przenoszeniu brudnej produkcji do krajów o niższych standardach i żerowaniu na asymetrii regulacyjnej.

Jeżeli jednak uznamy, że środowisko jest globalnym dobrem publicznym, to logika jego ochrony musi pociągnąć za sobą globalne rozwiązania instytucjonalne. Stiglitz rekonstruuje tu quasi-konstytucyjną zasadę: państwa mają wobec siebie zobowiązania nie tylko handlowe, lecz także ekologiczne. Skoro globalne łańcuchy dostaw odciskają piętno na całej planecie, korporacje muszą zostać włączone w system realnej odpowiedzialności, a nie tylko fasadowego raportowania.

Skandynawia odrobiła tę lekcję znacznie wcześniej niż reszta świata. Jej polityka klimatyczna, oparta na wysokich podatkach węglowych, inwestycjach w odnawialne źródła energii i wdrażaniu gospodarki obiegu zamkniętego, stworzyła model, w którym zrównoważony rozwój nie jest dodatkiem, lecz systemem operacyjnym gospodarki. Niemcy z kolei, po dekadach sukcesu zbudowanego na przemyśle ciężkim, dopiero po kryzysach związanych z transformacją energetyczną i dostawami gazu zostały zmuszone do przeprogramowania swojej logiki rozwoju.

Globalny biznes zaczyna rozumieć tę fundamentalną zmianę: przyszłość nie należy do firm, które produkują tanio, lecz do tych, które produkują czysto. Nie do tych, które maksymalizują wolumen, lecz do tych, które minimalizują ślad węglowy na jednostkę wartości. W tym sensie kwestia środowiska staje się sublimacją wszystkich wcześniejszych aporii globalizacji: barier handlowych, własności intelektualnej i niestabilności finansowej.

Nieprzypadkowo w debatach ekonomicznych coraz częściej powraca diagnoza Ulricha Becka: „Nowoczesność produkuje ryzyka, których sama nie potrafi opanować". Stiglitz, choć posługuje się innym językiem, dochodzi do tej samej konkluzji. Globalizacja w wersji z lat dziewięćdziesiątych była projektem modernizacji bez refleksji nad własnymi kosztami, co doprowadziło do paradoksu, w którym rozwój okazał się formą destrukcji.

Reformy Stiglitza: nowa architektura ładu światowego

Wróćmy do zagadki postawionej na początku. Jej trzy fałszywe przesłanki, niczym filary wadliwej konstrukcji, podtrzymywały gmach pewnej ideologii. Pierwsza, oznaczona jako P, głosiła, że polityka gospodarcza jest neutralna i wolna od wartości. Druga, Q, zakładała, że rynek pozostawiony sam sobie w naturalny sposób dąży do efektywności. Trzecia wreszcie, R, utrzymywała, że deregulacja stanowi nieodzowny warunek rozwoju. Jak widzieliśmy, każde z tych zdań, wzięte w koniunkcji z pozostałymi, popada w otwartą sprzeczność z rzeczywistością i elementarną logiką ludzkich motywacji. O ile pojedynczo mogłyby się one ostać w pewnych specyficznych warunkach, o tyle ich współistnienie jest twierdzeniem fałszywym w każdym możliwym świecie.

Projekt globalizacji w duchu Konsensusu Waszyngtońskiego był zatem, mówiąc formalnie, próbą zmaterializowania logicznego fałszu. To nie jest jedynie zgrabna metafora; to precyzyjna diagnoza strukturalnej nieracjonalności całego przedsięwzięcia. Rozwiązanie zagadki wymaga więc sformułowania nowego zestawu założeń, które mogą być prawdziwe łącznie, a nie tylko w izolacji. Niech S oznacza tezę, że polityka gospodarcza jest zawsze uwikłana w spory normatywne, toteż musi podlegać publicznej debacie. Niech T głosi, że rynek bywa efektywny, ale wyłącznie w ramach instytucji, które zmuszają go do internalizacji kosztów społecznych i środowiskowych. I wreszcie niech U stanowi, że regulacja jest warunkiem stabilności, a jej pozorny brak jest w istocie ukrytą regulacją na rzecz najsilniejszych.

