biblioteka Le Monde *diplomatique*

Michel Husson

Kapitalizm bez znieczulenia

Książka i Prasa

Michel Husson

Kapitalizm bez znieczulenia

Studia nad współczesnym kapitalizmem,
kryzysem światowym
i strategią antykapitalistyczną

Przełożył Zbigniew Marcin Kowalewski

Instytut Wydawniczy Książka i Prasa
Warszawa 2011

Tytuł oryginału:
Le capitalisme sans anesthésie. Études sur le capitalisme contemporain, la crise mondiale et la stratégie anticapitaliste

Przełożył:
Zbigniew Marcin Kowalewski

Redaktor serii:
Przemysław Wielgosz

Redakcja:
Katarzyna Bielińska

Projekt okładki:
Krzysztof Ignasiak http://ist.art.pl/

Opracowanie graficzne:
Ireneusz Frączek

© Michel Husson 2011
© Instytut Wydawniczy Książka i Prasa
© for the translation by Zbigniew Marcin Kowalewski

ISBN 978-83-62744-44-2

Instytut Wydawniczy Książka i Prasa
ul. Twarda 60, 00-818 Warszawa
tel. 022-624-17-27
kip@medianet.pl
http://www.iwkip.org
http://www.monde-diplomatique.pl

Spis treści

Przedmowa do wydania polskiego/ Dokąd dziś zmierza kapitalizm? / 9

1. Ten kryzys to kryzys systemowy / 9
2. Posunięcia rządów nie prowadzą do wyjścia z kryzysu / 12
3. Neofordyzm jest niemożliwy / 14
4. Kapitalizm sam się nie załamie / 15

Wprowadzenie/ Zwyżkowa tendencja stopy wyzysku / 17

Niepodważalna konstatacja statystyczna / 17
Stany Zjednoczone nie odbiegają od normy / 19
Dlaczego odwróciła się zwyżkowa tendencja udziału płac? / 21
Bezrobocie a finansjeryzacja gospodarki / 23
Aneks 1/ Kontrowersje statystyczne / 26
Aneks 2/ Ekonometria podziału / 27
Aneks 3/ Stopa bezrobocia równowagi to stopa wyzysku równowagi / 28
Bibliografia / 30

Rozdział 1/ Dlaczego teoria wartości? / 33

Co głosi teoria wartości / 33
Czy finanse pozwalają się wzbogacić, gdy się śpi? / 36
Koniec pracy, a więc wartości opartej na pracy? / 40
Towar przeciwko potrzebom / 41
Forma i miara wartości / 44

Rozdział 2/ Teoria długich fal a współczesny kapitalizm / 53

Niezrównoważona globalizacja / 54

Ultraimperializm, superimperializm czy konkurencja między mocarstwami / 55

Akumulacja i kryzysy / 59

Długie fale, czyli kapitalizm ma historię / 61

Dlaczego konieczne są okresowe przebudowy ładu produkcyjnego / 63

Bezprecedensowa konfiguracja współczesnego kapitalizmu / 69

Nie ma technologicznych rozwiązań sprzeczności kapitalizmu / 72

Kapitalizm pogrąża się w regresji społecznej / 76

Teoria długich fal to podstawa radykalnej krytyki kapitalizmu / 81

Rozdział 3/ Rola finansjery w reprodukcji kapitalizmu neoliberalnego / 85

Geneza finansjeryzacji gospodarki kapitalistycznej / 86

Proces finansjeryzacji a prawo wartości / 89

Finansjeryzacja jako środek „spinający" reprodukcję / 94

Rozdział 4/ „Nowa gospodarka" – ciągle kapitalistyczna! Krytyka teorii „kapitalizmu kognitywnego" / 99

Impresjonistyczna definicja / 100

„Kapitalizm kognitywny" / 101

Ekonomiczne podstawy bezpłatności / 107

Ekonomia polityczna *start ups* / 115

Kulisy nowych technologii / 120

„Nowa gospodarka" to nie nowa długa fala / 125

Rozdział 5/ Prawo do pracy i skrócenie czasu pracy czy koniec pracy i powszechny dochód? / 131

Dwoista natura pracy / 132

Wzrost wydajności pracy nie powoduje bezrobocia / 136

Powszechny dochód – czyim kosztem? / 140

Nie mylić powszechnego dochodu z dochodem gwarantowanym / 145

Od konieczności do wolności / 147

Rozdział 6/ Kryzys systemowy kapitalizmu w perspektywie / 151

Funkcjonowanie kapitalizmu przed kryzysem / 153

Surfując na długiej fali / 155

Kryzysowy tor ruchu / 158

Ku regulacji chaotycznej / 161

„Nierentowne" potrzeby społeczne / 164

Rozdział 7/ Pasywa trzydziestolecia a strategia lewicy radykalnej / 169

Odrzucić gorący kartofel w stronę społeczeństwa / 169

Kryzys kapitalistycznej integracji Europy / 172

Pod pretekstem konkurencyjności obniżyć płace / 176

Czy wyjściem jest wyjście z euro? / 178

Zadania europejskiej lewicy radykalnej / 181

Rozdział 8/ Marksizm nie jest dogmatyzmem. Tendencja stopy zysku – zniżkowa czy zwyżkowa? / 185

Bessa czy hossa, czyli o co spierają się ekonomiści marksistowscy / 185

Wartość dodatkowa a spory o definicję zysku / 194

Jak nie należy mierzyć kapitału / 200

Prawo zniżkowej tendencji stopy zysku w świetle wulgaty / 208

Różnorodność czasów kapitału a natura kryzysów / 212

Z czego wynika nadmierna akumulacja / 218
Z czego wynika niedostateczna konsumpcja / 222
Chronologia kryzysu / 224
Antykapitalizmu nie indeksuje się w oparciu o stopę zysku / 226
Jak wypracować strategię antykapitalistyczną / 231

Przedmowa do wydania polskiego/ Dokąd dziś zmierza kapitalizm?

Przede wszystkim gorąco dziękuję tłumaczowi książki, z którym od dawna łączą mnie więzi przyjaźni, redaktorce polskiego wydania i warszawskiemu Instytutowi Wydawniczemu „Książka i Prasa" za to, że udostępniają czytelnikom w Polsce książkę, która jest syntezą moich najnowszych prac. Wiąże ona w jedną całość elementy ogólnej teorii kapitalizmu z konkretnymi analizami dynamiki współczesnego realnego kapitalizmu.

Zamiast zaprezentować czytelnikowi treść książki – zorientuje się on dość dokładnie, o czym ona jest, przeglądając spis treści – naświetlę w tej przedmowie cztery idee przewodnie, leżące u jej podstaw i zawierające całościową prognozę toru, po którym kapitalizm będzie poruszał się podczas swojego obecnego kryzysu.

1. TEN KRYZYS TO KRYZYS SYSTEMOWY

Jeśli kapitalizm ma względnie harmonijnie funkcjonować, potrzebuje nie tylko wystarczająco wysokiej stopy zysku, ale również wystarczająco obszernych rynków zbytu dla swoich towarów. *A priori* warunki te są z sobą sprzeczne, toteż można spełnić je tylko na dwa sposoby. W „chwalebnym trzydziestoleciu" powojennym, które było okresem największego rozkwitu kapitalizmu, wysoki wzrost wydajności pracy pozwalał zarówno zapewnić

wzrost siły nabywczej pracowników najemnych, stwarzając tym samym nieodzowne rynki zbytu, jak i utrzymać stopę zysku na wysokim poziomie. Mechanizm ten popsuł się w połowie lat 70. W rezultacie na początku lat 80. nastąpił zwrot i zainstalowała się nowa konfiguracja – kapitalizm neoliberalny. Jedną z jego głównych tendencji, przedstawioną we wprowadzeniu do tej książki, jest zniżkowa tendencja udziału płac w dochodzie narodowym, a więc, innymi słowy, zwyżkowa tendencja stopy wyzysku pracowników najemnych. Tendencja ta stwarza tzw. problem realizacji: wprawdzie produkcja ma zapewnioną wysoką stopę zysku, ale kto kupi wyprodukowane towary, skoro progresja konsumpcji pracowniczej jest niska? Kapitalizm neoliberalny przyniósł dwojakie rozwiązanie tego problemu. Tym, co zapewniło komplementarne czy raczej zastępcze rynki zbytu, z jednej strony była konsumpcja rentierów, korzystających wraz z finansjeryzacją gospodarki z coraz większych dochodów finansowych, a z drugiej strony – nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych, które w Stanach Zjednoczonych przełożyło się na wzrost gospodarczy na kredyt.

Obecny kryzys zrodził się w sektorze finansowym. Spowodowała go niemożność kontynuowania w nieskończoność ucieczki do przodu. Nie znaczy to jednak, że mamy do czynienia z kryzysem wyłącznie finansowym. Kryzys ogarnął także samą niestabilną spójność kapitalizmu neoliberalnego. Jest to więc zarazem kryzys systemowy, zakłócający działanie podstawowych mechanizmów kapitalizmu. Aby mu sprostać, nie wystarczy zatem stworzyć odpowiednio szerokie rynki zbytu. Trzeba spełnić dodatkowy warunek: rynki te muszą przybrać odpowiednią formę, tzn. zapewnić zbyt towarów wytwarzanych w tych sektorach, w których wzrost wydajności pracy pozwala

na trwały wzrost przy wysokiej stopie zysku. Tymczasem takie dopasowanie nieustannie podważa ewolucja potrzeb społecznych.

Rzecz w tym, że popyt społeczny trwale przesuwa się z popytu na towary przemysłowe ku popytowi na usługi, co nie jest zgodne z wymogami akumulacji kapitału. W tych strefach produkcji dóbr i usług, ku którym dryfuje popyt, potencjał wzrostu wydajności pracy jest niewielki. Ta strukturalna modyfikacja popytu społecznego stanowi jedną z zasadniczych przyczyn spowolnienia wzrostu wydajności pracy, które następnie przekłada się na niedostatek rentownych okazji do inwestycji. Wzrost wydajności pracy nie uległ spowolnieniu dlatego, że zbyt wolno wzrasta akumulacja. Wręcz przeciwnie – to zbyt powolny wzrost wydajności pracy jako wskaźnik przewidywanych zysków zniechęca do akumulacji kapitału i pęta wzrost gospodarczy, co z kolei dodatkowo wpływa hamująco na wzrost wydajności. Jedną z uderzających cech kapitalizmu neoliberalnego jest zatem pogłębiająca się luka między wysokim poziomem stopy zysku a stagnacją stopy akumulacji.

Podstawowa sprzeczność zachodzi między przeobrażeniami, którym podlegają potrzeby społeczne, a kapitalistycznym sposobem rozpoznawania, uznawania i zaspokajania tych potrzeb. Znaczy to również, że – być może po raz pierwszy w dziejach – szczególny profil obecnej fazy rozwoju kapitalizmu uruchamia czynniki jego kryzysu systemowego. Można nawet postawić hipotezę, że kapitalizm wyczerpał to wszystko, co kiedykolwiek było w nim postępowe, i jego dalsza reprodukcja odbywa się już tylko kosztem powszechnej inwolucji czy regresji społecznej. Taka przebudowa współczesnego kapitalizmu pod względem technicznym, społecznym i geograficznym,

która umożliwiłaby stworzenie ram instytucjonalnych dla nowej długiej fali ekspansywnej, jest mało prawdopodobna. Obecna długa fala recesyjna, która zaczęła się w połowie lat 70., prawdopodobnie będzie wydłużać się w warunkach niskiego wzrostu gospodarczego. Parafrazując słynną formułę, można powiedzieć, że „złoty wiek" powojenny bez wątpienia stanowił „najwyższe stadium kapitalizmu", który wtedy miał jeszcze do zaoferowania to, co było w nim najlepsze. Teraz zaś ostentacyjnie wycofuje ówczesną ofertę i przyznaje sobie prawo do pogrążenia ludzkości w prawdziwej regresji społecznej.

2. POSUNIĘCIA RZĄDÓW NIE PROWADZĄ DO WYJŚCIA Z KRYZYSU

Rządy kapitalistyczne podjęły kroki konieczne do uniknięcia totalnego krachu systemu bankowego. Ta akcja ratunkowa pozwoliła zapobiec jeszcze większej katastrofie. Zastrzyki pieniądza publicznego mogły jednak stanowić okazję do obwarowania działalności banków rozmaitymi warunkami. Rządy nie skorzystały z tej okazji, a dyskursy o konieczności regulacji, walki z rajami podatkowymi itd. to tylko dywersja, odwracająca uwagę społeczeństw od rzeczywistej polityki, którą rządy te prowadzą. Jest bardzo prawdopodobne, że dzisiejsze zastrzyki płynności jutro zasilą bańki spekulacyjne – te zresztą już zaczynają ponownie pęcznieć.

Interwencja publiczna to jednak przyznanie się do winy, rozsadzające jeden z fundamentów ideologicznych kapitalizmu neoliberalnego, a mianowicie dogmat o tym, że prywatne finanse są optymalnym rozwiązaniem dla gospodarki. Rzecz jednak w tym, że interwencja ta,

polegająca na uspołecznieniu strat, wcale nie pozwala przejść do nowego „ładu produkcyjnego" czy do nowego „reżimu akumulacji". Dotychczasowy ład polegał na spadku udziału płac w dochodzie narodowym, równoważonym przez nadmierne zadłużenie. Do tego doszło finansowanie wzrostu gospodarczego Stanów Zjednoczonych przez resztę świata. Oba filary tego modelu uległy dziś zachwianiu: zadłużenie wewnętrzne nie może już wspierać popytu, toteż recesja zamieniła się w klasyczny kryzys nadprodukcji i realizacji. Dalsze finansowanie deficytu Stanów Zjednoczonych jest niepewne – tym bardziej, że skurczą się nadwyżki krajów wschodzących, z których deficyt ten dotychczas finansowano.

Szanse na to, że rządy kapitalistyczne będą prowadzić politykę sprzyjającą ożywieniu gospodarczemu, są nikłe, po prostu dlatego, że musiałyby one wymusić – na tych, których interesy przecież reprezentują – bardziej równomierny podział wytwarzanej wartości między płace i zyski, a tego nie uczynią. Tymczasem to właśnie byłoby podstawowym warunkiem zaprowadzenia modelu keynesowsko-fordystowskiego, a raczej nawrotu do takiego modelu. Niedawne ożywienie budżetowe było zresztą krótkotrwałe: kryzys długów publicznych pociągnął za sobą przyspieszony zwrot ku niezmiernie brutalnej polityce zaciskania pasa. Widać już wyraźnie, jak zarysowuje się kapitalistyczny projekt wyjścia z kryzysu. Polega on na jak najszybszym powrocie do neoliberalnego *business as usual*, a większości społeczeństwa – pracownikom najemnym, bezrobotnym, emerytom – wystawia się rachunek za kryzys, za który w ogóle nie są oni odpowiedzialni.

Mimo globalizacji produkcyjnej, sprzeczności międzypaństwowe nabiorą nowej ostrości, bo każde państwo będzie starało się przerzucić ciężar kryzysu na cudze barki.

Stany Zjednoczone będą starały się przeforsować obniżkę kursu dolara, konieczną do zrównoważenia ich własnego deficytu handlowego. W Europie każde państwo ustawia się zupełnie odmiennie wobec kryzysu – w zależności od tego, jaka w jego gospodarce jest względna waga finansjery, sektora nieruchomości czy przemysłu motoryzacyjnego i w jaki sposób jest ono osadzone na rynku światowym. Naprawdę skoordynowana polityka gospodarcza znajduje się więc poza zasięgiem rządów kapitalistycznych – tym bardziej, że Unia Europejska dobrowolnie zrezygnowała z powołania do życia instytucji, które pozwoliłyby ją prowadzić, a zwłaszcza ze stworzenia odpowiedniego budżetu unijnego.

3. NEOFORDYZM JEST NIEMOŻLIWY

Można by sobie wyobrazić przejście od kapitalizmu neoliberalnego do „neofordyzmu", który dzięki postulowanej przez Keynesa „eutanazji rentierów" cechowałby podział wytwarzanej wartości między kapitałem a pracą, ustabilizowany na poziomie korzystnym dla pracowników najemnych. Gospodarka przestawiłaby się wówczas na zaspokajanie popytu wewnętrznego, intensywność handlu światowego uległaby ograniczeniu, a inwestycje publiczne i wydatki socjalne na nowo napędzałyby wzrost gospodarczy. Taki jednak model zakładałby odwrót od ogromnych nierówności społecznych, nieodłącznych od kapitalizmu neoliberalnego, i konfrontację z warstwami społecznymi korzystającymi z tych nierówności. Klasy panujące nie zgodzą się jednak na taką samoreformę, a socjalliberalne nurty polityczne nie mają najmniejszego zamiaru przystać na taki poziom konfliktowości

społecznej, jaki byłby konieczny do zaprowadzenia „neofordystowskiego" reżimu akumulacji.

4. KAPITALIZM SAM SIĘ NIE ZAŁAMIE

Można by tak oto scharakteryzować paradoks globalizacji: im bardziej kapitalizmowi udaje się przemodelować gospodarkę światową na swoją modłę, tym bardziej zaostrzają się jego sprzeczności. Dlatego właśnie w skali światowej kapitalizm znajduje się w położeniu „niestabilnej nierównowagi", bardzo zagrożonej pęknięciami i tąpnięciami. Twarde lądowanie gospodarki amerykańskiej pociągnie za sobą nową recesję światową, która na skutek obecnego niebywałego splotu kapitałów i rynków oraz niesłychanej nierównowagi właściwej finansjerze może ponownie wtrącić całą planetę w marazm gospodarczy. Te wszystkie sprzeczności potęguje niezmiernie ważne zjawisko: wielkie „osunięcie się świata". Wygląda bowiem na to, że stare kraje kapitalistyczne (Stany Zjednoczone, Europa Zachodnia, Japonia) skazane są na powolny wzrost gospodarczy, natomiast pełnię ekspansji, na modłę XIX-wiecznego kapitalizmu angielskiego, przeżywają kraje wschodzące. Można nawet stwierdzić, że gdyby nie dynamizm gospodarczy tych krajów, w ogóle nie doszłoby do żadnego ożywienia. Ta bardzo głęboka tendencja otwiera nową perspektywę, o której co prawda nie ma mowy w tej książce, ale – tak czy inaczej – nie zapewni ona panującym państwom kapitalistycznym wyjścia z kryzysu.

Nasza krytyka kapitalizmu nie polega na roztaczaniu katastroficznych wizji, gdyż nie zakłada żadnej nieuchronności kryzysu – ani tym bardziej krachu – „ostatecznego".

Nie zależy też od żadnych prognoz ani – o czym jest mowa w ostatnim rozdziale tej książki – od tego, czy stopa zysku wykazuje tendencję zwyżkową, czy zniżkową. Wynika natomiast z bieżących realiów kapitalizmu cechującego się odmową zaspokojenia elementarnych potrzeb społecznych ludzkości. Można by powiedzieć, że to „zupełnie wystarczy nam do szczęścia". Krytyka współczesnego kapitalizmu nie polega przeto na zapowiadaniu kryzysu, który sprawi, że system ten upadnie tak, jak dojrzałe jabłko spada z drzewa, lecz na analizie jego ewolucji i wyobrażeniu o tym, jak można by z niego wyjść. W istocie sprawą zasadniczą jest to, czy jego obecna niestabilność znajdzie ujście na osi konfliktów między kapitalistami, czy na osi konfrontacji społecznych.

Kryzys bardzo mocno podważył już wiarygodność tego czystego kapitalizmu i jego fundamentów ideologicznych. Wszelkie sukcesy, które teraz odnosi kapitalizm, są wprost proporcjonalne do regresji społecznej, którą narzuca, nic w zamian nie dając, niczym jej nie rekompensując. Choć układ sił społecznych nadal jest dlań korzystny, przynajmniej jedno powinno być jasne: pomysły zmierzające do uregulowania, zdyscyplinowania czy zhumanizowania takiego systemu to czysta utopia – w jak najgorszym, a nie najlepszym znaczeniu tego słowa. Dziś ci, którzy naprawdę nie godzą się na to, co jest, i szczerze chcą to zmienić, mogą zrobić tylko jedno: czystemu kapitalizmowi przeciwstawić w walkach społecznych równie czysty antykapitalizm, współmierny do niebezpieczeństw, na które ten „kapitalizm bez znieczulenia" naraża ludzkość.

Paryż, 12 czerwca 2011 r.
Michel Husson

Wprowadzenie/ Zwyżkowa tendencja stopy wyzysku

Od początku lat 80. główną cechą charakterystyczną zglobalizowanego kapitalizmu jest spadek udziału płac w produkcie krajowym brutto, tzn. spadek tej części PKB, która przypada pracownikom najemnym. Z marksistowskiego punktu widzenia tendencja ta oznacza wzrost stopy wyzysku. W całej rozciągłości potwierdzają to bezsporne dane statystyczne. Wyzysk wzrasta w większości krajów, zarówno na Północy, jak i na Południu.

NIEPODWAŻALNA KONSTATACJA STATYSTYCZNA

Dane instytucji urzędowych świadczą o tym, że jest to powszechne na świecie zjawisko i że występuje ono we wszystkich krajach rozwiniętych – także w państwach należących do Unii Europejskiej. Na przekór polemikom, które fakt ten wzbudza, potwierdza go i Międzynarodowy Fundusz Walutowy, i Komisja Europejska. W dokumencie bazylejskiego Banku Rozrachunków Międzynarodowych stwierdza się, że globalna zwyżkowa tendencja udziału zysków (*the global upward trend in the profit share*) jest zjawiskiem strukturalnym, którego nie można sprowadzić do koniunkturalnych fluktuacji. Wszędzie chronologia jest podobna: udział płac był mniej więcej stały aż do wybuchu kryzysu w połowie lat 70., kiedy to nagle zaczął

wzrastać. Zmiana tendencji nastąpiła w pierwszej połowie lat 80. – udział płac zaczął spadać, a następnie stabilizować się na historycznie bardzo niskim poziomie.

Tabela 1. Udział prac we Francji, w Europie i na świecie.

	Lata 60.	1982	2005	Różnica 2005-1982	Różnica 2005-lata 60.
Francja (1)	69,5	74,2	65,5	– 8,7	– 4,0
Francja	62,4	66,5	57,2	– 9,3	– 4,1
Europa	62,3	66,3	58,1	– 8,2	– 5,1
G7	66,0	67,5	61,5	– 6,0	– 4,5
Chiny		53,6	41,4	– 12,2	
Meksyk	41,9	47,6	30,2	– 17,4	– 11,7
Tajlandia		74,4	62,6	– 11,8	

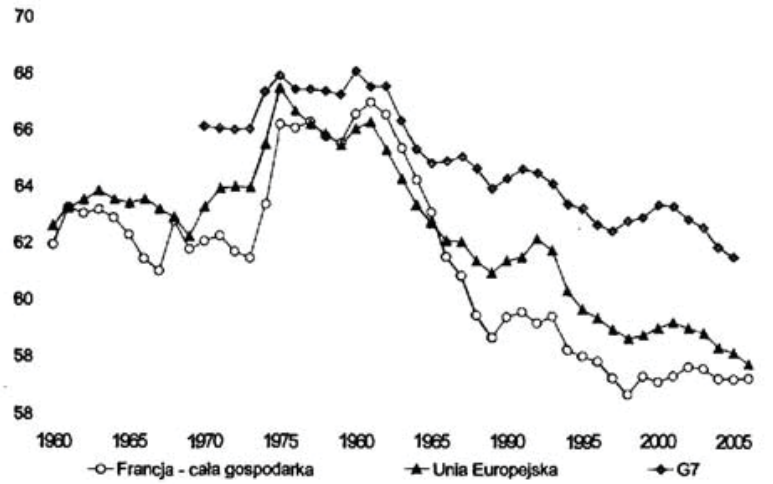
(1) Przedsiębiorstwa niefinansowe.
Źródła: INSEE (2006), Commission Européenne (2007), IMF (2007), Hsieh i Qian (2006), Jetin (2008).

Przypadek Francji nie jest odosobniony, co pokazuje tabela 1. Zgodnie z danymi Krajowego Instytutu Statystyki i Studiów Ekonomicznych (INSEE), który jest głównym urzędem statystycznym Francji, w 2006 r. udział płac w wartości dodanej przedsiębiorstw wynosił 65,8%, a w 1982 r. – 74,2%, co oznacza spadek o 8,4%. Zgodnie z danymi Komisji Europejskiej, udział płac w całej gospodarce francuskiej spadł z 66,5% w 1982 r. do 57,2% w 2006 r., a więc o 9,3%. Podobnie w całej Unii Europejskiej – spadł on o 8,6%. Natomiast w przypadku G7 (siedmiu najwyżej rozwiniętych państw świata) spadek wydaje się mniejszy, przy czym różnica jest zasadniczo spowodowana przez Stany Zjednoczone. Wreszcie, tę samą tendencję zniżkową obserwuje się w krajach rozwijających się – takich jak Chiny, Meksyk czy Tajlandia (tablica 1).

STANY ZJEDNOCZONE NIE ODBIEGAJĄ OD NORMY

Główne wyjątki od tej tendencji to Stany Zjednoczone i Wielka Brytania, gdzie udział płac w okresie długim utrzymuje się *grosso modo* na stałym poziomie. Może się wydawać, że jest to sprzeczne z wyobrażeniem o tych dwóch państwach jako przodownikach polityki neoliberalnej. Progresja średniej płacy w Wielkiej Brytanii jest wyższa niż gdzie indziej w Europie czy w samej Francji. Przykład Stanów Zjednoczonych pozwala wyjaśnić, na czym polega to zjawisko.

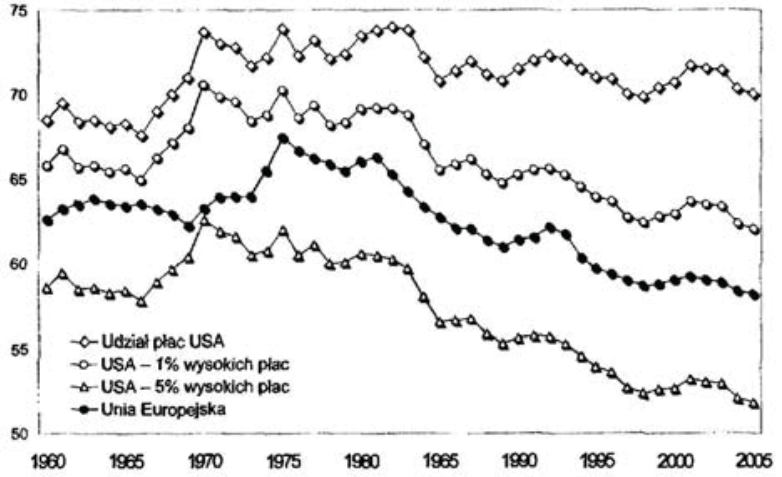
Wykres 1. Udział płac – Francja, Europa, G7.



Względnie stabilny udział płac w USA stanowił prawdziwy paradoks, gdyż siła nabywcza większości społeczeństwa amerykańskiego nie wzrosła, a jeśli wzrosła, to w dużo mniejszym stopniu niż wydajność pracy. W takich warunkach udział płac powinien znacznie spaść, a tymczasem w latach 1980-2005 spadł umiarkowanie – o 3,5%.

Zagadkę rozwiązali dwaj ekonomiści, Ian Dew-Becker i Robert Gordon, którzy zadali sobie pytanie: gdzie podziały się owoce wzrostu wydajności pracy? Ich odpowiedź jest prosta: w wielkiej mierze zagarnęła je wąziutka warstwa pracowników, których płace są bardzo wysokie – tak wysokie, że choć formalnie zalicza się je do płac pracowników najemnych, faktycznie należy traktować je jako udział w zyskach.

Wykres 2. Udział płac w Stanach Zjednoczonych 1960-2005.



Zjawisko to można by uważać za marginalne, gdyby nie jego rozmach. Okazuje się, że w latach 1980-2005 udział 1% najwyżej zarabiających pracowników najemnych w dochodzie narodowym USA wzrósł z 4,4 do 8%, co oznacza, że w tym czasie ta cieniutka warstwa przechwyciła 3,6% PKB. Przechwycony procent PKB wzrośnie aż do 5,3%, gdy spojrzymy nieco szerszej – na stanowiącą 5% ogółu pracowników najemnych warstwę tych, którzy najlepiej zarabiają. Gdy zaś odliczy się te bardzo wysokie płace, to okaże się, że długookresowa

ewolucja udziału płac w Stanach Zjednoczonych jest podobna do ewolucji udziału płac Unii Europejskiej (wykres 2).

DLACZEGO ODWRÓCIŁA SIĘ ZWYŻKOWA TENDENCJA UDZIAŁU PŁAC?

Dla neoliberałów odwrócenie się zwyżkowej tendencji udziału płac jest w dużym stopniu zagadką. W wywiadzie dla *Financial Times* były prezes Systemu Rezerwy Federalnej (banku centralnego) Stanów Zjednoczonych, Alan Greenspan, również dostrzegł tę „bardzo dziwną cechę charakterystyczną" współczesnego kapitalizmu: „W porównaniu z normami historycznymi udział płac w dochodzie narodowym w Stanach Zjednoczonych i w innych krajach rozwiniętych osiągnął wyjątkowo niski poziom." Chodzi o to, że w okresach długich „płaca realna skłonna jest ewoluować równolegle do realnej produktywności". Można to było zaobserwować „przez wiele pokoleń, ale dziś już tak nie jest". Płaca realna ewoluuje „rozbieżnie" z niejasnych powodów, jak twierdzi Greenspan, który „spodziewał się i nadal spodziewa się" normalizacji podziału na płace i zyski, ponieważ obawia się „utraty poparcia politycznego dla wolnego rynku, jeśli w krótkim czasie płaca przeciętnego pracownika amerykańskiego nie zacznie szybciej wzrastać".

Tymczasem obfita literatura stara się zdać sprawę ze zniżkowej tendencji udziału płac. Sięga się w niej po rozliczne wyjaśnienia: przyczyną ma być czy to wzrost ceny energii, czy wzrost stóp procentowych, czy wreszcie kapitałochłonnych i pracooszczędnych inwestycji.

Wyjaśnienia te są nie do przyjęcia, ponieważ:

– wzrost cen energii nie ugodził w takim samym stopniu we wszystkie kraje, a spadek cen ropy naftowej w 1986 r. nie zawrócił spadającej krzywej udziału płac;

– wprawdzie spadek udziału płac zbiegł się z gwałtownym wzrostem stóp procentowych, które rzeczywiście zaciążyły na płacach, ale czynnik ten nie może wyjaśnić długookresowej ewolucji udziału płac; gdyby bowiem ją wyjaśniał, to oczywiście spadek płac musiałby ustać, gdy zaczęły spadać stopy procentowe, co nie nastąpiło;

– większa kapitałochłonność niż pracochłonność inwestycji też nic nie wyjaśnia, ponieważ stopa inwestycji nie wzrosła, a coraz większa część zysków, zamiast być inwestowana, zasilała dochody finansowe, o czym tu będzie jeszcze mowa.

Wyjaśnienia te mają jedną wspólną cechę, a raczej wadę: szukają ściśle ekonomicznej przyczyny zjawiska, które jest jak najbardziej społeczne. Krzywa udziału płac po prostu wyjaśnia układ sił między klasami społecznymi. Układ sił między kapitalistami a pracownikami najemnymi był względnie zrównoważony w „złotym wieku", który trwał od końca II wojny światowej do wybuchu kryzysu światowego w połowie lat 70. Kryzys spowodował brutalne załamanie się tej równowagi.

