

Paweł H. Dembiński*

PSY SZCZEKAJĄ, A KARAWANA IDZIE DALEJ

Od kilkunastu lat utarła się tradycja, że każdy rok otwiera się całą serią zgromadzeń i rautów międzynarodowych, bardzo obleganych, ale o niejasnym statusie. Przede wszystkim chodzi o symboliczne spotkanie World Economic Forum w Davos oraz o zjazd World Social Forum, którego tradycja wywodzi się z Porto Alegre, a w styczniu 2006 r. został zorganizowany w Caracas. Oba te spotkania, o których rok w rok światowe media szeroko informują, odbywają się na marginesie formalnej sceny międzynarodowej, poza wielkimi organizacjami takimi jak ONZ, której zresztą coroczne Zgromadzenie Ogólne przechodzi prawie bez medialnego echa. Przesunięcie uwagi zarówno obserwatorów, jak i uczestników ze spotkań międzypaństwowych na spotkania o innym, mniej wyrazistym statusie, nie jest tylko wynikiem przypadku. Wskazuje ono na wyłanianie się, czy może już nawet krzepnięcie nowych, lepiej dostosowanych do treści współczesnej rzeczywistości form współżycia globalnego. Stąd powstaje pytanie, czy porządek międzypaństwowy, ciągle panujący formalnie, jeszcze odpowiada potrzebom społeczności światowej, czy może coraz bardziej od świata materialnego odstaje, stając się tym samym anachroniczny. Pytanie jest zbyt ważne, aby odpowiedź mogła być jednoznaczna i definitywna, dlatego tekst ten ma charakter eksploracyjny. Jest on zestawieniem serii spostrzeżeń dotyczących wzajemnego stosunku treści i formy gospodarki światowej, które umożliwiają znalezienie kilku elementów odpowiedzi na postawione powyżej pytanie.

SZEŚĆ SPOSTRZEŻEŃ

Nędza i nierówność dochodów na poziomie światowym

Mimo że (nie)równość dochodów jest klasycznym zagadnieniem z dziedziny sprawiedliwości społecznej, kwestia ta pojawiła się, jako taka, na agendzie globalnej stosunkowo niedawno, bo dopiero w drugiej połowie lat 90. Przedtem problem dystrybucji dochodów postrzegany był jako odrębny i niezależny – bądź mało zależny – od problematyki efektywności gospodarczej. Panowało wtedy przeświadczenie, w imię smithowskiej idei „niewidzialnej ręki”, że efektywność gospodarcza jest

* Paweł H. Dembiński, ekonomista, profesor na Uniwersytecie we Fryburgu i w Wyższej Szkole Europejskiej im. J. Tischnera w Krakowie, dyrektor Observatoire de la Finance (Genewa), redaguje pismo „Finance and the Common Good/Bien Commun”.

kształtowana przez jakość konkurencji na rynkach, natomiast dystrybucja dochodów, a raczej ich redystrybucja, jest problemem odrębnym, należącym do państwa i zależnym od jego polityki w tym zakresie.

W ciągu lat 80. i 90. poglądy na ten temat zmieniły się dogłębnie, między innymi dlatego, że prace ekonomistów doprowadziły do dwóch konkluzji. Po pierwsze pokazali oni, że rzeczywistość gospodarki rynkowej trwale odbiega – mimo trendów liberalizacyjnych – od modelu doskonałej konkurencji, po drugie prace ekonomistów wyraźnie dowiodły, że dystrybucja i efektywność gospodarcza są głęboko powiązane. Ten stan rzeczy ogranicza, w konsekwencji, w sposób znaczący możliwości oddziaływania na dystrybucję przez państwo bez implikacji dla efektywności, czyli dla wzrostu. Tak więc stało się coraz jaśniejsze – w każdym razie dla *Washington consensus*, że dystrybucja dochodów uzależniona jest od efektywności gospodarki. W tym samym czasie gospodarka globalizowała się coraz wyraźniej, a wymiar transgraniczny wielu powiązań gospodarczych przybierał na znaczeniu. Stawało się więc coraz bardziej oczywiste, że czysto wewnętrzne oddziaływanie na dystrybucję dochodów straciło sens.

