# Trzy ograniczenia globalizacji według Richarda Baldwina

**AUTOR**

Fundacja Dobre Państwo

**STRESZCZENIE / ABSTRACT**

Artykuł stanowi głęboką analizę teorii Richarda Baldwina, która postrzega globalizację jako proces przełamywania trzech kluczowych barier: kosztów przemieszczania dóbr, transferu idei oraz mobilności ludzi. Autor wyjaśnia mechanizm 'pierwszego rozpakowania', napędzanego rewolucją parową, oraz 'drugiego rozpakowania' związanego z technologiami informacyjnymi. Tekst rzuca światło na przejście od Wielkiej Rozbieżności do Wielkiej Konwergencji, wskazując na denacjonalizację przewagi komparatywnej i wzrost znaczenia globalnych łańcuchów wartości. Analiza obejmuje również społeczne skutki arbitrażu płacowego oraz wyzwania, jakie niesie ze sobą reżim bliskości wymuszonej w klastrach przemysłowych. To kluczowa lektura dla zrozumienia, jak technologia i koszty logistyczne redefiniują suwerenność ekonomiczną państw w XXI wieku.

This article provides a thorough analysis of Richard Baldwin's theory, which views globalization as a process of breaking down three key barriers: the costs of moving goods, the transfer of ideas, and the mobility of people. The author explains the mechanisms of the "first unpacking," driven by the steam revolution, and the "second unpacking," driven by information technologies. The text illuminates the transition from the Great Divergence to the Great Convergence, pointing to the denationalization of comparative advantage and the rise of global value chains. The analysis also covers the social consequences of wage arbitrage and the challenges posed by the regime of enforced proximity in industrial clusters. This is crucial reading for understanding how technology and logistical costs are redefining the economic sovereignty of states in the 21st century.

Artykuł analizuje proces globalizacji przez pryzmat teorii Richarda Baldwina, która postrzega ją jako demontaż trzech kluczowych barier: kosztów transportu dóbr, transferu idei oraz przemieszczania się ludzi. Autor śledzi ewolucję globalizacji, wskazując na kolejne "rozpakowania" – oddzielenie produkcji od konsumpcji, a następnie rozproszenie procesów

wytwórczych w globalnych łańcuchach wartości. Kluczową tezą jest nadchodzące "Trzecie Rozdzielenie", polegające na redukcji kosztów fizycznej obecności dzięki teleobecności i telerobotyce, co zrewolucjonizuje sektor usług. Autor podkreśla, że choć te zmiany otwierają nowe możliwości dla krajów rozwijających się, niosą także ryzyko pogłębienia nierówności i erozji miejsc pracy w krajach rozwiniętych. Artykuł stawia pytania o regulację i sprawiedliwy podział korzyści w erze globalnej pracy zdalnej, postulując nowy kontrakt społeczny, który uwzględni interesy wszystkich uczestników globalnej gospodarki.

**SŁOWA KLUCZOWE**

Richard Baldwin | trzy ograniczenia globalizacji | koszt przemieszczania dóbr | koszt transferu idei | koszt przemieszczania ludzi | globalne łańcuchy wartości | pierwsze rozpakowanie | drugie rozpakowanie | Wielka Rozbieżność | Wielka Konwergencja | denacjonalizacja przewagi komparatywnej | arbitraż płacowy | reżim bliskości wymuszonej | klastry przemysłowe | offshoring

## Trzy bariery: koszty transportu, idei oraz ludzi

Gdy potraktujemy globalizację nie jako polityczny mit czy opis powierzchownych przepływów, lecz jako długofalowy proces demontażu trzech techniczno-instytucjonalnych barier, narracja Richarda Baldwina jawi się jako precyzyjna rekonstrukcja warunków możliwości współczesnego ładu gospodarczego. Owe bariery to kolejno: koszt przemieszczania dóbr, koszt transferu idei oraz koszt przemieszczania ludzi, rozumiany jako nakład sił potrzebnych do wzajemnego zrozumienia i nadzoru w trybie bezpośredniej obecności. W tym ujęciu to, co w klasycznych teoriach handlu międzynarodowego było zaledwie neutralnym tłem scenicznym, wysuwa się na pierwszy plan jako kluczowa zmienna. To właśnie ona decyduje, które struktury produkcji mogą zostać rozdzielone w przestrzeni, a które muszą pozostać nierozerwalnie „spakowane” w jednej lokalizacji.

Dopóki koszty przemieszczania dóbr pozostawały historycznie zaporowe, produkcja i konsumpcja były ze sobą nierozerwalnie splecione w granicach jednego regionu. Globalizacja, w sensie ścisłym, rozpoczyna się zatem dopiero z chwilą, gdy rewolucja transportowa – epoka pary, kolei i nowoczesnej żeglugi oceanicznej – pozwala na pierwsze wielkie „rozpakowanie”, czyli oddzielenie miejsca wytworzenia produktu od miejsca jego użycia. Drugi, znacznie głębszy przełom następuje pod koniec XX wieku, kiedy to gwałtowny spadek kosztów transferu idei i know-how umożliwia kolejne „rozpakowanie”. Tym razem rozdzielone zostają nie tylko dobro i konsument, ale poszczególne etapy samego procesu wytwórczego, co daje początek złożonej

logice globalnych łańcuchów wartości. Mimo tych technologicznych rewolucji, trzecia bariera pozostaje uporczywie wiążąca: koszt przemieszczania ludzi, zwłaszcza tych odpowiedzialnych za koordynowanie złożonych konfiguracji produkcji, zarządzanie ryzykiem i egzekwowanie standardów jakości.

To, co w klasycznym paradygmacie ekonomii międzynarodowej funkcjonowało jako abstrakcyjna „odległość", sprowadzana do kosztów transportu, rozszczepia się w tej analizie na trzy odrębne wymiary. Pierwszy to odległość dóbr, która decyduje o prostej kalkulacji, czy opłaca się wysłać stal lub pszenicę przez pół globu. Drugi, znacznie bardziej subtelny, to odległość idei, określająca, jak trudno jest przenieść kompletny wzorzec organizacji produkcji, instrukcje i procesowe know-how z jednego skupiska przemysłowego do innego. Wreszcie trzeci wymiar, odległość ludzi, której nie da się sprowadzić do ceny biletu lotniczego. Wyraża się ona bowiem przede wszystkim w koszcie czasu wysoko wykwalifikowanych pracowników, w ich ograniczonej zdolności do fizycznej obecności w wielu miejscach jednocześnie oraz w tym niewymiernym kapitale zaufania, jaki buduje się wyłącznie poprzez gesty, spojrzenia i rytuał rozmowy przy tym samym stole.

## Rewolucja parowa: pierwsze rozdzielenie produkcji

Dopiero rewolucja parowa i towarzysząca jej rewolucja infrastrukturalna XIX wieku zdołały przełamać to, co można by nazwać dyktaturą dystansu w transporcie dóbr. To właśnie ten moment otworzył możliwość masowego rozdzielenia produkcji i konsumpcji w skali całej planety. Wcześniej państwo, miasto i region funkcjonowały w ramach ustroju, który trafnie określa się mianem reżimu bliskości wymuszonej. Zdecydowana większość dóbr była bowiem konsumowana w promieniu jednego dnia drogi od miejsca wytworzenia, handel dalekosiężny dotyczył głównie towarów luksusowych dla wąskiej elity, a gospodarka światowa miała charakter mozaikowy, pozbawiony jakiejkolwiek trwałej hierarchii.