Koniunkcja $S \wedge T \wedge U$ tworzy zdanie nie tylko spójne, ale i dobitnie potwierdzone przez doświadczenia minionych dekad. Jeśli bowiem przyjmiemy S, porzucamy iluzję neutralności na rzecz przejrzystości: polityka przestaje być maską dla partykularnych interesów, a staje się tym, czym być powinna – jawnym polem sporu o wartości. Gdy akceptujemy T, przestajemy fetyszyzować rynek jako samonaprawiający się mechanizm tworzący dobrobyt; postrzegamy go jako potężne narzędzie, które służy rozwojowi tylko wtedy, gdy instytucjonalne ramy ograniczają monopole i wymuszają odpowiedzialność. Przyjmując U, rozumiemy wreszcie, że deregulacja nie jest zniknięciem władzy, lecz jej transferem ze sfery publicznej do prywatnej.

W ten sposób zagadka zostaje rozwiązana nie na poziomie czystej logiki, lecz filozofii gospodarki. Stiglitz postuluje tu fundamentalne przejście: od paradygmatu fundamentalizmu rynkowego do paradygmatu zrównoważonego rozumu instytucjonalnego, w którym procedury, normy i wartości są równie istotne co suche wskaźniki. Warto tu przywołać słynne zdanie Karla Polanyiego: „Rynki nie chronią społeczeństwa, to społeczeństwo musi chronić się przed rynkami". Stiglitz dopowiada je w duchu współczesnej ekonomii, pokazując, że owa ochrona nie jest wycofaniem się do twierdzy, lecz budową globalnych instytucji, które pozwalają czerpać zyski z globalizacji wszystkim, a nie tylko nielicznym.

Wzrost włączający: redystrybucja zamiast koncentracji

Krytyka polityki gospodarczej, która obiecywała społeczną emancypację przez liberalizację, staje się w tym świetle czymś więcej niż polemiką. Jest demaskowaniem iluzji, zgodnie z którą wąski zestaw recept instytucji finansowych – samozwańczych strażników stabilności – miał być tożsamy z ekonomiczną racjonalnością. W rzeczywistości globalizacja w wersji zaprojektowanej dla korporacji była od początku projektem głęboko ideologicznym. Zakładała prostą hierarchię: kapitał nad pracą, monopol nad wolnością, zysk nad dobrostanem. Politykę zaś, zamiast czynić przestrzenią debaty, zdegradowała do roli technokratycznej strażniczki interesów sektora finansowego.

Trafnie ujął to Joseph Stiglitz, którego głos przenika całą analizę: „Rynek, pozostawiony sam sobie, nie prowadzi ani do stabilności, ani do sprawiedliwości. Te dobra są publiczne – a publiczne dobro, jeśli się o nie nie dba, obumiera". W kontekście dzisiejszych kryzysów słowa te brzmią bardziej jak diagnoza antropologiczna niż ekonomiczna. Dotykają bowiem sedna: instytucje odzwierciedlają wartości społeczeństw. Gdy jednak wartości te zostają zawłaszczone przez logikę samonapędzającego się kapitału, sfera społeczna ulega urzeczowieniu – staje się rzeczą, środowiskiem, które można eksploatować niczym kolejne złoże surowców.

I tu właśnie odsłania się główny problem, który podejmuje źródło: splątana relacja między polityką, rynkiem, środowiskiem, instytucjami i korporacjami. Relacja, której ostatecznym produktem jest postępująca destabilizacja globalnego systemu.