Równolegle w latach 90. kwestia braku równości w dystrybucji dochodów narzmiwała jako problem globalny. Walnie przyczynił się do uświadomienia ogromu nierównowagi globalnej w tym zakresie „Human Development Report” (wydawany corocznie przez UNDP). W 1990 roku „HDR” po raz pierwszy zaproponował *Human Development Index* mierzący różnice w „jakości” życia między krajami. Z czasem ów wskaźnik zasłynął w mediach dzięki swoim obrazowym ujęciom. W wydaniu 2005 „HDR” pokazuje, że dochód roczny 50 najbogatszych osób na świecie jest taki sam jak środki do życia 400 milionów najbiedniejszych ludzi. Patrząc całościowo, można obliczyć, że 54% dochodu światowego przypada na 10% najbogatszych, podczas kiedy 40% najbiedniejszych dostaje 5% całości dochodów; pośrednio 50% otrzymuje więc pozostałe 40% dochodu. Wszystkie badania pokazują, że w ciągu ostatnich dwudziestu lat, zarówno na poziomie wewnątrz-krajowym, jak na poziomie globalnym, nierówność na pewno się nie zmniejsza. Mimo że dostępne dane są bardzo różnej jakości, obejmują one ok. 85% ludności świata i pokazują jasno, że dla ogromnej większości mieszkańców naszej planety poziom nierówności się zaostrzył. Do bardzo podobnych wniosków dochodzi raport Międzynarodowej Organizacji Pracy z 2004 r.

Wobec niemocy – i niechęci – lokalnych polityk redystrybucyjnych, aby uporać się z rosnącą nierównością globalną oraz biedą i nędzą, powoli zaczęto godzić się z tym, że sytuacja ta jest pochodną gospodarki globalnej. Po długich dyskusjach pod koniec lat 90. „społeczność międzynarodowa” przyjęła z wielką pompą, na specjalnym Zgromadzeniu Ogólnym ONZ w 2000 roku, tzw. cele milenijne. Jednym z nich jest zmniejszenie do 2015 r. o połowę liczby osób osiągających dziennie dochód poniżej 2 dolarów. Kompromis, jaki osiągnięto poprzez sformułowanie milenijnych celów walki z biedą nie w kategoriach względnych (czyli w kategoriach równości dystrybucji), lecz w ujęciu czysto ilościowym, umożliwiło – dyplomatycznie konieczne – przemilczenie drażliwej kwestii nierówności, uwagę i wysiłek skoncentrowano zaś wyłącznie na najniższym poziomie spektrum dystrybucji.

Zgromadzenie Ogólne ONZ 2005, dokonując przeglądu postępu na drodze do celów milenijnych, musiało przyznać, że zastraszająco mało zostało osiągnięte przez ostatnie pięć lat. Na niektórych odcinkach „frontu walki z biedą” sytuacja się wręcz pogorszyła. Aktualny stan rzeczy ukazuje niemoc i brak adekwatnego instrumentarium zarówno ze strony rządów państw najbiedniejszych, jak i tzw. wspólnoty międzynarodowej.

Brak pomysłu na rozwój

Na fali kończącej się dekolonizacji w połowie lat 60. Zgromadzenie Ogólne ONZ ogłosiło tzw. dekadę ONZ na rzecz rozwoju, której jednym z celów było przeznaczenie na rzecz niedawnych kolonii 1% PKB krajów zachodnich. Wydawało się, że taki „zastrzyk”, motywowany przede wszystkim moralnymi (ale i strategicznymi) względami, rozwiąże na zawsze problem rozwoju. Czterdzieści lat później problem rozwoju jest nadal aktualny, a przepaść społeczno-gospodarcza między Północą a Południem na pewno się nie zmniejszyła.