Drastyczny spadek kosztów przewozu, związany z upowszechnieniem żeglugi parowej, kolei, a w późniejszym okresie także konteneryzacji, ustanowił całkowicie nowy porządek. W tej mierze, w jakiej towary masowe mogły być transportowane przez oceany po kosztach zarezerwowanych dotąd dla dystrybucji lokalnej, pojawiła się możliwość skoncentrowania produkcji w wybranych klastrach przemysłowych i jednoczesnego rozproszenia konsumpcji na cały świat. Ta pierwsza faza globalizacji, którą Richard Baldwin nazywa pierwszym rozpakowaniem, polegała właśnie na tym fundamentalnym rozdzieleniu miejsca produkcji od miejsca konsumpcji, przy czym procesy produkcyjne pozostały ściśle skupione w obrębie nielicznych krajów Północy.

Mechanizm tej transformacji był w swej istocie prosty, lecz jego konsekwencje okazały się monumentalne. Wszędzie tam, gdzie nowe technologie transportowe spotykały się z przewagami w zakresie organizacji produkcji, akumulacji kapitału i zasobów wiedzy, powstawały potężne ogniska przemysłowe. To właśnie

one, położone przede wszystkim w gospodarkach północnoatlantyckich oraz w Japonii, stały się centrami nowego, światowego systemu produkcyjnego. Towary wytworzone w tych klastrach mogły odtąd płynąć do Azji, Afryki i Ameryki Południowej w skali, która wcześniej była po prostu nieosiągalna.

W tej perspektywie słynny protekcjonistyczny zwrot Otto von Bismarcka można odczytać nie tylko jako reaktywną odpowiedź na brytyjską konkurencję, lecz jako świadomą próbę sterowania trajektorią tej pierwszej fali globalnego rozpakowania. Bismarck ostrzegał przed „przesyceniem Niemiec nadprodukcją innych krajów", która obniża ceny i hamuje rozwój rodzimego przemysłu. Była to głęboka intuicja, że w świecie radykalnie obniżonych kosztów transportu ten, kto pierwszy zorganizuje własny kompleks przemysłowy, będzie rozdawał karty w nowym, międzynarodowym podziale pracy.

## Wielka Rozbieżność: industrializacja bogatej Północy

To właśnie w tej fazie dochodzi do Wielkiej Rozbieżności, momentu, w którym globalna mapa gospodarcza ulega tektonicznemu przesunięciu. Dotychczasowe centra wytwórcze, takie jak Indie czy Chiny, które w epoce przedindustrialnej dominowały w eksporcie tekstyliów i innych dóbr, zaczynają tracić swoją pozycję na rzecz nowych potęg przemysłowych. Działo się tak, ponieważ pierwszy, rewolucyjny spadek kosztów dotyczył wyłącznie transportu towarów, nie zaś przemieszczania idei. Przemysłowe know-how, techniki organizacji fabryk czy umiejętność łączenia maszyn, pracy najemnej i kapitału pozostały gęsto skoncentrowane w kilku regionach Północy. W efekcie Południe stało się peryferią, dostarczającą surowców i chłonnych rynków zbytu, podczas gdy Północ wyspecjalizowała się w produkcji dóbr przetworzonych o stale rosnącej wartości dodanej.

Rozbieżność dochodowa, która z tego wynikła, nie była prostym produktem nieuczciwego handlu, lecz głębszym efektem odmiennych trajektorii akumulacji wiedzy. Dopóki innowacje pozostawały zjawiskiem lokalnym a ich transfer wymagał fizycznej obecności ekspertów, długotrwałej praktyki w tych samych warsztatach i tradycyjnej relacji mistrz-uczeń, Północ dysponowała przewagą, której Południe nie mogło łatwo skompensować. Przewagi komparatywne uległy niejako zakodowaniu w geograficznych klastrach przemysłowych, a handel międzynarodowy zaczął jedynie odzwierciedlać tę nową, strukturalną asymetrię.

W ten sposób stara globalizacja przyniosła industrializację Północy i deindustrializację Południa. To, co niegdyś było gęstą siecią manufaktur w Azji, stopniowo traciło konkurencyjność w starciu ze zmechanizowanymi fabrykami Manchesteru czy Zagłębia Ruhry. Na poziomie narracji politycznej utrwalił się zaś obraz, który prezes General Motors, Charles E. Wilson, ujął w słynnym zdaniu, że to, co dobre dla jego korporacji, jest dobre dla kraju. W reżimie pierwszego rozczłonkowania, gdy produkcja była jednoznacznie „narodowa" a siłę państwa mierzono eksportem dóbr, interesy wielkiego kapitału i państwa narodowego rzeczywiście w dużej mierze się pokrywały.

Z perspektywy formalno-pragmatycznej można powiedzieć, że w okresie tym roszczenia do prawdziwości propozycjonalnej teorii handlu, roszczenia do normatywnej słuszności protekcjonizmu bądź liberalizmu oraz roszczenia do autentyczności ekspresji klas społecznych układały się w dystynktywny porządek. Świat obiektywny był światem coraz tańszego transportu towarów. Świat społeczny był światem rosnącej przepaści między kolonialnymi peryferiami a metropoliami. Świat subiektywny był zaś światem robotników, którzy doświadczali jednocześnie emancypacji od feudalnej zależności i nowej, brutalnej formy wyzysku w fabrykach.

To jest właśnie pierwszy akt opowieści Baldwina: rewolucyjne obniżenie kosztów przemieszczania dóbr wyzwala industrializację i globalny handel, lecz ponieważ koszt transferu idei pozostaje wysoki, innowacje nadbudowane nad tym handlem zostają „w domu". W konsekwencji gospodarka światowa ulega trwałemu i bolesnemu rozwarstwieniu.

## Tanie idee napędzają drugie rozpakowanie produkcji

Jeżeli pierwszy akt globalizacji zdefiniowało obniżenie tarcia w kanale przepływu towarów, to jego druga odsłona rozpoczyna się dopiero z chwilą, gdy rewolucja informacyjno-komunikacyjna dokonuje analogicznego przełomu w kanale idei. Od lat dziewięćdziesiątych XX wieku radykalnie spada nie tylko koszt wysłania wiadomości czy obrazu, lecz przede wszystkim koszt utrzymywania ciągłego, dwukierunkowego strumienia danych. To właśnie ten stały przepływ jest warunkiem koniecznym koordynacji złożonych procesów wytwórczych, które zostały rozproszone w przestrzeni. Światłowody, Internet, cyfrowe sieci korporacyjne, systemy ERP i globalne standardy logistyczne zamieniają planetę w system współzależnych modułów produkcyjnych.

To, co w epoce starej globalizacji pozostawało niemożliwe ze względu na zaporowe koszty komunikacji, staje się teraz nowym standardem. Poszczególne etapy produkcji, wymagające odmiennych kombinacji pracy, kapitału i wiedzy, mogą zostać rozlokowane w różnych krajach i połączone w jeden funkcjonalny łańcuch. Wiedza ekspercka, która niegdyś musiała pozostać fizycznie przy fabryce, ponieważ brakowało efektywnych metod jej transferu, zaczyna podróżować wraz z inwestycjami bezpośrednimi, ale także w postaci wbudowanej w instrukcje, standardy, oprogramowanie i procedury zarządcze.