Państwo: aktywny regulator i animator rozwoju

Warto tu przywołać myśl Amartyi Sena, dla którego rozwój nie jest tożsamy ze wzrostem PKB, lecz z poszerzaniem ludzkiej wolności. Wolność w ujęciu Sena nie oznacza jednak tylko braku przymusu, ale przede wszystkim realną zdolność do urzeczywistniania własnego potencjału. Ta

definicja łączy się wprost z argumentacją Stiglitza: inwestycje w edukację, zdrowie czy infrastrukturę technologiczną nie są jedynie instrumentami rozwoju. Stanowią jego istotę, ponieważ tworzą przestrzeń, w której jednostki i wspólnoty mogą w ogóle formułować i realizować swoje życiowe projekty.

Stąd właśnie bierze się nacisk na tak zwaną lukę wiedzy. Jeżeli tym, co fundamentalnie odróżnia kraje rozwinięte od rozwijających się, nie jest ilość kapitału, lecz dostęp do strukturalnie zakorzenionej wiedzy oraz zdolność do jej odtwarzania i aktualizacji, polityka rozwojowa nie może kończyć się na budowie dróg i deregulacji. Musi tworzyć całe spektrum instytucji edukacyjnych, od szkół podstawowych po badania podstawowe. Fakt, że Chiny i Indie kształcą dziś wielokrotnie więcej inżynierów niż Stany Zjednoczone, nie jest statystyczną ciekawostką. To twardy wskaźnik przesunięcia geopolitycznej równowagi wiedzy i władzy.

Tu zresztą tkwi puenta pewnej przewrotnej zasady marketingowej, która w istocie jest regułą ekonomii politycznej. Można ją ująć następująco: marka narodowa, która sprzedaje się światu hasłem „niskie podatki i tania siła robocza", w długim okresie utrwala własną peryferyjność. Natomiast marka, która inwestuje w wizerunek oparty na jakości, innowacyjności i stabilności instytucji, choć w krótkim okresie bywa mniej pociągająca dla kapitału spekulacyjnego, w długiej perspektywie przyciąga inwestycje wzmacniające realną produktywność.

Skandynawia, mimo wszystkich swoich problemów, zrozumiała tę regułę znacznie wcześniej niż większość kontynentu. Niemcy z kolei, ze swoim imponującym przemysłem i polityką klimatyczną, próbują dziś przejść od modelu opartego na eksporcie dóbr do modelu opartego na eksporcie technologii transformacyjnych. W obu przypadkach mamy do czynienia z próbą odpowiedzi na pytanie, które Stiglitz stawia całej globalizacji: czy można ją wykorzystać, nie stając się jej ofiarą?

Odpowiedź brzmi: tak. Ale tylko pod warunkiem, że rozwój zostanie pomyślany jako proces włączający, a państwo zachowa zdolność do stawiania granic rynkowi oraz korporacjom.

Terapia szokowa MFW: mechanizm pogłębiania recesji

Jeśli polityka gospodarcza ma służyć celom publicznym, a nie reprodukcji prywatnych rent, jej ocena nie może redukować się do fetyszu nominalnych wskaźników – tempa wzrostu, poziomu inflacji czy stabilności kursu walutowego. Musi natomiast obejmować strukturalne konsekwencje dla sfery społecznej, środowiska, instytucji oraz, co kluczowe, długoterminowej zdolności społeczeństwa do odtwarzania własnego ładu. W przeciwnym razie staje się ona jedynie buchalterią pozorów, ignorującą realne koszty ponoszone przez wspólnotę.

Dowodów dostarcza historia najnowsza. Wiele krajów rozwijających się wciągnięto w logikę reform, które, obiecując modernizację, w praktyce podcinały fundamenty rozwoju. Ameryka Łacińska, z Argentyną jako podręcznikowym przykładem, przeżyła okres złudnego dobrobytu, zbudowanego na kruchych fundamentach konsumpcji finansowanej długiem i wyprzedażą majątku narodowego. Rosja, poddana terapii szokowej, stała się laboratorium transformacji, gdzie deregulacja i prywatyzacja nie doprowadziły do konkurencyjnego kapitalizmu, lecz do oligarchizacji i zapaści przemysłu. Indie z kolei, choć stworzyły imponującą wyspę nowoczesnej gospodarki cyfrowej, nie zdołały włączyć w obieg korzyści przytłaczającej większości swoich obywateli.