Najpierw udział płac wzrósł, ponieważ płace rosły tak, jak dotychczas, gdy tymczasem kryzys spowodował gwałtowny spadek wydajności pracy. Następnie ustabilizował się na kilka lat na wyższym niż poprzednio poziomie. Ponieważ klasyczne sposoby ożywiania gospodarki nie odnosiły już skutku, klasy panujące postanowiły zasadniczo zmienić politykę gospodarczą – zrezygnowały z „keynesizmu" i obrały kurs zdecydowanie neoliberalny. Sięgnęły po wszelkie dostępne dźwignie, wykorzystując

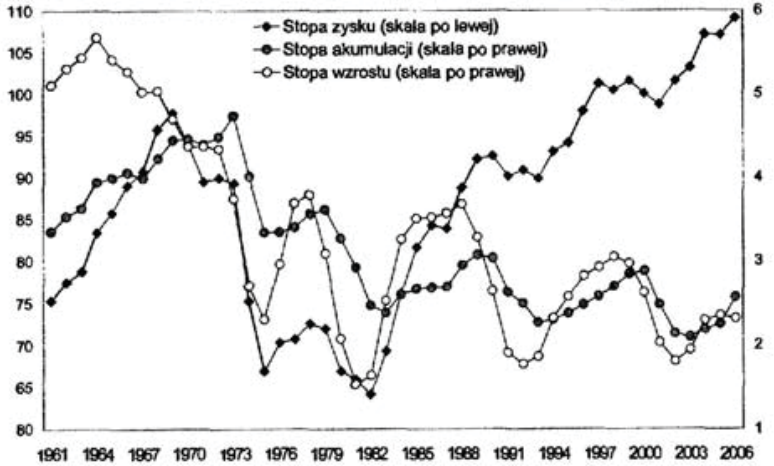
zwłaszcza wstrząs wywołany wzrostem stóp procentowych i zjawisko globalizacji, ale ich podstawowym narzędziem był wzrost bezrobocia spowodowanego przez kryzys. Przywódcy kapitalistyczni wykorzystali zjawisko bezrobocia do głębokiej i brutalnej zmiany reguł kształtowania płac. Poprzednio normą było to, że płace wzrastały tak samo, jak wydajność pracy, toteż ich udział w wartości dodanej przedsiębiorstw był mniej więcej stały. Teraz natomiast nastąpiło przejście do nowego reżimu, w którym płace wzrastają wolniej niż wydajność pracy, przy czym jednocześnie wydajność pracy wzrasta wolniej niż w latach wzrostu. W tych warunkach pracownicy najemni nie korzystają na wzroście wydajności pracy i ich siła nabywcza jest zablokowana. Ze wzrostu wydajności pracy korzystają tylko kapitaliści w postaci zysków. W rezultacie udział płac zaczął wykazywać tendencję zniżkową. Tak więc, wzrost stopy bezrobocia odgrywa tu zasadniczą rolę, a panująca teoria stopy bezrobocia równowagi jedynie modeluje *implicite* ten związek między bezrobociem a podziałem dochodów.

BEZROBOCIE A FINANSJERYZACJA GOSPODARKI

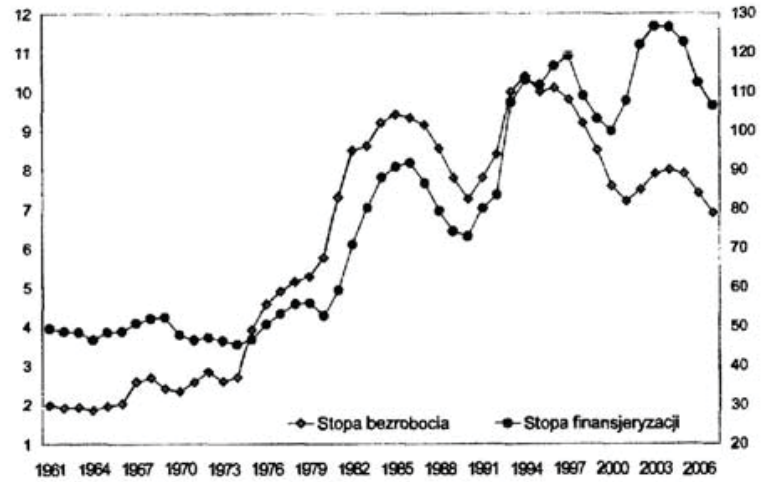
Spadek udziału płac od połowy lat 80. pozwolił na spektakularne przywrócenie poziomu stopy zysku sprzed wybuchu kryzysu w połowie lat 70. Następnie, od połowy lat 90. do chwili obecnej, krzywa stopy zysku stale pięła się w górę. Jednocześnie stopa akumulacji nadal utrzymywała się na niższym poziomie niż przed kryzysem (wykres 3). Innymi słowy, kapitaliści wcale nie wykorzystali swojej ogromnej presji na płace do tego, aby kosztem płac więcej inwestować. Nie sprawdziło się osławione

twierdzenie niemieckiego kanclerza Helmuta Schmidta, zgodnie z którym „dzisiejsze zyski jutro będą inwestycjami, a pojutrze miejscami pracy".

Wykres 3. Wzrost gospodarczy, akumulacja i zyski w Triadzie (Stany Zjednoczone, Europa Zachodnia i Japonia) 1961-2006.



Wykres 4. Finansjeryzacja i bezrobocie w Unii Europejskiej 1961-2007



Niezainwestowane zyski rozdzielano głównie między rentierów pod postacią zysków finansowych. Rozziew między stopą zysku osiąganą przez przedsiębiorstwa a tą częścią zysków, którą przeznacza się na inwestycje, jest zatem dobrym wskaźnikiem stopy finansjeryzacji gospodarki. Okazuje się, że wzrost bezrobocia i postępy finansjeryzacji idą w parze (wykres 4). Tu również powód jest prosty: kosztem płac, których udział zmalał finansjerze udaje się przechwycić większość owoców wzrostu wydajności pracy.

Zaobserwowana korelacja między bezrobociem a finansjeryzacją nie może jednak służyć uwiarygodnianiu „finansjerystycznej" lektury współczesnego kapitalizmu. Oczywiście, stosunki między kapitałem przemysłowym a kapitałem finansowym gruntownie się zmieniły i zaciążyły na warunkach wyzysku. Należy jednak prawidłowo powiązać analizowane zjawiska: nie można oddzielać od siebie rzekomo autonomicznej tendencji do finansjeryzacji od normalnego funkcjonowania rzekomo „dobrego" kapitalizmu przemysłowego. Oddzielenie ich od siebie prowadziłoby do sztucznego rozdzielenia roli finansów i walki klas o podział wartości dodanej. Od chwili, gdy stopa zysku rośnie kosztem spadku płac, nie reprodukując okazji do rentownej akumulacji, finansjera zaczyna odgrywać funkcjonalną rolę w reprodukcji kapitalizmu, zapewniając mu alternatywne wobec płacowych źródła popytu.

Ten punkt widzenia, którego od dawna bronimy, nabierze jeszcze większej mocy, gdy uwzględni się globalizację. Gdy bowiem przyjrzymy się finansjerze pod kątem globalizacji, to okaże się, że jej główną funkcją jest znoszenie, na ile to tylko możliwe, granic przestrzeni waloryzacji kapitału: w tym znaczeniu przyczynia się

ona do tworzenia rynku światowego. Wielka siła kapitału finansowego polega na tym, że ignoruje on granice geograficzne lub branżowe, ponieważ dysponuje środkami, które pozwalają mu bardzo szybko przenosić się z jednej strefy ekonomicznej do innej, z jednego sektora gospodarki do innego. Dziś kapitały mogą rozwijać skrzydła na znacznie szerszą niż dawniej skalę. Funkcją finansjery jest tu zaostrzanie praw konkurencji poprzez zapewnianie większej płynności przemieszczania się kapitału. Parafrazując to, co Marks powiedział o pracy, można by powiedzieć, że zglobalizowana finansjeryzacja gospodarki kapitalistycznej jest procesem konkretnej abstrakcji, poddającym każdy kapitał indywidualny działaniu prawa wartości, którego pole działania nieustannie się rozszerza. Główna cecha charakterystyczna współczesnego kapitalizmu nie polega więc na przeciwieństwie między kapitałem finansowym a kapitałem przemysłowym, lecz na hiperkonkurencji między kapitałami, do której prowadzi finansjeryzacja.

ANEKS 1/ KONTROWERSJE STATYSTYCZNE

Kwestia ta jest przedmiotem debat i kontrowersji, zwłaszcza we Francji. Zniżkową tendencję udziału płac w wartości dodanej, a więc zwyżkową tendencję stopy wyzysku, kontestuje się za pomocą wybiegów statystycznych, które wypada omówić tu pokrótce. Mierzenie udziału płac stwarza bowiem dwa główne problemy, które częściowo na siebie zachodzą. Najpierw należy wybrać pole, którym może być cała gospodarka, ale również mogą być jedynie firmy niefinansowe, do których dodaje się – lub nie – poszczególne spółki niefinansowe. Następnie należy uwzględnić proporcję pracowników najemnych wśród ogółu zatrudnionych. Jeśli z biegiem czasu pracowników niezależnych – osoby pracujące na własny rachunek – zastępują pracownicy najemni, jak to dzieje się w większości krajów, to udział płac w dochodzie narodowym wzrasta, ale nie towarzyszy temu poprawa względnego położenia pracowników. Aby umożliwić porównania w czasie i między krajami, w statystykach europejskich kalkuluje się udział płac zakładając, że pracownicy nienajemni są pracownikami najemnymi i zarabiają równowartość średniej płacy. Sprowadza się to do porównania średniej płacy z PKB na osobę zatrudnioną.

Miarodajnymi wskaźnikami są zatem: udział płac w wartości dodanej przedsiębiorstw niefinansowych i dopasowany we wspomniany sposób udział płac w skali całej gospodarki. W przypadku pierwszego z nich pojęcia masy płacowej i wartości dodanej definiuje się najściślej, ponieważ tu nie ma problemu z przedsiębiorcami indywidualnymi i pracownikami nienajemnymi ani z konwencjonalną definicją wartości dodanej w sektorach ubezpieczeń, bankowości i administracji (państwa, zakładu ubezpieczeń społecznych, społeczności lokalnych i regionalnych). Zaletą dopasowanego udziału płac jest to, że rozwiązuje problem pracowników nienajemnych i pozwala na dość wiarygodne porównania międzynarodowe.

ANEKS 2/ EKONOMETRIA PODZIAŁU

W zastosowanym tu modelu stopień indeksacji płac w oparciu o wydajność pracy zależy od stopy bezrobocia. Progresja płac zależy zatem od progresji wydajności, ale związek ten ulega rozluźnieniu, gdy wzrasta stopa bezrobocia. Sam udział płac zależy od względnej ewolucji płac i wydajności, toteż taki model pośrednio pozwala mierzyć wpływ układu sił na rynku pracy na udział zysków. Jakość uzyskanego w ten sposób szacunku dla całej Unii Europejskiej jest dobra i pozwala zdać sprawę z załamania się wzrostu płacy realnej.

Model ten zapisuje się tak: płac = (a + b.sbez).wyd + c

Przy czym:

płac to stopa wzrostu płac realnych, *wyd* to stopa wzrostu wydajności pracy, a *sbez* to stopa bezrobocia.

Szacunkowo dla całej Unii Europejskiej w latach 1961-2006 wygląda to tak:

płac = (1,156 – 0,159 sbez).wyd + 1,371

(12.0) (6,8) (4,4)

1961 – 2006 R^2 = 0,782, czyli w okresie tym współczynnik korelacji wynosi 0,782, przy czym 0 to brak korelacji, a 1 to zupełna korelacja dodatnia.

Wykres 5. Szacunek progresji płac realnych w Europie Zachodniej 1961-2006.

ANEKS 3/ STOPA BEZROBOCIA RÓWNOWAGI TO STOPA WYZYSKU RÓWNOWAGI

Ekonomia panująca wykorzystuje ujemny związek między bezrobociem a płacą realną do określenia „stopy równowagi

bezrobocia" zwanej NAIRU (*Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment*). Jest to stopa inflacji, poniżej której inflacja ulega przyspieszeniu. Uzyskuje się ją kombinując równanie płacowe z równaniem cenowym ze standardowego modelu makroekonomicznego.

W równaniu płacowym wzrost płacy nominalnej (p) zależy od trzech elementów:

- indeksacji, tu jednostkowej, w oparciu o wzrost cen (c),
- autonomicznego wzrostu siły nabywczej (a),
- wrażliwości na stopę bezrobocia (B), która ujemnie wpływa na wzrost płac.

Równanie płacowe (1) zapisuje się więc następująco:

(1) p = c + a – bB

Równanie cenowe opisuje kształtowanie się ceny, którą uzyskuje się stosując stopę marży (zysku ze sprzedaży) do jednostkowego (przypadającego na jednostkę produkcji) kosztu płacowego pracy. Ewolucja ceny od trzech czynników:

- wzrostu płacy nominalnej (p),
- wzrostu wydajności pracy (w),
- ewolucji (a nie poziomu) stopy marży (m).

Równanie cenowe (2) zapisuje się więc następująco:

(2) c = p – w + m

Te dwa równania stanowią „klamrę cenowo-płacową", którą teoretycy neoliberalni konstruują eliminując ceny. Wyprowadza się z niej NAIRU (B*) (3), którą kalkuluje się następująco:

(3) B* = (m + a – w)/b

Rozumowanie jest zatem takie: jeśli stopa bezrobocia zbytnio spada (poniżej NAIRU), to płaca realna wykazuje tendencję do szybszego wzrostu niż wydajność pracy i przedsiębiorstwa „muszą" podnosić ceny, aby przywrócić stopę marży. Będą ją podnosić dopóty, dopóki dodatkowa inflacja nie zdoła obni-

żyć progresji zatrudnienia, czyli dopóki nie zdoła stworzyć dodatkowego bezrobocia, które sprowadzi stopę bezrobocia na poziom NAIRU. „Stopa bezrobocia nieprzyspieszająca inflacji" stanowi zatem „stopę równowagi" – tzn., że nie ma sensu schodzić poniżej spowodowanego przez nią efektu sprężynowania.

Rozumowanie to zakłada jednak *implicite*, że stopa marży jest stała, bo w przeciwnym razie wzrost płac nie prowadziłby automatycznie do wzrostu cen i przekładałby się na spadek stopy marży. Innymi słowy, teoria bezrobocia równowagi to również teoria stopy marży równowagi. NAIRU to także „stopa bezrobocia niezwiększająca udziału płac" – zejście poniżej NAIRU powoduje progresję płac zagrażającą podziałowi dochodów. Równie dobrze można zatem mówić o teorii „stopy wyzysku równowagi", która wzrasta wraz ze wzrostem stopy bezrobocia i wydajnością pracy – pod warunkiem, że ta ostatnia w pełni nie wpływa na płace.

BIBLIOGRAFIA

Commission Européenne, *AMECO Database* (*Annual Macroeconomic Database*), 21 maja 2007 r.

I. Dew-Becker, R.J. Gordon, „Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income", *Brookings Papers on Economic Activity* t. 36 nr 2, 2005.

L. Ellis, K. Smith, „The Global Upward Trend in the Profit Share", BIS Working Papers nr 231, 2007.

IMF, *World Economic Outlook*, kwiecień 2007 r.

K. Guha, „A Global Outlook" (wywiad z A. Greenspanem), *The Financial Times*, 16 września 2007 r.

C.-T. Hsieh, Y. Qian, „The Return to Capital in China", *Brookings Papers on Economic Activity* t. 37 nr 2, 2006.

M. Husson, „Contre le fétichisme de la finance", *Critique Communiste* nr 149, 1997.

M. Husson, „Finance, hyper-concurrence et reproduction du capital", w: S. de Brunhoff, F. Chesnais, G. Duménil, D. Lévy, M. Husson, *La finance capitaliste*, Paryż, Presses Universitaires de France – Actuel Marx 2006.

INSEE, *Comptes de la Nation*, Paryż 2006.

B. Jetin, „Ten Years after the Crisis: A Bright Future for Capitalism in Thailand?", w: C.P. Chandrasekhar (red.), *In a Decade After: Recovery and Adjustment since the East Asian Crisis*, New Delhi, Tulika 2009.

Rozdział 1/
Dlaczego teoria wartości?

Teoria wartości opartej na pracy to samo serce marksistowskiej analizy kapitalizmu. Jest więc rzeczą naturalną, że gdy chce się ocenić, czy marksizm jest użyteczny jako narzędzie poznania współczesnego kapitalizmu, od niej właśnie się zaczyna. Debaty toczące się wokół tej teorii nie są nowością, przy czym wypada rozróżnić dwie serie pytań: po pierwsze, czy pomarksowskie postępy nauk ekonomicznych nie unieważniły teorii wartości, i po drugie, czy nowe cechy charakterystyczne kapitalizmu jej nie przezwyciężyły? Odpowiadając na te dwa rodzaje obiekcji postaramy się wykazać, dlaczego w wielu dzisiejszych debatach takie odniesienie teoretyczne, jakim jest teoria wartości, to wręcz niezastąpiony drogowskaz.

CO GŁOSI TEORIA WARTOŚCI

Nie ma tu miejsca na pełne wyłożenie tej teorii. Bardzo zwięźle można ją przedstawić, skupiając się na jej centralnej myśli głoszącej, że praca ludzka jest jedynym źródłem tworzenia wartości. Przez wartość należy tu rozumieć pieniężną wartość towarów wytwarzanych w kapitalizmie. Stajemy wobec prawdziwej zagadki ustroju gospodarczego, w którym pracownicy wytwarzający całą wartość, w formie płac otrzymują tylko część tej wartości, a reszta w formie zysku przypada kapitalistom.

Kapitaliści kupują środki produkcji (maszyny, surowce, energię itd.) oraz siłę roboczą; produkują towary, które sprzedają, i na koniec okazuje się, że mają więcej pieniędzy niż te, które na początku zainwestowali. Zysk to różnica między ceną sprzedaży a kosztem własnym produkcji. W podręcznikach stwierdzenie to służy za definicję, lecz nie rozwiązuje ono zagadki. Jeśli kupię w sklepie jakieś towary i postaram się sprzedać je drożej, to mi się to nie uda, chyba że tak czy inaczej okradnę swojego klienta lub urządzę kontrabandę. Jednak społeczeństwo nie może trwale opierać się na oszustwie i defraudacji. Przeciwnie, kapitalizm funkcjonuje normalnie na zasadzie wymiany ekwiwalentnej: kapitalista płaci swoim dostawcom i pracownikom po cenach rynkowych. Poza sytuacjami wyjątkowymi, pracownik najemny jest wynagradzany za swoją pracę zgodnie z „ceną rynkową", choć w toku walki klasowej stara się podnieść tę cenę. Od tej właśnie zasadniczej sprawy Marks zaczyna w *Kapitale* swoją analizę kapitalizmu.

Przed nim tacy wielcy klasycy ekonomii politycznej, jak Adam Smith czy David Ricardo, postępowali inaczej, zastanawiając się nad tym, co reguluje względną cenę towarów: np. dlaczego wartość stołu równa się cenie pięciu par spodni. Można nazwać to elementarną wersją teorii wartości opartej na pracy. Następnie owi ekonomiści – których Marks nazywał klasycznymi i których szanował (w przeciwieństwie do innych ekonomistów, których ochrzcił mianem „wulgarnych") – usiłowali rozłożyć cenę towaru na elementy składowe. Oprócz ceny dostaw, w jej skład wchodziły trzy wielkie kategorie – renta, zysk i płaca. Ta „trójjedyna" formuła wydaje się bardzo symetryczna: renta to cena ziemi, zysk to cena kapitału, płaca to cena pracy. Z tego wynika następująca sprzeczność: z jednej

strony, wartość towaru zależy od ilości pracy koniecznej do jego wytworzenia, ale, z drugiej strony, zawiera tylko płacę. Sprzeczność ta się komplikuje, gdy w ślad za Ricardo dostrzega się, że kapitalizm cechuje kształtowanie się ogólnej stopy zysku, czyli że tendencją kapitałów jest uzyskiwanie takiej samej rentowności, bez względu na gałąź, w której są zainwestowane. Na tej trudności Ricardo połamał sobie zęby.

Marks proponuje swoje rozwiązanie, które jest zarazem genialne i (co najmniej *a posteriori*) proste. Do siły roboczej, tego dość szczególnego towaru, stosuje klasyczne rozróżnienie między wartością użytkową a wartością wymienną. Myśl jest następująca: płaca to cena siły roboczej, która w danej chwili jest społecznie uznawana za konieczną do reprodukcji siły roboczej. Płaca jest więc ceną koszyka przeciętnej konsumpcji pracownika najemnego. Z tego punktu widzenia, wymiana między sprzedawcą siły roboczej a kapitalistą na ogół jest stosunkiem równoprawnym. Siła robocza ma jednak tę szczególną cechę – na tym polega jej wartość użytkowa – że wytwarza wartość. Kapitalista zawłaszcza całość tej wytworzonej wartości, z której wypłaca pracownikowi tylko część, ponieważ rozwój społeczeństwa kapitalistycznego sprawia, że w swoim czasie pracy pracownicy mogą wytworzyć większą wartość od tej, którą odzyskują w formie płacy.

Uczyńmy tak, jak Marks w pierwszych wierszach *Kapitału*, i spójrzmy na społeczeństwo jako na „olbrzymie zbiorowisko towarów" w całości wyprodukowanych w wyniku pracy ludzkiej. Można podzielić je na dwie grupy: na pierwszą składają się dobra i usługi konsumpcyjne, które przypadają pracownikom najemnym, a na drugą – dobra zwane „luksusowymi" i dobra inwestycyjne; ta druga grupa odpowiada wartości dodatkowej. Czas pracy

całego tego społeczeństwa również można podzielić na dwa: czas, który poświęca się na produkcję dóbr należących do pierwszej grupy, nazwany przez Marksa czasem koniecznym, oraz dodatkowy czas pracy, który poświęca się na produkcję dóbr z drugiej grupy. Wyobrażenie to w istocie jest bardzo proste, ale aby do niego dojść, trzeba spojrzeć na to z pewnego dystansu i przyjąć społeczny punkt widzenia. To właśnie jest trudne, ponieważ siła kapitalizmu polega na tym, że proponuje on taką wizję społeczeństwa, jaka czyni z niego długą serię aktów wymiany ekwiwalentów. W przeciwieństwie do feudalizmu, w którym praca dodatkowa była bezpośrednio postrzegalna i polegała czy to na przekazywania panu feudalnemu pewnej części zbiorów, czy na pracy przez pewną liczbę dni na pańskim polu, w kapitalizmie rozróżnienie na pracę konieczną i pracę dodatkową jest nieprzejrzyste, a to ze względu na panujące w nim sposoby podziału bogactw i bardzo głęboki społeczny podział pracy.

CZY FINANSE POZWALAJĄ SIĘ WZBOGACIĆ, GDY SIĘ ŚPI?

Euforia giełdowa i złudzenia stworzone przez „nową gospodarkę" sprawiły wrażenie, że można „wzbogacić się śpiąc" – krótko mówiąc, że finanse stały się samodzielnym źródłem wartości. W tych kapitalistycznych fantazmatach nie ma nic oryginalnego – wszystkie elementy potrzebne do ich krytyki są u Marksa, zwłaszcza w drugiej księdze *Kapitału*, w analizach podziału zysku na procent i zysk przedsiębiorstwa. Marks pisze np., że w wyobraźni ludowej kapitał finansowy, tj. kapitał przynoszący procent, uchodzi za kapitał *par excellence*, bo wydaje

się, że zapewnia on dochód niezależnie od wyzysku siły roboczej. Dlatego, dodaje Marks, dla ekonomistów wulgarnych, którzy starają się przedstawiać kapitał jako niezależne źródło wartości i tworzenia wartości, fantazmat ten to, oczywiście, nie lada gratka, ponieważ sprawia on, że źródło zysku staje się niemożliwe do rozpoznania, a wynik procesu produkcji, oddzielony od samego procesu, uzyskuje na pozór samodzielne istnienie.

Procent i w ogóle dochody finansowe nie stanowią „ceny kapitału", która byłaby określona przez wartość konkretnego towaru, jak może to być w przypadku płacy za siłę roboczą, lecz są kluczem do podziału wartości dodatkowej między kapitałem finansowym a kapitałem przemysłowym. Pogląd ten, zgodnie z którym procent bierze się z punkcji zysku, pozostaje w zupełnej sprzeczności z poglądem ekonomii panującej, który już Marks nazywał „wulgarnym" i zgodnie z którym podział dochodu traktuje się zgodnie z logiką addytywną. Zgodnie z apologetycznym poglądem na tę gałąź gospodarki, społeczeństwo jest powszechnym rynkiem, na który każdy przychodzi ze swoim „wyposażeniem" i oferuje swoje usługi w formie „czynników produkcji". Jedni mają do zaproponowania swoją pracę, inni ziemię, jeszcze inni kapitał itd. Oczywiście, teoria ta nic nie mówi o dobrych wróżkach, które każdemu przydzieliły jego początkowe „wyposażenie", ale intencja jest jasna: dochód narodowy tworzy się poprzez agregację dochodów różnych „czynników produkcji" w procesie, który zmierza do ich symetryzacji. Wyzysk znika, ponieważ każdy czynnik jest wynagradzany zgodnie ze swoim wkładem.

Taki schemat ma swoje zalety, ale sprawia również wiele trudności. Na przykład, studenci ekonomii uczą się, że „producent maksymalizuje swój zysk". Lecz jak kalkuluje

się ten zysk? Jest to różnica między ceną produktu a kosztem środków produkcji, a więc płacami, ale również „kosztem zużycia kapitału". Samo to pojęcie reasumuje trudności operacji, ponieważ „koszt zużycia kapitału" zależy jednocześnie od ceny maszyn i stopy procentowej. Jeśli jednak spłacono maszyny i procent, jaki jest zysk, który się maksymalizuje? Jest to tym bardziej interesujące, że po „maksymalizacji" zysk ten jest zerowy, a jeśli nie jest, zmierza do nieskończoności i w tym punkcie neoklasyczna teoria podziału się załamuje, ponieważ okazuje się, że dochód jest wyższy od „wynagrodzenia" każdego z „czynników". W ekonomii panującej jedyny sposób traktowania tej sprzeczności polega na podzieleniu jej na części i udzielaniu różnych odpowiedzi, w zależności od badanego fragmentu. Nie dba się w niej o spójne, całościowe wyjaśnienie, które mogłaby zapewnić jedynie teoria wartości, a ekonomia ta nią nie dysponuje. Teoria panująca, chcąc pokonać te trudność, oscyluje między dwoma stanowiskami, które są nie do pogodzenia. Pierwsze polega na utożsamieniu procentu z zyskiem oraz kapitału pożyczonego z kapitałem zaangażowanym – pozostawiając tym samym bez wyjaśnienia samo istnienie zysku przedsiębiorstwa. Drugie polega na rozróżnieniu procentu i zysku, ale jednocześnie uniemożliwia ono stworzenie jednolitej teorii kapitału. Cała historia burżuazyjnej teorii ekonomicznej to oscylacja między tymi dwoma wzajemnie sprzecznymi stanowiskami.

Teoria wartości jest więc szczególnie użyteczna, gdy chce się prawidłowo potraktować zjawisko finansjeryzacji gospodarki kapitalistycznej. Zgodnie z szeroko rozpowszechnionym sposobem prezentacji tego zjawiska, kapitały zawsze mają do wyboru zainwestowanie się w sferze produkcyjnej i uplasowanie się na rynkach spekulacyjnych,

a wybór ten zależy od tego, gdzie spodziewają się większej rentowności. Podejście to ma zalety krytyczne, ale jego wada polega na tym, że sugeruje, iż są dwa alternatywne sposoby zarabiania pieniędzy. W rzeczywistości na giełdzie można wzbogacić się tylko wtedy, gdy dokonuje się punkcji wartości dodatkowej. Mechanizm ten ma zatem swoje granice, wyznaczone przez wyzysk, a ruch waloryzacji giełdowej nie może samozasilać się w nieskończoność. Z teoretycznego punktu widzenia kursy giełdowe muszą być indeksowane w oparciu o oczekiwane zyski. Związek ten jest oczywiście bardzo niedoskonały i zależy również od struktury finansowania przedsiębiorstw: w zależności od tego, czy finansują się one głównie, czy też tylko dodatkowo na rynkach finansowych, kurs akcji będzie bardziej czy mniej precyzyjnym wskaźnikiem. Marksistowski ekonomista Anwar Shaikh sporządził specyfikację, która pokazuje, że stosunek ten funkcjonuje stosunkowo dobrze w Stanach Zjednoczonych[1]. Podobnie jest w przypadku Francji – w latach 1965-1995 wskaźnik Giełdy Paryskiej dobrze korelował się ze stopą zysku. Prawo to zostało wyraźnie naruszone w drugiej połowie lat 90. – np. w Paryżu w ciągu 5 lat notowania wskaźnika CAC40 wzrosły wręcz niesłychanie, bo aż trzykrotnie. Nawrót do poprzedniej sytuacji na giełdzie należy więc interpretować jako przywołanie gospodarki do porządku przez prawo wartości, które toruje sobie drogę nie przejmując się modami gospodarczymi. Powrót realiów to w ostatniej instancji dojście do głosu wyzysku siły roboczej, który na giełdzie jest prawdziwą podstawą „analizy fundamentalnej". Wzrost sfery finansowej i dochodów, które ona zapewnia, jest możliwy

1 A.M. Shaikh, „The Stock Market and the Corporate Sector: A Profit-Based Approach", Working Paper nr 146, The Jerome Levy Economics Institute 1995.

tylko dokładnie w tej samej proporcji, w jakiej wzrasta niezakumulowana wartość dodatkowa, przy czym jedna i druga mają granice, a te już osiągnięto.

KONIEC PRACY, A WIĘC WARTOŚCI OPARTEJ NA PRACY?

Jedna z klasycznych obiekcji zgłaszanych pod adresem teorii wartości polega na tym, że płace stanowią coraz mniejszą część kosztów produkcji (rzędu 20%), a w takich warunkach trudno utrzymywać, że praca jest jedynym źródłem wartości. Podejście to nie wytrzymuje jednak krytyki; wystarczy zadać proste pytanie: na co takiego może przypadać pozostałe 80% kosztów niepłacowych np. przy produkcji samochodu? Jeśli zbada się rachunkowość jakiejś spółki, to znajdzie się tam pozycję pod nazwą zakupy tymczasowe (zastępcze), która rzeczywiście może przewyższać masę płacową. Czy można jednak na tym poprzestać, zwłaszcza gdy jest się marksistą, i nie zbadać bliżej tej pozycji? Jeśli to się uczyni, znajdzie się tam np. zakup blachy w hutnictwie czy opon, lusterek wstecznych itd. u dostawców akcesoriów. Czyżby to były koszty niepłacowe? Oczywiście, że nie, bo w skład kosztów tych dostaw wchodzi koszt pracy najemnej – to ABC teorii wartości i po prostu rachunkowości narodowej. Spadek udziału płac bezpośrednich w kosztach wynika również z eksternalizacji pewnych usług (od konserwacji do prac badawczych) czy przekazywania pewnych segmentów produkcyjnych podwykonawcom. Trzeba więc uwzględnić łączną pracę zawartą w cenach tych wszystkich dostaw. Uzyskamy wówczas rzeczywiste dane o udziale płac w wartości dodanej; wprawdzie udział ten

zmalał, ale dziś stanowi ok. 60% kosztów ponoszonych przez ogół przedsiębiorstw. Dane takie pozwalają stwierdzić, że w fiksacji pracodawców na masie płacowej nie ma nic irracjonalnego, gdyż wynika ona z bardzo pragmatycznej koncepcji stosunku wyzysku, w tym przypadku przytomniejszej od tej, która przejawia się w zdumieniu, że fiksacja ta jest tak uporczywa.