W tej perspektywie drugie rozpakowanie globalizacji jest w istocie denacjonalizacją przewagi komparatywnej. Nie chodzi już o to, że dany kraj specjalizuje się w tekstyliach, stali czy samochodach, lecz o to, że globalne przedsiębiorstwo potrafi zrekombinować atuty różnych państw w jeden spójny globalny łańcuch wartości. W takiej strukturze projektowanie, badania, marketing i kontrola jakości mogą pozostać w krajach G7, podczas gdy pracochłonne etapy montażu i wytwarzania komponentów lokuje się w gospodarkach o niskich płacach, które w zamian otrzymują dostęp do zaawansowanego know-how.

To właśnie w tej fazie rodzą się byty gospodarcze takie jak Apple bez fabryk, Dyson jako producent dóbr materialnych bez własnych zakładów wytwórczych czy Honda i Bombardier, rozpraszające swoje łańcuchy dostaw między Kanadę, Meksyk, Wietnam i inne rynki wschodzące. Przewaga konkurencyjna przestaje być zakotwiczona w jednym państwie, a staje się cechą transnarodowej sieci, której logikę kontroluje korporacja. Państwo, niegdyś architekt rozwoju przemysłowego, zostaje zdegradowane do roli negocjatora warunków, na jakich globalne sieci wkroczą na teren jego jurysdykcji.

## Wielka Konwergencja: transfer wiedzy do krajów G7+

Skutkiem tej nowej konfiguracji jest Wielka Konwergencja. Gdy know-how Północy zaczyna wędrować wraz z przenoszonymi miejscami pracy, kraje Południa włączone do globalnych łańcuchów wartości doświadczają bezprecedensowego przyspieszenia. Udział państw G7 w światowym PKB systematycznie maleje, podczas gdy rośnie znaczenie Chin, Indii i innych gwałtownie industrializujących się gospodarek. Nie jest to jednak proces uniwersalny; dotyczy on wąskiej grupy państw, którym udało się stać się częścią globalnego układu produkcyjnego. Dla reszty, zwłaszcza dla dużej części Afryki i Ameryki Południowej, których rozwój wciąż hamuje geografia, nowa globalizacja staje się spektaklem oglądanym z trybun, a nie sceną, na której można odegrać własną rolę.

Ta zmiana fundamentalnie przekształca świat przeżywany przez elity gospodarcze i pracowników. Tam, gdzie prezes General Motors Charles E. Wilson mógł jeszcze mówić o jedności interesów korporacji i państwa, dzisiejszy menedżer globalnej sieci funkcjonuje w zupełnie innej logice. Naród staje się dla niego jednym z wielu wymiennych węzłów w sieci, a nie naturalnym domem dla produkcji. Zmienia się także rozkład sił: robotnik w kraju rozwiniętym, czerpiący dotąd względne bezpieczeństwo z quasi-monopolu na technologię, musi nagle konkurować z pracownikiem w kraju wschodzącym. Pracownikiem, który dysponuje tym samym know-how, lecz pracuje za znacznie niższą płacę. Roszczenie do słuszności dotychczasowego ładu zostaje brutalnie zakwestionowane przez arbitraż płacowy, czyli praktykę wykorzystywania różnic w kosztach pracy, którą Baldwin uznaje za sedno offshoringu.

W tym właśnie punkcie rodzi się napięcie, które trafnie diagnozuje prof. Elżbieta Mączyńska, wskazując, że gospodarka oparta na wiedzy nie przekłada się automatycznie na gospodarkę opartą na mądrości. Jeżeli innowacje technologiczne i organizacyjne, stanowiące silnik nowej globalizacji, nie zostaną osadzone w szerszej refleksji nad harmonijnym rozwojem, cały system staje się niebezpiecznie kruchy. Wszak w tej mierze, w jakiej logika globalnych łańcuchów wartości maksymalizuje efektywność, lecz ignoruje koszty społeczne, państwo traci kontrolę nad warunkami życia własnej wspólnoty. Obywatel zaś traci poczucie, że jest współgospodarzem ładu, stając się jedynie zmienną w algorytmie optymalizacyjnym.

Wielka Konwergencja jest zatem procesem głęboko ambiwalentnym. Dla ogromnej części ludzkości oznacza realny wzrost dochodów i redukcję skrajnego ubóstwa. Jednocześnie dla klasy średniej i pracującej w krajach G7 przynosi polaryzację rynku pracy, erozję stabilnych posad i rosnące poczucie, że globalizacja jest projektem realizowanym ich kosztem. To właśnie na tym gruncie wyrasta polityczna fala antyglobalizmu, którą Baldwin w innym miejscu nazwał „globotics upheaval" – buntem skierowanym przeciwko toksycznemu połączeniu globalizacji i robotyzacji.

## Sieci GVC ograniczają suwerenność gospodarczą państw

Jeśli pierwsze rozpakowanie oddzieliło produkcję od konsumpcji, a drugie rozczłonkowało sam proces wytwarzania na etapy rozrzucone po świecie, to Nowa Globalizacja jest logiczną konsekwencją tych przemian. Obserwujemy przejście od świata narodowych gospodarek do globalnej sieci korporacyjnej, która funkcjonuje niczym ruchomy, wielopoziomowy archipelag relacji. Globalny łańcuch wartości nie jest bowiem prostym zbiorem kontraktów handlowych. To raczej złożona struktura, w której przepływy dóbr, idei i ludzi splatają się w regularne wzorce hierarchii, zależności i, co najważniejsze, władzy.

Richard Baldwin proponuje, aby postrzegać globalne łańcuchy wartości jako mechanizm, który prowadzi do denacjonalizacji przewagi komparatywnej. Tam, gdzie klasyczna teoria handlu dzieliła kraje na eksporterów dóbr kapitałochłonnych i pracochłonnych, Nowa Globalizacja zastępuje tę archeologię prostą operacją: firma łączy to, co najbardziej opłacalne w różnych jurysdykcjach, i to właśnie ona, a nie państwo, staje się nosicielem przewagi. Honda nie konkuruje już jako japoński producent, lecz jako węzeł w sieci, gdzie japoński projekt, wietnamska lub indyjska praca montażowa i globalny marketing stapiają się w jeden produkt. Apple jest zaledwie skrajnym, choć logicznym, przykładem tej logiki, gdyż całkowicie wyrzeka się własnych fabryk, koncentrując się na tym, co niematerialne: projektowaniu, systemach operacyjnych, ekosystemie usług i marce.

W tym nowym reżimie hierarchia wartości dodanej pęka wzdłuż tak zwanej krzywej uśmiechu. Z przodu, w segmentach badań, rozwoju i projektowania, lokują się najwyżej wynagradzane funkcje kognitywne. Z tyłu, w obszarach serwisu, finansowania i zarządzania relacjami z klientami, umiejscowione są funkcje podtrzymujące rentowność produktu w czasie. Na samym dole uśmiechu, w jego najniższym punkcie, pozostaje fizyczna produkcja, dziś coraz bardziej skomodytyzowana, czyli sprowadzona do roli wymienialnego towaru. Miejsce, gdzie kiedyś znajdował się dumny trzon industrialnej tożsamości narodowej, staje się witryną na wynajem dla tych, którzy zaoferują najkorzystniejszą kombinację niskich płac, stabilności instytucjonalnej i gotowości do implementacji cudzych standardów.