Tym, co łączy te pozornie odległe przypadki, jest koniunkcja czterech zjawisk. Po pierwsze, asymetryczna dystrybucja kosztów reform, które ponosili najsłabsi. Po drugie, dominacja kapitału krótkoterminowego nad cierpliwą logiką długoterminowych inwestycji. Po trzecie, marginalizacja polityki społecznej w imię źle pojętej „efektywności". I wreszcie po czwarte, fatalny w skutkach brak równowagi instytucjonalnej między państwem a rynkiem, który oddawał pole silniejszemu.

Współczesna krytyka nie jest zatem atakiem na rynek jako taki, lecz na jego specyficzny model – model, który został wyabstrahowany z kontekstu przedrefleksyjnej wspólnoty, w której gospodarka realnie funkcjonuje. Aby ująć to w języku formalnym: globalizacja zatarła granice między światem obiektywnym (twarde wskaźniki), światem społecznym (normy i instytucje) oraz światem subiektywnym (zbiorowe doświadczenia dobrobytu). Jednak polityka, która miała te światy integrować, została podporządkowana jednemu wymiarowi – interesowi kapitału finansowego. Doprowadziło to do patologii, które dziś opisuje się jako „niesterowalność" lub – językiem ekonomii behawioralnej – systemowe błędy instytucjonalne.

I właśnie dlatego krytyka tego modelu nie jest ideologicznym gestem, lecz próbą powrotu do racjonalności proceduralnej. Chodzi o wizję, w której polityka odzyskuje status praktyki koordynacji działań na rzecz wspólnego celu, a nie – jak było dotychczas – techniki kontrolowania społeczeństwa w imię abstrakcyjnych wskaźników. To postulat przywrócenia ekonomii jej właściwego miejsca: narzędzia w służbie społeczeństwu, a nie odwrotnie.

Transformacja biznesu: od zysku ku zrównoważeniu

Z perspektywy zarządu globalnej korporacji czy rady nadzorczej międzynarodowego banku kluczowe pytanie nie brzmi już, czy globalizacja będzie trwać, lecz w jakiej formie i na jakich warunkach. W tym sensie globalny kapitał, nawet jeśli nie posługuje się językiem Stiglitza, intuicyjnie przyswaja jego tezy, ponieważ ich ignorowanie wprost przekłada się na wzrost ryzyka

strategicznego. Można zrekonstruować cztery tendencje, które w tym środowisku uznaje się za najbardziej prawdopodobne wektory przyszłości.

Po pierwsze, rosnące znaczenie regulacji klimatycznych i zrównoważonego rozwoju jako fundamentalnego czynnika konkurencyjności. Firmy, które wciąż traktują środowisko jako koszt zewnętrzny, który można zignorować, narażają się na realne ryzyko podatków węglowych, barier importowych, utraty reputacji i kosztownych procesów sądowych. W praktyce oznacza to, że strategia „najpierw zysk, potem naprawa szkód" przestaje być opłacalna – staje się przepisem na strategiczną katastrofę.

Po drugie, powolne, lecz nieuchronne kruszenie się dogmatu jednobiegunowej dominacji dolara na rzecz systemu wielobiegunowości walutowej. Nie oznacza to nagłego upadku amerykańskiej waluty, lecz rosnącej roli innych graczy oraz alternatywnych instrumentów płatności międzynarodowych. W konsekwencji wymusza to na globalnym biznesie znacznie bardziej złożoną strategię dywersyfikacji ryzyka kursowego i baczniejszą uwagę na politykę rezerw walutowych.