TOWAR PRZECIWKO POTRZEBOM

Współczesny kapitalizm wyróżnia się swoim systematycznym, a nawet dogmatycznym projektem uczynienia towarem tego, co nim nie jest lub być nie powinno. Taki projekt jest podwójnie reakcyjny: afirmuje on wolę powrotu kapitalizmu do swojego pierwotnego stanu przekreślając to wszystko, co mogło go ucywilizować, a jednocześnie ujawnia swoją głęboką niezdolność do zajęcia się nowymi problemami, wobec których stoi ludzkość. Kapitalizm jak najbardziej chce zaspokoić takie racjonalne potrzeby i uprawnione aspiracje, jak leczenie chorych na AIDS czy ograniczenie emisji gazów powodujących efekt cieplarniany, ale pod warunkiem, że to wszystko znajdzie się pod jarzmem kaudyńskim towaru i zysku. W przypadku AIDS nienaruszalną zasadą jest sprzedaż leków po cenach, które kapitałowi zainwestowanemu w ich produkcję zapewniają rentowność, a jeśli ceny te sprawiają, że są one dostępne tylko dla mniejszości pacjentów, to tym gorzej dla pozostałych. Ma tu właśnie zastosowanie prawo wartości ze swoją własną skutecznością, którą nie jest leczenie maksimum chorych, lecz urentownienie zainwestowanego kapitału. Walki społeczne, które nie bez powodzenia kontrują tę zasadę

skuteczności, mają bezpośrednio treść antykapitalistyczną. Alternatywą jest bowiem finansowanie badań z funduszów publicznych, a następnie rozprowadzanie leków po cenach zależnych od siły nabywczej pacjentów – również za darmo. Wielkie koncerny farmaceutyczne, zaciekle przeciwstawiając się produkcji i dystrybucji leków generycznych, świadomie bronią ich towarowego statusu oraz kapitałowego statusu ponoszonych nakładów.

Tak samo jest z wodą, wokół której na całym świecie rozgorzało wiele walk. Z tym samym przeciwieństwem mamy również do czynienia w tak zasadniczej kwestii ekologicznej, jak walka z efektem cieplarnianym. W tej sprawie potęgi kapitalistyczne (koncerny przemysłowe i rządy) odmawiają uczynienia choćby najmniejszego kroku w kierunku racjonalnego rozwiązania, którym byłoby planowanie energetyczne na skalę planetarną. Szukają namiastek nazywanych „podatkiem ekologicznym" czy „prawem do zanieczyszczania" (lub prawem do emisji zanieczyszczeń). Chodzi im o to, aby zarządzanie tymi problemami wtłoczyć w przestrzeń narzędzi towarowych, w której, krótko mówiąc, gra się kosztami i cenami, zamiast grać ilościami. Chodzi więc o to, aby stworzyć pseudotowary i pseudorynki, których najbardziej karykaturalnym przykładem jest projekt rynku praw do zanieczyszczania. Jest to czysty absurd, który nie wytrzymuje nawet sprzeczności międzyimperialistycznych, jak tego dowiodło jednostronne wypowiedzenie przez Stany Zjednoczone nader nieśmiałego przecież porozumienia z Kioto.

Zarazem współczesny kapitalizm zmierza do zorganizowania gospodarki światowej i ogółu społeczeństw na swoją modłę – gardząc dobrobytem. Proces tworzenia rynku światowego postępuje systematycznie i jego celem jest zapewnienie działania międzynarodowego

prawa wartości. Działanie tego prawa napotyka jednak na poważne trudności, ponieważ ignoruje dyferencjały wydajności pracy, które przeszkadzają kształtowaniu się jednorodnej przestrzeni waloryzacji. Prowadzi to do perwersyjnych skutków, polegających na rugowaniu wszelkiej pracy, która nie spełnia najwyższych norm rentowności – tych norm, które rynek światowy stara się uniwersalizować. Poszczególne kraje dzielą się więc na dwa wielkie sektory – ten, który integruje się z rynkiem światowym, i ten, który pozostaje poza nim. Mamy zatem do czynienia z antymodelem rozwoju, przy czym ten proces dualizacji krajów Południa dokładnie pokrywa się z tym, co w krajach Północy nazywa się wykluczeniem.

Wreszcie, kapitaliści chcieliby sprowadzić samą siłę roboczą do statusu zwykłego towaru – płacić pracownikom tylko i wyłącznie za pracę dla pracodawców. Oznaczałoby to zredukowanie płacy do minimum i obciążenie funduszów publicznych elementami płacy uspołecznionej, utowarowienie emerytur i likwidację samego pojęcia usankcjonowanego przez prawo wymiaru czasu pracy. Jest to odwrót od postępu społecznego, który zakłada odtowarowienie czasu wolnego. Nie należy więc liczyć na to, że postęp zapewnią innowacje techniki, lecz uświadomić sobie, że realizacja radykalnego projektu przeobrażeń społecznych to jedyny sposób, żeby odesłać prawo wartości na półkę ze starociami. Walka o czas wolny jako uprzywilejowany środek redystrybucji wzrostu wydajności pracy jest więc jedyną królewską drogą prowadzącą do odtowarowienia pracy i zastąpienia arytmetyki zysku arytmetyką potrzeb społecznych: „Załamuje się przez to produkcja oparta na wartości wymiennej, a bezpośredni materialny proces produkcji wyzbywa się form niedostatku i antagonizmu. Rozwijają się

swobodnie indywidualności, toteż następuje skracanie czasu niezbędnego nie gwoli uzyskiwania pracy dodatkowej, lecz w ogóle skracanie do minimum czasu niezbędnego społeczeństwa."[2]

FORMA I MIARA WARTOŚCI

W ostatnich latach życia Jean-Marie Vincent wystąpił pod adresem pewnego marksizmu – i samego Marksa – z „krytyką ekonomizmu", wcześniej zarysowaną już szeroko w *Krytyce pracy*[3]. Syntetyzuje ją następujący ustęp z *Innego Marksa* dotyczący sformułowania prawa zniżkowej tendencji stopy zysku: „Wygląda na to, że Marks, obierając tę drogę, nie dochowuje wierności temu, co gdzie indziej mówi o pierwszeństwie formy w stosunku do miary. W rzeczywistości jest tak, że wielkości wartościowe biorą u niego górę nad wartością jako substancją-ruchem. Podobne uwagi można odnieść do problemu przekształcenia wartości w cenę produkcji. W sformułowaniach Marksa rachunki wartości i cen produkcji, wartości dodatkowej i zysków muszą dokładnie do siebie przystawać i być z sobą zgodne jako wielkości (ilości), co nie uwzględnia zmienności miar w ruchu form, nie bierze pod uwagę tego, że wartości i ceny nie mają naturalnych odnośników. Ma się pokusę powiedzieć, że w tym niemożliwym przedsięwzięciu Marks dał się schwytać w sidła Ricarda."[4]

2 K. Marks, *Zarys krytyki ekonomii politycznej*, Warszawa, Książka i Wiedza 1986, s. 573.

3 J.-M. Vincent, *Critique du travail*, Paryż, Presses Universitaires de France 1987.

4 J.-M. Vincent, *Un autre Marx*, Lozanna, Page Deux 2001, s.102.

Nieco później, w artykule, który ukazał się już po śmierci Vincenta, kieruje on tego rodzaju zarzut pod adresem ekonomistów, którzy sytuują się w tradycji marksistowskiej. „Jest jasne, że od lat 60. w cieniu Czwartej Międzynarodówki przeprowadzono wiele interesujących analiz. Chcąc się o tym przekonać, wystarczy sięgnąć do prac Ernesta Mandela, Michela Hussona, François Chesnais – że przytoczę tu tylko kilka nazwisk. Nie będzie zniewagą dla tych autorów, jeśli powiemy, że skupiają oni uwagę na samych sprzecznościach ekonomicznych kapitalizmu. Ściślej mówiąc, można zauważyć, że dynamika ekonomiczna nie wydaje się u nich związana w sposób systematyczny i dopracowany z dynamiką społeczną. Oczywiście, odnoszą się oni do walk społecznych i politycznych, ale nie wchodzą one w skład całościowych powiązań i urządzeń."[5] Krytyka ta stwarza okazję do dalszej debaty wokół zasadniczej sprawy statusu teorii wartości i – jeszcze ogólniej rzecz biorąc – marksistowskiej krytyki kapitalizmu. Uważam, że składa się na nią kilka poziomów, które należy powiązać, zamiast je sobie przeciwstawiać czy jednostronnie hierarchizować – właśnie dlatego, że ekonomia Marksa jest jednocześnie teorią kapitalizmu i krytyką ekonomii politycznej.

Porzucenie teorii miary znacznie ogranicza możliwość krytycznego zrozumienia kapitalizmu.

Za wątek przewodni można tu przyjąć rozmaite przejawy krytyki antymarksistowskiej, które wraz z pracami Eugena von Böhm-Bawerka[6], a następnie Ladislausa

5 J.-M. Vincent, „Le trotskysme dans l'histoire", *Critique Communiste* nr 172, 2004.

6 E. von Böhm-Bawerk, „Karl Marx and the Close of His System", Londyn, Unwin 1898. Jego poglądy poddali klasycznej krytyce marksistowskiej w 1904 r. R. Hilferding, *Böhm-Bawerk o marksowskiej teorii wartości*,

(Władysława) von Bortkiewicza[7], wywołały debatę o przekształceniu wartości w cenę. Sam Vincent zrobił do tego przekształcenia aluzję, podając je za przykład ekonomizmu. Na tym polu możliwych jest kilka stanowisk, które zajmowano w toku tej debaty, przy czym jest jeszcze daleko do jej zakończenia. Stanowisko „ekonomistyczne" polega na tym, że „przekształcenie", które teoretycznie odnosi kształtowanie się cen produkcji do wielkości wartości, rzeczywiście zakłada, jak to mu zarzuca Vincent, iż „rachunki wartości i cen produkcji, wartości dodatkowej i zysków muszą dokładnie do siebie przystawać i być z sobą zgodne jako wielkości". Ostatnio stanowisko to reaktywował nurt teoretyczny, który proponuje nową interpretację teorii wartości, nazwaną *temporal single-system interpretation*[8]. Opiera się ona na dwóch postulatach. Pierwszy to postulat jednolitego systemu, w którym ceny i wartości należą do tej samej przestrzeni, w opozycji do podejścia „dualnego", zakładającego ich całkowitą niewspółmierność. Drugi to postulat zerwania z *hipotezą stanu stacjonarnego*, postulującą jednoczesną waloryzację *inputs* i *outputs*, oraz wprowadzenia zamiast niej czasowej sekwencji

Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Naukowe 1962, oraz w 1914 r. N. Bucharin, *Politiczeskaja ekonomija rantje: Teorija cennosti i pribyli awstrijskoj szkoły*, Moskwa, Orbita 1988. Patrz również M. Husson, „Nicolas Boukharine contre l'économie vulgaire", w: N. Boukharine, *L'économie politique du rentier: Critique de l'économie marginaliste*, Paryż, Syllepse 2010.

7 L. von Bortkiewicz, „On the Correction of Marx' Fundamental Theoretical Construction in the Third Volume of *Capital*", w: P.M. Sweezy (red.), *Karl Marx and the Close of His System*, Nowy Jork, Augustus M. Kelley 1949.

8 A. Freeman, G. Carchedi (red.), *Marx and Non-Equilibrium Economics*, Cheltenham, Edward Elgar 1996; A. Freeman, A. Kliman, J. Wells (red.), *The New Value Controversy and the Foundations of Economics*, Cheltenham, Edward Elgar 2004.

okresów produkcji[9]. Nurt ten pretenduje do przywrócenia spójności analizy marksistowskiej, choć w swoim porywie popełnia błąd polegający na wprowadzeniu powszechnego prawa zniżkowej tendencji stopy zysku. Drugi odwołujący się do marksizmu nurt absolutnie rozłącza przestrzeń wartości od przestrzeni cen. Stworzyli go Carlo Benetti i Pierre Salama i dziś odnajdujemy go w mistrzowskiej pracy Tran Hai Haca[10]. Wreszcie, aby obraz był pełny, trzeba wspomnieć o nurcie pośrednim, reprezentowanym przez Gérarda Duménila[11], proponującym „rozwiązanie" częściowe, nie zrywając jednak z hipotezą stanu stacjonarnego.

Nie zagłębiając się w te debaty, można przynajmniej zasygnalizować, że w całym *Kapitale* Marks nie stronił od „przekształcania" wartości w ceny i, jak widzieliśmy, niewiele brakowało, aby Vincent doszedł do wniosku, że pod tym względem w ogóle nie przezwyciężył Ricarda. Trzeba jednak położyć nacisk na następującą trudność. Akceptacja tezy o niewspółmierności cen i wartości paradoksalnie prowadzi do redukcji rozmachu teorii krytycznej, a nie do jej pogłębienia. Zresztą, przeciwnicy marksizmu dobrze zrozumieli korzyści, które można uzyskać z takiego sposobu odpowiadania na coś, co mamy prawo nazwać krytyką neoricardiańską – jej najbardziej systematycznym

9 Odsyłam czytelnika do pracy, która zakładała podwaliny pod takie podejście: M. Pérez, „Valeur et prix: Un essai de critique des propositions néo-ricardiennes", *Critiques de l'Économie Politique* nr 10, 1980.

10 C. Benetti, *Valeur et répartition*, Paryż, Maspero – Presses Universitaires de Grenoble 1974; P. Salama, *Sur la valeur*, Paryż, Maspero 1975; Tran Hai Hac, *Relire „Le Capital"*, Lozanna, Page Deux 2003.

11 G. Duménil, *De la valeur aux prix de production*, Paryż, Economica 1980. Patrz także A. Lipietz, „Retour au problème de la transformation des valeurs en prix de production", *Cahiers d'Économie Politique* nr 7, 1982.

wyrazem jest kluczowa praca Piero Sraffy[12]. Przed nim stanowisko to dobrze i zwięźle przedstawiła Joan Robinson pisząc, że „na karb tych komplikacji, jakie wywołuje posługiwanie się kategoriami *wartości* towarów i siły roboczej, złożyć należy wiele niejasności w wykładzie Marksa; a wśród ważnych koncepcji, które formułuje on przy pomocy pojęcia *wartości*, nie ma ani jednej, której nie dałoby się lepiej wyrazić bez wprowadzania tego pojęcia."[13] Jej wielki przeciwnik neoklasyczny, Paul Samuelson, tym razem się z nią zgodził, przyjmując o wiele surowszy punkt widzenia na dzieło Marksa. „Reasumując, *przekształcenie* wartości w ceny można logicznie opisać jako następującą procedurę: (1) zapisz stosunki wartości, (2) weź gumkę i je wymaż, (3) wpisz stosunki cenowe, tak oto kompletując proces przekształcenia"[14]. Innymi słowy, teoria wartości niczemu nie służy, ponieważ ceny mogą być określone inaczej (przez warunki produkcji u Sraffy, przez podaż i popyt u Samuelsona) i pojęcie wyzysku w żaden sposób nie wyjaśnia teorii zysku, który też można wyjaśnić inaczej niż czyni to Marks (wydajnością systemu ekonomicznego u Sraffy, krańcową wydajnością kapitału u Samuelsona). Wola zerwania z ekonomizmem ricardiańskim pozostawia mu paradoksalnie wolne pole, gdy chodzi o to, aby

12 P. Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*, Londyn, Cambridge University Press 1960.

13 J. Robinson, *Szkice o ekonomii marksowskiej*, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Naukowe 1960, s. 29-30.

14 P.A. Samuelson, „The «Transformation» from Marxian «Values» to Competitive «Prices»", *Proceedings of the National Academy of Sciences* t. 67 nr 1, 1970. Patrz również tenże, „Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-Called Transformation Problem Between Marxian Values and Competitive Prices", *Journal of Economic Literature* t. 9 nr 2, 1971.

odpowiedzieć na pytania zadawane przez ekonomistów klasycznych, czyli innymi słowy – stworzyć teorię kapitalizmu.

Wielkie pytanie, które należy zatem zadać, brzmi: czy można zachować marksizm jako narzędzie badań teoretycznych nad kapitalizmem, nie degradując go do ekonomizmu i nie zapominając w ten sposób o wywrotowej sile, którą stanowi obnażenie formy wartości? Często odpowiedź na to pytanie polaryzowała się na teorii płacy. Na tym polu rzekomo mamy do czynienia z dwoma wykluczającymi się wzajemnie podejściami. Zgodnie z pierwszym, wartość siły roboczej jest określona przez cenę koszyka dóbr konsumpcyjnych, które składają się na płacę. Ma się w tym kryć ekonomistyczny horror, który każe zapomnieć o wszelkim podejściu krytycznym do stosunku wyzysku jako stosunku społecznego i pogrąża nas w pewnej formie fetyszyzmu towarowego. Alternatywa polegałaby na określaniu stopy wartości dodatkowej jako przejawu podstawowego stosunku społecznego między pracą a kapitałem. Tylko to podejście miałoby pozwolić nam na dotarcie do samych korzeni formy wartości.

Naszym zdaniem mamy do czynienia z dramatycznym nonsensem, który polega na ignorowaniu tego, że Marks wiąże z sobą formę i miarę wartości w sposób prawdziwie dialektyczny, tzn. traktuje je jak nierozerwalną jedność. Jeśli chodzi o wartość siły roboczej, to pozorna sprzeczność jest zresztą dość łatwa do przezwyciężenia: w danej chwili jest ona określona przez wartość towarów koniecznych do reprodukcji siły roboczej. To ten klucz pozwala np. zrozumieć, dlaczego ogół kapitalistów jest zainteresowany w imporcie tanich dóbr konsumpcyjnych – jest to skuteczny sposób na obniżenie wartości siły roboczej. Z analitycznego punktu widzenia istnieje

więc możliwość zdefiniowania płacy na podstawie koszyka dóbr i walki związkowe, w których postuluje się indeksację płac w oparciu o wskaźnik inflacji, dowodzą, że taka definicja ma konkretną podstawę. Natomiast sposób, w jaki ewoluuje ta „norma płacowa", nie podlega żadnemu ekonomicznemu prawu kształtowania się tej bardzo szczególnej „ceny", porównywalnemu z prawem kształtującym ceny innych towarów. Jej określenie jest wynikiem walk klasowych i można wyróżnić dwie biegunowe konfiguracje w zależności od tego, czy norma ta ma tendencję do utrzymywania się na stałe, czy też, przeciwnie, do podążania w ślad za postępem społecznej wydajności pracy.

Na przykładzie tym widać, jak zarysowuje się prawdziwa linia podziału teoretyzacji marksistowskich na te, które zamykają się, i na te, które nie zamykają się w logice równowagi, niesłusznie importowanej z ekonomii panującej. Prostackie przeciwstawienie „koszyka dóbr" kluczowi podziału produktu społecznego ma sens tylko w ramach analizy statycznej: od chwili, gdy sytuujemy się w ramach analizy dynamicznej, czyli innymi słowy postanawiamy myśleć o akumulacji i reprodukcji kapitału, ta wulgarna dychotomia znika. Proces utowarowienia, który cechuje kapitalizm współczesny, wymaga właśnie unitarnego podejścia: dyktatura rentowności, sprawowana kanałami bardzo precyzyjnej miary wartości, ujawnia właśnie historycznie przezwyciężoną naturę tego sposobu produkcji. Trzeba więc uchwycić tendencje te w ich kontradyktoryjnym związku. Z jednej strony, prawo wartości jeszcze nigdy nie działało z takim rygorem, jak obecnie, zwłaszcza wskutek wymuszenia na pracownikach najemnych, aby bezpośrednio konkurowali ze sobą w ramach przestrzeni waloryzacji obejmującej całą planetę. Z drugiej strony, jeszcze nigdy nie było tak wyraźnie widać

„ciasnoty" właściwej temu prawu. Marks pisał obszernie o tej sprzeczności w *Zarysie krytyki ekonomii politycznej*, o czym w tych szkicach była już i będzie mowa.

W apelach o porzucenie lub o przezwyciężenie prawa wartości występuje zatem kombinacja dwóch rodzajów uzasadnień: zgodnie z pierwszym, prawo to jest tylko przeżytkiem ekonomii ricardiańskiej w łonie teorii marksistowskiej, a zgodnie z drugim, mutacje kapitalizmu sprawiły ponadto, że stało się ono anachroniczne. Obie te krytyki należy odrzucić, oczywiście nie z powodu szacunku dla Marksa, lecz dlatego, że ich kombinacja stanowi zbędną przeszkodę na drodze do zrozumienia współczesnego kapitalizmu. Powszechna tendencja do utowarowienia sprawia, że konieczne staje się dialektyczne przezwyciężenie debaty między tymi, którzy w wartości upatrują głównie formę, a tymi, którzy upatrują w niej głównie miarę. Nie ulega wątpliwości, że kajdany prawa wartości jeszcze nigdy tak nie pętały (niejako rachunkowo) zaspokojenia potrzeb ludzkich, jak obecnie. Nigdy jeszcze dyktatura miary i rentowności nie odsłaniała tak wyraźnie jarzma, jakie dla całej ludzkości i dla samej planety stanowi utrzymywanie się formy wartości, czyli towarowego sposobu rozpoznawania i uznawania – oraz zaspokajania – potrzeb społecznych.

Rozdział 2/
Teoria długich fal a współczesny kapitalizm

Globalizacja kapitalistyczna zasadniczo zmierza do utworzenia rynku światowego i zmuszenia pracowników najemnych do bezpośredniej konkurencji między sobą. Tendencją jest ustanowienie powszechnie obowiązujących norm, które dotyczą jednocześnie płac i rentowności. Konkurencja między pracownikami wywiera presję na równanie warunków bytowych w dół. Projekty inwestycyjne realizuje się tylko wtedy, gdy związana z nimi rentowność również równa do norm obowiązujących w skali światowej. To równanie płac w dół, a stóp zysku w górę, prowadzi do zjawisk polegających na rugowaniu zbyt wysokich płac i nie dość rentownych kapitałów. Do tego podwójnego ruchu wyrównawczego prowadzi cyrkulacja kapitałów: kapitały uciekają na obszary, na których rentowność jest wysoka, i z obszarów, na których koszty pracy są za wysokie. Dziś tendencje te rozwijają się potężnie, o czym świadczy np. szantażowanie pracowników delokalizacjami. Trzeba jednak położyć nacisk na kontradyktoryjny charakter tego procesu, pozwalający zrozumieć, dlaczego nie może on doprowadzić do stabilnej konfiguracji. Boryka się bowiem z dwojakim ograniczeniem.

Pierwsze ograniczenie procesu globalizacji wynika z bardzo dużych dyferencjałów wydajności pracy, które występują między strefami gospodarki światowej. Kształtowanie się rynku światowego mogłoby doprowadzić do względnego ujednolicenia wydajności, gdyby te dyferencjały wyjściowe nie były aż tak duże. Na takim gruncie globalizacja działa jako proces wykluczający, który nieustannie selekcjonuje sektory oceniane jako „godne" osadzenia na rynku światowym. Nigdy jeszcze sformułowane przez Lwa Trockiego prawo nierównomiernego i kombinowanego rozwoju nie było tak prawomocne jak dziś: współczesny kapitalizm polaryzuje wszystkie społeczeństwa, wydzielając z nich część, która może wpisać się w globalizację, i część, która jest z niej wykluczona. Nie licząc bardzo rzadkich wyjątków, kapitalizm powoduje wszędzie pogłębianie się nierówności, proporcjonalne do postępów polityki neoliberalnej. Nie chodzi o czynnik autonomiczny, lecz o nieuchronny skutek podporządkowania wszystkiego kryteriom hiperrentowności obowiązującym na rynku światowym. Oto dlaczego projekt socjaldemokratyczny, a raczej socjalliberalny, starający się pogodzić wymogi zglobalizowanego kapitalizmu z dążeniem do „spoistości społecznej", jest złudzeniem, którego przestrzeń polityczna nieustannie się zawęża.

Drugie ograniczenie polega na lokalizacji rynków zbytu. Najważniejsze rynki znajdują się tam, gdzie płace są najwyższe. Pogoń kapitału za niskimi płacami prowadzi do kurczenia się rynków zbytu i przenosi na arenę światową tę klasyczną sprzeczność kapitalizmu, nadając jej niezwykły wymiar geograficzny. Przezwycięża się ją tylko za cenę dwóch wynaturzeń. Po pierwsze, w każdym kraju

konsumpcja płacowa jest zablokowana i za zastępcze rynki zbytu muszą służyć dochody finansowe przypadające wąskim warstwom społecznym. Ze względu na pogłębianie się nierówności, cechujące współczesny kapitalizm, cierpi on na permanentny deficyt wiarygodności. Po drugie, w skali gospodarki światowej współczesny imperializm stara się produkować w krajach, w których płace są niskie, a sprzedawać gdzie indziej. Mapa kapitałów coraz mniej pokrywa się z mapą terytoriów narodowych.

Można podać dwa świeże przykłady działania tych tendencji. Po odwróceniu się koniunktury na początku pierwszej dekady XXI w. prowadzona w Niemczech restrykcyjna polityka spowodowała stagnację rynku wewnętrznego, natomiast eksport odnotował spektakularne postępy. Z punktu widzenia zatrudnienia nie równoważy on jednak blokady rynku wewnętrznego, toteż stopa bezrobocia nieustannie rośnie. We Francji natomiast wszystkich ekonomistów intryguje to, że wielkie przedsiębiorstwa realizują rekordowe zyski, lecz niewiele inwestują. Zyski te przeznaczają na dywidendy, zaś inwestycji dokonują przede wszystkim za granicą.

Dzieje kapitalizmu nie są więc linearne – obecna faza globalizacji odpowiada nawrotowi do swojego rodzaju stanu natury. Nie ma nic zaskakującego w tym, że wszystkie najbardziej klasyczne sprzeczności kapitalizmu ulegają reaktywacji i przenoszą się na skalę światową.

ULTRAIMPERIALIZM, SUPERIMPERIALIZM CZY KONKURENCJA MIĘDZY MOCARSTWAMI

Kapitalizmowi trzeba takiego ukształtowania gospodarki światowej, jakie byłoby adekwatne do jego sposobu

funkcjonowania. Globalizacja stawia ten wymóg w stosunkowo nowych kategoriach, więc warto przypomnieć typologię zaproponowaną kilkadziesiąt lat temu przez Ernesta Mandela. Wyróżnił on trzy możliwe konfiguracje: ultraimperializm, superimperializm i dalszą konkurencję między mocarstwami imperialistycznymi[15].

Pierwszą hipotezę – ultraimperializm – należy zdecydowanie odrzucić. Taki scenariusz, przewidywany w swoim czasie przez Karola Kautskiego, odpowiadałby konfiguracji, w której, mówiąc słowami Mandela, „wzajemne przenikanie się kapitałów w skali międzynarodowej jest tak dalece posunięte, że dochodzi do zupełnego zaniku decydujących rozbieżności interesów gospodarczych między właścicielami kapitałów rozmaitych narodowości". Widać wyraźnie, że jesteśmy bardzo daleko od czegoś takiego i już dawno rozwiało się złudzenie zrównoważonego kondominium trzech biegunów Triady (Stanów Zjednoczonych, Europy Zachodniej i Japonii). Ogromnemu dementi praktycznemu podlega również pojęcie „Imperium" wylansowane przez Michaela Hardta i Toni Negriego[16]. Aby się o tym przekonać, wystarczy przypomnieć jądro ich tezy, tak oto zreasumowane przez Negriego: „W obecnej fazie imperialnej nie ma już imperializmu lub, gdy jeszcze występuje, jest zjawiskiem przejściowym – przejściem do cyrkulacji wartości i władz w skali Imperium. Podobnie, nie ma już państwa narodowego: wymykają mu się trzy podstawowe cechy charakterystyczne suwerenności – wojskowa, polityczna, kulturalna – pochłaniane lub zastępowane przez centralne władze Imperium. Tak oto, podporządkowanie dawnych krajów

15 E. Mandel, *Le troisième âge du capitalisme*, Paryż, Les Éditions de la Passion 1997.

16 M. Hardt, A. Negri, *Imperium*, Warszawa, WAB 2005.

kolonialnych imperialistycznym państwom narodowym, podobnie jak imperialistyczna hierarchia kontynentów i narodów, zanikają lub obumierają: wszystko reorganizuje się pod kątem nowego unitarnego horyzontu Imperium."[17]

Absolutna supremacja, o której, jak się wydaje, świadczy unilateralizm Stanów Zjednoczonych, sprawia, że na zbadanie zasługuje również scenariusz superimperializmu. W tej konfiguracji, znów zgodnie z definicją Mandela, „jedno wielkie mocarstwo imperialistyczne sprawuje taką hegemonię, że inne państwa imperialistyczne tracą wobec niego wszelką realną samodzielność i sprowadzone są do położenia podrzędnych mocarstw półkolonialnych". Nawet jeśli Unii Europejskiej nie można, rzecz jasna, charakteryzować jako „podrzędnego mocarstwa półkolonialnego", wydaje się, że schemat ten dobrze odpowiada hierarchii mocarstw imperialistycznych, uświęcającej panującą rolę Stanów Zjednoczonych we wszystkich dziedzinach: gospodarczej, technologicznej, dyplomatycznej i wojskowej.

Nie zdaje on jednak sprawy z dwóch uderzających cech współczesnej gospodarki światowej. Pierwsza z nich to kruchość panowania amerykańskiego, którą można zwięźle opisać w następujący sposób: mamy oto do czynienia z dość bezprecedensowym zjawiskiem, polegającym na tym, że panujące mocarstwo imperialistyczne nie jest eksporterem kapitałów, lecz wręcz przeciwnie – jego supremacja polega na zdolności do permanentnego drenażu kapitałów w skali światowej po to, aby finansować własną akumulację i reprodukować technologiczne podstawy panowania. Nie jest to więc imperializm pasożytniczy, lecz drapieżny. Jego główna słabość polega na tym,

17 T. Negri, „L'«Empire», stade suprême de l'impérialisme", *Le Monde diplomatique*, styczeń 2001 r.

że swoim wasalom nie może zaproponować stabilnego reżimu. Druga nowość wynika z osiągniętego dziś stopnia ponadnarodowej integracji kapitałów. Wymagałaby ona ustanowienia kondominium Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej – G2, jeśli przejmiemy formułę, z którą w swoim czasie wystąpił sekretarz stanu w niemieckim Ministerstwie Finansów, Caio Koch-Weser[18]. Z punktu widzenia dobrze pojętych interesów zbiorowych samej burżuazji, do regulacji tak zintegrowanej przestrzeni gospodarczej naprawdę staje się konieczne stworzenie politycznej instancji koordynującej. Parafrazując Jeana Jaurèsa, można powiedzieć jednak, że kapitalizm niesie w sobie konkurencję tak samo, jak chmura niesie burzę, toteż zglobalizowana współpraca między mocarstwami imperialistycznymi jest mirażem.