W tym sensie globalny łańcuch wartości jest nie tylko technicznym urządzeniem do obniżania kosztów. Jest również, a może przede wszystkim, formą władzy. Korporacja, która decyduje o tym, gdzie ulokować kolejny etap produkcji, dysponuje bowiem możliwością przyznania lub odmowy uczestnictwa w globalnym strumieniu wzrostu. Państwo narodowe, które w epoce Starej Globalizacji mogło jeszcze stosunkowo swobodnie dobierać taryfy, kursy walutowe czy politykę przemysłową, staje się teraz jednym z wielu konkurujących o uwagę uczestników. Musi ono zrozumieć logikę łańcucha, aby w ogóle zostać zauważone i dopuszczone do gry.

## Krzywa uśmiechu: zysk ucieka z produkcji do usług

W nowym reżimie gospodarczym hierarchia wartości dodanej układa się wzdłuż tak zwanej krzywej uśmiechu. Na jej wznoszącym się krańcu, w segmentach badań, rozwoju i projektowania, lokują się najwyżej wynagradzane funkcje o charakterze kognitywnym. Po drugiej stronie, w obszarach serwisu, finansowania czy zarządzania relacjami z klientami, umiejscowione są działania podtrzymujące długofalową rentowność produktu. Na samym dole krzywej, w jej najniższym punkcie, pozostaje fizyczna produkcja, dziś sprowadzona do roli wymiennego towaru. To, co niegdyś stanowiło dumny trzon industrialnej tożsamości narodowej, staje się przestrzenią do wynajęcia dla tych, którzy zaoferują najkorzystniejszą kombinację kosztów pracy, stabilności instytucjonalnej i gotowości do wdrożenia cudzych standardów.

Globalny łańcuch wartości nie jest zatem jedynie technicznym mechanizmem optymalizacji kosztów; jest również formą władzy. Korporacja decydująca o lokalizacji kolejnego etapu produkcji dysponuje bowiem możliwością przyznania lub odmowy dostępu do globalnego strumienia wzrostu. Państwo narodowe, które w poprzedniej epoce mogło jeszcze swobodnie kształtować taryfy celne, kursy walutowe czy politykę przemysłową, dziś staje się jednym z wielu uczestników konkurujących o uwagę. Musi ono najpierw zrozumieć logikę łańcucha, aby w ogóle zostać w tej grze zauważone.

Jak wielokrotnie podkreśla prof. Elżbieta Mączyńska, mamy do czynienia z kapitalizmem, który można określić mianem spekulacyjno-kasynowego, gdyż zyski coraz rzadziej pochodzą z realnej gospodarki, a częściej z operacji na instrumentach finansowych i optymalizacji podatkowej. W tym ujęciu globalne łańcuchy wartości stają się uprzywilejowanym narzędziem transferu wartości z peryferii do centrów finansowych. Dzieje się tak, chyba że zostaną one osadzone w mądrej polityce gospodarczej, która dba o to, by uczestnictwo w GVC nie sprowadzało się do roli taniego podwykonawcy. Tak rozumiana gospodarka oparta na wiedzy wymaga, aby wiedza służyła nie tylko maksymalizacji zysku, lecz była podporządkowana nadrzędnym celom ładu społecznego.

Jeżeli zaś spojrzymy na globalne łańcuchy wartości z perspektywy antropologicznej, dostrzeżemy w nich nową formę rytuału. Miejsce tradycyjnych ceremonii inicjacyjnych, wprowadzających jednostkę w porządek

wspólnoty, zajmują procedury certyfikacji, audytu i zgodności z normami. W każdej fabryce włączonej do globalnego łańcucha odbywa się codzienny rytuał powtarzania tych samych gestów, zgodnie z matrycą narzuconą przez odległe centrum. Świat przeżywany robotników w Wietnamie, Polsce czy Meksyku zostaje wtłoczony w abstrakcyjny kod norm jakości ISO, procedur bezpieczeństwa i standardów raportowania. Kod ten staje się swoistym językiem liturgicznym nowej ekonomii, w którym komunikuje się ze sobą globalny kapitał.

Tak rozumiane łańcuchy wartości mogą być przedstawiane dwojako: jako narzędzia emancypacji lub instrumenty dominacji. Richard Baldwin skłania się ku stanowisku umiarkowanie optymistycznemu, podkreślając, że bez GVC nie doszłoby do Wielkiej Konwergencji. Dzięki nim miliardy ludzi zyskały dostęp do lepiej płatnej pracy, a poziom skrajnego ubóstwa spadł w skali bezprecedensowej w historii. Krytyk mógłby jednak zauważyć, że konwergencja ta jest wysoce selektywna i pełna napięć, a jej kosztem jest rozbicie solidarności klasowej w krajach Północy oraz utrwalenie technologicznej zależności Południa od centrów know-how.

## Teleobecność: trzecie rozdzielenie pracy od pracownika

Dopiero gdy uchwycimy logikę Starej i Nowej Globalizacji jako sekwencyjny demontaż barier kosztowych – najpierw dla dóbr, potem dla idei – możemy pojąć radykalizm tezy o Trzecim Rozdzieleniu. Jest to bowiem projekt, w którym ostatnie fundamentalne ograniczenie, czyli koszt fizycznego przemieszczania ludzi, zostaje radykalnie zredukowany przez technologie emulujące lub wręcz zastępujące fizyczną obecność. Chodzi tu o obecność kluczową dla wzajemnego zrozumienia w działaniu oraz dla sprawowania nadzoru nad procesami produkcyjnymi, które dotąd stanowiły ostatni bastion tego, co lokalne.

Technologicznymi wektorami tej transformacji są przede wszystkim teleobecność i telerobotyka. Teleobecność należy rozumieć jako dążenie do stworzenia systemów, które pozwalają aktorom życia gospodarczego współdzielić środowisko percepcyjne tak dalece, że różnica między przebywaniem w tym samym pokoju a cyfrowym połączeniem staje się funkcjonalnie nieistotna. To znacznie więcej niż wideokonferencje; to ekosystemy rozszerzonej i wirtualnej rzeczywistości, przestrzennego dźwięku, haptyki i symultanicznego tłumaczenia, w których menedżer z Frankfurtu może wejść do cyfrowego bliźniaka fabryki w Kenii i prowadzić z lokalnym zespołem rozmowę, w której iluzja wspólnego stołu staje się funkcjonalną rzeczywistością.

Telerobotyka z kolei oznacza, że praca fizyczna, dotąd nierozerwalnie związana z ciałem pracownika, może zostać od niego odłączona i wykonana przez zdalnie sterowanego robota. Baldwin posługuje się tu sugestywnymi obrazami: pokoje hotelowe w Oslo sprzątane przez maszyny, którymi z Manili sterują pokojówki, albo amerykańskie centrum handlowe patrolowane przez mobilne platformy dozoru,

nadzorowane przez pracownika ochrony w Peru, który obserwuje obraz w wysokiej rozdzielczości i reaguje na zdarzenia niczym operator drona bojowego.