Po trzecie, nasilająca się presja społeczna na korporacje, by uzasadniały nie tylko „co" robią, lecz także „jak" i „dlaczego". Młodsze pokolenia, wychowane w ekosystemie mediów cyfrowych i natychmiastowej informacji, nie są skłonne bezkrytycznie przyjmować narracji o neutralnej roli biznesu. Dla nich korporacja jest aktorem politycznym, który podlega ocenie z perspektywy sprawiedliwości społecznej, a nie tylko suchej efektywności ekonomicznej.

Po czwarte, przyspieszona cyfryzacja i automatyzacja, które z jednej strony prowadzą do koncentracji zysków w rękach cyfrowych oligopoli, z drugiej zaś – do głębokiej fragmentaryzacji rynku pracy. Tworzy to fundamentalny paradoks. Firmy technologiczne zyskują ogromną władzę nad globalną infrastrukturą informacyjną, jednocześnie obiecując, że ich narzędzia demokratyzują dostęp do wiedzy. Rzeczywistość jest jednak bardziej złożona: demokratyzacja treści odbywa się na platformach, które same są strukturalnie niedemokratyczne, kontrolowane przez wąską grupę właścicieli algorytmów.

W tym niestabilnym krajobrazie model skandynawski i niemiecki jawią się jako dwie odmienne matryce radzenia sobie z ryzykiem. Skandynawia, z jej tradycją wysokiego zaufania społecznego i rozbudowanym państwem opiekuńczym, jest naturalnie predysponowana do eksperymentowania z nowymi formami zabezpieczeń, takimi jak dochód podstawowy, skracanie tygodnia pracy czy publiczne inwestycje w umiejętności cyfrowe. Globalny biznes przygląda się tym eksperymentom z mieszaniną podziwu i niepokoju, dostrzegając w nich zarówno szansę na stabilny rynek wewnętrzny, jak i ryzyko rosnących kosztów pracy.

Niemcy z kolei stają przed koniecznością redefinicji swojej roli jako „fabryki świata” w warunkach transformacji energetycznej i cyfryzacji przemysłu. Dla globalnego kapitału niemiecka gospodarka jest swoistym laboratorium, które ma dać odpowiedź na pytanie, czy potęga przemysłowa oparta na eksporcie może w sposób kontrolowany przejść przez zieloną i cyfrową rewolucję, nie tracąc przy tym swojej globalnej pozycji konkurencyjnej.

Można zatem powiedzieć, że globalny biznes, chcąc nie chc

Model interesariuszy: koniec dyktatury akcjonariuszy

Stąd postulat głębokiej reformy prawa korporacyjnego. Joseph Stiglitz proponuje tu kierunek, który w języku ekonomii można opisać jako fundamentalne przejście od modelu wartości dla akcjonariuszy do modelu wartości dla interesariuszy. Oznacza to, że zarząd i rada nadzorcza musiałyby zostać formalnie zobowiązane do uwzględniania interesów wszystkich istotnych grup: pracowników, społeczności lokalnych, środowiska, a nawet przyszłych pokoleń. To nie jest marzenie moralisty, lecz konieczność wynikająca z chłodnej logiki systemu.

Jeżeli bowiem korporacje dysponują władzą o charakterze quasi-państwowym, to muszą podlegać analogicznym mechanizmom odpowiedzialności. W przeciwnym razie globalizacja pozostanie procesem, w którym potężni, quasi-suwerenni aktorzy nie podlegają żadnej formie ponadnarodowego konstytucjonalizmu, działając w próżni pozbawionej skutecznych reguł. Na tym tle różnica między modelem skandynawskim a niemieckim nabiera szczególnego znaczenia. Model nordycki w znacznie większym stopniu zinternalizował perspektywę interesariuszy na poziomie krajowym, co zawdzięcza gęstej sieci organizacji pracowniczych i wysokim standardom ekologicznym.