Kraje zachodnie nigdy nie osiągnęły poziomu oficjalnej pomocy, o którym była mowa w latach 60., pomimo zwiększającego się jej strategicznego znaczenia w czasie zimnej wojny. Mimo sprzeciwu wielu państw rozwijających się ta sama „społeczność międzynarodowa” obniżyła w latach 80. próg docelowy dla pomocy na rzecz rozwoju do 0,7% PKB. Ten poziom figuruje dziś wśród celów milenijnych. Według danych OECD w 2004 roku 22 kraje członkowskie *Development Assistance Committee* przekazały netto w ramach oficjalnej pomocy blisko 80 mld USD, czyli w sumie ponad 1/4 procentu zbiorowego PKB tych samych krajów. Po uśrednieniu tej sumy i podzieleniu na liczbę krajów okazuje się, że średnio każdy z krajów przekazuje 0,42% swojego PKB. Złudzenie owo tłumaczy się faktem, że udział kilku stosunkowo małych gospodarek (kraje skandynawskie, Portugalia i Luksemburg znajdują się w przedziale 0,6–0,9% PKB) arytmetycznie kompensuje słaby wysiłek wielkich gospodarek takich jak Stany Zjednoczone (0,17%) czy Japonia (0,19%). Wysiłek Polski w dziedzinie pomocy rządowej na rzecz rozwoju sięgał 0,05% PKB w 2004 roku! Cyfry, które nie drgnęły mimo tzw. dywidendy pokoju, w jasnym świetle pokazują blokadę publicznych mechanizmów w tej dziedzinie.

Po rozpadzie ZSRR i końcu zimnej wojny kraje Północy dość gruntownie zmieniły swoje ideologiczne podejście do problemu rozwoju. *Aid* zastąpił inny slogan *Trade not Aid*. Poszukiwanie mitycznego ideału „win-win” jest symptomatyczne dla aktualnie dominującego podejścia w dziedzinie pomocy dla rozwoju. Nie mówi się już o bezpośredniej pomocy – ta była dobra dopóty, dopóki trzeba było dbać o żywotny interes strategiczny, a z punktu widzenia finansowo-gospodarczego była operacją o zerowym saldzie, ale pozwalała na generowanie dodatkowych dochodów poprzez zwiększanie możliwości dla inwestycji i dla handlu dzięki znoszeniu wszelkiego rodzaju barier i ograniczeń dla nich. Przesunięcie problematyki rozwoju z płaszczyzny „daru” na płaszczyznę „współpracy”, na której każdy coś daje i coś dostaje w zamian, wynika zarówno z ogólnej wiary w paradygmat wzrostu gospodarczego jako lekarstwo na brak rozwoju, jak i z niechęci Północy do skorumpo-

wanych elit krajów rozwijających się, pasożytujących od dekad na strumieniach pomocy. Naskwicowana tutaj zmiana w sposobie ujmowania i w podejściu do problematyki rozwoju pozostawia jednak bez odpowiedzi pytanie o podział między partnerami zysków wynikających z dodatkowego handlu czy inwestycji. Ta dyskusja ma również wątek dotyczący efektów dystrybucyjnych i zażębia się w konsekwencji z problematyką podziału poruszoną wyżej. Współzależność ta tłumaczy, dlatego w momencie kiedy „społeczność międzynarodowa” przesunęła ciężar *Aid* na *Trade*, podjęła również pewne zobowiązanie w dziedzinie walki z biedą.

Mimo że problematyka rozwoju nadal należy do stałych punktów debat i działań na forach międzynarodowych, jak świadczy o tym zresztą niekończąca się lawina raportów i ekspertyz, podstawy tej debaty zmieniły się całkowicie. Poziom pomocy oraz tempo rozwoju nie zależy dziś, tak jak to było postrzegane do lat 80., od poziomu pomocy, jaką dane państwo rozwijające się uzyska od swoich północnych partnerów, ale od efektywności, z jaką każdy z mniej rozwiniętych krajów włączy się w „system gospodarki światowej” i przystosuje do niego tak, aby czerpać jak najwyższe korzyści. Przystosowanie wewnętrzne gospodarki do warunków zewnętrznych staje się warunkiem rozwoju. W ten sposób problem rozwoju rozmywa się, a odpowiedzialność za porażki przesuwa się z Północy na Południe, obciążając niewydajność lokalnych rządów w ich pracach dostosowawczych do „systemu gospodarki światowej”, który, przy okazji, coraz częściej jest postrzegany jako wyraz – użyję tu zwrotu komunistycznej propagandy – „obiektywnych praw historii”.

Kompleksowość blokuje negocjacje handlowe

W 1995 r. zaczęła działać Światowa Organizacja Handlu (WTO), która została wyłoniona z funkcjonującego od początku lat 50. GATT, tworząc formalnie rzecz biorąc dziwaczne. WTO powstała z półwiecznym opóźnieniem w stosunku do pierwszego jej projektu należącego do wizji porządku międzynarodowego, jaki został zarysowany w czasie słynnej konferencji w Bretton Woods pod koniec 1944 roku.