Z braku superimperializmu dysponującego taką supremacją, która pozwoliłaby mu narzucić swoje panowanie, świat wchodzi w trzecią konfigurację, którą cechuje konkurencja międzyimperialistyczna. Definicja Mandela dobrze pasuje do obecnej sytuacji: „międzynarodowe przenikanie się wzajemne kapitałów jest tak zaawansowane, że większą liczbę wielkich, samodzielnych mocarstw imperialistycznych zastępuje mniejsza liczba supermocarstw imperialistycznych, ale są one tak spętane przez nierównomierny rozwój kapitału, że nie są w stanie ustanowić globalnej wspólnoty interesów kapitału". Tak więc, nierozwiązane sprzeczności między Europą Zachodnią a Stanami Zjednoczonymi nadal będą ciążyć na trwale niezrównoważonej gospodarce światowej.

18 C.F. Bergsten, C. Koch-Weser, „Restoring the Transatlantic Alliance", *The Financial Times*, 6 października 2003 r.

Marksistowska teoria akumulacji i reprodukcji kapitału stwarza ramy teoretyczne dla analizy toru, po którym porusza się kapitalistyczny sposób produkcji. Ten sposób produkcji cechuje swoista skuteczność, która nie przeszkadza mu regularnie popadać w sprzeczności (dotychczas udawało mu się je przezwyciężać). Na przestrzeni swoich dziejów przechodzi przez różne fazy, które zbliżają go do kryzysu systemowego, kwestionując jego centralną zasadę funkcjonowania. Nie oznacza to jednak, że można z tego wydedukować nieuchronność jego ostatecznego krachu.

Zacznijmy od paradoksalnej apologii: w dziejach ludzkości kapitalizm jest pierwszym tak dynamicznym sposobem produkcji. Na przykład, od połowy XIX w. można zmierzyć go bezprecedensowym rozkwitem wydajności pracy, który sprawił, że Marks mówił, iż kapitalizm rewolucjonizuje siły wytwórcze. Osiągnięcie to wynika z jego istotnej cechy charakterystycznej, którą jest konkurencja między prywatnymi kapitałami uganiającymi się za maksymalną rentownością. Konkurencja ta wywołuje permanentną tendencję do akumulacji kapitału, która nieustannie wstrząsa metodami produkcji i samymi produktami oraz rozszerza skalę produkcji.

Przeciwwagę dla tych atutów stanowią strukturalne trudności funkcjonowania, które przejawiają się w okresowych kryzysach. Można dostrzec dwie absolutnie centralne sprzeczności, które łączą tendencję do nadakumulacji i tendencję do nadprodukcji. Tendencja do nadakumulacji to rewers konkurencji: każdy kapitalista inwestuje po to, aby zawładnąć jak największą częścią rynku. W tym celu obniża ceny lub ulepsza jakość produktu. Robi to tym

chętniej, im chłonniejszy jest rynek, a rentowność wyższa. Wzięte z osobna, działania te są racjonalne, lecz ich suma niemal automatycznie prowadzi do nadakumulacji. Innymi słowy, w skali globalnej moce produkcyjne są za duże, a co za tym idzie, za dużo jest kapitału, aby mógł on osiągać rentowność na dotychczasowym poziomie. Za to, co kapitalizm zyskuje pod względem wydajności pracy, płaci wzrostem kapitału przypadającego na miejsce pracy, a więc tym, co Marks nazwał wzrostem organicznego składu kapitału.

Druga tendencja dotyczy rynków zbytu. Nadakumulacja pociąga za sobą nadprodukcję, ponieważ produkuje się za dużo towarów w stosunku do tego, co rynek może wchłonąć. Ilekroć podział dochodów nie stwarza siły nabywczej potrzebnej do zbycia produkcji, tylekroć ta nierównowaga bierze się ze względnej podkonsumpcji. Marks długo studiował warunki reprodukcji systemu i to, do czego doszedł, można podsumować mówiąc, że kapitalizm używa dwuobrotowego silnika: trzeba mu oczywiście zysków, ale trzeba również efektywnego zbytu towarów, aby rzeczywiście mógł zgarnąć ten zysk – „zrealizować" go, mówiąc słowami Marksa. Takie warunki nie są absolutnie niemożliwe do osiągnięcia, ale nic nie gwarantuje, że trwale będą spełnione. Konkurencja między pojedynczymi kapitałami jest stale obarczona ryzykiem nadakumulacji, a więc nierównowagi między dwoma wielkimi „działami" gospodarki: działem wytwarzania środków produkcji (dóbr inwestycyjnych, energii, surowców itd.) oraz działem wytwarzania dóbr konsumpcyjnych. Głównym jednak źródłem nierównowagi jest walka klas: każdy kapitalista jest jak najbardziej zainteresowany obniżką płac swoich własnych pracowników najemnych, ale jeśli wzrost wszystkich płac jest zablokowany, istnieje groźba, że zabraknie rynków

zbytu. Trzeba zatem, aby zysk osiągnięty dzięki blokadzie płac uległ redystrybucji na korzyść innych warstw społecznych, które go skonsumują i w ten sposób zastąpią niedostateczną konsumpcję pracowników najemnych.

Tabela 2. Następstwo długich fal.

	Faza ekspansywna, „złoty wiek"	Faza recesyjna, „kryzys"
Pierwsza długa fala	1789-1816	1816-1847
Druga długa fala	1847-1873	1873-1896
Trzecia długa fala	1896-1919	1920-1939/1945
Czwarta długa fala	1940/1945-1967/1973	1968/1973-?

Funkcjonowanie kapitalizmu jest więc z istoty nieregularne. Tor jego ruchu kształtują dwa rodzaje ruchu, które nie mają takiego samego rozmachu. Z jednej strony, mamy tu do czynienia z cyklem koniunkturalnym kapitału, który prowadzi do regularnego następstwa rozkwitu i recesji. Mniej lub bardziej wyraźne okresowe kryzysy są częścią „normalnego" funkcjonowania kapitalizmu. Mowa tu o „drobnych kryzysach", z których kapitalizm wychodzi automatycznie: faza recesji prowadzi do dewaloryzacji kapitału, która stwarza warunki dla ożywienia gospodarczego. Motor tych niejako automatycznych fluktuacji stanowią inwestycje.

DŁUGIE FALE, CZYLI KAPITALIZM MA HISTORIĘ

Jedną z podstawowych tez w myśli Mandela jest to, że kapitalizm ma historię, która nie podlega cyklicznemu funkcjonowaniu, lecz występują w niej kolejno okresy historyczne, mające specyficzne cechy charakterystyczne, a w obrębie tych okresów następują po sobie fazy

ekspansji i fazy recesji[19]. Teoria ta pozwala wyodrębnić następujące długie fale w historii kapitalizmu:

Przemienność faz ekspansywnych i faz recesyjnych wywiera duży wpływ na cykl koniunkturalny: w fazach ekspansywnych rozkwity są silne i recesje słabe, a podczas faz recesyjnych rozkwity są słabe i recesje silne. Ta syntetyczna prezentacja wymaga pewnego doprecyzowania. Przemienność nie jest mechaniczna: nie wystarczy odczekać 25 czy 30 lat. Jeśli Mandel mówi raczej o fali niż o cyklu, to dlatego, że jego podejście nie sytuuje się w powszechnie – i prawdopodobnie niesłusznie – przypisywanym Mikołajowi Kondratiewowi schemacie regularnych i przemiennych ruchów cen i produkcji[20]. Jednym z ważnych punktów teorii długich fal jest to, że zrywa ona z symetrią zwrotów: przejście z fazy ekspansywnej do fazy recesyjnej jest „endogeniczne" w tym znaczeniu, że wynika z gry wewnętrznych mechanizmów systemu. Natomiast przejście z fazy recesyjnej do fazy ekspansywnej jest „egzogeniczne" – nie jest ono automatyczne; lecz zakłada przekonfigurowanie otoczenia społecznego i instytucjonalnego. Tu kluczowa myśl jest następująca: przejście do fazy ekspansywnej nie jest z góry zapewnione i po to, aby do niego doszło, trzeba stworzyć nowy „ład produkcyjny"[21]. Zabiera to tyle czasu, ile na to potrzeba, toteż nie mamy tu do czynienia z cyklem podobnym do cyklu koniunkturalnego, którego długość

19 E. Mandel, *Long Waves of Capitalist Development: A Marxist Interpretation*, Londyn, Verso 1995.

20 N.D. Kondratiew, *Bolszije cikły konjunktury i teorija predwidienija: Izbrannyje trudy*, Moskwa, Ekonomika 2002.

21 Patrz P. Dockès, B. Rosier, *Cykle ekonomiczne: Kryzysy i przemiany społeczne. Perspektywa historyczna*, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne 1987.

można powiązać z długością życia kapitału trwałego. Oto dlaczego podejście to nie przyznaje żadnego prymatu innowacjom technologicznym: w określeniu nowego ładu produkcyjnego zasadniczą rolę odgrywają przeobrażenia społeczne (układ sił między kapitałem a pracą, stopień uspołecznienia, warunki pracy itd.).

DLACZEGO KONIECZNE SĄ OKRESOWE PRZEBUDOWY ŁADU PRODUKCYJNEGO

Po stronie produkcji występuje wątek przewodni, który odgrywa dużą rolę w analizie Mandela. Jest to myśl, że permanentna rewolucja technologiczna nieuchronnie prowadzi do wzrostu organicznego składu kapitału. Myśl ta wpisuje się w dość ortodoksyjną lekturę zniżkowej tendencji stopy zysku. W bardzo interesującym artykule o częściowo niezależnych zmiennych i logice wewnętrznej w marksistowskiej analizie ekonomicznej Mandel syntetyzuje swoje główne tezy i reasumuje je następująco: „Wzrost organicznego składu kapitału prowadzi do zniżkowej tendencji przeciętnej stopy zysku. Spadek ten częściowo mogą równoważyć rozmaite tendencje przeciwdziałające, z których najważniejsza to zwyżkowa tendencja stopy wartości dodatkowej (stopy wyzysku klasy robotniczej) niezależnie od poziomu płac realnych (które w tej samej sytuacji mogą wzrastać, co jest możliwe wtedy, gdy dostateczna jest stopa wzrostu wydajności pracy). W okresach długich jednak stopa wartości dodatkowej nie może rosnąć proporcjonalnie do stopy wzrostu organicznego składu kapitału i co najmniej okresowo (jak również w bardzo długich okresach) wyparciu

ulega również większość innych tendencji przeciwdziałających."[22] Z kilku powodów ta klasyczna zresztą formuła nie jest zadowalająca. Modelowanie stopy wartości dodatkowej nie jest jasne. Określa ją względna ewolucja płacy realnej i wydajności pracy: ta ostatnia skutkuje obniżką wartości siły roboczej przy danej płacy realnej, ale może równoważyć poprawę stopy życiowej pracowników, choć nie przekłada się to na spadek stopy wyzysku siły roboczej. Nie chodzi tu o żadne ogólne prawo, zgodnie z którym stopa wyzysku powinna wzrastać lub nie: zależy to od tempa wzrostu wydajności pracy i układu sił między pracą a kapitałem. Należy więc odróżnić dwa składniki stopy wartości dodatkowej (płacę realną i wydajność pracy), bo w przeciwnym razie musielibyśmy założyć – a to bardzo szczególny przypadek – że w okresach średnich płaca realna utrzymuje się na stałym poziomie. Od chwili, gdy wprowadzi się wspomniane rozróżnienie, spostrzeżenie to ma również zastosowanie do organicznego składu kapitału.

Wartościowy stosunek kapitału stałego do kapitału zmiennego również nie podlega żadnemu ogólnemu prawu wzrostu, które wynikałoby z akumulacji kapitału. Pierwszy powód to taki, że kapitał trwały stopniowo przenosi swoją wartość na wyprodukowane towary. Kapitał stały powiększa się wraz z akumulacją, ale zmniejsza się wraz z owym przenoszeniem wartości (amortyzacją), wskutek czego organiczny skład kapitału wykazuje raczej skłonność do stabilizacji. Aby to zilustrować, wyobraźmy sobie gospodarkę, w której cała wartość dodatkowa jest

22 E. Mandel, „Partially Independent Variables and Internal Logic in Classical Marxist Economic Analysis", w: U. Himmelstrand (red.), *Interfaces in Economic and Social Analysis*, Londyn – Nowy Jork, Routledge 1992.

zakumulowana, a wydatkowanie pracy (cała wartość tworzona co roku), stopa wartości dodatkowej i stopa amortyzacji są stałe. Pod względem wartościowym odpis amortyzacyjny zwiększa się proporcjonalnie do kapitału, natomiast nowa wartość zakumulowana jest stała. Pierwsza wielkość zwiększa się i stopniowo osiąga punkt, w którym równa się (stałemu) przyrostowi zakumulowanego kapitału, a gdy go osiągnie, kapitał stały już nie zwiększy się pod względem wartościowym, ponieważ ilość wartości, którą dodaje się do niego (akumulacja) równa się ilości wartości, którą od niego się odejmuje (odpis amortyzacyjny). Oczywiście, można skonstruować takie przykłady, w jakich skład organiczny nieskończenie wzrasta, ale taką tendencję uzyskuje się jako produkt uboczny działania innych tendencji, których nie można uważać za reprezentatywne dla normalnego funkcjonowania kapitalizmu – na przykład w wyniku wzrostu zakumulowanej części produktu społecznego czy ciągłego wydłużania życia kapitału.

Wynik ten zderza się jednak z przekonaniem, że akumulacja zwiększa wagę kapitału w stosunku do wagi pracy. Rosnąca „ociężałość" kombinacji produkcyjnych jest faktem, ale dotyczy technicznego składu kapitału, którego wzrost niekoniecznie pociąga za sobą wzrost wartościowego składu kapitału. Najprostszym wskaźnikiem jest tu kapitał *per capita*, który odnosi zasoby kapitałowe – liczbę maszyn – do zatrudnionego personelu lub do łącznej liczby godzin pracy. Ktoś może zauważyć, że takie pojęcie „kapitału" jako zasobu środków produkcji jest obce teorii marksistowskiej i ma jedynie sens w teorii neoklasycznej.

Zastrzeżenie to nie jest uprawnione, ponieważ myli się w nim problemy miary z krytyką pojęcia. W teorii marginalistycznej pojęcie kapitału z pewnością jest wątpliwe, gdyż zakłada ono, że istnienie cen względnych jest

poprzedzone istnieniem kapitału. Innymi słowy, teoretycznie powinno być możliwe określenie ilości tej szczególnej substancji, tego „czynnika produkcji", którym ma być w ogóle kapitał, niezależnie od cen, a więc od podziału. Wymóg ten wynika logicznie z tego, że następnie konstruuje się teorię podziału, zgodnie z którą zysk określa krańcowa wydajność kapitału, a płaca symetrycznie odzwierciedla krańcową wydajność pracy. Nietrudno rozpoznać w tym tzw. *cambridge'owską* krytykę teorii kapitału, która głosi, że teoria ta kręci się w kółko i że istnienie miary kapitału fizycznego nie może poprzedzać istnienia systemu cen[23]. To wszystko jest absolutnie słuszne, ale nie ma nic wspólnego z możliwością skonstruowania agregatu zwanego kapitałem trwałym. Nikt nie wątpi w stosowność pojęcia wydajności pracy, które zakłada miarę produktu „fizycznego" jako agregatu – „koszyka" wartości użytkowych, którego nie można skonstruować bez pomocy systemu cen. Jeśli chodzi o zasoby kapitałowe, to sumują one generacje nakładów inwestycyjnych i podlegają podobnym konwencjom, do czego dochodzi rozsądne prawo amortyzacji.

Tak więc, kapitał rośnie *per capita* i ten fakt empiryczny jest bezsporny. Dlaczego zatem nie można wyprowadzić z tego zwyżkowej tendencji organicznego składu kapitału? Zasadniczo jest to niemożliwe, ponieważ wzrasta (działa) wydajność pracy, co pozwala stwierdzić choćby minimalna formalizacja (patrz tekst w ramce). Przejście od składu technicznego do składu organicznego zależy od ewolucji wydajności pracy i od płacy realnej. Przy stałej stopie wartości dodatkowej organiczny skład kapitału wzrasta tylko wtedy, gdy techniczny skład kapitału wzrasta szybciej

23 Patrz np. G. Jorland, *Les paradoxes du capital*, Paryż, Éditions Odile Jacob 1995, rozdz. 8.

niż wydajność pracy. Innymi słowy, nie sposób przyjąć, że ogólnie ewolucja składu technicznego jest tożsama z ewolucją wartościowego składu kapitału. Nie można więc powoływać się na zniżkową tendencję stopy zysku, która w miarę automatycznie odzwierciedlałaby ciągły wzrost organicznego składu kapitału.

EWOLUCJA ORGANICZNEGO SKŁADU KAPITAŁU

Aby oszacować liczbę godzin pracy wykrystalizowanych w zaangażowanym kapitale trwałym, dzieli się wielkość kapitału K przez przeciętną wydajność pracy w produkcji dóbr kapitałowych. Ponieważ chodzi o ogół dóbr wytworzonych w różnych okresach, nie należy stosować bieżącej wydajności pracy, lecz przeciętną wydajność w tych różnych okresach. Jeśli przeciętny wiek kapitału to θ, w pierwszym przybliżeniu należy zastosować wydajność sprzed θ lat. Wartość kapitału stałego wynosi wówczas K/wydp-θ. Wartość kapitału zmiennego równa się pN/wydp, gdzie p to płaca realna, N to liczba pracowników najemnych, a wydp to bieżąca wydajność pracy. Organiczny skład kapitału (OS) oblicza się ostatecznie zgodnie z formułą OS = [(K/N)/ wydp-θ] / [p/ wydp]. Jeśli stopa wartości dodatkowej (p/wydp) jest stała, organiczny skład kapitału wzrasta tylko wtedy, gdy techniczny skład kapitału (K/N) rośnie szybciej niż przeciętna wydajność pracy w danym okresie.

Mimo wszystko przebieg długich fal ma oczywiście coś wspólnego z ruchem stopy zysku. Nie znaczy to jednak, że wejście w fazę ekspansywną jest automatyczne, gdy stopa zysku przekracza pewien próg. Jest to warunek konieczny, ale niewystarczający. Trzeba, aby sposób, w jaki poziom

stopy zysku ulega przywróceniu, przyniósł właściwą odpowiedź na inne kwestie, zwłaszcza dotyczące realizacji. Oto dlaczego następstwa faz pod żadnym względem nie są z góry dane. Tak więc, co pewien czas kapitalizm musi na nowo zdefiniować tryb swojego funkcjonowania i zaprowadzić taki „ład produkcyjny", jaki spójnie odpowiadałby na pewne kwestie dotyczące akumulacji i reprodukcji. W szczególności musi on doprowadzić do kombinacji czterech elementów[24]:

– sposobu akumulacji kapitału, który reguluje tryby konkurencji między kapitałami i układ sił między kapitałem a pracą,

– typu materialnych sił wytwórczych,

– sposobu regulacji społecznej: prawa do pracy, ochron socjalnych itd.,

– typu międzynarodowego podziału pracy.

Stopa zysku jest dobrym wskaźnikiem syntetycznym dwoistej czasowości kapitalizmu. Mandel kładł na to nacisk. Na krótką metę, fluktuuje ona wraz z cyklem koniunkturalnym, natomiast jej ruchy długookresowe reasumują wielkie fazy kapitalizmu. Wprowadzenie spójnego ładu produkcyjnego przekłada się na utrzymanie wysokiego i w miarę „zagwarantowanego" poziomu stopy zysku. Po pewnym czasie gra podstawowych sprzeczności systemu sprawia, że sytuacja ta ulega załamaniu i kryzys jest zawsze i wszędzie naznaczony znacznym spadkiem stopy zysku. Ten spadek odzwierciedla niezdolność kapitalizmu do reprodukcji stopnia wyzysku pracowników najemnych i zapewnienia realizacji zysków. Stopniowe wprowadzanie nowego ładu produkcyjnego przekłada się na szybsze czy powolniejsze przywracanie dawnego

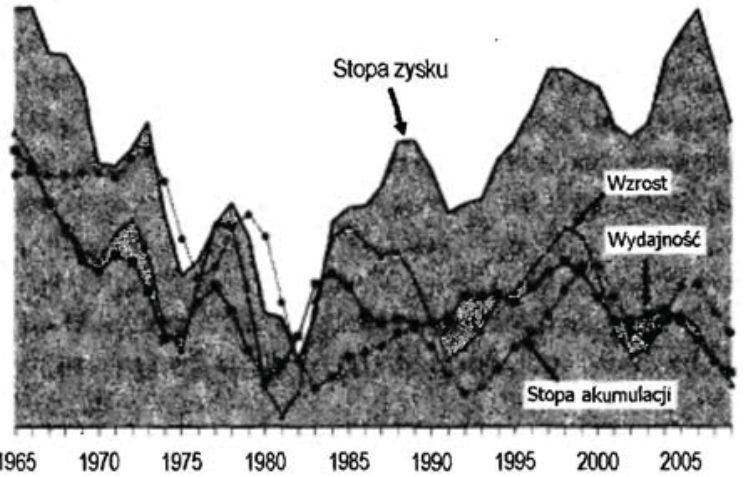
24 Patrz Ch. Barsoc, *Les rouages du capitalisme: Eléments d'une analyse économique marxiste*, Paryż, La Brèche 1994.

poziomu stopy zysku. Wydaje się, że prawo zniżkowej tendencji stopy zysku należy przeformułować w ten sposób: nie spada ona w sposób ciągły, ale mechanizmy, które zmuszają ją do spadku, w końcu zawsze biorą górę nad tym, co Marks nazywał tendencjami przeciwdziałającymi. Okresowo pojawia się więc konieczność przebudowy ładu produkcyjnego.

BEZPRECEDENSOWA KONFIGURACJA WSPÓŁCZESNEGO KAPITALIZMU

Dyskusja ta ma implikacje dla analizy bezprecedensowej konfiguracji współczesnego kapitalizmu. Po zwrocie neoliberalnym, który nastąpił na początku lat 80., przywrócenie dawnego poziomu stopy zysku – jest ono bezsporne – nie pociągnęło za sobą trwałego i powszechnego wzrostu akumulacji i wzrostu gospodarczego (wykres 6). Porównanie zysków z akumulacją pozwala wyróżnić dwie bardzo odmienne fazy. Aż do początku lat 80. obie te wielkości razem ulegają wariacjom: fluktuują na wysokim poziomie w latach 60., a następnie spadają – najpierw w Stanach Zjednoczonych, a następnie w Japonii i Europie Zachodniej. Ożywienie gospodarcze sytuujące się między dwoma wstrząsami naftowymi tylko przejściowo wyhamowało ten spadek. Dwie inne krzywe – wzrostu i wydajności pracy – ewoluują podobnie. Rozregulowaniu ulega więc to wszystko, co cechowało lata „fordyzmu". Dynamika kapitału, mierzona tymi czterema podstawowymi zmiennymi, ujawnia wielką spójność zarówno w fazie rozkwitu, jak i w fazie kryzysu.

Wykres 6. Krzywe rozwoju kapitalizmu – G4: Stany Zjednoczone, Niemcy, Francja, Wielka Brytania.



Historię ostatniego ćwierćwiecza można zatem tak oto zreasumować: stopa zysku ma tendencje do osiągnięcia dawnego poziomu, ale nie udaje jej się pociągnąć za sobą innych zmiennych, a jeśli, to tylko przejściowo. Wydaje się, że pod sam koniec lat 80. gospodarkę światową pobudza krach 1987 r. i wbrew wszelkim przewidywaniom wygląda na to, że na nowo rusza ona z miejsca. Powraca wzrost gospodarczy i ożywia się akumulacja. Zabawne, że okres ten cechuje nawrót zainteresowania dla „długich cykli". Mnożą się wówczas optymistyczne artykuły prasowe i deklaracje, w których zapowiada się nowe dwudziestolecie wzrostu gospodarczego.

Uczucie ulgi, że uniknęło się głębokiego kryzysu, którym groził zwrot ku gospodarce podażowej, wywołało euforię (która powróci nieco później, wraz z rozkwitem „nowej gospodarki"). W głębi duszy nawet najwięksi sceptycy byli już niemal gotowi przyznać, że kapitalizm wszedł w nową fazę. W tej atmosferze wielką rolę ideologiczną odgrywały odniesienia do toyotyzmu – jeszcze większą

niż wiara w technologie. Wydawało się, że „nowy model pracy" jest źródłem nowej wydajności pracy, a jego upowszechnienie postrzegano jako nośnik nowego sposobu regulacji. Na nieszczęście, szybko okazało się, że trzeba spuścić z tonu. Zwrot zaczął się na samym początku lat 90. (na krótko przed wojną w Zatoce) i doprowadził do szczególnie ciężkiej recesji w Europie. Od tej chwili – co uświadomiono sobie nieco później – Japonia ześlizgiwała się w stronę prawie zerowego wzrostu.

Na tym samym wykresie można dostrzec nadzieje wzbudzone przez „nową gospodarkę". Lata 1996-2000 to okres ożywienia gospodarczego, które bardzo silnie cechował wzrost akumulacji – praktycznie wydawało się, że wypełnia on lukę, która dzieliła stopę akumulacji od poziomu osiągniętego przez stopę zysku. Tymczasem również tym razem ruch ten nie trwał długo i uległ odwróceniu z bardzo klasycznych powodów. Zresztą nie ogarnął reszty świata: sprężyną ożywienia gospodarczego w Europie w końcu lat 90. nie były nowe technologie i ożywienie to pozostało koniunkturalnym epizodem. Wreszcie, „nowa gospodarka" jakościowo nie odwróciła tendencji historycznej polegającej na spowolnieniu wzrostu wydajności pracy. Niewątpliwie to tu właśnie należy szukać głębokiej przyczyny uniemożliwiającej wejście w nową długą falę ekspansywną.

Koniec końców, marksistowskie podejście do długofalowej dynamiki kapitalizmu można by streścić następująco: kryzys jest pewny, ale nie jest pewna katastrofa. Kryzys jest pewny w tym znaczeniu, że żaden ład, który wynajduje kapitalizm lub który mu się narzuca, nie może trwale wytrzymać niezrównoważonego i kontradyktoryjnego charakteru jego funkcjonowania. Tylko przejście do innej logiki mogłoby doprowadzić do stabilnej regulacji. Lecz,

jak powiedzieliśmy, te okresowe załamania cechujące historię kapitalizmu wcale nie oznaczają, że nieodparcie zmierza on do ostatecznego krachu. Przy okazji każdego z takich „wielkich kryzysów" otwarte są dwie możliwości: albo kapitalizm zostanie obalony, albo odbije się od dna pod postaciami, które mogą być mniej czy bardziej gwałtowne (wojna, faszyzm) lub mniej czy bardziej regresywne (zwrot neoliberalny). To w tych ramach należy badać tor ruchu współczesnego kapitalizmu.

NIE MA TECHNOLOGICZNYCH ROZWIĄZAŃ SPRZECZNOŚCI KAPITALIZMU

Wydajność pracy mierzy się ilością dóbr i usług wytworzonych w ciągu godziny pracy. Dobrze pozwala ona ocenić poziom rozwoju sił wytwórczych, toteż w dynamice kapitalizmu odgrywa decydującą rolę. To prawda, że w klasycznej analizie marksistowskiej rozkłada się stopę zysku na dwa elementy: stopę wyzysku i organiczny skład kapitału, ale te dwie wielkości zależą z kolei od wydajności pracy. Stopa wyzysku zależy od ewolucji płac, a efektywność kapitału zależy od efektywności kapitału *per capita*, przy czym w obu przypadkach odnoszą się one do wydajności pracy. W sposób syntetyczny można powiedzieć, że stopa zysku będzie wzrastać lub spadać w zależności od tego, czy poprawa „globalnej wydajności czynników", definiowanej jako średnia ważona wydajności pracy i produktywności kapitału, równoważy wzrost płac, czy też go nie równoważy[25].

25 Patrz M. Husson, *Misère du capital*, Paryż, Syros 1996.

Paradoksalnie, to właśnie wśród zwolenników „nowej gospodarki" jesteśmy świadkami odrodzenia się wulgarnego marksizmu głoszącego, że o wszystkim decyduje technika. Ponieważ istnieją nowe technologie, więc wydajność pracy również musi wzrastać, musi być większy wzrost gospodarczy i więcej miejsc pracy. To na gruncie takiego prostackiego rozumowania skonstruowano teorię „kapitalizmu patrymonialnego", z którą wystąpił Michel Aglietta[26]. Jego podstawowa hipoteza była następująca: „net-gospodarka" zapewni kapitalizmowi odnowione źródło wydajności pracy pozwalające ustabilizować stopę zysku na wysokim poziomie, a jednocześnie doprowadzi do redystrybucji części produktu już nie w formie płacy, lecz w formie wynagrodzeń finansowych. Tak więc, zgodnie z najlepszą tradycją marksizmu kominternowskiego, powoływano się na nowe technologie jako na automatyczne źródło nowych zysków, a nawet nowego modelu społecznego.

Nikomu, rzecz jasna, nie przyszłoby do głowy negować wewnątrzpochodnego rozmachu innowacji w dziedzinie informacji i komunikacji, ale problematyczne są inne ogniwa tego rozumowania. Laureat nagrody Nobla Robert Solow użyczył nawet swojego nazwiska paradoksowi, który polega właśnie na tym, że informatyzacja nie przynosi oczekiwanego wzrostu wydajności. Późniejszy cykl wzrostu w Stanach Zjednoczonych pozornie położył kres temu paradoksowi, gdyż wydajność pracy wzrosła skokowo. To właśnie na tej podstawie miałaby zacząć się nowa faza długotrwałego wzrostu gospodarczego. Prognoza ta jednak napotyka na trzy trudności.

26 Patrz M. Aglietta, *Le capitalisme de demain*, Paryż, Fondation Saint-Simon 1998.

Pierwsza z nich dotyczy trwałości tego zjawiska w samych Stanach Zjednoczonych. Czy chodzi o ograniczony w czasie cykl *high tech*? Czy dyfuzja wzrostu wydajności może objąć wszystkie sektory gospodarki? Druga, jeszcze większa wątpliwość, dotyczy możliwości rozszerzenia się tego modelu na resztę świata, biorąc pod uwagę, że opiera się on na szczególnej zdolności Stanów Zjednoczonych do drenowania kapitałów z całego świata, czego odwrotną stroną jest pogłębiający się z roku na rok deficyt handlowy. Na koniec – i przede wszystkim – należy zapytać o wiarygodność społeczną antyegalitarnego i regresywnego modelu społecznego związanego z takimi przeobrażeniami kapitalizmu. Wątpliwości może naświetlić inna konstatacja: niekorzystna zmiana sytuacji „nowej gospodarki" bierze się – bardzo klasycznie – ze spadku stopy zysku. Dlatego pewien ekonomista, który przecież ma niewiele wspólnego z marksizmem, mógł oświadczyć: „Marx is back"[27]. W końcu bowiem za wzrost wydajności trzeba było drogo zapłacić kosztownymi nadinwestycjami, które doprowadziły do wzrostu organicznego składu kapitału, gdy tymczasem stopa wyzysku zaczęła spadać.