Niemcy z kolei silniej rozwinęły tradycję współdecydowania pracowników w radach nadzorczych, czyli Mitbestimmung, co stanowi istotny krok w stronę ujęcia interesariuszowego, lecz nie rozwiązuje problemu transnarodowego. W chwili, gdy niemiecka korporacja działa w Azji lub Afryce, system Mitbestimmung przestaje chronić tamtejszych pracowników, o ile lokalne prawo tego nie narzuca. Dlatego właśnie Stiglitz, rekonstruując potencjalną agendę reform, wskazuje na trzy uzupełniające się warstwy. Po pierwsze, prawo krajowe w państwach macierzystych musi dopuszczać pozywanie korporacji za szkody wyrządzone za granicą. Po drugie, wyroki sądów zagranicznych muszą być w pełni egzekwowalne w krajach, gdzie firmy te posiadają swoje główne aktywa. Po trzecie wreszcie, międzynarodowe standardy sprawozdawczości muszą wymagać absolutnej przejrzystości w zakresie płatności, emisji i praktyk pracowniczych.

W tym miejscu warto przywołać słynne zdanie Thomasa Piketty'ego, który stwierdził, że „kapitał jest zbyt ważny, aby pozostawić go poza demokracją". Stiglitz idzie o krok dalej, sugerując, że skoro korporacje są głównymi wehikułami kapitału, to ich wewnętrzna konstytucja musi zostać wciągnięta do sfery publicznej debaty. Przy całej swojej pozornej techniczności jest to postulat prawdziwie rewolucyjny. Oznacza on bowiem, że globalny biznes ma zostać poddany podobnym mechanizmom legitymizacji, jakim podlegają państwa narodowe. Nie chodzi tu o wprowadzanie plebiscytów na poziomie rady nadzorczej, lecz o wymuszenie, aby decyzje korporacyjne były kompatybilne z fundamentalnymi prawami do uznania, które przysługują ludziom jako istotom ludzkim, a nie jedynie jako nośnikom kapitału.

Tu otwiera się przestrzeń dla intelektualnej prowokacji. Wyobraźmy sobie na moment, że rada dyrektorów globalnej korporacji co roku sporządza dwa raporty. Jeden, klasyczny, skierowany do akcjonariuszy i wypełniony wskaźnikami finansowymi. Drugi zaś, adresowany do dziesięciolatków, którzy za trzy dekady będą żyli w świecie ukształtowanym przez dzisiejsze decyzje. Gdyby ten drugi raport musiał być równie prawdziwy i rzetelny jak pierwszy, ile współczesnych strategii rynkowych przetrwałoby test tej podwójnej, bezlitosnej prawdy?

> Globalizacja, zamiast uniwersalnym lekarstwem, stała się lustrem, w którym odbijają się nasze sprzeczności. Czy zdołamy stworzyć system, w którym rozwój nie będzie synonimem destrukcji, a postęp nie będzie odbywał się kosztem przyszłych pokoleń? A może jesteśmy skazani na wieczne balansowanie na krawędzi katastrofy, skazani na globalizację, która pożera własne dzieci?

Inspiracje

[1] **"Making Globalization work"** Joseph E. Stiglitz

2006 | W. W. Norton & Company

Amerykański ekonomista, profesor Uniwersytetu Columbia, laureat Nagrody Nobla (2001). Znany z prac nad asymetrią informacji, makroekonomią, ekonomią rozwoju i polityką publiczną. Były główny ekonomista Banku Światowego i przewodniczący Rady Doradców Ekonomicznych.

American economist, Columbia University professor, Nobel laureate (2001). Known for work on asymmetric information, macroeconomics, development economics, and public policy. Former World Bank Chief Economist and Chair of the Council of Economic Advisers.