Rozpoczęta jesienią roku 2001, tzn. kiedy jeszcze nie opadła groza 11 września, kolejna runda negocjacji handlowych (runda Doha) znajduje się, po spotkaniu w Hongkongu w grudniu 2005 r., w stanie ciężkim, ale nie beznadziejnym. Według obserwatorów i uczestników, przejęcie oraz świadomość odpowiedzialności za losy ludzkości, które jasno dawały się odczuć podczas szczytu w Doha, w Hongkongu ustąpiły miejsca zimnemu cynizmowi. Poza złożonymi problemami, jakie stawia handel wymienny produktami rolniczymi, jednym z powodów tłumaczących aktualne zaklinczowanie negocjacji jest ich rozpiętość tematyczna i kompleksowość.

W momencie powołania GATT, jak sama nazwa wskazuje, chodziło o poziom cel i ograniczeń ilościowych, które utrudniały handel dobrami. Dziś mandat WTO jest nieporównywalnie szerszy, poza handlem klasycznym obejmuje bowiem (teoretycznie) zarówno rolnictwo, jak i wielowymiarową problematykę „dostępu do rynku”, ułatwienia dla krajów rozwijających się, ułatwienia i pomoc w handlu usługami, ochronę własności intelektualnej, inwestycje międzynarodowe oraz konku-

rencję. Rozszerzenie mandatu WTO w stosunku do GATT tłumaczy po pierwsze fakt, że poziom ceł został w ciągu 40 lat radykalnie zmniejszony dzięki negocjacji na forum GATT, po drugie to, że udział usług w gospodarkach krajów rozwiniętych wzrósł znacznie i tym samym stał się motorem ich wzrostu. Dlatego też dostęp do rynków krajów trzecich stał się bardzo istotny dla gospodarek Północy. Większość rynków Południa była wtedy szczelnie obwarowana lokalnymi przepisami lub niepisanymi praktykami. Z punktu widzenia mocarstw gospodarczych ujednoczenie i przejrzystość „dostępu do rynku” okazały się więc „naturalnym” przedmiotem negocjacji handlowych. W konsekwencji front „negocjacji handlowych” został rozciągnięty *de facto* na obszary, które do niedawna jeszcze należały do zazdrośnie chronionych atrybutów suwerenności każdego państwa. Obecnie pat w negocjacjach w ramach rundy Doha technicznie wynika z trudności powiązania koncesji w dwóch bardzo od siebie różnych dziedzinach: zaprzestania „sztucznego” podtrzymywania rolnictwa na Północy z „naturalnym” otwarciem rynków usług na Południu. Oba te zagadnienia dotyczą obszarów, które do niedawna pozostawały w jednoznacznej gestii polityki wewnętrznej, a dziś najwyraźniej się z niej wymykają, aby podlegać logice systemowej.

Nowe formy regulacji finansowej

Ogłaszając niewymienialność dolara na złoto w sierpniu 1971 roku, Stany Zjednoczone walczyły o stworzenie warunków dla rozwoju międzynarodowych rynków i przepływów kapitałowych. Rozwój ten postępuje od tego czasu bardzo szybko. Już na początku lat 80. międzynarodowym rynkiem kapitałowym wstrząsnęła pierwsza fala kryzysów związana z zadłużeniem zewnętrznym poszczególnych krajów Ameryki Łacińskiej. Kryzysy te uwiarydliły, jakie są granice odporności wyłaniającego się światowego systemu finansowego na wstrząsy. Wola wzmocnienia odporności systemu nakłoniła największe mocarstwa finansowe do współpracy nad jednorodnymi regulacjami bankowymi. W rezultacie w 1988 r. przyjęto tzw. *Cook ratio (Basel I)*, współczynnik regulujący stosunek środków własnych każdego banku do jego zobowiązań ważonych poprzez stopień ich ryzyka (tzw. adekwatność kapitałowa). Już pod koniec 1999 r. prywatne środowiska finansowe wskazały organom nadzorczym banków centralnych mankamenty istniejącej regulacji i zaproponowały nowe całościowe podejście do nadzoru ostrożnościowego.