W wielu analizach współczesnego kapitalizmu przyjmuje się ideologiczne wyobrażenie o technice, która nieustannie przeszkadza rozsądnym studiom nad tym, co rzeczywiście nowe. Ideologia ta jest tym potężniejsza, że opiera się na fascynacji, którą budzą rzeczywiście niezwykłe technologie. To właśnie ona zniekształca wszystkie interpretacje, które grzeszą systematycznym niedocenianiem roli procesów pracy. Niezależnie od tego, czy to niedocenianie jest rozmyślne, czy też nie, pociąga ono za sobą wypychanie społecznych aspektów nowych technologii za

27 P. Artus, „Karl Marx is back", *CDC Flash* nr 4, 2002.

kulisy i sprowadza te kwestie do rangi starych problemów, które nikogo nie interesują. Fabrykuje się w ten sposób wyobrażenie o świecie, w którym archetypem pracownika najemnego XXI w. staje się pracownik „kognitywny" zatrudniony w sektorze wirtualnym, podczas gdy wprowadzanie przez kapitał tych nowych technologii stwarza co najmniej tyle samo miejsc pracy wymagających niskich kwalifikacji, co stanowisk informatyków. Mimo wszystkich górnolotnych dyskursów o „opcjach na akcje" i stowarzyszeniu nowych bohaterów pracy umysłowej z własnością kapitału, podstawowe stosunki klasowe nadal są stosunkami panowania. Permanentna dewaloryzacja statusu zawodowego pracowników umysłowych i nieustająca dekwalifikacja zawodów wymagających wiedzy prowadzą do reprodukcji statusu proletariusza i pozostają w totalnej sprzeczności z naiwnymi schematami powszechnego wzrostu kwalifikacji i z wyobrażeniami o wyłanianiu się nowej fazy rozwoju kapitalizmu[28].

Nie ulegał najmniejszej wątpliwości zapał, z jakim nowi przedsiębiorcy redukowali do minimum swoje wydatki i starali się przeforsować swoje ekstrawaganckie postulaty w sferze organizacji pracy. Mimo to powinno było być oczywiste, że mnóstwo projektów nie będzie w stanie osiągnąć rentowności. Udowodniły to liczne bankructwa obiecujących *start ups* – początkujących przedsiębiorstw innowacyjnych. „Nową gospodarkę" dopadły bardzo klasyczne kryteria rentowności i to one zdecydowały o żywotności tych przedsiębiorstw. Tak więc, sięgnięcie po nowe technologie samo w sobie nie było ani gwarancją, ani magicznym sposobem uniknięcia wymogów działania prawa wartości.

28 Patrz M. Husson, „Sommes-nous entrés dans le capitalisme cognitif?", *Critique Communiste* nr 169-170, 2003.

Wykres 7. Udział płac w wartości dodanej krajów rozwiniętych (G7).

KAPITALIZM POGRĄŻA SIĘ W REGRESJI SPOŁECZNEJ

Jak już wiemy, od początku lat 80. dominującą tendencją kapitalizmu jest wzrost stopy wyzysku. Nawet Międzynarodowy Fundusz Walutowy musiał przyznać, że „jeśli zbada się udział pracy [w dochodzie narodowym], to od początku lat 80. można zaobserwować jego wyraźny spadek we wszystkich krajach rozwiniętych" (patrz wykres 7). Kapitalizm, chcąc funkcjonować względnie harmonijnie, potrzebuje dostatecznie wysokiej stopy zysku, ale również dostatecznego rynku zbytu. Jednak to nie wystarcza, bo trzeba również spełnić dodatkowy warunek – trzeba zapewnić zbyt tym sektorom, które dzięki osiąganemu wzrostowi wydajności pracy są w stanie połączyć trwały wzrost z utrzymaniem stopy zysku. Tymczasem zgodność jednego z drugim nieustannie podkopuje ewolucja potrzeb społecznych.

W takiej mierze, w jakiej blokada wzrostu płac stała się w Europie uprzywilejowanym środkiem przywracania stopy zysku, możliwy wzrost gospodarczy *a priori* musiał wyhamować. Blokada ta była zaledwie jedynym z powodów wyhamowania wzrostu gospodarczego, których raczej należy szukać w ograniczonych rozmiarach i ograniczonym dynamizmie nowych rynków zbytu. Mnożenie dóbr innowacyjnych nie wystarcza do stworzenia nowego rynku zbytu tak dużych rozmiarów, jak rynek, który stwarzała „wyciągarka" samochodowa, która obejmowała nie tylko sam przemysł motoryzacyjny, ale również usługi motoryzacyjne oraz infrastrukturę drogową. Również wzrost popytu nie równoważył stosunkowo ograniczonych rozmiarów potencjalnych rynków. Zabrakło tu ważnego złącza, które powinno prowadzić od wzrostu wydajności pracy do szybkiego wzrostu popytu związanego z względnymi obniżkami cen, będącymi skutkiem wzrostu wydajności.

Jesteśmy świadkami tego, jak popyt społeczny dryfuje od dóbr przemysłowych ku usługom. Nie sprzyja to akumulacji kapitału. Popyt przesuwa się ku strefom produkcji (dóbr i usług) o niskim potencjale wzrostu wydajności pracy. Na tyłach aparatu produkcyjnego również wzrasta proporcja wydatków na usługi. Ta strukturalna modyfikacja popytu społecznego jest, naszym zdaniem, jedną z podstawowych przyczyn spadku tempa wzrostu wydajności, który sprawia, że rentowne okazje do inwestycji stają się coraz rzadsze. Wzrost wydajności pracy uległ spowolnieniu wcale nie dlatego, że spowolnieniu uległa akumulacja. Przeciwnie – to spadek tempa wzrostu wydajności pracy – jako wskaźnik antycypowanych zysków – spowolnił akumulację i przyhamował wzrost gospodarczy, co z kolei zwrotnie wywarło dodatkowy wpływ na wydajność pracy. Innym elementem, który również należy brać pod uwagę,

jest kształtowanie się realnie zglobalizowanej gospodarki – konfrontując elementarne potrzeby społeczne Południa z normami konkurencyjności obowiązującymi na Północy zmierza ona do wyrugowania producentów (a więc potrzeb) Południa.

W tych warunkach dystrybucja dochodów nie wystarcza, jeśli wydaje się je w sektorach, w których wydajność – niższa lub wolniej wzrastająca – obciąża ogólne warunki rentowności. Ponieważ transfer nie podlega wyhamowaniu ani nie jest kompensowany z powodu względnego nasycenia odpowiedniego popytu, płaca częściowo przestaje zapewniać zbyt dostosowany do struktury podaży i jest to dodatkowy powód, dla którego ulega ona blokadzie. Korzystna dla zamożnych warstw społecznych (również w skali światowej) nierówność w podziale dochodów do pewnego stopnia stanowi więc rozwiązanie problemu realizacji zysku.

Ześlizgiwanie się kapitalizmu w fazę depresyjną wynika z pogłębiającej się luki między przeobrażeniami potrzeb społecznych a kapitalistycznym sposobem rozpoznawania, uznawania i zaspokajania tych potrzeb. Znaczy to jednak również, że być może po raz pierwszy w dziejach szczególny profil obecnej fazy mobilizuje elementy systemowego kryzysu kapitalizmu. Można nawet postawić hipotezę, że kapitalizm wyczerpał swój postępowy charakter w tym znaczeniu, iż teraz jego reprodukcja przechodzi przez generalną inwolucję społeczną. W każdym razie należy stwierdzić, że jego obecna zdolność dostosowawcza kurczy się pod głównymi względami – technologicznym, społecznym i geograficznym. Nasza interpretacja „paradoksu Solowa" sugeruje, że istnieje potencjalny, samodzielny postęp techniczny, wyposażony w znaczny

wirtualny wzrost wydajności pracy. Mobilizacja tego potencjału napotyka jednak na trojakie ograniczenia:

– niedostatek akumulacji hamuje dyfuzję nowego wyposażenia i sprzętów oraz szybkie odmładzanie zapasów kapitałowych,

– narastające zachodzenie na siebie przemysłu i usług w samym sercu aparatu produkcyjnego przyczynia się do ściągania globalnego wzrostu wydajności pracy w dół,

– niedostateczny dynamizm popytu wzmacnia poprzedni skutek i dodaje do niego specyficzny czynnik niedopasowania zbytu do podaży produkcyjnej, zarówno z powodu spadku elastyczności popytu po cenach nowych produktów, jak i z powodu przemieszczania się popytu społecznego ku usługom, których wydajność jest mniejsza.

Jeśli technologia nie pozwala już modelować zaspokojenia potrzeb społecznych pod postacią towarów wyprodukowanych w warunkach wysokiej wydajności pracy, tzn., że dopasowanie do potrzeb społecznych jest coraz bardziej zagrożone i że rosnące nierówności w podziale dochodów stają się warunkiem realizacji zysków. Dlatego w swoim wymiarze społecznym kapitalizm nie potrafi zaproponować możliwego do zaakceptowania „kompromisu instytucjonalnego" – innymi słowy, równomiernego podziału owoców wzrostu. W całkowitej sprzeczności z dyskursem wypracowanym w „złotym wieku" lat ekspansji, rewindykuje on konieczność regresji społecznej, aby utrzymać dynamizm akumulacji. Wygląda na to, że sam z siebie – bez głębokiej zmiany układu sił między klasami – nie potrafi powrócić do sprawiedliwszego podziału bogactwa.

Wreszcie, z geograficznego punktu widzenia, kapitalizm zatracił swoją skłonność do ekspansji wszerz i w głąb. Wbrew temu, co sobie wyobrażano, otwarcie rozległych,

potencjalnych rynków po upadku Muru Berlińskiego nie przyniosło nowego Eldorada, a zatem nie przyniosło również zbawiennego „wstrząsu egzogenicznego". Gospodarka światowa jest tak ukształtowana, że zmierza do wzmocnienia mechanizmów rugujących: zmusza się kraje Południa, aby osiągały normy hiperkonkurencyjności, co przecież jest niemożliwe. Harmonijną postać Triady, którą tworzyły Stany Zjednoczone, Europa Zachodnia i Japonia, w coraz większej mierze zastępują konfliktowe stosunki między trzema panującymi biegunami. Niedawny dynamizm gospodarczy Stanów Zjednoczonych nie położył podwalin pod reżim wzrostu gospodarczego, który mógłby rozszerzyć się na resztę świata. Coraz bardziej widoczna staje się jego odwrotna strona, czyli zduszenie wzrostu w Europie, a jeszcze bardziej w Japonii. Pojawienie się nowych producentów i nowych rynków, głównie Chin, to kontradyktoryjne zjawisko: otwiera nowe rynki zbytu, lecz jednocześnie przyczynia się do dewaloryzacji siły roboczej i w ten sposób reprodukuje trudności realizacji. Dlatego ludzkość żyje pod znakiem narastającej niestabilności gospodarki światowej.

Krótko mówiąc, możliwości takiego przemodelowania tych trzech wymiarów (technologicznego, społecznego i geograficznego), jakie mogłoby zapewnić ramy instytucjonalne dla nowej fazy ekspansywnej, wydają się ograniczone i prawdopodobnie obecna długa fala jest skazana na przedłużanie się w czasie w warunkach niskiego wzrostu. Parafrazując słynne wyrażenie można by powiedzieć, że „fordyzm" niewątpliwie stanowił „najwyższe stadium kapitalizmu" – najlepsze, jakie miał on do zaoferowania. To, że kapitalizm ostentacyjnie cofa tę ofertę, oznacza, że teraz rewindykuje on prawo do prawdziwej regresji społecznej.

TEORIA DŁUGICH FAL TO PODSTAWA RADYKALNEJ KRYTYKI KAPITALIZMU

Od czasów kontrrewolucji neoliberalnej debaty oscylują między dwiema koncepcjami. Niektórzy upierają się przy spójności projektu neoliberalnego, inni przy jego niedoskonałościach, a zwłaszcza niestabilności finansowej. Co pewien czas słychać zapowiedzi, że oto właśnie instaluje się nowy model. Stopa zysku powróciła na poziom sprzed kryzysu z połowy lat 70. Na miejscu są już nowe technologie. Czyż nie wkroczyliśmy w nowy ład produkcyjny? Zaproponowana tu analiza prowadzi do wniosku, że mimo przywrócenia dawnego poziomu stopy zysku, światowy kapitalizm nie wszedł w nową fazę ekspansywną.

Absolutnie bezprecedensowa osobliwość obecnej fazy polega właśnie na tym, że przywrócenie przedkryzysowego poziomu stopy zysku nie pozwoliło „podciągnąć" żadnej innej krzywej kapitalizmu. Stopa zysków pnie się w górę, natomiast stopa akumulacji, stopa wzrostu PKB i stopa wzrostu wydajności pracy spadają. Co prawda, w Stanach Zjednoczonych faza „nowej gospodarki" częściowo zasypała tę przepaść i było widać, jak trzy krzywe – akumulacji, wzrostu i wydajności – się prostują, lecz było to zjawisko bardzo ograniczone w czasie i jeszcze bardziej w przestrzeni. Krótko mówiąc, mimo przywrócenia przedkryzysowej stopy zysku kapitalizm światowy nie wszedł w nową fazę ekspansywną. Zasadniczo brak mu trzech atrybutów: światowego ładu gospodarczego, dostatecznie rozległych terenów rentownej akumulacji i sposobu na uzyskanie wiarygodności społecznej. Obecna faza jest szczególnie rozciągnięta w czasie, gdyż nie spinają jej spójny ład produkcyjny i stabilne

ukształtowanie gospodarki światowej. Antykapitalizm może więc odrodzić się na gruncie społecznej niewiarygodności takiego modelu.

Usytuujmy pokrótce zaproponowaną tu siatkę teoretyczną wobec innych podejść. Nie pozostaje ona w opozycji do podejścia, które początkowo było właściwe tzw. francuskiej „szkole regulacjonistycznej", a jej problematyka ma z nią sporo wspólnych punktów: aby kapitalizm dobrze funkcjonował, potrzeba mu całokształtu elementów tworzących coś, co w ślad za tą szkołą można nazwać sposobem regulacji lub ładem produkcyjnym.

Ważna jest kombinacja historyczności z możliwością wypracowania względnie stabilnych schematów reprodukcji. Należy jednak odciąć się od prac „drugiego pokolenia" regulacjonistów działających pod znakiem żywiołowej harmonii i przede wszystkim troszczących się o zarysowanie konturów nowej umowy społecznej – tak, jakby to była naturalna logika funkcjonowania kapitalizmu oraz jakby permanentnie dysponował on zapasami sposobów regulacji, a rzecz polegała na tym, aby zachęcić go do wyboru właściwego z nich[29].

Nasze podejście różni się również od nazbyt jednoprzyczynowej interpretacji marksistowskiej, czyniącej z samego ruchu stopy zysku alfę i omegę dynamiki kapitału. Przede wszystkim należy jednak skończyć z podejściami, które przypisują niewspółmiernie duże znaczenie technologii. W teorii długich fal istnieje organiczny związek między następowaniem po sobie długich fal i rewolucji naukowo-technicznych, z tym, że we wspomnianej teorii

29 Patrz M. Husson, „L'école de la régulation, de Marx à la Fondation Saint-Simon: Un aller sans retour?", w: J. Bidet, S. Kouvelakis (red.), *Dictionnaire Marx contemporain*, Paryż, Presses Universitaires de France 2001.

tego związku nie sposób sprowadzić do wizji neoschumpeterowskiej, w której innowacja sama w sobie byłaby kluczem do nowej długiej fali. Z tego punktu widzenia Chris Freeman i Francisco Louçã niewątpliwie mają rację, gdy w swoim znakomitym dziele twierdzą, że mutacje związane z informatyką ustanawiają nowy „paradygmat techniczno-ekonomiczny"[30], ale to nie wystarcza do stworzenia podstaw nowej fazy ekspansywnej. Tym pilniejsza jest potrzeba zdystansowania się od pewnego scjentyzmu marksistowskiego, który przejmują na swój rachunek obrońcy kapitalizmu udając, że wierzą, iż obecna rewolucja technologiczna wystarczy do określenia spójnego modelu społecznego.

Teoria długich fal prowadzi więc do radykalnej krytyki kapitalizmu. Jeśli tak mu trudno stworzyć podwaliny pod względnie stabilny i społecznie atrakcyjny ład produkcyjny, to dlatego, że boryka się on z prawdziwym kryzysem systemowym. Teraz kapitalizm prosperuje na wzmożonym wyzysku pracowników i negowaniu dużej części potrzeb społecznych. Skoro wszedł w takie stadium, presje, które trzeba by nań wywierać, aby zaczął inaczej funkcjonować i poddał się regulacjom, musiałyby być tak silne, że w istocie nie różniłyby się stopnia mobilizacji sił i środków, która konieczna jest do realizacji globalnego projektu antykapitalistycznych przeobrażeń społecznych. W obliczu kapitalizmu, który coraz bardziej przypomina swoje własne pojęcie, uprawnione jest dążenie do odrobiny regulacji. Trzeba jednak wystrzegać się dwojakiego błędu w ocenie. Po pierwsze, nie należy mylić potrzeby ponownej regulacji ze złudzeniem regulacji – mniemaniem, że system ten jest racjonalny i można przekonać go za pomocą dobrze

30 Ch. Freeman, F. Louçã, *As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oksford, Oxford University Press 2002.

skonstruowanej argumentacji. Wariantem takiego złudzenia byłoby stawianie sobie niewykonalnego zadania, które polegałoby na oddzieleniu ziarna od plew i sprokurowaniu kapitalizmowi nowej racji bytu poprzez uwolnienie go od panowania finansjery. Po drugie, należy przyjąć, że krytyki dzisiejszego kapitalizmu nie można uprawiać w imię zmitologizowanego „fordyzmu", do którego należałoby go ponownie doprowadzić. Oczywiście, nie znaczy to, że nie można opierać się na zdobyczach społecznych powojennego trzydziestolecia i wiarygodności, którą się cieszyły. Jest to jednak absolutnie niewystarczające.

Przezwyciężenie tych dwóch przeszkód pozwala zarysować strategię, której intencje są jasne: opór wobec kapitalistycznego utowarowienia stopniowo prowadzi do budowy alternatywnej wiarygodności społecznej, opartej na wartościach równości, solidarności i bezpłatności, które godzą w samo serce logiki kapitalistycznej. Ponieważ dziś kapitał odmawia pozytywnej odpowiedzi na elementarne postulaty i obala prawa nabyte, jego radykalizm sprawia, że rodzą się nowe radykalne projekty antykapitalistycznych i socjalistycznych przeobrażeń społecznych.

Rozdział 3/ Rola finansjery w reprodukcji kapitalizmu neoliberalnego

Po wybuchu w 2007 r. kryzysu światowego powstała ogromna masa analiz. Można je wszystkie sklasyfikować według tego, jakich odpowiedzi wprost czy w domyśle udzielają na pytanie o naturę tego kryzysu: czy jest to kryzys finansowy, czy systemowy? Czy jest to kryzys neoliberalnego wariantu kapitalizmu, czy kapitalizmu jako systemu? Nikt nie zaprzecza, że kryzys zrodził się w dość wąskim segmencie światowej finansjery – w sektorze osławionych kredytów *subprime*, co zresztą skłoniło niektórych komentatorów do przepowiedni, że jego zasięg będzie ograniczony. Dziś lepiej rozumie się, dlaczego taka „niewydolność" sprawiła, że w skali światowej w niebezpieczeństwie znalazł się system finansowy i bankowy. Nie brakuje relacji o tym, jak doszło do tego „zakażenia" – ujawniają one dosłownie szaleńcze wybryki finansjery. Ważne jest jednak, aby zrozumieć, że finansjera nie jest żadną narośla – przeciwnie, w fazie neoliberalnej jest to nieodzowny mechanizm kapitalizmu.

Kapitalizm nie może obejść się bez kredytu. Na krótką metę zapewnia on związek między zakupami dokonywanymi przez przedsiębiorstwa a sprzedażą ich towarów. Na dłuższą metę przyczynia się do finansowania inwestycji. Kredyt konsumpcyjny ułatwia gospodarstwom domowym dostęp do dóbr trwałego użytku, takich jak samochody czy mieszkania. Bez tego smaru gospodarka z trudem się kręci. Użytek, który czyni się z kredytu, sam w sobie jest

racjonalny w takiej mierze, w jakiej pozwala antycypować przyszłe dochody. W przypadku inwestycji reguła jest prosta: oczekiwane zyski pozwolą pokryć procenty, które trzeba będzie spłacić. Poza okresami kryzysowymi stopa procentowa powinna być niższa niż stopa zysku, a różnica między nimi powinna służyć za „dźwignię" akumulacji kapitału.

W okresie „złotego wieku" inwestycje przedsiębiorstw w dwóch trzecich były samofinansowane, a resztę pokrywał kredyt. Kapitalizm funkcjonował nie odwołując się zbytnio do rynków finansowych, a więc do akcjonariuszy. Wielki zwrot neoliberalny lat 80. był tu zasadniczym przełomem. Można posłużyć się w tym miejscu proroczą lekturą ewolucji kapitalizmu dokonaną przez Michała Kaleckiego, który już w pierwszej połowie lat 40. wskazał na możliwość zawiązania się w przyszłości „bloku wielkiego kapitału z interesami rentierskimi" – kosztem pracowników najemnych[31].

GENEZA FINANSJERYZACJI GOSPODARKI KAPITALISTYCZNEJ

Pouczająca jest geneza finansjeryzacji. Wszystko zaczęło się w 1979 r., kiedy to amerykański System Rezerwy Federalnej nagle i brutalnie podniósł swoje stopy procentowe. Dźwignię tę uruchomiono po to, aby w odpowiedzi na kryzys, który wybuchł w połowie lat 70., zmienić układy sił społecznych i światowych. Jednym z natychmiastowych skutków było pogrążenie bardzo wielu krajów Południa w kryzysie głębokiego i trwałego zadłużenia:

31 M. Kalecki, „Polityczne aspekty pełnego zatrudnienia", *Dzieła* t. 1, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne 1979.

niemal z dnia na dzień stopy procentowe podskoczyły tak, że zdestabilizowały bilanse płatnicze tych krajów. To dobry przykład „strategii wstrząsowej" opisanej przez Naomi Klein[32], ale nie zastosowano jej jedynie wobec krajów Południa. Koniec końców, chodziło bowiem o trwałą zmianę trójkątnego układu sił między przedsiębiorcami, rentierami i pracownikami najemnymi.

Oczywiście, kapitalizm „fordystowski" nie polegał na dobrowolnym porozumieniu między kapitalistami a pracownikami – dużą rolę odgrywał tu powojenny układ sił między klasami – ani na postulowanej przez Johna Maynarda Keynesa „eutanazji rentierów"[33], ale rola finansjery była wówczas sprowadzona do „należytych" rozmiarów, zarówno jeśli chodzi o inwestycje przedsiębiorstw, jak i o majątek gospodarstw domowych. Po recesji 1974-1975 r. i fiasku klasycznej polityki ożywienia gospodarczego trzeba było przywrócić stopę zysku kasując progresję płac i restrukturyzując aparat produkcyjny. To właśnie w tym okresie byliśmy świadkami zmiany sojuszów: finansjera posłużyła za środek nacisku na pracowników i jej późniejszego wzlotu nie można zrozumieć, nie odnosząc się do takiej właśnie genezy jej potęgi. Podwyżka stóp procentowych sprzyjała restrukturyzacjom i zmuszała przedsiębiorstwa do równoważenia tej podwyżki kosztem pracowników. Mieliśmy więc do czynienia z bardzo skuteczną mieszanką rozmyślnej polityki rządów i ofensywy antypracowniczej. Obie te okiennice ściśle do siebie przylegały, o czym świadczy chronologia wydarzeń we Francji.

W 1982-1983 r. rząd francuski zrezygnował z polityki ożywiania gospodarki i przeszedł do polityki surowości

32 Patrz N. Klein, *Doktryna szoku*, Warszawa, Muza 2008.

33 J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Naukowe 1985, s. 408.

budżetowej, a następnie planów oszczędnościowych, czyli zacisnął pracownikom pasa. Pod pretekstem walki z inflacją płace odłączono od wydajności pracy, tzn. przestały one wzrastać wraz ze wzrostem wydajności – w rezultacie w ciągu lat 80. udział płac w wartości dodanej przedsiębiorstw i w dochodzie narodowym bardzo spadał. Przywrócono rentowność przedsiębiorstw, ale pozostały one obciążone procentami: początek następnego dziesięciolecia poświęcono na ich oddłużanie, a następnie, gdy już je oddłużono, można było zacząć przeznaczać zyski na dywidendy dla akcjonariuszy. Spadek udziału płac był powszechny i wsparty ofensywą antyzwiązkową – symbolicznymi konfliktami, które posłużyły za sprawdziany polityczne: zdławieniem strajku kontrolerów lotniczych w Stanach Zjednoczonych, strajku górników w Wielkiej Brytanii i strajku hutników we Francji. Jak powiedział Drieu Godefridi, dyrektor ultraliberalnego Instytutu Hayeka, „Thatcher i Reagan, nie używając nadmiernej przemocy, uratowali demokrację przed rządami ulicy. Historia będzie im za to wdzięczna."[34]

Następny etap polegał na stworzeniu warunków sprzyjających ekspansji finansjery: deregulacje usunęły przeszkody i na siłę zmontowano rynki finansowe. To z inicjatywy rządu francuskiego już w 1984 r. stworzono niemal z niczego Międzynarodowy Rynek Terminowy Francji (MATIF). Program był zatem jasny: najpierw zamrozić płace, a następnie uwolnić finanse. Tu nie działały żadne immanentne prawa ekonomiczne, lecz obowiązywały określone imperatywy społeczno-ekonomiczne. Kapitalizm może obejść się bez finansjery, ale idzie to w parze ze (względnym) kompromisem z pracownikami najemnymi.

34 D. Godefridi, „L'inéluctable moment Thatcher-Reagan des démocraties européennes", *Les Echos*, 5 września 2005 r.

Ogromny wzrost roli finansjery to skutek decyzji politycznych. Najlepszym na to dowodem była rosnąca rola takich instytucji międzynarodowych, jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Światowa Organizacja Handlu, których jedną z głównych funkcji jest zapewnienie swobodnej cyrkulacji kapitałów, stanowiącej również jedną z podstawowych zasad kapitalistycznej integracji Europy.

PROCES FINANSJERYZACJI A PRAWO WARTOŚCI

Kilka tendencji pozwala dostrzec, jak przebiega proces finansjeryzacji. Pierwsza to wzrost tej części wartości dodanej przedsiębiorstw, która przypada akcjonariuszom. Druga to niejako zjawisko pochodne – wzrost kapitalizacji giełdowej. Pierwsze zjawisko jest realne: wypłacane akcjonariuszom dywidendy to niezainwestowany (niezakumulowany) zysk. Akcjonariusz inkasujący dywidendę otrzymuje realny dochód, który może skonsumować lub zainwestować. Finansjeryzację mierzy się tu udziałem dywidend w wartości dodanej lub w zysku. Natomiast kapitalizacja, czyli giełdowa wartość spółki, jest wirtualna: to – mówiąc słowami Marksa – „kapitał fikcyjny". Kalkuluje się ją jako sumę wartości wszystkich akcji zgodną z ich kursem w danej chwili. Załóżmy, że posiadam tysiąc akcji, które stanowią kapitał pewnego przedsiębiorstwa. Jeśli kurs każdej akcji to 1 euro, to moje aktywa wynoszą tysiąc euro. Załóżmy teraz, że kurs akcji tego przedsiębiorstwa na giełdzie się podwaja: w ramach ogólnej kapitalizacji giełdowej przedsiębiorstwa moje aktywa zwiększą się do 2 tysięcy, lecz to „dodatkowe" bogactwo jest fikcją. Gdy kurs akcji spada z powrotem do 1 euro, wszystko wraca do punktu wyjścia i nic się nie dzieje.

Należy więc odróżnić stopę zysku od stopy wydajności finansowej. Pierwszą określa się w sferze realnej, a druga z natury rzeczy jest wirtualna. Normalnie między nimi istnieje związek: stopa wydajności finansowej antycypuje ewolucję stopy zysku. Wielką nowością finansjeryzacji jest jednak szybujący kurs akcji, który zrywa wszelki związek z rzeczywistą rentownością przedsiębiorstw. Zjawisko to jest tym bardziej irracjonalne, że czysty wkład rynków finansowych w finansowanie przedsiębiorstw jest marginalny, a nawet ujemny, ze względu na wykup własnych akcji przez przedsiębiorstwa. Giełda to zasadniczo rynek wtórny: akcje, które na nim się wymienia, są już wyemitowane i nie stanowią aportu świeżego pieniądza. Powrót do prawa wartości (lub po prostu do logiki rachunkowej) pozwala zrozumieć, dlaczego wzlot wydajności giełdowych jest czystą fikcją. Punkt wyjścia jest taki, że nową wartość tworzy praca. Wartość tę dzieli się następnie między płace, zyski przedsiębiorstwa, dywidendy, podatki itd. Łączna suma tego, co w taki sposób się rozdziela, nie może przekroczyć wartości tego, co wytworzono. Jeśli – co wcześniej sobie wyjaśniliśmy – w ekonomii istnieje jakieś prawo, to jest nim właśnie prawo wartości. Papiery finansowe należy uważać za „prawo ciągnienia" wytworzonego bogactwa. Posiadają one wartość nominalną – jest nim kurs, po którym się je wymienia. Jeśli suma tych praw ciągnienia przewyższa bogactwo, które jest do dyspozycji, i jeśli ich posiadacze rzeczywiście chcą z nich skorzystać, trzeba je zdewaloryzować. Tak właśnie stało się w okresie rozkwitu „net-gospodarki" na początku bieżącego stulecia.

Ważne jest to, że sektor finansowy nie tworzy wartości, lecz działa w sferze podziału. Posłużmy się tu przykładem funduszów emerytalnych. W sferze realnej stopa wzrostu emerytur może w najlepszym razie być równa

stopie wzrostu PKB (2-3%), natomiast kapitalizacja pozwala osiągnąć dwu- czy trzykrotnie wyższą od tej stopy wydajność finansową. Oczywiście, wydajność finansowa funduszów emerytalnych ucierpiała wskutek kryzysu finansowego, nawet jednak przed tym praktycznym sprawdzianem była absurdalna: jeśli co roku mamy 3% wzrost gospodarczy, to przecież co roku wszystkie dochody razem wzięte nie mogą wzrastać o 9%. Jeśli jakieś dochody osiągają taki wzrost, to tylko kosztem innych.

Finansjeryzacja gospodarki ciąży jednak również na logice przedsiębiorstw – i tu mamy do czynienia ze sprzecznością między interesami menedżerów a interesami akcjonariuszy. Menedżerowie stawiają sobie za cel maksymalny średnio- i długookresowy wzrost firmy (a zysk jest jedynie środkiem akumulacji), natomiast akcjonariuszy interesuje maksymalna krótkookresowa wydajność giełdowa. Rozstrzyga arbitraż, który w miarę przyrostu władzy akcjonariuszy jest dla nich coraz bardziej korzystny – kosztem akumulacji. Taka odnowiona teoria firmy wpisuje się w tradycję pokeynesowską i toruje drogę bardzo owocnym badaniom[35]. Pokazuje ona, że względna waga tych dwóch sprzecznych celów prowadzi do różnych torów ruchu, a zwłaszcza do różnych zachowań inwestycyjnych. Z tego punktu widzenia jest jasne, że współczesny kapitalizm cechuje rosnące znaczenie akcjonariuszy.