Columbia University

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:

[1] **"The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future"**

Joseph E. Stiglitz

2012 | W. W. Norton & Company

[2] **"Globalization and Its Discontents"**

Joseph E. Stiglitz

2002 | W. W. Norton & Company

[3] **"People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent"**

Joseph E. Stiglitz

2019 | W. W. Norton & Company

[4] **"The Euro: How a Common Currency Threatens the Future of Europe"**
Joseph E. Stiglitz
2016 | W. W. Norton & Company

Literatura pokrewna (Google Scholar):

[5] **"The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time"**
Karl Polanyi
1944 | Farrar & Rinehart

[6] **"Trade and Market in the Early Empires"**
Karl Polanyi, K. Conrad, K. Arensburg, H.W. Pearson
1957

[7] **"Risk Society: Towards a New Modernity"**
Ulrich Beck
1992 | Sage

[8] **"World Risk Society"**
Ulrich Beck
1998 | Polity Press

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems"**
Elinor Ostrom
2010 | American Economic Review

[2] **"Przebicie zasłony korporacyjnej a związanie zapisem na sąd polubowny"**
Pacocha Monika
2017 | Przegląd Prawa Handlowego

[3] **"THE ROLE OF ASYMMETRIC INFORMATION IN SHAPING INVESTMENT STRATEGIES: IMPLICATIONS FOR FINANCIAL MARKET STABILITY"**
Jamiu Adeniyi Yusuf, Afolabi Lukman Olajide, Oludoyi Isaac Olakunle
2024 | Al-Ghary Journal of Economic and Administrative Sciences
Google Scholar

[4] **"Zur Methodenfrage der Denkpsychologie"**

Karl Popper

1928

[5] **"Public Information Asymmetry and Its Impact on Urban Governance Efficiency"**

Dorota Sikora-Fernandez, Danuta Stawasz

2024 | European Research Studies Journal

Google Scholar

[6] **"Managing Knowledge Means Managing Oneself"**

Peter F. Drucker

2000 | no journal name found

Google Scholar

[7] **"What Makes an Effective Executive"**

Peter Drucker

2004 | Harvard Business Review

[8] **"Varieties of second modernity: extra-European and European experiences and perspectives"**

Ulrich Beck, Edgar Grande

2010 | British Journal of Sociology

[9] **"Maximization and the Act of Choice"**

Amartya Sen

1997 | Econometrica

[10] **"The Living Standard"**

Amartya Sen

1984 | Oxford Economic Papers

[11] **"Information asymmetry in financial markets: causes, consequences, and mitigation strategies"**

Multiple Authors

2023 | International Journal of Current Research

[12] **"A General Framework for Analyzing Sustainability of Social-Ecological Systems"**

Elinor Ostrom

2009 | Science

[13] **"The Struggle to Govern the Commons"**

Thomas Dietz, Elinor Ostrom, Paul C. Stern

2003 | Science

[14] **"Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence and Mutation of Extreme Inequality"**

Lucas Chancel, Thomas Piketty

2021 | Journal of the European Economic Association

Google Scholar

[15] **"Brahmin Left Versus Merchant Right: Changing Political Cleavages in 21 Western Democracies, 1948–2020"**

Thomas Piketty, A. ...

2022 | Quarterly Journal of Economics

Google Scholar

[16] **"Income and Wealth Inequality in Hong Kong, 1981–2020: The Rise of Pluto-Communism?"**

Thomas Piketty, Li Yang

2022 | The World Bank Economic Review

Google Scholar

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[17] **"Information and the Change in the Paradigm in Economics"**

Joseph E. Stiglitz

2002 | American Economic Review

[18] **"Credit, Land Speculation, and Low-Interest-Rate Policy"**

Tomohiro Hirano, Joseph E. Stiglitz

2025 | NBER Working Paper

[19] **"Artificial Intelligence, Globalization, and Strategies for Economic Development"**

Anton Korinek, Joseph E. Stiglitz

2021 | CEPR Discussion Papers

Tekst opracowany z udziałem sztucznej inteligencji.
Redakcja i kontrola merytoryczna: Fundacja Dobre Państwo.

APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: ca2c7ad0-7a17-4ee1-99c0-f14212dbfce7