Jeżeli takie technologie staną się masowe i tanie, wówczas usługi, które dziś uznajemy za lokalne i niehandlowalne z powodu wymogu fizycznej obecności, staną się pełnoprawnym obszarem handlu międzynarodowego. Trzecie Rozdzielenie uczyni dla sektora usług to, co Drugie Rozdzielenie zrobiło dla przemysłu: oddzieli świadczenie pracy od fizycznego ciała pracownika. Pozwoli to kapitałowi z krajów wysokodochodowych połączyć lokalną infrastrukturę i popyt z globalną podażą siły roboczej, omijając przy tym procedury imigracyjne i polityczne koszty masowej migracji.

## Wirtualna imigracja: globalna konkurencja o etaty

Z perspektywy globalnej dystrybucji szans rozwojowych scenariusz ten zapowiada radykalne poszerzenie dostępu do dochodów. Kraje dotąd geograficznie zbyt odległe od centrów know-how, by wejść do globalnych łańcuchów wartości, nagle otrzymują swoją szansę. Kto bowiem powiedział, że fabryka musi stać w pobliżu Frankfurtu albo Szanghaju, skoro menedżer może ją wizytować w trybie teleobecności, a kluczowe czynności fizyczne wykonują roboty sterowane zdalnie z Nairobi czy Dakki? Ameryka Południowa i znaczna część Afryki mogłyby wreszcie stać się beneficjentami globalizacji, która dotąd omijała je z powodu nieprzekraczalnych kosztów dystansu.

Jednak dla pracowników w krajach G7 Trzecie Rozdzielenie jest zwiastunem kolejnej fali presji na płace. Tym razem uderzy ona w sektor usług, który po dezindustrializacji wydawał się bezpieczną przystanią. Praca magazyniera, ochroniarza, sprzątaczki czy urzędnika może stać się w znacznej mierze podatna na globalny arbitraż. Wystarczy, że jej podstawowe funkcje zostaną przełożone na algorytmy działania robota, a nadzór i niestandardowe interwencje będą sterowane z odległych, tańszych centrów operacyjnych.

Stawia to nas przed fundamentalnym pytaniem normatywnym. Czy Trzecie Rozdzielenie powinniśmy postrzegać jako neutralną konsekwencję postępu i logiki rynku, czy raczej jako projekt wymagający politycznej debaty nad związanymi z nim roszczeniami do uznania? Jeśli przyjmiemy perspektywę analityczną, musimy dostrzec, że w samą strukturę tego projektu wpisana jest głęboka asymetria. Kapitał zachowuje pełną swobodę wyboru lokalizacji robotów i centrów zarządzania, podczas gdy praca zostaje rozciągnięta między kontynenty, tracąc zdolność do organizowania się we wspólnym, zakorzenionym świecie przeżywanym.

Jeśli zatem chcemy uniknąć powtórzenia błędów Starej i Nowej Globalizacji, musimy ująć Trzecie Rozdzielenie w języku fundamentalnych uprawnień. Jakie roszczenia do słuszności mogą wysunąć ci, którzy w świecie wirtualnej imigracji wykonują fizyczną pracę za pośrednictwem robotów? Czy będą mieli prawo

do świadczeń społecznych kraju, w którym praca jest fizycznie wykonywana, czy tylko tego, w którym mieszkają? Czy ich głos i dążenie do współtworzenia warunków pracy zostaną potraktowane poważnie przez system, w którym będzie ich słychać jedynie przez interfejs operatora?

## Sztuczna inteligencja przyspiesza arbitraż płacowy

W tle debaty o teleobecności i telerobotyce cicho, lecz nieubłaganie, dojrzewa inna siła: sztuczna inteligencja jako zbiór technologii zdolnych do przejmowania coraz większej części zadań poznawczych, komunikacyjnych i decyzyjnych. AI wkracza na tę scenę na dwóch odrębnych poziomach. Po pierwsze, jawi się jako narzędzie, które umożliwia bardziej zaawansowaną teleobecność i telerobotykę, usprawniając rozpoznawanie obrazu, tłumaczenie w czasie rzeczywistym czy predykcję zachowań systemu. Po drugie, staje się potencjalnym konkurentem dla pracy ludzkiej, który może zostać włączony w globalne łańcuchy wartości i Trzecie Rozdzielenie w ramach złożonych, hybrydowych konfiguracji.

Środowiska gospodarcze i biznesowe spoglądają na AI z mieszaniną nadziei i lęku. Z jednej strony dominują narracje o wzroście produktywności, optymalizacji procesów i redukcji kosztów błędów, które mają otworzyć drogę do zupełnie nowych modeli biznesowych. Z drugiej strony coraz głośniej wybrzmiewają ostrzeżenia przed koncentracją władzy w rękach kilku globalnych dostawców infrastruktury AI oraz przed pogłębieniem nierówności i erozją klasy średniej. Wielu praktyków dostrzega, że sztuczna inteligencja, połączona z offshoringiem, może doprowadzić do sytuacji, w której praca kognitywna zostanie zdenacjonalizowana w podobny sposób, jak stało się to z pracą manualną w poprzedniej fali globalizacji.

W perspektywie Baldwina sztuczna inteligencja jest jednocześnie narzędziem i symptomem przyspieszenia spadku kosztów przenoszenia idei oraz ludzi. Algorytmy wspierające tłumaczenie, analizę danych z czujników w fabrykach czy identyfikację błędów w łańcuchu dostaw sprawiają, że zaufanie do rozproszonych modeli produkcji może wzrosnąć, nawet jeśli menedżerowie fizycznie odwiedzają zakłady znacznie rzadziej. AI staje się więc substytutem części interakcji twarzą w twarz, nie dlatego, że zastępuje rozmowę, lecz dlatego, że dostarcza danych i interpretacji, które wcześniej wymagały osobistego, fizycznego nadzoru.

Włączenie AI w zdalnie sterowane systemy robotyczne otwiera jednak trzeci, jeszcze bardziej złożony wymiar. Można wyobrazić sobie strukturę, w której istotna część decyzji operacyjnych jest podejmowana przez algorytmy, człowiek-operator w kraju o niskich płacach wykonuje jedynie czynności interwencyjne, a kapitał i infrastruktura fizyczna pozostają zakotwiczone w kraju wysokodochodowym. W takim układzie praca ludzka staje się nie tyle surogatem migracji, ile inteligentnym buforem między niepełną autonomią maszyny a nieprzewidywalnymi wymaganiami otoczenia.

Globalny biznes, w swoich bardziej odważnych wizjach, postrzega taką konfigurację jako najbardziej prawdopodobny scenariusz przyszłości. Nie jest to wizja pełnej automatyzacji ani powrotu do świata, w którym praca ludzka ma niezachwianą przewagę. Jest to wizja hybrydy: sieci AI wspierają planowanie i wykrywanie anomalii, roboty wykonują zadania powtarzalne, a ludzie w różnych częściach świata zajmują się pracą resztkową, interwencyjną i kreatywną, a także tą związaną z opieką, integracją i zarządzaniem konfliktami, których żadna maszyna nie jest w stanie w pełni antycypować.