35 Patrz zwłaszcza E. Stockhammer, „Financialisation and the Slowdown of Accumulation", *Cambridge Journal of Economics* t. 28 nr 5, 2004; T. van Treeck, „Reconsidering the Investment-Profit Nexus in Finance-led Economies", *Metroeconomica* t. 59 nr 3, 2008; Ö. Orhangazi, „Financialisation and Capital Accumulation in the Non-Financial Corporate Sector: A Theoretical and Empirical Investigation on the US Economy, 1973-2003", *Cambridge Journal of Economics* t. 32 nr 3, 2008; Th. Dallery, „Post-Keynesian Theories of the Firm under Financialization", *Review of Radical Political Economics* t. 41 nr 4, 2009.

Zagrożenia stwarzane przez finansjeryzację wyszły na jaw wraz z obecnym kryzysem, który obala panującą na tym polu tezę. Zgodnie z nią, finansjera jest niezastąpiona, ponieważ jej funkcja polega na tym, że zapewnia ona zasoby nieodzowne do działalności gospodarczej, a jednocześnie dyktuje surowe i reaktywne kryteria efektywności ekonomicznej. „Hipoteza rynku efektywnego" posłużyła za uzasadnienie polityki systematycznej deregulacji: rzekomo można było osiągnąć maksimum racjonalności uwalniając rynki od wszelkich przeszkód stojących na drodze ich ekspansji. Dziś ci sami, którzy bronili tej hipotezy, przyznają, że konieczne jest minimum regulacji. Czynią to jednak półgębkiem. Nie tylko jest tak, że decyzje podejmowane na tym polu są kosmetyczne lub ich realizację odkłada się *ad Kalendas Graecas*, lecz, na domiar złego – jak odnotowała to grupa heterodoksyjnych ekonomistów francuskich – „kryzys interpretuje się nie jako nieuchronny rezultat logiki rozregulowanych rynków, ale jako skutek nieuczciwości i nieodpowiedzialności niektórych aktorów finansowych, niewziętych należycie w karby przez władze publiczne."[36]

Wbrew poglądom o „pasożytniczej" roli finansjery, należy kłaść nacisk na jej funkcjonalność: stanowi ona część składową kapitalizmu neoliberalnego, czyli obecnej fazy kapitalizmu. Rosnąca waga finansjery jest już sama w sobie wskaźnikiem chronicznej dysfunkcjonalności kapitalizmu jako systemu. Aby przekonać się o tym i przezwyciężyć „finansjerystyczne" sposoby wyjaśniania kryzysu, wskażmy tu na główne fakty, które cechują współczesny kapitalizm: po pierwsze, na spadek udziału płac w dochodzie narodowym i wzrost stopy zysku, po drugie,

36 *Manifeste des économistes atterrés*, 1 września 2010 r., http://atterres.org/

na stagnację stopy akumulacji kapitału, a po trzecie, na wzrost udziału dywidend. Stopa zysku rośnie, gdy udział płac spada (co sprawia, że wzrasta udział zysków w wartości dodanej przedsiębiorstw), a produkcja jest bardziej kapitałooszczędna niż poprzednio. W okresie, w którym udział płac spada, stopa zysku mogłaby spadać tylko wtedy, gdyby kapitałochłonność równoważyła kompresję płac. Tak się nie stało.

Spadek udziału płac i stagnacja stopy inwestycji zarysowują względnie bezprecedensową w historii kapitalizmu konfigurację, która podważa podstawowe uzasadnienia „powściągliwości płacowej" jako środka przywracania konkurencyjności. W takiej mierze, w jakiej zniżkowa tendencja udziału płac jest powszechną tendencją w krajach rozwiniętych, a większość handlu międzynarodowego przypada na wymianę między tymi krajami, „powściągliwość płacowa" znacząco nie zmienia ich względnych pozycji konkurencyjnych. Między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi wariacje kursów euro i dolara mają o wiele większy wpływ na względną konkurencyjność niż koszty płacowe. W Unii Europejskiej jest to gra o sumie zerowej: to, co jeden kraj zyskuje w postaci udziału w rynku, inny traci. W tych warunkach konstatacja, że udział płac spada, wystarczy do wykazania, że wpływ „powściągliwości płacowej" na konkurencyjność uległ likwidacji. Załóżmy bowiem, że jakiś kraj obniża swoje płace i że obniżka ta odbija się na cenach, pozwalając podnieść konkurencyjność: w takim przypadku udział płac powinien pozostać stały. Sam fakt, że ich udział spada, pozwala więc stwierdzić, iż „powściągliwość płacowa" nie posłużyła do przywrócenia konkurencyjności, lecz do przywrócenia rentowności przedsiębiorstw. To, że przywrócenie udziału zysków nie pociągnęło za sobą inwestycji, świadczy o tym, iż

przeznaczono je na coś innego, a nie na rozbudowę mocy produkcyjnych czy na pozakosztową poprawę konkurencyjności – tzn. taką, którą przynosi innowacja, poprawa jakości produktów i ich lepsze przystosowanie do popytu. Sprawą zasadniczą jest więc to, na co przeznaczono tę dodatkową marżę.

Arytmetyka jest tu prosta: udział płac spada, a stopa inwestycji przeżywa stagnację. Coś musi więc wzrosnąć. Co? Odpowiedź jest oczywista: tym, co głównie równoważy spadek płac, jest prawdziwa eksplozja dywidend. Aby należycie zmierzyć niezainwestowane zyski, od ogólnej masy dywidend trzeba odjąć dywidendy wypłacane przez przedsiębiorstwa i uzyskać w ten sposób dywidendy netto. Gdy to uczynimy, okaże się, że dziś we Francji niezainwestowane zyski stanowią prawie 13% masy płacowej, a na początku lat 80. stanowiły 4%.

FINANSJERYZACJA JAKO ŚRODEK „SPINAJĄCY" REPRODUKCJĘ

To wszystko pozwala skonstruować całościowy schemat opisujący funkcjonowanie kapitalizmu neoliberalnego i odczytać powiązania, które doprowadziły do obecnego kryzysu. Należy wprowadzić tu dwa elementy kontekstowe – przeobrażenia, które zaszły w otoczeniu kapitalizmu i nie wynikają z działania jego mechanizmów wewnętrznych. Pierwszy to wzrost stopy bezrobocia, który zmienił układ sił między pracą a kapitałem. Dźwignia ta doprowadziła do spadku udziału płac. Drugi to coś, co można nazwać niedostatkiem okazji do rentownych inwestycji. Myśl jest tu następująca: taka sama rentowność nie jest związana z zaspokajaniem różnych potrzeb

społecznych. Jeśli, co więcej, rozumuje się pod kątem dynamiki, to perspektywy zysków zależą od potencjalnego wzrostu wydajności pracy, a ten jest różny w zależności od sektora, w którym się inwestuje. Rzecz w tym, że popyt społeczny przesuwa się z dóbr przemysłowych do usług, a zatem z sektorów o wysokiej wydajności pracy do sektorów o niskiej wydajności, przy czym to wszystko dzieje się w kontekście ogólnego spowolnienia wzrostu przeciętnej wydajności pracy. Te głębokie ewolucje prowadzą więc do zawężania się pola rentowności, co z kolei wyjaśnia, dlaczego otwierają się „nożyce" między odtwarzającymi się zyskami a niepodążającymi za nimi inwestycjami.

Spadek udziału płac i stagnacja inwestycji łączą się i prowadzą do wzrostu dywidend wypłacanych akcjonariuszom. Ten wzrost zysków podlegających podziałowi wśród akcjonariuszy na dwa sposoby oddziałuje zwrotnie na całościową konfigurację. Z jednej strony prowadzi do wzrostu norm rentowności i żądania od przedsiębiorstw „hiperrentowności". Stąd osławiona norma 15% rentowności funduszów własnych – tylekroć i słusznie piętnowana, ponieważ gospodarka, która w skali rocznej w najlepszym razie odnotowuje 3% wzrost, nie może trwale oferować swoim akcjonariuszom takiej rentowności. Mimo wszystko przedsiębiorstwa starają się zaspokoić ich wymogi – i mają na to tylko jeden sposób: kompresję płac.

Aby podołać swoim sprzecznościom, kapitalizm musiałby zaakceptować znacznie niższą rentowność kapitału, a finansjera musiałaby zrezygnować ze swojej czysto spekulacyjnej działalności. Jest to jednak zupełnie niemożliwe – niemożność ta wynika z istotnych cech systemu. Kapitalizm bowiem to system oparty na konkurencji między kapitałami: każdy indywidualny kapitalista, który

z jakiegokolwiek powodu odmówiłby udziału w walce konkurencyjnej, koniec końców, byłby skazany na bankructwo. Tę bezlitosną logikę wzmacnia jeszcze globalizacja. Utwardza ona wszystkie powiązania ujęte w tym schemacie. Zmuszanie pracowników najemnych, aby ze sobą konkurowali w skali światowej, i stwarzanie akcjonariuszom możliwości niemal natychmiastowego wycofywania wkładów, potęgują presję na płace.

Taka organizacja gospodarki światowej nie zrodziła się żywiołowo: rozmyślnie i systematycznie skonstruowały ją rządy i instytucje międzynarodowe. Drobiazgowo wyeliminowano instrumenty umożliwiające regulację w skali światowej – często czynili to ci sami, którzy dziś odkrywają jej dobrodziejstwa. Zasadniczym skutkiem tej dekonstrukcji jest to, że nie ma takiej instancji międzynarodowej, jaka byłaby zdolna ustalić reguły gry. Z tego powodu okres pokryzysowy cechuje wzmożona rywalizacja między głównymi mocarstwami kapitalistycznymi, a w skali europejskiej – niemal zupełny brak współpracy między państwami, co skutkuje prowadzoną wszędzie i z niezwykłym rozmachem polityką zaciskania pasa. Wszystkie te tendencje potęguje wielkie przesunięcie, które dokonało się na świecie: oto najbardziej dynamiczne rynki i najtańsza siła robocza znajdują się w krajach wschodzących, toteż ich „atrakcyjność" prowadzi do odłączenia eksportu od rynku wewnętrznego. Uderzającym przykładem są tu Niemcy.

Obok powszechnej deregulacji i całkowitej swobody manewru przyznanej finansjerze i kapitałom, widać jak na dłoni, że gospodarka światowa kształtuje się wokół pary Chiny – Stany Zjednoczone i że pogłębia się nierównowaga handlowa. Przed wybuchem obecnego kryzysu gospodarka kapitalistyczna prezentowała się jako ogromna

masa „wolnych kapitałów" zasilana kompresją płac i nierównowagą międzynarodową. Dzięki deregulacji finansowej kapitały te swobodnie cyrkulowały w pogoni za hiperrentownością, którą konkretne warunki produkcji mogły zapewnić jedynie wirtualnie. Jest więc rzeczą logiczną, że ta ucieczka do przodu znalazła ujście w sferze finansowej, ale to wcale nie oznacza, że mamy do czynienia z kryzysem ściśle finansowym. Wskazywanie na finansistów i wynalazców równie wymyślnych co nieprzejrzystych „instrumentów pochodnych" jako na jedynych sprawców kryzysu równa się ignorowaniu jego głębokich przyczyn.

Konfiguracja kapitalizmu neoliberalnego sprzyja wymogowi rentowności, lecz *a priori* stwarza problem realizacji: jeśli udział płac spada, a inwestycje popadają w zastój, to w takim razie kto kupuje to, co się wytwarza? Innymi słowy, a raczej mówiąc słowami Marksa, jakie schematy reprodukcji kapitału pasują do tego nowego modelu? Pierwszy element odpowiedzi brzmi: konsumpcja gospodarstw domowych nie podąża za niekorzystnym dla płac podziałem dochodów. Niezależnie od tego, czy gdzieś udział płac jest względnie stały, a konsumpcja gospodarstw domowych wzrasta znacznie szybciej niż PKB, czy też udział konsumpcji w PKB pozostaje mniej więcej stały, choć wyraźnie spada udział płac, pogłębia się luka między udziałem płac a udziałem konsumpcji, równoważąca symetryczną lukę między zyskami a akumulacją. Lukę między płacami i konsumpcją można wyjaśnić dwojako: albo spadła stopa oszczędności (gospodarstwa domowe spożywają coraz większą część swoich dochodów), albo szybciej wzrosła konsumpcja finansowana z dochodów niepłacowych równoważąc stagnację, a nawet spadek konsumpcji finansowanej z płac.

W różnym stopniu wszystkie te mechanizmy odegrały swoją rolę w różnych krajach i zawsze przy kluczowym udziale finansjery. To ona na kilka sposobów wypełnia lukę między płacami a konsumpcją. Pierwszy to konsumpcja rentierów: część niezakumulowanej wartości dodatkowej rozdziela się między posiadaczami dochodów finansowych, którzy ją konsumują. Finansjera stwarza pewną szarą strefę między płacami a rentami: coraz większa część dochodu niektórych pracowników najemnych przybiera postać wynagrodzeń finansowych, które można analizować jako dystrybucję wartości dodatkowej, a nie jako prawdziwą płacę. Reprodukcja kapitału jest możliwa tylko wtedy, gdy konsumpcję rentierów wspiera konsumpcja pewnych kategorii pracowników najemnych, bo bez niej rynki zbytu byłyby niewystarczające, toteż nieodłączny od tego modelu jest wzrost nierówności społecznych. W wielu krajach finansjera pozwoliła również na ogromny wzrost zadłużenia gospodarstw domowych, których konsumpcja wzrasta, ale nie z powodu wzrostu płac, lecz z powodu spadku stopy oszczędności. Wreszcie, to ona pozwala na wzrost gospodarczy Stanów Zjednoczonych na kredyt, zapewniając finansowanie ich deficytu handlowego. Odnajdujemy tu myśl, że finansjera nie jest pasożytem na zdrowym ciele, lecz środkiem „spinającym" reprodukcję kapitalizmu neoliberalnego.

Rozdział 4/ „Nowa gospodarka" – ciągle kapitalistyczna! Krytyka teorii „kapitalizmu kognitywnego"

Dyskurs o „nowej gospodarce" należy rozumieć jako ofensywę ideologiczną kapitału, której kwintesencję stanowiła wydana w 2000 r. książka Alaina Minca[37]. Zza fasady hymnu na cześć nowych technologii szybko wyłoniła się dość wulgarna apologia rynku, kapitalizmu i giełdy. W sumie cała argumentacja opierała się na następującym sofizmacie: ponieważ kapitalizm to dziś Internet, więc być antykapitalistą znaczy być przeciwnikiem Internetu. W ten sposób łatwo jest zapędzić przeciwnika do narożnika zarzucając mu, że pod pretekstem chęci wykazania, co się nie zmienia lub cofa, pozostaje ślepy na to, co się zmienia.

Otaczająca nas kultura medialna premiuje nowości. Nawet w środowisku badaczy istnieje *first mover advantage* – należy uprzedzić innych i opatentować swój koncept. Ta spośród dwóch prac naukowych, która zapowiada cudowne mutacje, stwarza *value added,* wartość dodaną. Rzekomi wielcy wtajemniczeni uprawiają retorykę wyjaśniającą fantastyczny rozmach mutacji, które zmienią świat i nasze życie. W związku z tym nie sposób uniknąć proroczej książki Jeremy Rifkina o „wieku dostępu" – jeszcze gorszej (jeśli to w ogóle możliwe) od jego wcześniejszej książki o „końcu pracy"[38]. Teren jest ideologicznie zaminowany.

37 A. Minc, *www.capitalisme.fr,* Paryż, Grasset 2000.

38 J. Rifkin, *Wiek dostępu,* Wrocław, Wyd. Dolnośląskie 2003, oraz tenże, *Koniec pracy,* Wrocław, Wyd. Dolnośląskie 2001.

Co dokładnie obejmuje dość elastyczny termin „nowa gospodarka"? Z grubsza można wyróżnić następujące jej składniki: po pierwsze, nowe technologie jako źródło wydajności pracy i wzrostu; po drugie, możliwość bezinflacyjnego i mniej cyklicznego wzrostu; po trzecie, nowe technologie jako ostoję (zyski i rynki zbytu) nowej długiej fazy ekspansywnej; po czwarte, nową rolę przypisywaną sektorowi finansowemu w ukierunkowywaniu inwestycji, podobnie jak w dystrybucji dochodów.

W tych czterech dziedzinach wyrażenie „nowa gospodarka" wprowadza w istocie w błąd, ponieważ żadna z nich nie jest naprawdę nowa. Po stronie zysków chodzi o to, aby wiedzieć, czy nowe technologie są czy nie są kapitałochłonne. Względna obniżka cen wyposażenia powoduje spadek organicznego składu kapitału, ale jego bardzo szybkie starzenie się sprzyja wzrostowi tego składu, toteż jej wpływ na stopę zysku jest niepewny. Po stronie rynków zbytu pytania są również klasyczne – czy blokada płac daje się pogodzić ze wzrostem podaży? Czy nowe technologie kreują masowy popyt? Czy zastępowanie popytu płacowego popytem niepłacowym jest społecznie do zniesienia?

Pytania te stoją na porządku dziennym i ciągle się ponawiają, ale są tak stare jak kapitalizm i można je rozpatrywać w niezmienionych ramach pojęciowych. Mówienie o „nowej gospodarce" byłoby uzasadnione, gdyby spowodowane przez nią mutacje rozbiły te stare pojęcia. Rzekomo tak się stało – zgodnie z tezą, której nieco na peryferiach „nowej gospodarki" bronią teoretycy „kapitalizmu kognitywnego", czyli rzekomo opartego na poznaniu i wiedzy.

Centralna teza wspomnianej teorii głosi, że w „nowym" kapitalizmie „kognitywnym" zastępującym dotychczasowy kapitalizm przemysłowy zasadniczym czynnikiem kreowania wartości staje się „wiedza", działalność poznawcza, którą w dużej mierze prowadzi się poza miejscami i czasem pracy, i że nowe technologie czynią wartość opartą na pracy anachronizmem, zastępując ją wartością opartą na wiedzy. Określanie wartości towarów przez pracę społeczną konieczną do ich wytworzenia rzekomo nie odpowiada już realiom stosunków produkcji. Tym, co w „nowej gospodarce" rzeczywiście nowe, jest właśnie ta utrata substancji przez prawo wartości, prowadząca do głębokiej mutacji, a nawet samoprzezwyciężenia kapitalizmu. Konkretnie, w produkcji towarów nowe technologie dokonały czterech rzekomo gruntownych przeobrażeń skutkujących niematerialnością, odtwarzalnością, niewidzialnością i rolą wiedzy.

Wątek niematerialności dotyczy zarówno procesu pracy, jak i samego produktu. Duża część towarów wytwarzanych w „nowej gospodarce" to dobra i usługi niematerialne lub takie, w których wspornik materialny sprowadza się do swojego najprostszego przejawu. Czy chodzi o oprogramowanie, czy o film cyfrowy lub cyfrowy kawałek utworu muzycznego, a jeszcze lepiej o informację, nowoczesny towar staje się „wirtualny". Konstatacja ta jest co najmniej częściowo słuszna, ale wcale nie pociąga za sobą skutków teoretycznych, które się zakłada. Może ona wywoływać zamieszanie tylko wśród zwolenników marksizmu prymitywnego, w którym pod pretekstem, że marksizm jest materializmem, towar uważa się za rzecz. Rozwój usług pozwolił zlikwidować takie anachroniczne niezrozumienie formy wartości.

Tym, co leży u podstaw towaru, jest stosunek społeczny, który w bardzo dużej mierze pozostaje niezależny od konkretnej formy produktu. Towarem jest to, co sprzedaje się jako środek zapewniający kapitałowi rentowność.

Odtwarzalność i niewidzialność coraz większej liczby dóbr i usług kwestionuje ich status towarów. Chodzi o nowoczesne formy jednej z podstawowych sprzeczności kapitalizmu, którymi niżej się zajmiemy. Na wstępie należy zanalizować rolę, którą w procesach produkcji odgrywa wiedza rzekomo mająca szczególnie godzić w teorię wartości opartej na pracy.

Wśród najlepiej skonstruowanych analiz zaliczających się do tej nowości, którą jest teoria „kapitalizmu kognitywnego", warto zwrócić uwagę na pracę Enzo Rullaniego. Jej główna teza brzmi: wiedza stała się „tak samo koniecznym czynnikiem produkcji, jak praca i kapitał", a waloryzacja tego czynnika pośredniego podlega „bardzo szczególnym prawom" – i to szczególnym do tego stopnia, że „kapitalizm kognitywny funkcjonuje inaczej aniżeli kapitalizm *tout court*. W rezultacie „ani teoria wartości wywodząca się z tradycji marksistowskiej, ani dominująca obecnie teoria wartości wywodząca się z tradycji liberalnej, nie mogą zdać sprawy z procesu przeobrażania wiedzy w wartość"[39].

Tu rzeczywiście mamy przed sobą afirmację zasadniczej nowości, zmianę paradygmatu – kapitalizm dzisiejszy funkcjonuje rzekomo odmiennie niż stary kapitalizm, do którego stosowała się teoria wartości – straciła ona, że posłużymy się formułą Toni Negriego, „cały sens w obliczu nadmiaru akumulacji społecznej"[40]. Dziwna rzecz – oto nurt ten, który nazywamy negrizmem, podpisuje się pod

39 E. Rullani, „Le capitalisme cognitive: du déjà vu?", *Multitudes* nr 2, 2000.

40 A. Negri, *Marx au-delà de Marx*, Paryż, L'Harmattan 1996.

najbardziej bezsensownymi propozycjami Rifkina. Negri, w gmatwaniu stosunku między pracą a kapitałem idzie jeszcze dalej niż Rullani, pisze mianowicie: „Pracownikowi nie potrzeba dziś narzędzi pracy (tzn. kapitału trwałego), których miałby dostarczać mu kapitał. Najważniejszy kapitał trwały – ten, który określa dyferencjały wydajności – znajduje się obecnie w mózgu ludzi, którzy pracują: jest to obrabiarka, którą każdy z nas nosi w sobie. Na tym polega zasadnicza i absolutna nowość dzisiejszego życia produkcyjnego"[41]. Jeden z uczniów Negriego, Yann Moulier Boutang, jest jeszcze bardziej kategoryczny – twierdzi, że w „kapitalizmie kognitywnym" wiedza „staje się głównym zasobem wartości" i „głównym miejscem procesu waloryzacji"[42].

Rifkin nie mówi nic innego. „Posiadanie kapitału fizycznego, które było istotą społeczeństwa przemysłowego, ma dla życia gospodarczego coraz bardziej marginalne znaczenie. Kapitał staje się takim samym jak inne zasobem i nikt o niego się nie troszczy. Przedsiębiorstwa wyprzedają swój majątek, ograniczają zapasy, wypożyczają swoje wyposażenie i korzystają z podwykonawstwa. Po co przedsiębiorstwo miałoby posiadać kapitał produkcyjny w gospodarce, w której wszystko robi się *just in time?* Wszystko ulega niewiarygodnemu przyspieszeniu"[43].

Czy to w wersji uczonej (Negri i jego szkoła), czy w wersji wulgarnej (Rifkin), teza ta jest teoretycznie koślawa. Pomysł, że kapitał posiada zdolność przywłaszczania

41 A. Negri, *Exil*, Paryż, Mille et Une Nuits 1998, s. 19.

42 Y. Moulier Boutang, „Nouvelles frontières de l'économie politique du capitalisme cognitif", *Colloque Textualités et nouvelles technologies*, Montreal, 23-25 października 2001 r.

43 J. Rifkin, „D'ici vingt-cinq ans, la propriété sera une idée démodée" (wywiad), *L'Expansion*, 12 października 2000 r.

sobie postępów nauki (lub wiedzy) nie jest niczym nowym – to podstawowy element marksistowskiej analizy kapitalizmu. Utrzymywanie, że chodzi o niedawne odkrycie i rzeczywistą nowość, świadczy o wąskim pojmowaniu marksistowskiej teorii wartości, sprowadzonej do kalkulacji czasu pracy. W *Zarysie krytyki ekonomii politycznej* (*Grundrisse*) Marks pisał wyraźnie coś wręcz przeciwnego, przy czym była u niego obecna myśl o dematerializacji produkcji. Przewidywał mianowicie taki poziom rozwoju, na jakim „w procesie produkcji robotnik nie umieszcza już jako członu pośredniego między sobą a przedmiotem / pracy/ obrobionego przedmiotu przyrodniczego", a zatem nie mamy już do czynienia ze „sprowadzoną do czystej abstrakcji pracą", gdyż to „nie bezpośrednia praca wykonywana przez samego człowieka i nie przepracowany przezeń czas pracy tworzą wielką podwalinę produkcji i bogactwa, lecz zawłaszczanie przezeń własnej ogólnej siły wytwórczej, poznanie przezeń przyrody oraz opanowywanie jej dzięki swemu istnieniu jako organu społecznego – słowem, podwalinę tę tworzy rozwój społecznego indywiduum"[44]. I jeszcze jeden cytat z Marksa: „Kapitał wchłonął przeto nagromadzenie wiedzy i biegłości, powszechnych sił wytwórczych mózgu społecznego, i dlatego cechy te jawią się pracy jako własność kapitału, a ściślej – *kapitału trwałego*"[45]. Czyż dokładnie tego samego nie można powiedzieć o „wiedzy", z której zwolennicy teorii „kapitalizmu kognitywnego" robią trzeci czynnik produkcji, tak, jakby zastępowała ona kapitał i pracę jako źródło bogactwa?

44 K. Marks, op. cit., s. 572-573.

45 Tamże, s. 567.

Tymczasem, po przypisaniu Marksowi tezy, zgodnie z którą towar to rzecz, przypisuje mu się pogląd, że praca to gest. Jego teorię rzekomo niweczy więc działalność umysłowa pracowników, a gospodarka oparta na wiedzy unieważnia teorię wartości opartej na pracy. Wynika z tego, że teoria ta stosuje się jedynie do „gospodarki opartej na ignorancji", w której tysiące ramion (rzekomo dość bezmyślnie) walą młotami w kowadła. Natomiast praca najemnego informatyka zdecydowanie wymyka się tej przestarzałej teorii. To tak, jakby chodziło o odkrycie, że kapitalizm może przywłaszczyć sobie wszelkie działania i siły wytwórcze, które ucieleśnia konkretny pracownik! A przecież w świetle tego, co pisał Marks, szczególnie w *Zarysie*, widać całą banalność teorii tych, którzy w ten sposób go „przezwyciężają". Można nawet uważać, że Marks antycypował postępy automatyzacji, gdy pisał np., że „przestaje *bezpośrednia praca*, jako taka, stanowić bazę produkcji, ponieważ, po pierwsze, przekształca się ona raczej w czynność nadzoru i regulowania; po wtóre zaś, ponieważ produkt przestaje być wytworem odosobnionej bezpośredniej pracy, a *wytwórcą* okazuje się raczej *kombinacja* działalności społecznej"[46]. Podobnie jesteśmy zaskoczeni, gdy czytamy u niego, że „na im większą skalę rozrasta się kapitał trwały (...), tym bardziej staje się *ciągłość procesu produkcji*, czyli nieprzerwany strumień reprodukcji, zewnętrznie narzuconym warunkiem sposobu produkcji opartego na kapitale"[47].

Ci, którzy twierdzą, że mówiąc o „wiedzy" wprowadzają jakąś nowość teoretyczną, afiszują się jedynie ze swoją nieznajomością teorii wartości. Wcale jej nie krytykują,

46 Tamże, s. 576.

47 Tamże, s. 571.

lecz, paradoksalnie, odnajdują jej prawidłową wykładnię, która niewiele ma wspólnego z tym, czego w tej dziedzinie się nauczyli. Jak widzieliśmy, myśl głosząca, że kapitał posiada dar przyswajania sobie postępów nauki (czy wiedzy), nie jest niczym nowym w marksizmie. Jedna z nieodłącznych cech kapitalizmu, stanowiąca istotne źródło jego skuteczności, zawsze polegała na wcielaniu umiejętności pracowników w kapitalistyczną maszynerię społeczną. Kapitał, wyjaśniał Marks, „powołuje do życia wszystkie potęgi nauki i przyrody, a także moce społecznej kombinacji /pracy/ oraz komunikacji społecznej, aby (względnie) uniezależnić tworzenie bogactwa od zużytego na to czasu pracy"[48]. W tym znaczeniu kapitał nie jest parkiem maszyn czy komputerów sieciowych, lecz społecznym stosunkiem panowania.

Nie chodzi tu o to, by „bronić marksizmu", lecz o to, by go restytuować i zapobiec traktowaniu skutków pobieżnych lektur jako jego przezwyciężenia. Przede wszystkim jednak polemika ta jest okazją do podkreślenia, że kapitalizm nie uległ mutacji, a jego najgłębsze sprzeczności osiągają dojrzałość. Chcąc za wszelką cenę popisać się odkryciem nowości w funkcjonowaniu kapitalizmu, w tezach o „kapitalizmie kognitywnym" zapomina się, że mutacje te nie powodują zaniku sprzeczności kapitalizmu, lecz sprawiają, że stają się one bardziej niż kiedykolwiek namacalne. Paradoks pewnej lewicy, pragnącej zradykalizować krytykę kapitalizmu, polega na tym, że popada ona w zafascynowaną swoim przedmiotem logikę regulacjonistyczną. Fascynuje się tym, jak kapitał potrafi wykorzystywać nowe technologie, i wyobraża sobie, że poddaje się on kuracji odmładzającej. Rullani proponuje więc, aby

48 Tamże, s. 573.

zamiast o sprzeczności mówić o *mismatching* (niedopasowaniu) i w ten sposób traci z pola widzenia prawdziwą sprzeczność związaną z nowymi technologami, a mianowicie narastającą trudność przekształcenia w towary tego, co z ich pomocą się wytwarza. Kapitał wytwarza towary i działa zgodnie z prawem wartości, które jest jego prawem. Zamiast „przezwyciężać" tę logikę ekonomiczną, stara się nieustannie ją reprodukować, a jednym z wymiarów „nowej gospodarki" jest właśnie to, że reprodukcja ta staje się coraz trudniejsza.

Nurt negristowski znajduje się w impasie teoretycznym, a jego bilans jest bardzo negatywny[49]. Obecny kryzys zmiótł to, co nurt ten wypracował na płaszczyźnie teoretycznej, gdyż nie dostarczył on żadnego klucza, który pozwalałby zrozumieć ten kryzys. Współczesny kapitalizm ze swoim rozpasanym wyzyskiem jest nader klasyczny, a wiedza pracowników najemnych to tylko jeden ze środków wyciskania z nich wartości dodatkowej. W polu kapitalistycznych stosunków społecznych nie ma czegoś takiego, jak „wartość oparta na wiedzy".