Nowa umowa kapitałowa, ogólnie znana pod kryptonimem *Basel II*, została wypracowana – tak samo jak *Basel I* – pod auspicjami Bank for International Settlements i powinna wejść w życie w ciągu następnych miesięcy.

Współczynnik *Basel II* jest analizowany przede wszystkim z punktu widzenia swojej zawartości, rzadziej jako objaw nowej, bezprecedensowej formy regulacji światowej. W przeciwieństwie do dotychczasowych norm i regulacji w tej dziedzinie, *Basel II* jest wynikiem współpracy partnerskiej między regulatorami (bankami centralnymi) i regulowanymi – globalnymi prywatnymi firmami finansowymi. W konsekwencji zawartość umowy jest również nietypowa: nie ogranicza ona rozwoju *financial innovation*, tylko zobowiązuje każdy bank do poddania swojej

techniki zarządzania ryzykiem przeglądowni i aprobacie banku centralnego kraju, w którym ma on siedzibę. Ogromne banki międzynarodowe traktowane są zatem całościowo, czyli organizacje nadzoru bankowego krajów, w których działają ich filie, mają ograniczone możliwości w stosunku do nadzoru kraju, w którym instytucja ma swoją główną siedzibę. Zmniejsza to w sposób znaczący wpływ, jaki instytucje danego państwa mają na jego wewnętrzny system finansowy. Dzięki *Basel II* można prześledzić zarys nowych regulacji globalnych w dziedzinach wysoce technicznych: są one bliższe formie kontraktowej znanej w prawie prywatnym niż aktom legislacyjnym używanym w prawie publicznym.

Równoległe do *Basel II* mającego na celu podniesienie odporności instytucji prywatnych i pośrednio całego systemu na zaburzenia na rynku walutowym, BIS – wspólnie z MFW – powołał *Global Financial Stability Forum*, które ma na celu wywieranie presji i dyscyplinowanie poszczególnych krajów (głównie rozwijających się) do punktualnego udostępniania rynkom dotyczących ich informacji finansowych.

Wielkie przedsiębiorstwa – nowi aktorzy na scenie światowej

Rewolucja technologiczna oraz zanik barier celnych i politycznych stworzyły warunki ułatwiające rozwój przedsiębiorstw transnarodowych. Według szacunków osiemset największych (z punktu widzenia obrotów) przedsiębiorstw niefinansowych notowanych na giełdach świata wytwarza bezpośrednio nieco ponad 10% produktu brutto świata i zatrudnia ok. 1% światowej siły roboczej. Na drugim końcu spektrum miliard ludności zdolnej do pracy (33% całości) zamieszkującej 140 najbiedniejszych krajów świata produkuje tyle samo, tzn. 10% produktu świata. Zestawienie to pokazuje, że praca w wielkich przedsiębiorstwach jest ok. 30 razy bardziej wydajna niż w krajach najbiedniejszych.

Ogromna większość wyżej wymienionych przedsiębiorstw to tzw. *transnational corporations*, działające w wielu krajach równocześnie. Są one głównymi źródłami inwestycji bezpośrednich na skalę światową; operują również ogromną – niektóre szacunki podają nawet wartość 2/3 – częścią obrotów handlowych świata, a ich rola na globalnych rynkach finansowych oscyluje w podobnym przedziale. Dodajmy do tego, że grupa największych przedsiębiorstw oddziałuje na gospodarkę świata nie tylko bezpośrednio, poprzez 10% produktów, które same wykonują, ale również pośrednio, poprzez szeroką sieć dostawców, kooperantów i dystrybutorów ich produktów i usług. Łączny wpływ tej grupy przedsiębiorstw może nawet dochodzić do 50% światowego produktu brutto, nie mówiąc o ich wpływie strukturalnym, gdyż poprzez decyzje inwestycyjne warunkują na średnią i długą metę sposób życia i środowisko setek milionów ludzi.

Transnational corporations osiągnęły szczyty wydajności między innymi dzięki ich zdolności do koordynowania działań geograficznie odległych, nawiązywaniu i utrzymywaniu kontaktu z klientem poprzez *global brands*, ich umiejętności do zowania postępu technicznego w sposób umożliwiający amortyzację poniesionych nakładów poprzez ich uprzywilejowany dostęp do rynków kapitałowych oraz dzięki

ich sile negocjacyjnej w kontaktach z partnerami lokalnymi, zarówno mniejszymi przedsiębiorstwami, jak i władzami politycznymi.

