

Czwarta rewolucja, czyli w kierunku społeczeństwa przedsiębiorców

Autor: **Jakub Bożydar Wiśniewski**

Punkty zwrotne historii rozwoju gospodarczego wyznaczają trzy rewolucje — rewolucja neolityczna, rewolucja przemysłowa i rewolucja informacyjna. I choć wszystkie one związane były z jakościowymi skokami w produkcyjnym potencjale ludzkości, każda z nich wykorzystywała nieco inne źródło owego potencjału.

Rewolucja neolityczna była związana przede wszystkim z przekroczeniem pewnego kluczowego progu specjalizacji i podziału pracy. Rewolucja przemysłowa — z przekroczeniem pewnego kluczowego progu akumulacji fizycznego kapitału. Rewolucja informacyjna — z uzyskaniem kluczowej roli przez kapitał wiedzy, umożliwiającą nadawanie kapitałowi fizycznemu jakościowo nowych form. Należy też zwrócić uwagę, że każda kolejna z owych rewolucji w coraz większym stopniu podnosiła znaczenie tej specyficznej grupy uczestników rynku, jaką są przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy — zwłaszcza w tradycji powiązanej z takimi nazwiskami jak Richard Cantillon, Frank Knight i Ludwig von Mises — to właściciele kapitałowych struktur produkcji, budujący i na bieżąco dostrajający je do zmieniających się danych rynkowych w warunkach niepewności. Im zatem dynamiczniej zmienia się dana gospodarka — im większe otwiera pole do działania dla kreatywności i innowacyjności, a tym samym dla niepewności i nieprzewidywalności — tym bardziej kluczowa jest w niej rola przedsiębiorców, jak również ich unikatowy potencjał do tworzenia wartości ekonomicznej.

W kontekście powyższych obserwacji pojawia się czasem sugestia, że tego rodzaju niepewność i nieprzewidywalność wpływa destabilizująco na relacje społeczne i uniemożliwia dużym grupom ludzi długofalowe planowanie swojego życia osobistego. Za sugestią tą rzadko jednak idzie świadomość, że niepewność, biorąca swoje źródło w ludzkiej kreatywności i wolnej woli, jest jednym z definiujących elementów życia społecznego, zaś jej zanik jest nieodmiennie powiązany z okresami gospodarczej i kulturowej stagnacji.

Już Adam Smith zauważył, że gdy podział pracy tyczy się rutynowych, powtarzalnych, mechanicznych czynności, idąca z nim w parze zwiększona produktywność pracy może być okupiona jej ogłupiającą i demoralizującą

monotonią. Gdy więc rozwój gospodarczy osiąga punkt, w którym możliwa jest automatyzacja i robotyzacja wszystkich tego rodzaju czynności — a rewolucja informacyjna to moment, w którym punkt ten pojawia się już na horyzoncie — wówczas ludzki potencjał produkcyjny może i musi skupić się w obszarze specyficznie ludzkich umiejętności i kompetencji. Innymi słowy, kiedy wszelką pracę mechaniczną są w stanie najlepiej wykonywać mechanizmy, ludzie mogą w końcu w pełni poświęcić się pracy ludzkiej.

Czwartą rewolucję gospodarczą, będącą bezpośrednim następstwem rewolucji informacyjnej, można więc określić jako rewolucję przedsiębiorczą — ostateczne rozstanie się z modernistyczną wiarą w inżynierię społeczną i związaną z nią obietnicą długoterminowej gospodarczej i społecznej przewidywalności, a następnie równie odważne, co rozważne stawienie czoła rynkowej niepewności, będącej nieodzownym elementem dynamicznego rozwoju gospodarczego i społecznego, napędzanego wolną przedsiębiorczością o globalnym zasięgu. Ujmując rzecz inaczej, należyte wykorzystanie możliwości oferowanych przez świat, powszechnego dostępu do wiedzy, bezprecedensowej mobilności kapitału i automatyzacji rutynowych procesów wytwórczych wymaga stosownej przemiany świadomości, tak indywidualnej, jak i społecznej.

Tego rodzaju przemiana nie musi oznaczać, że większość członków społeczeństwa będzie musiała przyjąć rolę pełnokrwistych przedsiębiorców, a więc właścicieli lub współwłaścicieli firm. Wspomniane wyżej osoby będą jednak musiały zacząć myśleć o sobie w kategoriach świadomych właścicieli swojego osobistego kapitału ludzkiego oraz inwestorów zainteresowanych bezustannym pomnażaniem jego unikatowej wartości produkcyjnej. Będą też musiały stale szlifować umiejętność znajdowania złotego środka między wysoce specjalistycznym charakterem swoich kompetencji, a ich elastycznością i interdyscyplinarnością umożliwiającą skuteczną adaptację do dynamicznie zmieniających się możliwości i potrzeb rynkowych. Innymi słowy, nawet jeśli nie staną się przedsiębiorcami w pełnym tego słowa znaczeniu, to będą musiały aktywnie działać na rzecz wykształcenia w sobie wielu cech i kultywowania wielu wartości typowych dla etosu przedsiębiorcy.