EKONOMICZNE PODSTAWY BEZPŁATNOŚCI

W coraz liczniejszych gałęziach współczesny kapitalizm cechuje nie tyle odwoływanie się do „wiedzy", ile szczególna struktura kosztów[50] – uruchomienie nowych technologii początkowo wymaga dużych i skoncentrowanych

49 Patrz D. Bensaïd, „Plèbes, classes, multitudes: Critique de Michael Hardt et Antonio Negri", *Une radicalité joyeusement mélancolique: Textes 1992-2006*, Paryż, Textuel 2010.

50 Patrz M. Volle, *Économie des nouvelles technologies*, Paryż, Economica 1999.

w czasie nakładów. W tym, że chodzi o nakłady pracy – np. pracy zespołu inżynierów i informatyków – nie ma nic, co mogłoby sprawiać kłopot podejściu marksistowskiemu, dla którego kapitał trwały jest skrystalizowaną pracą żywą. Cały problem polega na sposobach waloryzacji tego wkładu kapitału. Tu sprawy się komplikują – a to z powodu właściwości nowych technologii. Po pierwsze, następuje szybka dewaloryzacja inwestycji na tym polu, toteż trzeba je szybko zamortyzować i szybko osiągnąć z nich zyski. Po drugie, gdy zainwestuje się już fundusze początkowe, produkcja/reprodukcja wyrobu jest niemal bezpłatna. Po trzecie, gdy doszło już do pierwszego rozpowszechnienia, innowację lub produkt finalny (program, dzieło sztuki, lek, informację itp.) może niemal bezpłatnie zawłaszczyć konkurencja.

Dwa pierwsze punkty jako takie nie stanowią żadnego szczególnego problemu – waloryzacja kapitału przebiega za pośrednictwem kształtowania się ceny, która obejmuje bieżący koszt produkcji, amortyzację kapitału trwałego skalkulowaną na podstawie długości jego życia ekonomicznego i przeciętną stopę zysku. Proces ten nie jest wolny od sprzeczności związanych z konkurencją między kapitałami, która na zmianę prowadzi żywiołowo do nadakumulacji i dewaloryzacji kapitału. Tendencje te potęgują się bezsprzecznie w przypadku „nowej gospodarki" (wysokie koszty trwałe w porównaniu z kosztami zmiennymi, krótkotrwałe życie kapitału trwałego), ale nie mamy tu do czynienia z żadną zmianą jakościową.

Problem stanowi natomiast punkt trzeci. Gdy innowacja pozwala taniej wytwarzać te same towary, pierwszy z kapitałów, który ją wprowadza, korzysta z premii lub renty („nadzwyczajnej" wartości dodatkowej, mówiąc słowami Marksa), przejściowo wynagradzającej przewagę

technologiczną. Jego konkurenci muszą wprowadzić tę samą innowację, aby również skorzystać z zysków nadzwyczajnych lub po prostu wytrzymać konkurencję.

Dodatkowa trudność pojawia się wtedy, gdy konkurencyjne firmy mogą uczynić to bardzo niewielkim kosztem, gdyż skutkuje to natychmiastową dewaloryzacją kapitału zaangażowanego w początkowe nakłady. Cechą współczesnego kapitalizmu jest właśnie odtwarzalność coraz liczniejszych towarów po bardzo niskich kosztach. Jest to kolejna cecha charakterystyczna towarów „wirtualnych", która w dziedzinie rentowności stwarza szczególne problemy. Do uruchomienia produkcji tych towarów potrzeba ogromnej inwestycji koncepcyjnej, ale następnie ich produkcja jest niemal bezpłatna. Można dać wiele takich przykładów – od ostatniego CD Michaela Jacksona po najnowszą cząsteczkę leku anty-AIDS. Ta cecha nowych technologii popada w sprzeczność z logiką urentownienia kapitału z powodu innej prawdziwej nowości. Zaraz po powstaniu produktu „nowo wchodzący" do branży oraz piraci komputerowi czy producenci leków generycznych nie muszą już ponosić nakładów kapitału. W przypadku większości towarów tak nie jest – co prawda można skopiować model czy metodę produkcji, ale to nie redukuje kosztów produkcji w takiej samej proporcji, bo jeszcze trzeba wytworzyć produkt czy wyświadczyć usługę, a marce, prestiżowi czy reklamie uda się lepiej czy gorzej urentownić początkowe nakłady. Jednak w przypadku nowych produktów zjawisko to zmienia naturę. Gdybym mógł skopiować oprogramowania Microsoftu i sprzedać je po cenie kosztów, zawładnąłbym rynkiem i unicestwiłbym inwestycje tego koncernu.

Załóżmy, że inwestuję 1000 euro po to, aby uzyskać nowy wyrób, którego koszt produkcji wynosi 1 euro.

Spodziewam się, że sprzedam 1000 sztuk, w cenie np. 2,50 euro a sztukę, co rozkłada się na 1 euro amortyzacji kapitału trwałego, 1 euro kosztów produkcji i 25% marżę, czyli 0,50 euro. Załóżmy jednak, że gdy sprzedamy pierwszą sztukę, konkurent zacznie produkować ten sam wyrób nie ponosząc żadnych innych kosztów poza kosztami bezpośredniej produkcji, wynoszącymi 1 euro, do którego dochodzi 25% marża. Cena sprzedaży wyrobu konkurenta wynosi 1,25 euro, czyli dwukrotnie mniej niż mojego. Innymi słowy, zagarnia on rynek i dewaloryzuje wyłożony przeze mnie kapitał.

Kolejne pojęcie to niepodzielność, jeśli posłużyć się określeniem stosowanym w odniesieniu do służb publicznych. Pasuje ono do informacji, której przekazanie nikogo nie pozbawia możliwości korzystania z niej, w przeciwieństwie np. do książki, z której nie będę mógł korzystać, jeśli komuś ją dam lub pożyczę. W takiej mierze, w jakiej nowe technologie wprowadzają tego rodzaju logikę, popadają one w sprzeczność z kapitalistyczną logiką towarową. Potencjalnie kapitalizm nie może już funkcjonować – w każdym razie zgodnie ze swoimi zwyczajowymi regułami. Rullani ma rację mówiąc, że w takich warunkach wartość wiedzy nie zależy od jej rzadkości, lecz „wynika wyłącznie z instytucjonalnie lub faktycznie ustanowionych ograniczeń w dostępie do wiedzy". W celu zwaloryzowania tej formy kapitału należy paradoksalnie „ograniczyć czasowo rozpowszechnianie" tego, co pozwolił on stworzyć, a jeśli nie, to „uregulować dostęp do niego". Dziś jest pełno przykładów ilustrujących tę analizę – dostarczają ich Microsoft, Napster czy choćby projekty niekopiowalnych CD jako reakcja na kopie pirackie. Jak pisze Rullani, „wartość wymienna wiedzy jest więc całkowicie związana z praktyczną zdolnością ograniczania jej

swobodnego rozpowszechniania, tzn. ograniczania możliwości kopiowania, naśladowania, *reinwencji*, przyswajania sobie wiedzy innych środkami prawnymi (patenty, prawa autorskie, licencje, kontrakty) lub monopolistycznymi".

Oto racjonalne jądro idei „nowej gospodarki". Jest ona domeną patentu, wzmocnionej własności intelektualnej i regresywnych innowacji, które mają anulować możliwości stwarzane przez poprzednie innowacje – zwłaszcza możliwości kopiowania produktów. Co z tego wynika? To, że przezwyciężyliśmy rachunek towarowy i prawo wartości i że nieodparcie wkraczamy do królestwa obfitości i bezpłatności? Technika rzekomo pozwala nam więc łagodnie przezwyciężyć kapitalizm za pośrednictwem mnóstwa drobnych innowacji, które wyzuwają go z jego własnej treści. Kapitalizm i przedsiębiorstwo rzekomo można rozpuścić w wiedzy i komunikacji, toteż w swoich proroczych dyskursach rzecznicy tej teorii ochoczo doprowadzają tendencje, o których tu mowa, do ostateczności, a więc do absurdu.

Chcąc zaoszczędzić sobie takich błędów, należy przyjąć odrobinę bardziej dialektyczny punkt widzenia i powiedzieć dwie różne rzeczy jednocześnie. Po pierwsze, tak, to się zmienia! Przeobrażenia są niezaprzeczalne i nie należy upierać się, że „nie dzieje się nic nowego pod słońcem". Lecz po drugie, przeobrażenia te musi przemielić kapitalistyczna maszynka do mięsa. Po przemieleniu pozostaje z nich to, co służy pełnemu rozkwitowi towaru, toteż wszelki tkwiący w nich potencjał formatuje się tak, aby zmieścił się w ciasnej formie towaru. Rzecz bowiem w tym, że nowe technologie stanowią wielkie zagrożenie dla kapitalizmu, przede wszystkim ze względu na bezpłatność produktów tych technologii i poliwalencję pracy przy ich wytwarzaniu. Bezpłatność lub co najmniej taryfikacja

publiczna to racjonalna konsekwencja struktury kosztów charakterystycznej dla „nowej gospodarki", w której najpierw wydatki są bardzo wysokie, a następnie koszt jednostkowy jest prawie żaden. Najpierw mamy uspołeczniony wydatek, którym może być stworzenie funduszów koniecznych do uruchomienia produkcji nowej cząsteczki czy rozsądnego – a nie od sztuki – wynagradzania artystów. Następnie mamy dystrybucję, która odbywa się po taryfach pozostających w bardzo elastycznym związku z kosztem. W samym procesie produkcji przeobrażenia pracy umożliwiają nowe rozszerzenie poliwalencji i opanowanie przez pracowników najemnych całego procesu pracy.

Można więc zastanowić się nad społecznie najefektywniejszymi sposobami wykorzystania do końca potencjału „nowej gospodarki", a to jest przeciwieństwem postawy polegającej na negowaniu jej nowości. Niech jednak nikt nie opowiada, że mamy do czynienia z linearnym procesem przezwyciężania kapitalizmu czy że ten funkcjonuje już zgodnie z innymi prawami niż stare prawo wartości. Przeciwnie – system ten będzie stawiał opór innowacjom i starał się naginać je do wymogów regulacji towarowej; kapitalizm zasadniczo się nie przeobraża, lecz stara się przeobrazić innowację w towar. Mniemając i głosząc, że kapitalizm może przyswoić sobie wszelkie implikacje zachodzących przeobrażeń, udziela mu się kredytu zaufania i rezygnuje się z jego zasadniczej krytyki. Należy nawet sformułować odwrotną tezę – że kapitalizm zawsze wykorzystuje w niedostatecznym stopniu innowacje, które nieustannie wprowadza.

Teoretyzowanie o pojawieniu się nowego kapitalizmu czy postkapitalizmu jest bezzasadne. Pierwszy powód jest taki, że tego rodzaju układ nie może stopniowo zastąpić

klasycznych towarów i objąć całej produkcji społecznej. Amatorzy nowości postulują oczywiście takie rozszerzenie, ale jest to wyraźnie zabieg ideologiczny, który ma przysporzyć znaczenia ich proroctwom. Postępowanie Rifkina w *Wieku dostępu* jest z tego punktu widzenia podobne (a więc również tak samo błędne) jak w *Końcu pracy*, w którym polegało na nieuprawnionym ekstrapolowaniu tendencji lokalnych na całą sferę ekonomiczną.

Załóżmy jednak szerokie rozpowszechnienie takich potencjalnie bezpłatnych wyrobów. Powyższa analiza wskazuje, że zamiast dopatrywać się pojawienia nowego sposobu produkcji należy widzieć w tym zaostrzenie się absolutnie klasycznej sprzeczności między formą, którą przyjmuje rozwój sił wytwórczych (potencjalne bezpłatne rozpowszechnianie), a kapitalistycznymi stosunkami produkcji, które starają się reprodukować towarowy status produktów – wbrew potencjałowi nowych technologii. Powracamy tu do opisanej przez Marksa zasadniczej sprzeczności kapitału. Tym razem zacytujemy obszerniej przytoczony już fragment *Zarysu*: „Z jednej strony powołuje do życia wszystkie potęgi nauki i przyrody, a także moce społecznej kombinacji /pracy/ oraz komunikacji społecznej, aby (względnie) uniezależnić tworzenie bogactwa od zużytego na to czasu pracy. Z drugiej zaś strony pragnie stworzone w ten sposób potężne siły społeczne mierzyć czasem pracy i wepchnąć je w granice wymagane dla zachowania stworzonej już wartości jako wartości. Siły wytwórcze i stosunki społeczne – dwie odmienne strony rozwoju społecznego indywiduum – zdają się kapitałowi tylko środkami, i są dlań tylko środkami, umożliwiającymi produkowanie na jego ograniczonej podstawie. In fact

/w rzeczywistości/ jednak stwarzają materialne warunki do wysadzenia jej w powietrze."[51]

Ponieważ w teorii „kapitalizmu kognitywnego" zapomina się o tej sprzeczności między nowymi technologiami a prawem wartości, polega ona na fundamentalnym nonsensie. Przewiduje nową fazę kapitalizmu, wyposażoną w specyficzną logikę i nowe prawa, zwłaszcza w sferze określania wartości. Teoria ta, zafascynowana swoim przedmiotem, przypisuje więc współczesnemu kapitalizmowi spójność, której on nie posiada, i na swój sposób sytuuje się w pewnej logice regulacjonistycznej, która postuluje nieskończoną zdolność kapitalizmu do odnowy. U André Gorza znajdujemy formułę, która cudownie podsumowuje niespójność tej teorii: „kapitalizm kognitywny to sprzeczność kapitalizmu"[52]. Mutacje technologiczne dowodzą bowiem, że – jak to przewidział Marks – w toku rozwoju swoich sił wytwórczych ten sposób produkcji doszedł do pewnej granicy. Po przekroczeniu tej granicy można korzystać z całego potencjału sił wytwórczych tylko pod warunkiem, że przezwycięży się kapitalizm i stworzy inną gospodarkę.

To sam kapitalizm, a nie jego analiza marksistowska, sprowadza gospodarkę do sfery wartości wymiennej, w której wartość oparta na bogactwie jest tylko środkiem. Wielka słabość kapitalizmu polega właśnie na tym, że ma on coraz większe trudności z nadawaniem formy towarowej nowym, niematerialnym i potencjalnie bezpłatnym wartościom użytkowym. Teoretycy „kapitalizmu kognitywnego", powołując się na Marksa, a zwłaszcza na przytoczone przez nas ustępy *Zarysu krytyki ekonomii*

51 K. Marks, op. cit., s. 573.

52 *A. Gorz, L'immatériel: Connaissance, valeur et capital, Paryż, Galilée 2003.*

politycznej, opowiadają bzdury. Wyciągnięty przez Marksa wniosek brzmi: aby rozwiązać tę właściwą kapitalizmowi sprzeczność, „masy robotnicze same muszą zawłaszczyć sobie swą pracę dodatkową", bo „gdy już będą to czyniły", tj. gdy dokonają rewolucji społecznej, osiągniemy punkt, w którym „miarą bogactwa nie będzie już w żadnym razie czas pracy, lecz *disposable time* /rozporządzalny czas/"[53].

EKONOMIA POLITYCZNA *START UPS*

„Nowa gospodarka" fascynowała również ze względu na szczególną rolę, jaką odgrywały w niej finanse. Wydawało się, że przedsiębiorstwa nowego rodzaju zwane *start ups* potrafią rozwijać się w przyspieszonym tempie i niebywale zwiększać swoją kapitalizację giełdową. Te zgrupowane na specjalnym rynku Nasdaq przedsiębiorstwa przyczyniły się w wielkim stopniu do wzlotu notowań giełdowych. Niektóre były zdolne do wykupywania przedsiębiorstw „starej gospodarki" – jak to się stało w przypadku AOL, które wykupiło Time Warner.

Pierwsze pytanie rodzące się w związku z tą konstatacją brzmiało: czy ten wzlot notowań giełdowych może trwać bez końca? Odpowiedź powinna była być jednoznacznie negatywna, ale nie można było udzielić takiej odpowiedzi, jeśli ulegało się specyficznie burżuazyjnemu fetyszyzmowi finansowemu. To prawda, że młodzi przedsiębiorcy działający w „net-gospodarce" i uważający się za doświadczonych awanturników i przebiegłych innowatorów, byli przekonani, że pieniądze, które zgarniają, zawdzięczają jedynie swoim zdolnościom. Trudno zresztą było im się

53 K. Marks, op. cit., s. 575.

dziwić, gdy widziało się, jak wielkim świeżym pieniądzem kapitał finansowy zasilał projekty, które – obiektywnie rzecz biorąc – miały niewiele szans na realizację. Dzielone dochody nie były jednak wirtualne, toteż należy w tym miejscu poczynić rozróżnienie między wartością majątkową (kapitalizacją giełdową) a wynikającymi z niej dochodami.

Aktywa finansowe są zaliczką na poczet wytworzonego bogactwa, a ich cena jest w dużym stopniu fikcyjna, choć nie całkowicie, ponieważ jedni kupują akcje, a inni sprzedają je lub (czasami) emitują. Większość tych transakcji jest jednak wirtualna – gdy sprzedaje się akcje Vivendi, aby kupić akcje France Télécom, kurs, po którym dokonuje się takiej wymiany, jest względnie konwencjonalny. Te szczególne ceny można by pomnożyć przez tysiąc – tak, jakbyśmy mieli do czynienia ze specjalną walutą, będącą wielokrotnością rzeczywistych walut.

Między sferą finansową a sferą realną występują jednak określone powiązania, które nie pozwalają na trwałą rozbieżność między nimi. W istocie wszystko zależy od tego, co robi się z aktywami finansowymi. Dopóki reinwestuje się je całkowicie, fortuny rosną bez żadnego związku materialnego ze sferą realną, a luka ta potencjalnie może stać się nieskończona. Jeśli jednak chce się przenieść część dochodów finansowych do sfery realnej, a więc, innymi słowy, wymienić je na dobra i usługi, transfer ten musi ugiąć się przed prawem wartości lub – bardziej prozaicznie – przed prawem podaży i popytu. Wyobraźmy sobie, że ta nowa siła nabywcza nie jest w stanie zapewnić zbytu produkcji ani „zastąpić" popytu płacowego. Dopasowanie odbywa się wówczas za pośrednictwem cen, co sprowadza się do dewaloryzacji dochodów – w tym dochodów finansowych. Stąd wielka wrażliwość rentierów na inflację – to

od niej zależy rzeczywisty dochód z własności. Jeśli jednak dochodzi do takiej dewaloryzacji, odbija się ona na wycenie majątku, a notowania papierów wartościowych muszą spaść, aby dostosować się do rzeczywistego dochodu, który przynoszą. Jest to typowy scenariusz kryzysu funduszów emerytalnych – kryzysu, podczas którego całe pokolenie emerytów – dotychczasowych ciułaczy wykupujących papiery wartościowe – zaczyna je wyprzedawać, aby sfinansować swoją konsumpcję.

Obiektywnie rzecz biorąc, notowania giełdowe powinny zatem reprezentować antycypowane zyski przedsiębiorstw, na których podstawie wypłaca się dochody finansowe. W okresie rozkwitu „nowej gospodarki" notowania oderwały się jednak zupełnie od zysków i pozostawały w bardzo luźnym związku z rentownością kapitału. W całych dziejach kapitalizmu zjawisko to nigdy nie osiągnęło takiego rozmachu jak w tym okresie i nie mogło trwać wiecznie. Mogło natomiast trwać długo – dopóty, dopóki trwała ta euforyczna ucieczka do przodu, której byliśmy świadkami, i dopóki zjawisko to nie musiało zmierzyć się z rzeczywistością. Mogło ono również trwać tak długo, jak długo względna obniżka płac pokrywała część efektywnie wydatkowanych dochodów finansowych. Prezent, który w postaci pięknego samochodu robił sobie prezes *start up*, nie jest wirtualny – zapłacono zań z masy płacowej, którą zmniejszono o ten wydatek. Wybraniec losu tak tego, oczywiście, nie postrzegał – uważał, że ten samochód to (słusznie należące mu się) wynagrodzenie za osobisty spryt, umiejętność robienia interesów czy dawanie sobie rady. Wyobraźnia burżuazyjna jest bowiem bardzo ograniczona!

Kto jednak płacił za wspomniany samochód, jeśli – jest to często się zdarzało – *start up* nie przynosił jeszcze

zysków? W takim przypadku młody prezes wypłacił sobie pensję z kredytu bankowego. Kredyt bankowy to nic innego jak akumulująca się wartość dodatkowa – nawet jeśli pożycza się „na wieczne nieoddanie". Cały problem polegał na tym, czy typowe dla „nowej gospodarki" *start ups* stworzą nowe pole waloryzacji kapitału. Odpowiedź na to pytanie powinna była być negatywna – po prostu dlatego, że potencjalny rynek był za wąski.

Należy więc dodatkowo odróżnić tworzenie nowych rynków zbytu od przejmowania części rynku już istniejącego. Rozpatrzmy przykład wielkiej księgarni internetowej Amazon. Produkt finalny nie jest nowy – to książka – ale sprzedaje się go w zupełnie nowy sposób. Czy może to stworzyć nowy rynek zbytu dla książki – czy, innymi słowy, ludzie kupią więcej książek, ponieważ teraz mogą czynić to w Internecie? Nie wiadomo, ale prawdopodobnie rynek nie rozszerzy się zbytnio. W takim razie rentowność Amazona zależy od zdolności tej firmy do przejęcia klienteli tradycyjnych sieci dystrybucji. Mamy tu do czynienia z klasycznym zjawiskiem konkurencji, podobnym do wypierania drobnego handlu przez super- i hipermarkety.

Start ups oferowały jednak również nowe usługi i stwarzały nowe, odmienne od handlu *online*, gałęzie działalności gospodarczej. Rodziło się natychmiast pytanie, jak one zarobią pieniądze – „zrobią kasę"? Weźmy teraz za przykład Net2com – firmę, której młody prezes miał swoją chwilę medialnej sławy i chwały. Oferowana usługa to robione na zamówienie zestawy wycinków prasowych z innych stron internetowych. Idea pasożytowania na cudzej produkcji wymownie świadczy o sprycie, który jest potrzebny na tym polu. Okazało się, że produkt (który przetestowaliśmy) jest bardzo kiepskiej jakości – mnóstwo uzyskiwanych w ten sposób informacji było

bezwartościowych. Nikomu to jednak nie przeszkadzało, ponieważ usługa była bezpłatna. No właśnie – kto za to płacił? Mimo lichej jakości usługi wymagała ona odrobiny siły roboczej, której nie można było wynagradzać jedynie obiecankami. Pierwsza z możliwych odpowiedzi brzmiała: płacą frajerzy – ci, którzy zainwestowali w ten interes po to, aby go uruchomić – i być może nieco później ci, którzy sfinansują wprowadzenie firmy na giełdę. Odpowiedzi tej nie można było oczywiście uznać za zadowalającą dla całej rosnącej jak grzyby po deszczu branży. Dochodziło więc – i bez wątpienia będzie dochodziło w przyszłości – do brutalnych dopasowań polegających na dewaloryzacji kapitału.

To samo pytanie – tyle że w innej skali – odnosi się do Yahoo i Free. Yahoo działa na zasadzie indeksacji stron internetowych i za kulisami wymaga bardzo dużej siły roboczej. Free proponuje usługi, które sprzedają inni. Tu też mamy do czynienia z zagadką – kto płaci np. za kampanie reklamowe, które robią sobie ci *providers po to, aby rozgłaszać, że oni za nic nie płacą.* Jedyną możliwą odpowiedzią są reklama i badania marketingowe. Reklama polega na umieszczaniu na stronie internetowej małych bannerów ogłoszeniowych, odsyłających do innych stron – jak widać, to wszystko kręci się jakby w kółko. Globalnej koperty budżetowej nie można jednak rozciągać w nieskończoność, a godnych zaufania środków na przetestowanie rezultatów tych wydatków jest niewiele. Pozostają *cookies pozwalające stworzyć* bardzo rozległą bazę danych o obserwowanych konsumentach, których kataloguje się pod względem gustów. Mechanizmy te, w najlepszym razie, pozwalają dostosować podaż, co faktycznie stanowi pewną nowość. Również pod tym względem istnieje jednak ryzyko, że rezultat okaże się ograniczony, trudno bowiem

ocenić, do jakiego stopnia ci, którzy chcą waloryzować takie źródło zysków, blefują. Cóż bowiem z tego, że okaże się, iż Kowalski kupuje w Internecie niepoprawne politycznie książki, o które nie ośmiela się poprosić swojego księgarza?

Pod wieloma względami euforia giełdowa była, rzecz jasna, korzystna – ale nie dla wszystkich. Perturbacje i niepewność, które jej towarzyszyły, nawet z kapitalistycznego punktu widzenia stwarzały coraz bardziej niesprzyjającą atmosferę. Prezes IBM Louis Gerstner zauważył, że „w 1999 r. notowania akcji nierentownych spółek wzrosły o 52%, gdy tymczasem spadały notowania akcji przedsiębiorstw przynoszących rzeczywiste zyski"[54]. Pozostawało to w rażącej sprzeczności z jedną z podstawowych reguł kapitalizmu, zgodnie z którą notowania na giełdzie powinny odzwierciedlać zdolność osiągania zysku. Gdyby takie zniekształcenia się miały się utrwalić, kapitalizm po prostu nie mógłby funkcjonować.

KULISY NOWYCH TECHNOLOGII

Jednym ze składników rzekomo „nowej" gospodarki był ponowny wzrost wydajności pracy w Stanach Zjednoczonych. Miał on kłaść kres „paradoksowi Solowa", który polegał na stwierdzeniu, że forsowna informatyzacja nie przynosi wzrostu wydajności. Należy zakwestionować tego rodzaju bezpośredni związek – wzrost wydajności pracy nie zależy jedynie od innowacji technologicznych, ale również od pewnego bardzo klasycznego czynnika, a mianowicie od stopnia wyzysku siły roboczej.

54 *L'Expansion*, 22 czerwca 2000 r.

Niech posłuży nam za przykład *B2B* (*Business to Business*) – wykorzystanie Internetu w stosunkach między przedsiębiorstwami. Ta symboliczna dla „nowej gospodarki" innowacja technologiczna miała prowadzić do zmniejszenia kosztów – oceniano, że w bezpośrednio zainteresowanych branżach zmniejszą się one przeciętnie o 5%, a po upowszechnieniu się obniżek cen za pośrednictwem wymiany międzybranżowej w całej gospodarce – o 3-4% To dość mizerne osiągnięcie, tym bardziej, że do takiej obniżki cen można było doprowadzić dopiero na dłuższą metę – w praktyce w ciągu następnego dziesięciolecia. Góra urodziła mysz, ale – jak wyjaśniali ekonomiści z banku inwestycyjnego Goldman Sachs[55] – chodziło jedynie o początkowy efekt cenowy, który następnie miał pobudzić popyt, a więc wzrost gospodarczy. Na dłuższą metę globalnym rezultatem byłby 5% wzrost PKB.

Takie ćwiczenie nie miało jednak większego sensu i warto zrozumieć dlaczego. Pierwszy powód jest następujący. Porównuje się kapitalizm „z *B2B*" z hipotetycznym kapitalizmem „bez *B2B*". Wzrost, zamiast wynosić np. 2,75%, wynosi w tym porównaniu 3%. Skąd jednak bierze się wzrost o 2,75%, jeśli nie z osiągniętego w innych branżach wzrostu wydajności pracy, którego nic nie różni od zakładanych rezultatów Internetu? Dlaczego zakłada się, że te ostatnie nakładają się na normalną krzywą, gdy to zaledwie chwilowa metoda podnoszenia wydajności?

To również nic nowego pod słońcem – kapitalizm zawsze opierał swój dynamizm na oszczędności czasu pracy i obniżaniu w ten sposób kosztów. Wbrew prostackim schematom Goldmana Sachsa, w których krzywe podaży i popytu przecinały się i zamieniały miejscami,

55 *Global Economics Weekly*, 9 lutego 2000 r.

nie pociąga to za sobą automatycznie wzrostu. Najpierw obniżka kosztów musi odbić się na cenach – czego nie można oczywiście wykluczyć, ale co nie jest automatyczne. Następnie obniżka kosztów końcowych musi spowodować dodatkowy wzrost popytu, a to zależy od zgodności efektywnego popytu ze strukturą podaży. Jedną z cech charakterystycznych współczesnego kapitalizmu jest właśnie spadek elastyczności konsumpcji towarowej w stosunku do kosztów – aby rozszerzyć rynki zbytu, trzeba ogromnie obniżyć koszty. Z tego punktu widzenia szacunki Goldmana Sachsa były dyletanckie, ponieważ sprowadzały się do twierdzenia, że do wzrostu produkcji o 5% wystarczy obniżka cen o 5%. To doprawdy bardzo dużo; rozsądnie dający się przewidzieć rezultat jest niższy. Tak czy inaczej, rozłożony na 10 lat wzrost PKB o 2 czy 3% to nie żaden ewenement.

Nie w tym jednak rzecz. Analizując bliżej logikę *B2B* czy składania przez konsumenta zamówień bezpośrednio w przedsiębiorstwach stwierdzamy, że w genezie wzrostu wydajności pracy Internet odgrywa uboczną rolę. Oto przykład: funkcjonująca już sprzedaż *online*. Chcąc kupić samochód i łącząc się np. ze stroną internetową Della można określić model komputera, który ma być w samochodzie, precyzując wszelkie możliwe opcje. Równie dobrze można jednak wyobrazić sobie, że klient zaznacza swoje preferencje na takim samym, jak dostępny *online*, formularzu publikowanym w czasopismach specjalistycznych, a następnie wysyła go pocztą czy faksem. W porównaniu z działającym momentalnie Internetem czas złożenia zamówienia byłby o jeden dzień roboczy dłuższy.

To, co dzieje się po złożeniu zamówienia, w istocie zależy od taśmy montażowej i zdolności do produkcji modułowej. Załóżmy, że zaopatrzenie w części zamienne też

odbywa się na zasadzie *B2B*. Znów odbyłoby się to za pośrednictwem Internetu, ale w sumie wszystko zależałoby od materialnych sieci zaopatrzenia, które powinny pozwalać na bardzo szybkie dostawy procesorów, ekranów i klawiatur. O całościowej wykonalności nie przesądza Internet, na który przypada jedynie przepływ informacji, a nie przepływ towarów. Niematerialność ma swoje granice. Przebieg tego procesu przede wszystkim zależy od intensywności pracy i transportu. W istocie wzrost wydajności pracy nie wynika z posługiwania się Internetem, lecz ze zdolności do wymuszenia na pracownikach ultraelastycznych godzin pracy (w wymiarze dziennym, tygodniowym czy rocznym – w zależności od tego, o jaki produkt chodzi) oraz zintensyfikowania i wzmożenia płynności sieci zaopatrzeniowych, a w szczególności dostaw indywidualnych i transportu drogowego.

Podstawowa hipoteza robocza, którą należy doszlifować na konkretnych przykładach, brzmi tak: nowe technologie same w sobie nie są jakościowo nowym źródłem wzrostu wydajności pracy. Sprzyjają natomiast poważnym wzrostom wydajności pracy, które uzyskuje się poprzez procesy przenoszenia kosztów na zewnątrz, co, doprawdy, nie jest niczym nowym. *Zero stock* to norma zarządzania, którą wprowadzono gdzieś pod koniec lat 80. i której nowe technologie nadały rozmachu. W dużej mierze cel ten osiąga się jednak przerzucając koszty magazynowania na warunki pracy. Od organizacji produkcji, w której godziny pracy są stałe, a zapasy pozwalają dopasować strumień produkcji do fluktuacji popytu, przechodzi się do rzeczywiście nowej organizacji, w której zapasy są zredukowane do minimum, a dopasowanie odbywa się poprzez uelastycznienie czasu pracy. Nowe technologie ułatwiają

tę zmianę organizacji, ale źródło oszczędności kosztów tkwi w intensyfikacji i uelastycznieniu pracy.