W tej wizji Trzecie Rozdzielenie nie polega już tylko na zdalnym sterowaniu robotami przez pracowników z globalnego Południa. Polega na tym, że praca ludzka zostaje wpleciona w strukturę, w której część jej funkcji jest już wykonywana przez AI. W rezultacie napięcie między Północą a Południem zostaje uzupełnione przez nowe napięcie: między człowiekiem a algorytmem. To otwiera zupełnie nową sferę roszczeń do uznania. Pracownik może domagać się nie tylko godnej płacy, lecz także prawa do współdecydowania o tym, które zadania pozostaną w gestii człowieka, a które zostaną bezpowrotnie przekazane maszynie.

## Telerobotyka: odpowiedzialność za zdalne działania

Globalizacja, w miarę jak rozplątuje technologiczne węzły, które przez wieki wiązały produkcję z miejscem, jest zarazem procesem przepisywania kodeksów na nowo. Każde z trzech wielkich „rozpakowań” gospodarki światowej stawia bowiem to samo, fundamentalne pytanie: gdzie kończy się władza państwa, a gdzie zaczyna autonomia globalnych aktorów? Każde z nich wymaga innej, coraz bardziej złożonej odpowiedzi.

Pierwsze rozdzielenie, to z epoki Starej Globalizacji, było jeszcze stosunkowo łatwe do prawnego oswojenia. Handel towarami dawał się ująć w karby ceł, traktatów i międzynarodowych konwencji. Państwo, niczym strażnik na granicy, zachowywało kontrolę nad tym, co wjeżdża i co wyjeżdża, a tym samym panowało nad przepływem materialnych dóbr. Był to świat, w którym prawo wciąż mogło opierać się na geografii.

Drugie rozpakowanie, które wypuściło w świat bezpośrednie inwestycje, globalne łańcuchy wartości i transfery technologii, wprowadziło chaos o rząd wielkości większy. Towar przestał być jedynym nośnikiem wartości; równie istotny, a często istotniejszy, stał się niematerialny przepływ know-how, własności intelektualnej czy praw do marki. W odpowiedzi powstały umowy o ochronie inwestycji, trybunały arbitrażowe i skomplikowane struktury podatkowe, pozwalające korporacjom żonglować zyskami między jurysdykcjami. Prawo, przez stulecia budowane na ścisłym związku suwerenności z terytorium, musiało skonfrontować się z rzeczywistością, w której jeden produkt powstaje w kilkunastu państwach i tyluż systemach prawnych.

Trzecie Rozdzielenie, jeśli zmaterializuje się w pełnej skali, wymusi transformację o nieporównywalnej głębi. Gdy praca fizyczna zostanie oddzielona od fizycznej obecności pracownika i będzie świadczona przez zdalnie sterowane roboty, otworzy się puszka Pandory z nowymi sporami prawnymi. Gdzie powstaje stosunek pracy? Gdzie dochodzi do szkody? Gdzie leżą obowiązki pracodawcy? Czy pokojówka z Manili, która przez terminal steruje robotem sprzątającym w hotelu w Oslo, jest pracownicą filipińskiego operatora technologicznego czy norweskiej sieci hotelowej? Czy podlega prawu pracy kraju, w którym mieszka, czy tego, w którym sprząta? Czy ma prawo do ochrony w obu jurysdykcjach, czy może w żadnej?

Prawo pracy, które narodziło się jako odpowiedź na koncentrację robotników pod jednym dachem fabryki, w jednym mieście i państwie, będzie musiało zostać napisane od nowa. Musi objąć relacje, w których ciało pracownika znajduje się w jednym miejscu, a materialny skutek jego pracy w zupełnie innym. Podobne wyzwanie stanie przed prawem podatkowym: kto i gdzie ma opodatkować dochód z pracy wykonanej przez telerobota na rzecz konsumenta w kraju trzecim?

Odpowiedź na te pytania nie może polegać na doraźnym łataniu dziur. Potrzebna będzie nowa gałąź prawa transnarodowego, która w ramach jednej struktury obejmie przepływy kapitału, danych i pracy. Tak jak kiedyś świat musiał wypracować standardy dla statków pływających pod różnymi banderami na otwartym morzu, tak dziś musimy zaprojektować reguły dla pracy wykonywanej w wirtualnych przestrzeniach, na rzecz podmiotów z różnych porządków prawnych.

W tym właśnie kontekście rozważania profesor Elżbiety Mączyńskiej o konieczności nowego kontraktu społecznego nabierają szczególnej ostrości. Kontrakt ten nie może już ograniczać się do relacji między obywatelem a państwem narodowym. Musi objąć także stosunki między pracownikami a globalnymi korporacjami, które sprawują realną władzę gospodarczą w ramach

## Gospodarka mądrości: przewaga ludzi nad algorytmami

Richard Baldwin, analizując kolejne fazy globalnego „rozpakowania”, nie oferuje gotowych recept, lecz raczej architektury pytań, które musimy sobie stawiać jako ekonomiści, prawnicy i obywatele. Tę strukturę o wymiar aksjologiczny uzupełnia prof. Elżbieta Mączyńska, wskazując na konieczność ewolucji od gospodarki opartej na wiedzy do ładu ugruntowanego w mądrości. Ich perspektywy, czytane łącznie, tworzą szkic mapy nawigacyjnej, która odrzuca zarówno iluzję suwerenności zamkniętego państwa, jak i ślepy pęd ku hiperglobalizacji. Zamiast tego proponuje budowę procedur, w których bezprzymusowy przymus lepszego argumentu staje się regułą nie tylko akademickiej debaty, lecz także twardych negocjacji handlowych czy regulacji sztucznej inteligencji.

Jeśli niniejsza publikacja ma spełnić swoją rolę, musi stać się właśnie taką przestrzenią spotkania dla ekspertów i praktyków biznesu – agorą wspólnego rozumu. Nie po to, by powielać zużyte slogany za lub przeciw globalizacji, lecz by dogłębnie rozpoznać, jakie konsekwencje dla ich własnych strategii niesie fakt, że żyjemy w świecie po dwóch „rozpakowaniach" i u progu trzeciego. To zadanie wymaga intelektualnej odwagi i porzucenia prostych odpowiedzi.

Prawdziwe pytanie nie brzmi bowiem, czy Trzecie Rozdzielenie nadejdzie, lecz w jakim języku zdecydujemy się o nim opowiadać. Czy będzie to język technicznej konieczności, który wygodnie zwalnia z odpowiedzialności, czy też język świadomego wyboru, który uznaje, że nawet najbardziej złożone globalne sieci pozostają ostatecznie wytworem ludzkiej woli i praktyki? I tylko w tej mierze, w jakiej przyjmiemy ten drugi język, teoria Baldwina przestanie być jedynie przenikliwą diagnozą, a stanie się jednym z kluczowych narzędzi do projektowania świata, w którym rozplątywanie ograniczeń nie oznacza rozrywania więzi, lecz ich świadomej redefinicji na wyższym poziomie złożoności.

## Geopolityczny opór wobec nowej fali globalizacji

Wyobraźmy sobie scenę wplecioną w naszą rekonstrukcję, rozgrywającą się w kuluarach forum inwestycyjnego. Minister gospodarki z kraju arabskiego, wciąż dryfującego poza głównym nurtem globalnych łańcuchów wartości, rozmawia z menedżerem północnoamerykańskiej korporacji i wysokim urzędnikiem Unii Europejskiej. Scena ta, choć hipotetyczna, pozwala uchwycić międzykontynentalne pęknięcia w postrzeganiu tego samego procesu, odsłaniając, jak odmienne światy przeżywane kryją się za wspólnym językiem globalizacji.