Tego rodzaju zjawisko będzie szczególnie wyraźne w odniesieniu do osób, które, choć z uwagi na swoje wysoce specjalistyczne kwalifikacje zajmują w poszczególnych firmach wysokie stanowiska, nie należą jednak do ich kadry kierowniczej. Do obowiązków przedsiębiorców stojących na czele danej spółki

należy między innymi monitorowanie efektywności jej pracowników. W momencie jednak, gdy specjalizacja i podział pracy przekracza pewien kluczowy poziom, wspomniani przedsiębiorcy nie są już w stanie oceniać efektywności swoich wysoko wyspecjalizowanych pracowników wedle ściśle technicznych kryteriów danej dyscypliny, gdyż sami nie posiadają i nie są w stanie osiąść stosownej specjalistycznej wiedzy — specjalizacja i podział pracy stosunkowo szybko eliminuje kategorię omnibusów. W tego rodzaju sytuacjach konieczne staje się poszerzenie dyskrejonalnych kompetencji wspomnianych specjalistów w zakresie dysponowania środkami firmy i mierzenie ich efektywności nie wedle ściśle określonych kryteriów technicznych, ale wedle uniwersalnego kryterium ekonomicznego, jakim jest zyskowność. Tym samym owi specjaliści awansują z kategorii pracowników najemnych do kategorii określanej przez Nicolaia Fossa i Petera Kleina mianem „przedsiębiorców-pełnomocników” (proxy-entrepreneurs), co bezpośrednio konfrontuje ich — podobnie jak właściciele danej spółki — z koniecznością przewidywania niepewnej przyszłości w odniesieniu do danych rynkowych.

Jako że ciemną stroną tego rodzaju zwiększonej autonomii wśród wysokiego szczebla pracowników jest zawsze pokusa nadużycia, warunkiem niezbędnym wykorzystania pozytywnego potencjału przedsiębiorców-pełnomocników jest zwiększenie w firmowej strukturze produkcji roli kapitału etycznego — relacji zaufania między właścicielami spółki, a tymi jej najemnymi pracownikami, których z uwagi na ich specjalistyczne kompetencje dopuszczono do podejmowania w pewnym zakresie decyzji natury przedsiębiorczej. Wykształcenie się tego rodzaju relacji wymaga z kolei autentycznego, wzajemnego szacunku między dwiema wyżej wymienionymi grupami, opartego na rzetelnej ocenie moralnych kwalifikacji poszczególnych osób i szczerości ich zaangażowania w długofalowy sukces danego przedsiębiorstwa.

Rewolucja przedsiębiorcza sprzyja zatem dwojakiemu przeobrażeniu charakteru organizacyjnego spółek rynkowych. Po pierwsze, skutek zwiększenia zakresu autonomii decyzyjnej pracowników nieprzynależących do ich ściśle rozumianego kierownictwa, sprawia ona, że rynkowe hierarchie organizacyjne stają się znacznie bardziej poziome, inkluzywne i elastyczne, ratując współczesny ład korporacyjny przed widmem biurokratyzacji i jej zgubnymi skutkami. Po drugie zaś, skutek zwiększenia rozproszenia kompetencji decyzyjnych w obrębie spółek, prowadzi ona do wzrostu roli kapitału etycznego (zwłaszcza relacji

wzajemnego zaufania) w zakresie wyzwania produkcyjnego potencjału ich pracowników, co stanowi znakomitą ilustracją tego, w jaki sposób wolna przedsiębiorczość harmonizuje względy ekonomiczne i etyczne.

Podsumowując, jak każda gospodarcza rewolucja, tak i ta depreczająca po piętach rewolucji informacyjnej będzie się wiązała z koniecznością daleko idących dostosowań — nie tylko organizacyjnych, ale przede wszystkim kulturowych i mentalnych. W jej ramach większość członków społeczeństwa będzie musiała zacząć myśleć o swoim produkcyjnym potencjale w kategoriach przedsiębiorczych, zaś ci, dla których tego rodzaju myślenie jest normą — a więc przede wszystkim właściciele spółek rynkowych — będą musieli stworzyć im do tego dogodne warunki. Jeśli obie te grupy potraktują powyższe wyzwanie nie jako zagrożenie, lecz jako szansę, wówczas gospodarcza zmienność, niepewność i nieprzewidywalność stanie się nie siłą destabilizującą społeczeństwo, ale jedną z najpotężniejszych sił napędowych jego rozwoju.

11 luty 2016