Globalne nierównowagi: równi i równiejsi

Stan gospodarki światowej od paru lat niepokoi nie tylko ze względu na sam rozmiar deficytów zarówno publicznych, jak i bieżących. Stany Zjednoczone zajmują tutaj specjalną pozycję nie tylko z powodu ich trwałego i głębokiego podwójnego deficytu publicznego i bieżącego, ale również z uwagi na światową rolę waluty, w której te deficyty są regulowane.

Aktualna sytuacja wynika między innymi z zaniku tradycyjnego instrumentarium, jakim dysponowały rządy, aby sterować gospodarką wewnętrzną: polityka monetarna ograniczona jest lękiem przed inflacją, w wielu krajach konstytucyjnie zapisanym, a granice zadłużenia budżetu wytyczane są przez surową ocenę międzynarodowych rynków finansowych, natomiast działanie stopy procentowej jest nazbyt wielowymiarowe, aby mogła ona służyć do naprawy wszystkich braków równowagi.

Obecny stan gospodarki światowej pokazuje jasno, że mechanizmy dyscyplinujące politykę danych państw, które działają na płaszczyźnie międzynarodowej, stosują się w sposób niejednorodny. Ich działanie jest inne, kiedy brak równowagi dotyczy potęg takich jak Stany Zjednoczone czy Unia Europejska, a inne, kiedy chodzi o Tajlandię czy nawet Rosję. Podobny wniosek odnosi się również do działania europejskiego Paktu Stabilności i Wzrostu.



Seria powyższych spostrzeżeń pozwala na wstępne sformułowanie trzech wniosków dotyczących zaniku wpływu państwa na rozwój procesów globalnych. Rzec można, że karawana globalizacji posuwa się mimo szczekania psów państwowych.

Pierwszy wniosek dotyczy pojęcia suwerenności rozumianej jako pełnia władzy nad danym terytorium. Zasada suwerenności jest podwaliną zarówno wewnętrznego porządku prawnego państw współczesnych, jak i stosunków międzypaństwowych postrzeganych jako stosunki równych. Wyżej przytoczone spostrzeżenia pokazują jasno, że żadne współczesne państwo nie jest suwerenne w stosunku do globalnych procesów gospodarczych dotyczących jego terytorium. Procesy te są bowiem częścią składową „systemu gospodarki światowej”, który wymyka się, jako taki, każdej suwerenności państwowej. Ten stan faktyczny jest konsekwencją rozpadu granic jednoznacznych i wielofunkcyjnych, które całościowo oddzielały życie wewnętrzne państw od interferencji zewnętrznych: granice porządków prawnych, pieniężnych – czasami językowych i kulturowych – celnych i administracyjnych niedawno jeszcze się nakładały, oddzielając w miarę skutecznie jedne podmioty suwerenne od drugich. Dziś granica wielofunkcyjna ustąpiła miejsca granicom jednofunkcyjnym, które się nie nakładają, lecz przenikają ponad terytorium. Przykład *Basel II* jest z tego punktu widzenia wielce wymowny. Ogromna większość powiązań ponadgranicznych (w sensie terytorialnym) dotyka dziś bezpośrednio podmiotów

prywatnych bez mediacji aparatów państwowych. W konsekwencji „społeczność międzynarodowa” nie stanowi już, jak to było jeszcze niedawno, mozaiki, w której każdy klocek, samoistny i jasno oddzielony od innych, przypomina formalną „suwerenność” i „niezależność” państwa, lecz jest podobna do systemu o daleko idących współzależnościach między elementami.

W konfiguracji systemowej suwerennym jest ten, kto może wpłynąć na zawartość relacji, które go dotyczą, czyli sięgnąć swoimi wpływami daleko poza własne formalne granice. Rosnąca hegemonia światowa G-8 tylko to podkreśla. Państwa teoretycznie suwerenne „szczekają”, ale karawana globalizacji podąża dalej i coraz widoczniej pozostawia je na brzegu drogi.