Minister pyta, dlaczego jego kraj, mimo deklarowanej otwartości na handel i inwestycje, pozostaje na marginesie Wielkiej Konwergencji. Odpowiedź menedżera jest niemal żywcem wyjęta z pism Baldwina, choć nazwisko teoretyka nie pada. Tłumaczy on, że jego łańcuchy wartości wymagają czegoś więcej niż tylko niskich płac i taniej ziemi; ich fundamentem jest zaufanie do jakości, stabilność regulacyjna i błyskawiczny dostęp do menedżerów z centrali. Dodaje, że w przypadku fabryki w Europie Środkowej wystarczy godzina lotu z Frankfurtu, by na miejscu rozwiązać problem. W Afryce Północnej, mimo podobnych stawek płacowych, koszt czasu i niepewności jest wielokrotnie wyższy.

Urzędnik z Unii Europejskiej dorzuca własną perspektywę. Podkreśla, że europejska odpowiedź instytucjonalna na Nową Globalizację polegała nie tyle na agresywnym offshoringu, ile na metodycznym budowaniu wspólnego rynku i gęstej sieci regulacji. To one pozwalają jednolitym standardom krążyć wewnątrz Unii, tworząc przewidywalne środowisko. Jednocześnie jednak europejskie przedsiębiorstwa chętnie korzystają z bliskości geograficznej krajów takich jak Polska czy Czechy, które w logice Baldwina

tworzą strefę peryferyjno-centralną: na tyle blisko centrum know-how, by koszty podróży menedżerów były akceptowalne, i na tyle odmienne pod względem kosztów pracy, by arbitraż płacowy wciąż się opłacał.

Menedżer z Ameryki Północnej zwraca uwagę na fundamentalną różnicę. To, co w Europie jest negocjowane w wielostronnej, instytucjonalnej logice, w jego świecie rozgrywa się głównie poprzez dwustronne umowy między korporacjami a rządami poszczególnych stanów lub krajów. Stany Zjednoczone jako całość pozostają beneficjentem globalizacji, lecz ceną za tę dynamikę jest głęboka polaryzacja dochodowa i regionalna, nieunikniona w systemie tak podatnym na gwałtowne przepływy kapitału i produkcji.

Minister z kraju arabskiego przysłuchuje się tej wymianie z rosnącym sceptycyzmem. Dostrzega, że język jego rozmówców naturalizuje logikę globalnych łańcuchów wartości, przedstawiając ją jako quasi-przyrodniczą konieczność. Dystans od centrów G7 jawi się w tej narracji jako niezmienny fakt geograficzny, a nie jako efekt konkretnych zaniechań inwestycji w infrastrukturę, edukację czy instytucje prawne. W tym momencie dyskurs odsłania swoją normatywną siłę. Twierdzenie, że Trzecie Ograniczenie, czyli koszt przemieszczania ludzi, jest w istocie geograficzne, maskuje fakt, że jest ono w równej mierze polityczne i kulturowe.

W gospodarkach arabskich barierą jest nie tylko dystans mierzony w kilometrach. Jest nią przede wszystkim nierozwiązane napięcie między państwem rentierskim, opartym na surowcach, a państwem rozwoju inkluzywnego, które wymagałoby głębokiej przebudowy prawa własności, systemu edukacji i kodeksu pracy. W Ameryce Północnej konflikt dotyczy podziału korzyści

## Koszty ekologiczne: luki w teorii trzech ograniczeń

Jeżeli mamy traktować poważnie roszczenia do prawdziwości teorii Richarda Baldwina, a jednocześnie pragniemy zachować krytyczną autonomię, nie możemy poprzestać na biernym powtórzeniu jego narracji. Musimy postawić pytania, które na pierwszy rzut oka wydają się niewygodne dla spójności jego modelu.

Po pierwsze, czy trzy wskazane ograniczenia globalizacji rzeczywiście wyczerpują strukturę warunków, które ją umożliwiają? Być może należałoby dodać czwarty, fundamentalny czynnik: chłonność biosfery, czyli zdolność naszej planety do absorpcji skutków nieustannej ekspansji produkcji i konsumpcji. Wszak w tej mierze, w jakiej transport towarów, przepływ idei i przemieszczanie się ludzi generują emisje, zużywają zasoby i niszczą ekosystemy, można argumentować, że bez uwzględnienia tego wymiaru triada Baldwina pozostaje niekompletna.

Po drugie, czy teoria trzech ograniczeń nie ma skłonności do naturalizowania relacji władzy, przedstawiając je jako niemal automatyczną funkcję technologicznego tarcia? Wielka Rozbieżność między Północą a Południem była przecież efektem nie tylko różnic w kosztach transportu, lecz także kolonialnej przemocy,

przymusowej zmiany struktur własności i zniszczenia lokalnego rzemiosła przez narzuconą siłą konkurencję. Z kolei Wielka Konwergencja nie jest wyłącznie owocem arbitrażu wiedzy, lecz także wynikiem świadomych strategii państw takich jak Chiny, które włączyły się w logikę globalnych łańcuchów wartości, nie pozwalając jednak na przejęcie kontroli przez kapitał zagraniczny.

Po trzecie, czy wizja Trzeciego Rozdzielenia nie wpisuje się zbyt łatwo w optykę kapitału, marginalizując przy tym perspektywę pracowników? Koncepcja wirtualnej imigracji może być interpretowana jako zręczny sposób na obejście politycznych sporów o migrację, ale równie dobrze można ją odczytać jako nową, subtelną formę wyzysku. W tym modelu pracownicy globalnego Południa pozbawieni są nawet minimalnej fizycznej obecności w krajach, których infrastrukturę i dobrobyt utrzymują swoją zdalną pracą.

Odpowiedź, która broniłaby Baldwina przed tymi zarzutami, nie polega na zaprzeczeniu ich słuszności, lecz na wskazaniu, że jego teoria ma charakter formalny. Triada ograniczeń nie rości sobie pretensji do wyjaśnienia całej historii władzy i przemocy, lecz proponuje ramę analityczną, w której możemy te zjawiska precyzyjnie usytuować. Można zatem powiedzieć, że teoria Baldwina jest narzędziem koniecznym, choć niewystarczającym. Bez niej błądzimy po powierzchni symptomów; z nią możemy sensownie pytać o to, jakie konfiguracje technologii, instytucji i polityki prowadzą do bardziej sprawiedliwych wariantów globalizacji.

W tej mierze, w jakiej stajemy w obronie tez źródła, musimy bronić zwłaszcza jego fundamentalnej intuicji: poważna refleksja nad globalizacją wymaga myślenia strukturalnego, a nie tylko moralnego oburzenia. Nie wystarczy potępiać nierówności ani wychwalać wolnego handlu. Trzeba zrozumieć, jakie koszty i gdzie dokładnie powstają, gdy nowa technologia obniża tarcie w jednym z trzech kanałów globalnej wymiany. Jednocześnie, trzymając się tej samej formalnej logiki, możemy i powinniśmy przesunąć punkt ciężkości. Jeżeli przyjmiemy, że trzy ograniczenia wyznaczają przestrzeń możliwości, w której porusza się globalizacja, to prawdziwy spór polityczny toczy się o to, jakie trajektorie w tej przestrzeni są dopuszczalne i pożądane.