Drugi wniosek jest w pewnym sensie rozwinięciem poprzedniego, dotyczy bowiem zasad legitymizacji podmiotów życia międzynarodowego. Ramy porządku, który wyłonił się po II wojnie światowej i w którym jeszcze formalnie żyjemy, wyznaczały stosunki międzypaństwowe opierające się na zasadzie legitymacji demokratycznej – w każdym razie w tzw. wolnym świecie. Z tej zasady wynikała, poprzez samostanowienie, zasada suwerenności. Dzisiaj pojawiają się na horyzoncie inne zasady legitymujące, świadczy o tym np. wzięcie, jakim się cieszą Davos czy Porto Alegre. Oprócz legitymizacji demokratycznej, wszczepionej w terytorium, pojawiają się zasady nieterytoriałne, takie jak legitymizacja poprzez efektywność, która dzisiaj rozciąga się na przedsiębiorstwa transnarodowe, legitymizacja społeczna obejmująca świat organizacji pozarządowych, legitymizacja epistemiczna dotycząca obecnej roli ekspertów i naukowców w sprawach wewnętrznych i światowych, w końcu legitymizacja profetyczna odnosząca się do osób – zarówno ze świata religii, jak i świeckich – powołanych do orzekania w sprawach dotyczących dobra wspólnego. Pojawianie się porządków legitymizujących konkurencyjnych w stosunku do legitymizacji demokratycznej powoli wyciska swe piętno na porządku światowym, który do niedawna był monolityczny, a staje się coraz bardziej polimorficzny. Innymi słowy, ramy formalne współczesnych instytucji międzynarodowych nie wystarczają na ogarnięcie treści – materii – życia świata.

Ostatni wniosek dotyczy pustki pojęciowej. Pojęcia, którymi operują nauki społeczne w ogóle, a ekonomia w szczególności, należą do przeszłych epok i są niedostosowane do ogarnięcia rzeczywistości, jaka wynikła z ostatnich rewolucji technologicznych i cywilizacyjnych. Ten stan rzeczy, rzadko zauważany, prowadzi do swoistej schizofrenii polegającej na rozdźwięku między stanem faktycznym a reprezentacją tego stanu, jaką otrzymujemy na skutek stosowania nieadekwatnych pojęć. Problem pojęciowy doprowadza do pytania o rzeczywisty podmiot stosunków „między-narodowych”. Czy jest nim nadal państwo, czy może również przedsiębiorstwo transnarodowe lub organizacja pozarządowa? Rozdźwięk między rzeczywistością a pojęciami, którymi operujemy, może tłumaczyć aktualny brak skutecznych instrumentów, koniecznych do rozwiązania naglących problemów świata, takich jak nędza, wykluczenie i brak perspektywy.

Mimo że nowy, XXI wiek zaczął się sześć lat temu, trudno się oprzeć wrażeniu, że dziś jeszcze świat funkcjonuje formalnie w paradygmacie wieku XX. A może więc przeszły wiek się tak naprawdę jeszcze nie skończył? Jeżeli, jak to podkreślają

często historycy, wiek XX zaczął się po Wersalu, a XIX po Kongresie Wiedeńskim, to może jeszcze zostało trochę czasu, aby dostosować przynajmniej pojęcia do wyłaniającej się konfiguracji świata XXI wieku, do której wprowadza nas powoli karawana globalizacji?

Sugestie bibliograficzne

Bank for International Settlements, *Annual Report 2005*, Basel 2005.

A. Cornford, *Everything you wanted to know about Basel II, but were afraid to ask*, „Finance & the Common Good/Bien Commun”, nr 21, wiosna 2005, s. 41–56.

A. Cornford, *Capital requirements for banks in non standard context*, „Finance & the Common Good/Bien Commun” nr 21, wiosna 2005, s. 68–80.

P.H. Dembiński, *Economic and Financial Globalization – What the Numbers Say?*, United Nations 2003.

P.H. Dembiński, *Economic power and social responsibility of very big enterprises*, „Finance & the Common Good/Bien Commun”, nr 15, lato 2003, s. 27–34.

United Nations Development Programme, *Human Development Report 2005*, New York 2005.

World Commission on the Social Dimension of Globalization, *A Fair Globalization – Creating Opportunities for All*, International Labour Organization 2004.