## Cyfrowy ład: przyszłość globalnej architektury

W punkcie, w którym zbiegają się wszystkie dotychczasowe wątki, stajemy przed nieuchronnością wyboru przyszłego scenariusza. Nie jest to próba wróżenia z fusów w sensie fatalistycznym, lecz raczej akt profetycznej racjonalności, która w świetle istniejących tendencji rozważa kilka możliwych dróg rozwoju. To intelektualny obowiązek, nie zaś zabawa w przepowiednie.

Pierwszy scenariusz można określić mianem naiwnej hiperglobalizacji. Jego fundamentem jest założenie, że technologia będzie nieustannie obniżać koszty trzech fundamentalnych ograniczeń, a polityka i prawo jedynie biernie podążą za tą trajektorią. W takim świecie trzecie rozdzielenie dokona się w sposób

gwałtowny i bezwzględny, gdyż teleobecność i telerobotyka staną się narzędziami maksymalizacji zysku, pozbawionymi istotnych hamulców regulacyjnych. Praca, zarówno manualna, jak i kognitywna, zostanie poddana bezlitosnej globalnej konkurencji, a ci, którzy nie zdołają się do niej przystosować, zostaną zepchnięci na margines.

Drugi scenariusz to reglobalizacja selektywna, w której państwa i organizacje międzynarodowe odzyskują podmiotowość. Udaje im się wypracować zestaw norm, które ujarzmią najbardziej destrukcyjne zastosowania trzeciego rozdzielenia. Możliwe staje się na przykład wprowadzenie globalnych standardów dla pracy zdalnej, gwarantujących minimalne prawa pracownicze niezależnie od geograficznej lokalizacji. W tej wizji teleobecność i telerobotyka są wdrażane przede wszystkim tam, gdzie realnie poprawiają jakość usług i bezpieczeństwo, a nie tam, gdzie służą wyłącznie arbitralnej redukcji kosztów płacowych.

Trzeci scenariusz, neoregionalny, zakłada głębokie zróżnicowanie globalnych rozwiązań. Niektóre regiony świata przyjmą logikę hiperglobalizacji, inne postawią na model selektywny, a jeszcze inne zdecydują się na strategiczne zamknięcie w kluczowych sektorach gospodarki. Unia Europejska mogłaby się wówczas stać laboratorium normatywnym, Ameryka Północna poligonem dla nowych modeli biznesowych, a część świata arabskiego areną eksperymentu, w którym gigantyczne zasoby kapitału posłużą do technologicznego skoku z pominięciem klasycznego etapu industrializacji.

Z perspektywy roztropnego zarządzania ryzykiem najbardziej odpowiedzialne wydaje się dążenie do scenariusza selektywnej reglobalizacji. Nie chodzi tu jednak o jego kunktatorską wersję, która pod pozorem ochrony społecznej blokowałaby wszelkie innowacje. Chodzi o takie projektowanie instytucji, aby trzecie rozdzielenie było uruchamiane tam, gdzie faktycznie przynosi wzrost zbiorowego dobrostanu, a hamowane tam, gdzie prowadzi wyłącznie do przerzucania kosztów na najsłabszych uczestników systemu.

W tym właśnie punkcie z całą mocą ujawnia się aktualność myśli Elżbiety Mączyńskiej, która postuluje, że gospodarka, jeśli ma przetrwać, musi zostać podporządkowana celom społecznym i ekologicznym. Nie jest to utopijne wezwanie do wyrzeczenia się wzrostu, lecz apel o fundamentalną przebudowę celów funkcjonowania całego systemu. Zysk nie może bowiem pozostać jedynym kryterium, inaczej teoria trzech ograniczeń Baldwina stanie się nie narzędziem racjonalizacji dobrobytu, lecz algorytmem perfekcznego wyzysku.

> Globalizacja, niczym rzeka, nieustannie zmienia swój bieg, a my, stojąc na jej brzegu, musimy zdecydować, czy zbudujemy tamy, które nas od niej odizolują, czy też nauczymy się żeglować po jej wzburzonych wodach. Czy Trzecie Rozdzielenie stanie się symbolem nowej ery współpracy, czy też pogłębi podziały, które już dziś rysują się na mapie świata? Odpowiedź na to

pytanie zależy od naszej mądrości i zdolności do tworzenia więzi, które przetrwają nawet najdalsze dystanse.

## Inspiracje

**[1]** **"The Great Convergence"** Richard Baldwin

*2019 | Harvard University Press*

**Richard Baldwin** jest profesorem ekonomii międzynarodowej w IMD Business School. Specjalizuje się w handlu międzynarodowym i globalizacji. Był założycielem VoxEU.org i prezesem CEPR. Do jego książek należą „The Great Convergence” i „The Globotics Upheaval”.

***Richard Baldwin*** *is a Professor of International Economics at IMD Business School. He specializes in international trade and globalization. He founded VoxEU.org and was President of CEPR. His books include 'The Great Convergence' and 'The Globotics Upheaval'.*

*IMD Business School*

## Literatura uzupełniająca

### Książki

**Autorzy przywoływani w artykule:**


**[1]** **"The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics, and the Future of Work"**

Richard Baldwin

2019 | Oxford University Press

Google Scholar


**Literatura pokrewna (Google Scholar):**


**[2]** **"Bismarck, the Man and the Statesman : Being the Reflections and Reminiscences of Otto, Prince Von Bismarck; Volume 1"**

Otto Von Bismarck

**[3]** **"Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy w teorii ekonomii i praktyce gospodarczej"**

Elżbieta Mączyńska

2014 | PTE

[4] **"Efektywność procedur upadłościowych. Bankructwa przedsiębiorstw, katharsis i nowa szansa"**

Elżbieta Mączyńska, Sylwia Morawska

2015 | Oficyna Wydawnicza SGH

[5] **"Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism"**

Gary Gereffi

2018 | Cambridge University Press

[6] **"The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization"**

Richard Baldwin

2016 | Harvard University Press

Google Scholar

[7] **"Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective"**

World Bank Publications

2010 | World Bank Publications

Google Scholar

## Artykuły naukowe

### Autorzy przywoływani:

[1] **"Global supply chain risk and resilience"**

Richard E. Baldwin, Rebecca Freeman

2022 | VoxEU

Google Scholar

[2] **"Globalisation: the great unbundling(s)"**

Richard E. Baldwin

2006 | Prime Minister's Office, Economic Council of Finland

Google Scholar

[3] **"Crises as impulses for changes in socio-economic systems1"**

Elżbieta Mączyńska

2022 | MAZOVIA Regional Studies

[4] **"Reaping the Benefits from Global Value Chains"**

International Monetary Fund

2016

Google Scholar

**Artykuły pokrewne (Google Scholar):**


**[5] "Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going"**

Richard Baldwin

2012 | Graduate Institute of International and Development Studies

Google Scholar



APA ONE Publishing System



Fundacja Dobre Państwo © 2026



Article ID: 50875392-e91b-40d5-b65f-5139b7bbf3b4