Inną nowością, która umożliwia stosowanie strategii zarządzania zwanej *zero stock* i *just-in-time* (*zero magazynowania i dostawa dokładnie na czas*), jest intensyfikacja transportu. Tu również można mówić o przenoszeniu kosztów na zewnątrz – od organizacji klasycznej, w której terminy zaopatrzenia czy choćby najmniejsze możliwości wyboru zależały od wielkich dostaw i magazynowania wielkich zapasów, przechodzi się do nowej organizacji. Tyle że za prywatne korzyści, które przynosi ona zarówno producentom, jak i konsumentom, każe się płacić społeczeństwu, bo w rezultacie bardzo wzrastają koszty społeczne – zwiększa się gęstość sieci drogowych, mnożą się korki na drogach, wzrasta zanieczyszczenie środowiska itd. Na tym polu nowe technologie również mają zupełnie uboczne znaczenie, o czym świadczy sama historia wspomnianych zasad zarządzania, gdyż w fabrykach japońskich, w których wynaleziono *zero stock*, za nośnik informacji służyły arkusze brystolu – a przecież nie można ich zaliczyć do nowych technologii. To oczywiste, że sieć elektroniczna jest bardziej reaktywna i potężniejsza, ale liczy się to, czy nadąża za nią intendentura, czyli organizacja produkcji.

Można było mieć pewność, że nowi przedsiębiorcy zrobią wszystko, co w ich mocy, aby zredukować do minimum swoje wydatki i wymusić realizację swoich ekstrawaganckich postulatów w dziedzinie organizacji pracy – to oczywiste, że aby być *just-in-time*, trzeba funkcjonować przez 24 godziny na dobę i sprostać nagłym fluktuacjom popytu. Nawet jednak w tych warunkach było oczywiste, że liczne projekty okażą się nierentowne i podzielą los swojego słynnego poprzednika – boo.com. Dostawy z okolicznego sklepiku do domu w ramach realizacji

zamówień składanych na podstawie obszernego katalogu są ekonomicznym nonsensem, chyba że wyobrazimy sobie, iż mogą one masowo zastąpić klasyczną dystrybucję, nie pociągając za sobą coraz większego wzrostu cen. Prawdopodobnie ten przypływ sceptycyzmu okaże się częściowo nieuprawniony. Być może za 20 lat hipermarkety zostaną zastąpione wirtualnymi magazynami, a koło domów będą kręciły się chmary dostawców. W każdym razie jedno jest pewne – z ekonomicznego punktu widzenia o istnieniu i znaczeniu nowych przedsiębiorstw zdecydują bardzo klasyczne i tradycyjne argumenty rentowności, a nie nowe technologie.

„NOWA GOSPODARKA" TO NIE NOWA DŁUGA FALA

Koniec euforii wywołanej przez „nową gospodarkę" nastąpił bardzo szybko, gdyż stopa zysku zaczęła spadać, a jej spadek wynikał z nadakumulacji kapitału. Co prawda „nowa gospodarka" przyniosła wzrost wydajności pracy, ale drogo za to zapłacono – nadmiarem inwestycji, który w końcu okazał się bardzo kosztowny. Gdy zyski rosły, mogło wydawać się, że niezwykłe oderwanie się kursów giełdowych od „fundamentów" to trwała cecha nowego sposobu tworzenia wartości. Od chwili, gdy realnie inkasowane zyski zaczęły spadać, wybuchł „kryzys nożyc": ponieważ krzywa zysków nie szybowała do nieba, krzywa giełdy musiała zejść na ziemię.

Wystarczyło przyjrzeć się oficjalnym danym statystycznym, aby przekonać się, że w Stanach Zjednoczonych stopa zysku zaczęła spadać od 1997-1998 r., podczas gdy stopa akumulacji utrzymywała się na wysokim poziomie.

Można było przekonać się o tym, obserwując bezpośrednio zyski przedsiębiorstw, które z 858 mld dolarów w trzecim kwartale 1997 r. zmalały do 761 mld w drugim kwartale 2001 r. Spadek stopy zysków nie wynikał jedynie ze wzrostu organicznego składu kapitału, ale również ze spadku stopy wyzysku: w latach 1997-2001 masa płacowa wzrosła o 30%, a PKB o 21,5%. W tym czasie nadal inwestowano, co, logicznie, doprowadziło do nadakumulacji przejawiającej się w nadwyżce mocy produkcyjnych w stosunku do warunków rentowności. W sierpniu 2001 r. stopa wykorzystania mocy produkcyjnych spadła do 76,2% i osiągnęła najniższy poziom od czasów recesji 1982 r. Spadek ten był szczególnie silny w przemyśle *high tech*, gdzie stopa wykorzystania mocy spadła z 88% w 1995 r. do 63,4% w 2001 r. To właśnie sektory będące symbolami „nowej gospodarki" najbardziej ucierpiały na zmianie koniunktury.

Po spadku stopy zysku silnie spadły również notowania na giełdzie, rozwiewając złudzenia związane z „nową gospodarką". Jej rozwojowi towarzyszyło niemal bezprecedensowe w dziejach kapitalizmu szybowanie notowań, co na tych teoretykach, którzy zwykli się spieszyć, sprawiło wrażenie, że wprowadzenie nowych technologii wstrząsa nawet najbardziej elementarnymi prawami. Z tego punktu widzenia odwrót na giełdzie powinien być dla nich wielką nauczką – prawo wartości powinno sprowadzić ich na ziemię tak, jak sprowadziło na ziemię giełdę. Poprzednią niezwykłą – zgoła szaleńczą – progresję notowań na giełdzie napędzały głównie nowe technologie wyposażone w specjalny rynek – Nasdaq. Wielkie złudzenie polegało na tym, że sfera finansowa (giełda) może trwale rozchodzić się ze sferą realną. Taki skok do przodu tylko wzmocnił złudzenia związane z wirtualnymi sukcesami *start ups*, kreując

nową formę fetyszyzmu finansowego, którego klasyczną analizę Marks zawarł w *Kapitale* studiując kapitał przynoszący procent. Jako zjawisko psychologiczne fetyszyzm ten opisał już Emil Zola w powieści *Pieniądz*.

W takich okresach euforii finansiści ulegają pewnego rodzaju schizofrenii: coś mówi im, że to zbyt piękne, aby mogło być prawdziwe, niektórzy początkowo nie dają się zwieść, ale w końcu wydaje im się, że ucieczka do przodu przyznaje rację tym, którzy uważają, że wszystko jest możliwe – że nowe technologie przesunęły granice. Bardzo szczególna racjonalność, która dochodzi do głosu w takich sytuacjach, jest wyrazem samej istoty konkurencji między kapitałami: jeśli ja sam nie podejmę ryzyka, to ktoś inny uczyni to za mnie i zgarnie stawkę. Z takiego punktu widzenia miliony franków, marek i dolarów, które na ślepo zaangażowano w finansowanie *start ups*, były konieczne do zajęcia terenu, nawet jeśli duża część z nich poszła na marne. Ta bardzo szczególna forma efektywności pociąga za sobą gigantyczne marnotrawstwo, które w jakiejkolwiek innej dziedzinie napiętnowano by jako skandaliczne.

Podtekstem do tej całej debaty jest jednak pytanie, czy „nowa gospodarka" może wyprowadzić kapitalizm współczesny z długiej fali recesyjnej, w jakiej znalazł się w połowie lat 70., i wprowadzić go w nową długą falę ekspansywną w rodzaju tej, jaką przeżył w powojennym trzydziestoleciu. Za punkt wyjścia można przyjąć myśl, że mamy do czynienia z nowym modelem kapitalizmu, który, co prawda, nie jest wolny od sprzeczności, ale wykazuje się określoną spoistością i kładzie podwaliny pod nowy kapitalistyczny „ład produkcyjny". Odsyłam w tym miejscu do

dobrej wykładni takiego punktu widzenia, przedstawionej przez Henri Wilno[56].

Sęk jednak w tym, że ów rzekomo nowy ład produkcyjny systematyzuje jedynie tendencje, które ujawniły się w kapitalizmie od 1975 r., w toku długiej fali recesyjnej. W teorii Mandela przejście do nowej długiej fali ekspansywnej zakłada zarówno elementy ciągłości, jak i nieciągłości. Elementy ciągłości polegają na tym, że nowa ekspansja kapitalizmu mobilizuje innowacje, które leżały odłogiem w okresie fali recesyjnej. Liczy się jednak nieciągłość – to, co Mandel nazywał „wstrząsem egzogenicznym" i co pozwala zreorganizować całokształt stosunków klasowych. Czy „nowa gospodarka" może odegrać taką rolę w restrukturyzacji kapitalizmu? Tak nie jest – przynajmniej w jednym, ale zasadniczym punkcie. Otóż od końca lat 80. kapitalizm współczesny cechuje pewna bezprecedensowa osobliwość, o której była tu już mowa – wzrost stopy zysku nie doprowadził do wzmożenia akumulacji kapitału, stopa wzrostu gospodarczego utrzymuje się na niskim poziomie, a stopa bezrobocia – na wysokim. O przejściu do długiej fali ekspansywnej można natomiast mówić tylko wtedy, gdy wzrost produkcji wartości dodatkowej pociąga za sobą wysokie tempo akumulacji.

Co więcej, do ożywienia gospodarczego doszło w sposób sprzeczny z podstawowymi cechami nowego ładu produkcyjnego. Ożywienie to było możliwe jedynie w takiej mierze, w jakiej została naruszona – obowiązująca w dzisiejszym kapitalizmie odkąd przeszedł on do długiej fali recesyjnej – reguła, zgodnie z którą należy ograniczać do maksimum korzystanie przez pracowników najemnych ze wzrostu wydajności pracy, tzn. nie pozwalać na podwyżki płac. Albo reguła ta ulega trwałej zmianie, a wtedy następuje nawrót jakiejś formy fordyzmu, w którym dynamizm wzrostu gospodarczego znajduje oparcie we wzroście popytu płacowego i mamy do czynienia z przejściem do długiej fali ekspansywnej, albo nie ulega zmianie, a wtedy nie ma mowy o takim przejściu i trwa długa fala recesyjna. Od tego, jak ukształtuje się podział owoców wzrostu wydajności pracy na płace i zyski, zależy, czy wyjdzie się z tej paradoksalnej sytuacji, w której się znajdujemy, a którą cechują wysokie zyski i niska akumulacja kapitału. Obie kwestie są z sobą związane, ponieważ po stronie rynków zbytu funkcją niezakumulowanych zysków jest równoważenie niskiego wzrostu płac. Dopóki będzie utrzymywał się taki schemat, narzucony podczas długiej fali recesyjnej, dopóty nie można mówić o nowej fali ekspansywnej – to chyba logiczne.

56 H. Wilno, „Un nouvel ordre productif?", *Inprecor* nr 451, 2000.

Rozdział 5/
Prawo do pracy i skrócenie czasu pracy czy koniec pracy i powszechny dochód?

Sporo nurtów politycznych, zresztą dość różnorodnych, opiera swoje projekty przeobrażeń społecznych na tezie o końcu pracy, a więc tym samym o nieosiągalności pełnego zatrudnienia. Z tej tezy wyciągają one wniosek, że dziś osią, wokół której powinny ukształtować się projekty przemian społecznych, jest postulat powszechnego dochodu. Celują w tym negriści. Na płaszczyźnie praktycznej wysuwają oni trzy postulaty, które służą im za program: globalne obywatelstwo, powszechny dochód minimalny i zawłaszczenie nowych środków produkcji, rzekomo właściwych „kapitalizmowi kognitywnemu". Wypada zgodzić się z okrutnym sądem Slavoja Žižka, że „te trzy sformułowane w terminologii powszechnych praw człowieka postulaty oscylują między formalną pustką a niemożliwym radykalizmem"[57]. Pustkę tę dobrze ilustruje stanowisko czołowego francuskiego negristy Yanna Moulier Boutanga, który ni mniej, ni więcej, tylko uważa – jak to dobrze podsumował Frédéric Lordon – że „gdy kapitalizm znajduje się na rozstaju dróg, finansjera to środek pozwalający mu obrać pożądany kierunek i finansować kapitalizm kognitywny"[58], oraz postuluje, aby okiełznać finansjerę „przetapiając teoretycznie rachunkowość działalności gospodarczej" i przyspieszając „zwrot federalistyczny, do którego szykuje się Unia Europejska"[59]. Moulier Boutang, entuzjastyczny zwolennik głosowania za europejskim traktatem konstytucyjnym podczas ogólnonarodowego referendum, które odbyło się we Francji w maju 2005 r. i w którym większość społeczeństwa francuskiego odrzuciła ten neoliberalny traktat, nie zauważył ogólnoeuropejskiego zwrotu ku polityce zaciskania pasa. Już od lat negriści zasilają teoretycznie nurt, który uważa prawo do pracy za koncept „robociarski" czy „pracystyczny" (*„travailliste"*) i działając w łonie ruchu bezrobotnych i pracowników zatrudnionych na niepewnych warunkach stara się przeciwstawiać walce o prawo do pracy postulat powszechnego dochodu.

Chcemy tu wskazać na sprzeczności takiego stanowiska, które w istocie wynikają z – w najlepszym razie – wycinkowego pojęcia o przeobrażeniach współczesnego kapitalizmu. Wbrew temu, co twierdzą wspomniane nurty, prawdziwe, antykapitalistyczne przeobrażenia społeczne powinny być oparte na afirmacji prawa do pracy dla wszystkich, powszechnym skracaniu czasu pracy i rozszerzaniu pola bezpłatności w celu zaspokajania potrzeb społecznych.

DWOISTA NATURA PRACY

Punktem wyjścia i nicią przewodnią wszelkiej refleksji o pracy powinna być dwoista natura pracy. Po stronie

57 S. Žižek, „Have Michael Hardt and Antonio Negri Rewritten the Communist Manifesto For the Twenty-First Century?", *Rethinking Marxism* nr 3/4, 2001.

58 F. Lordon, „Finance: la société prise en otage. Entretien avec Yann Moulier Boutang et Jérôme Vidal", *La Revue Internationale des Livres et des Idées* nr 8, 2008.

59 Y. Moulier Boutang, *L'abeille et l'économiste*, Paryż, Carnets Nord 2010.

negatywnej jest to stosunek wyzysku, panowania, alienacji, którego pewne formy, również „najnowocześniejsze", graniczą z niewolnictwem. Zarazem jednak jest to sposób na uzyskanie uznania społecznego i przestrzeń samorealizacji. Te dwie strony są nierównomiernie obecne w konkretnych sytuacjach, ale nigdy żadnej z nich nie brakuje.

Można rozważyć to nieustające napięcie w kontekście cierpienia w pracy, wykluczenia „pozbawionych pracy" i aktywności kobiet. W swojej klasycznej książce pt. *Cierpienie we Francji* Christophe Dejours przeprowadza prowokacyjną paralelę między kapitalistyczną organizacją pracy a organizacją obozu koncentracyjnego. Wykazuje jednak również, że wiele cierpień, które dostrzega, bierze się nie tyle z samej sytuacji zależności, ile z rozdarć, które pociąga ona za sobą w związku z głębokim dążeniem do znalezienia w pracy przyjemności[60]. W innych studiach socjologicznych mówi się o „paradoksalnym zaangażowaniu" pracowników najemnych, na których działa nie tylko „kij" (wszelkiego rodzaju kary, groźba bezrobocia), ale również „marchewka" w postaci uznania w oczach innych i satysfakcji wynikającej z „dobrze wykonanej pracy". To samo można stwierdzić w stosunku do bezrobotnych. Utrata pracy i rosnące od niej oddalenie wywołują poczucie własnej bezużyteczności, przynależności do grona tych, których Robert Castel nazywa „nadliczbowymi"[61]. Większość bezrobotnych aspiruje do ponownego znalezienia pracy i duża ich część jest na to gotowa, nawet jeśli ma to oznaczać, że zgodzą się na zatrudnienie na szczególnie niepewnych warunkach, które – jak to nieraz bywa – nie zapewni

60 Ch. Dejours, *Souffrance en France: La banalisation de l'injustice sociale*, Paryż, Seuil 1998.

61 R. Castel, *Les métamorphoses de la question sociale*, Paryż, Fayard, 1995.

im dochodu wyższego od zasiłków, o które mogą się starać. Wreszcie, jeszcze innym objawem tych aspiracji jest wzrost działalności zawodowej kobiet trwający od kilku dziesięcioleci, mimo wzrostu bezrobocia i dyskryminacji, z którą kobiety borykają się w pracy – czy to polegającej na niższych płacach, czy na dłuższym czasie pracy.

Wszelkie jednostronne spojrzenie na pracę jest więc fałszywe. Należy odprawić z kwitkiem zarówno apologie pracy wywodzące się z pewnej tradycji marksistowskiej (w wersji stalinowskiej), jak i hymny na cześć wyzwolenia poza pracą, które zwłaszcza w *Pożegnaniu proletariatu* teoretyzował André Gorz twierdząc, że „potencjalnym podmiotem społecznym zniesienia pracy" jest „nieklasa niepracowników"[62]. Wyodrębnił on „pracę heteronomiczną" i „pracę autonomiczną". Sfera heteronomii to „całokształt wyspecjalizowanej działalności, którą jednostki ludzkie muszą prowadzić w sposób skoordynowany z zewnątrz przez zawczasu ustanowioną organizację", natomiast sfera autonomii to sfera wolności. Między jedną a drugą sferą przebiega nieprzekraczalna granica, bo „wbrew temu, co myślał Marks, niemożliwa jest pełna zbieżność między jednostką ludzką a jej bytem społecznym". Innymi słowy, w pracy niemożliwe jest wyzwolenie pracy. Dwoistą naturę pracy zamienia się tu więc w absolutny rozdział między pracą a „poza pracą".

Istotą myśli Gorza jest pryncypialnie pesymistyczny stosunek do samej możliwości pracowniczego „samozarządzania całokształtem społecznego procesu produkcji". Zarysował on model społeczny oparty na rozłączeniu dochodu i pracy. Sektor produkcyjny miałby być centralnie planowany i stanowiłby odrębną, wyraźnie ograniczoną

62 A. Gorz, *Adieux au prolétariat: Au-delà du socialisme*, Paryż, Galilée 1980.

sferę, w której panowałyby trywialne procesy techniczne, a „poza nią rozciągałaby się przestrzeń pełnej autonomii"[63]. Tkwi w tym jednak sprzeczność: ci, którzy dysponowaliby środkami produkcji, nie sprawowaliby kontroli nad tym, co należy produkować, bo przecież samorządność robotnicza i pracownicza w „wielkich systemach" jest, zdaniem Gorza, niemożliwa. Któż więc byłby podmiotem planowania? Gorz twierdzi, że byłyby to „stowarzyszenia, kościoły, wyższe uczelnie, kluby i ruchy nie stawiające sobie za cel sprawowania władzy państwowej nad społeczeństwem, lecz dążące do uwolnienia społeczeństwa z objęć państwa i poszerzenia przestrzeni autonomii i samostanowienia, która jest również sferą stosunków etycznych".

Sceptycyzm Gorza znajduje ujście w mętnym projekcie. Transport, mieszkania, ochrona społeczna, edukacja, obrona, prawo do pracy itd. – zasadniczych decyzji w tych wszystkich dziedzinach nie można rozbić na niezliczone mikrodecyzje podejmowane w pobliżu czy w sąsiedztwie. Czy to komuś się podoba, czy nie, dziedziny te z natury rzeczy są uspołecznione i w procesach podejmowania decyzji musi być moment centralizacji koniecznej do dokonania syntezy uprzedniej debaty demokratycznej. Nie można bowiem pozostawiać tego nieuchwytnej dialektyce państwo – społeczeństwo obywatelskie, lecz trzeba odpowiedzieć na zasadnicze pytanie o sposób podejmowania decyzji i zarządzania. Zasadnicza krytyka dualistycznej wizji Gorza brzmi tak: rezygnacja ze społecznego panowania nad sferą heteronomiczną to zgoda na panowanie jej logiki nad warunkami egzystencji w sferze autonomicznej. Na gruncie tak sprzecznych ze sobą postulatów, z których jeden polega na uznaniu konieczności centralnego

63 A. Gorz, *Métamorphoses du travail: Quête du sens*, Paryż, Galilée, 1989.

planowania, a drugi sprowadza się do twierdzenia, że centralizacja planowania jest niemożliwa, a nawet szkodliwa, nie można wypracować spójnego projektu społecznego.

WZROST WYDAJNOŚCI PRACY NIE POWODUJE BEZROBOCIA

Teorie końca pracy, które mają kilka wariantów, funkcjonują zgodnie z następującym rozumowaniem:

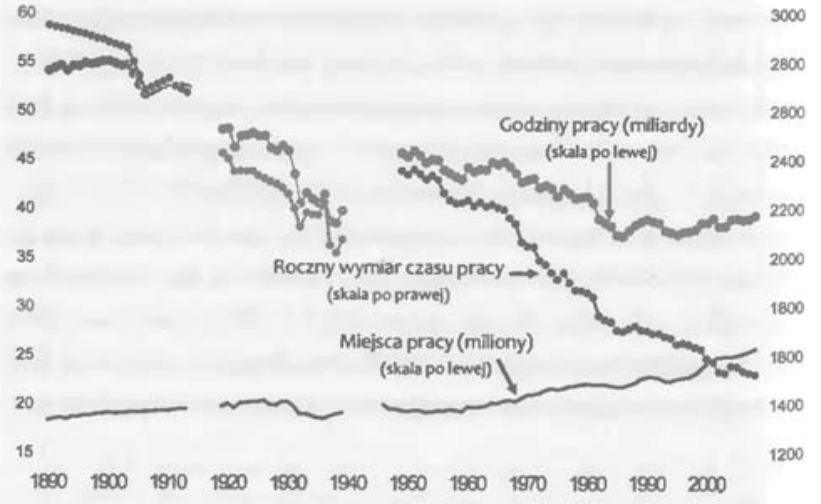
– postęp techniczny redukuje pracę do niewielu rzeczy i pełne zatrudnienie jest definitywnie nieosiągalne,

– zamiast „pełnego zatrudnienia" celem powinna być więc „pełna aktywność",

– ponieważ nie ma pracy dla wszystkich, hasło „praca to prawo" powinno się zastąpić hasłem „należy się dochód",

– „aktywni" bezrobotni i nieregularnie pracujące osoby z przemysłu rozrywkowego to zapowiedź przyszłego pracownika-obywatela.

Wykres 8. Zatrudnienie a czas pracy we Francji 1900-2008.



Twierdzenia te mają oparcie w pewnych faktach, ale są niekompletne. Wskutek wzrostu wydajności pracy rzekomo nie ma pracy dla wszystkich, o czym świadczy wzrost masowego bezrobocia. Tymczasem myśl ta jest błędna. Należy rozumować długofalowo. W 2008 r. we Francji w ciągu jednej godziny pracy wytwarzano 18 razy więcej dóbr i usług niż w 1890 r. Wzrost godzinowej wydajności pracy jest więc spektakularny. W tym samym okresie nie przeszkodziło to jednak 40% wzrostowi zatrudnienia: wzrosło ono z 18,3 mln w 1890 r. do 25,8 mln w 2008 r. Taka progresja była możliwa jedynie wskutek skracania czasu pracy, który zmniejszył się z 2948 godzin rocznie w 1890 r. do 1526 godzin w 2008 r. Pracujemy więc o połowę krócej niż w końcu XIX w. (patrz wykres 8).

Gdyby czas pracy był dziś taki sam jak w 1890 r., zatrudnienie (przy niezmienionym wzroście PKB) wynosiłoby dziś zaledwie 12 mln, a stopa bezrobocia wynosiłaby 55% zamiast 10%! Wynika z tego, że wzrost wydajności pracy długofalowo przyniósł wzrost stopy życiowej, ponieważ w latach 1890-2008 PKB *per capita* wzrastał o 1,9% w skali rocznej, a więc uległ pomnożeniu o 9,7. Wzrost ten był jednak niższy niż wzrost godzinowej wydajności pracy, co oznacza, że jego owoce w dużej części przeznaczono na skrócenie czasu pracy, a zatem na tworzenie miejsc pracy, które uniemożliwiło eksplozje stopy bezrobocia.

To, że nie ma bezpośredniego związku między wydajnością pracy a bezrobociem, ściślej można zweryfikować śledząc ich ewolucję w ciągu ostatnich 60 lat. Między końcem II wojny światowej a powszechną recesją w połowie lat 60. godzinowa wydajność pracy wzrastała we Francji o 5,3% w skali rocznej. Tymczasem stopa bezrobocia oscylowała wokół 2%. Po krótkim okresie przejściowym stopa

bezrobocia wzrosła do 10%, a wzrost wydajności pracy spadł poniżej 2% w skali rocznej (patrz wykres 9).

Wykres 9. Bezrobocie a wydajność pracy we Francji 1950-2008.

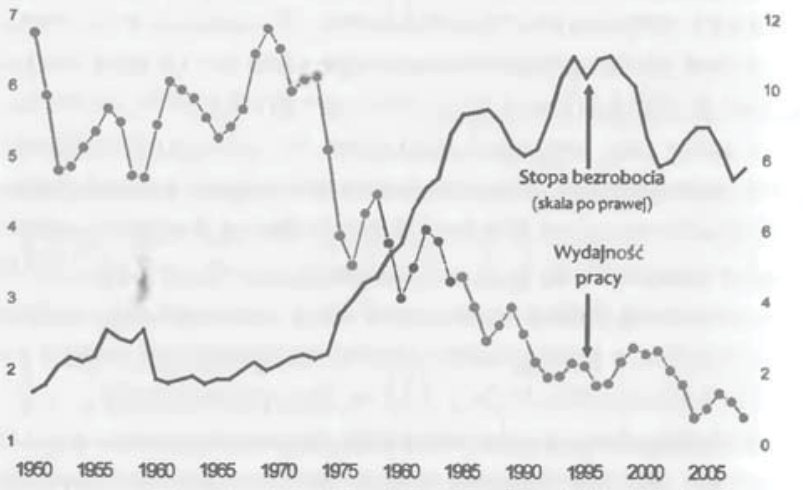


Tabela 3. Wzrost, wydajność pracy i zatrudnienie we Francji 1962-2004.

Roczne stopy wzrostu	Przed wojną 1890-1939	Fordyzm 1950-1975	Neoliberalizm 1980-2008
PKB	0,9	5,0	2,0
Godzinowa wydajność pracy	1,5	5,3	2,2
Ilość pracy	– 0,6	– 0,3	– 0,2
Czas pracy	– 0,7	– 0,7	– 0,7
Zatrudnienie	0,1	0,5	0,5

Odczytanie: Ilość pracy (liczba przepracowanych godzin) wzrasta jako różnica między wzrostem PKB a wzrostem godzinowej wydajności pracy. Tę ilość pracy dzieli się następnie między tworzeniem miejsc pracy a skracaniem czasu pracy.

A co z ilością pracy, tzn. ogólną liczbą przepracowanych godzin? We Francji spadła ona z 54,1 mld godzin w 1890 r. do 39,4 mld w 2008 r. Tendencja ta nie jest jednak regularna – w ciągu ostatniego półwiecza można wyróżnić trzy wielkie fazy: lekką tendencję wzrostową w latach 1950-1974, brutalny spadek wraz z wybuchem kryzysu (z 42 do

39 mld w latach 1974-1983), a następnie fluktuacje między 35 a 40 mld godzin. Pozwala to odrzucić argument, że wprowadzenie we Francji 35-godzinnego tygodnia pracy miało „maltuzjańskie" skutki: przeciwnie – pozwoliło ono tworzyć miejsca pracy bez zmniejszenia ilości pracy, której erozja wcześniej była spowodowana wybuchem kryzysu, a następnie zwrotem neoliberalnym na początku lat 80.

Bilans ten pozwala również naświetlić związki między wzrostem gospodarczym a zatrudnieniem. Krótkofalowo związek jest oczywisty: w fazie ożywienia gospodarczego tworzy się miejsca pracy, natomiast w fazie spowolnienia wzrostu niszczy się je lub mniej ich się tworzy. Czy jednak prowadzi to do tworzenia miejsc pracy netto w okresie średnim? Nie, dlatego, że godzinowa wydajność pracy zawsze wzrasta szybciej niż PKB. W ponad stuletniej skali (w latach 1890-2008) godzinowa wydajność wzrastała szybciej (o 2,5%) niż PKB (który wzrastał o 2,2%) i ten sam stosunek obserwuje się we wszystkich podokresach – czy to w latach 1950-1975, czy w latach 1980-2008. To głównie skracanie czasu pracy pozwala trwale tworzyć miejsca pracy – w każdym podokresie przybywa około 0,7% nowych miejsc pracy rocznie (patrz tabela 3).

Gdybyśmy dziś nie pracowali o połowę krócej w porównaniu ze średnią z początku XX w., połowa ludności byłaby bezrobotna. „Pełnego zatrudnienia" nie można więc definiować niezależnie od przeciętnego czasu pracy; niedostatek miejsc pracy jest ściśle związany z tym, że za długo pracujemy. A pracujemy za długo dlatego, że takie są prawa funkcjonowania systemu kapitalistycznego. Stara się on maksymalizować wyzysk siły roboczej rozwijając moce produkcyjne, ale zderza się z oporami społecznymi i swoimi własnymi sprzecznościami, ponieważ potrzebuje siły roboczej zdolnej do pracy i rynków zbytu. Jest wiele

niezaspokojonych potrzeb społecznych, których zaspokojenie mogłoby doprowadzić do tworzenia miejsc pracy; jedyny problem polega na tym, że zaspokojenie tych potrzeb nie jest dostatecznie rentowne. To nie postęp techniczny sam w sobie generuje bezrobocie, lecz wprowadzanie go „na sposób kapitalistyczny".

POWSZECHNY DOCHÓD – CZYIM KOSZTEM?

Jedną z najbardziej radykalnych implikacji tez o końcu pracy jest twierdzenie, że należy dokonać redystrybucji dochodu niezależnie od uczestnictwa w jego tworzeniu. Tymczasem to praca tworzy bogactwo dzielone w formie dochodów i podział powszechnego dochodu równoważyłaby praca tych, którzy jeszcze by ją mieli. Wystąpmy na chwilę w roli adwokatów diabła wytaczając znany argument, że gdyby istniała gwarancja, iż nie pracując otrzyma się międzyzawodową płacę minimalną, nikt nie zgadzałby się pracować za tę płacę. Zwolennicy powszechnego dochodu odpowiadają na to, że w takim razie pracodawcy byliby zmuszeni oferować atrakcyjniejsze płace. Lecz ta odpowiedź jest absurdalna: nie można postulować dochodu gwarantowanego, który równałby się płacy minimalnej, jeśli z góry wiadomo, że w tych warunkach żaden pracownik najemny nie zgodziłby się pracować za płacę minimalną. W logicznym postulacie należałoby określić poziom płacy minimalnej i indeksację poziomu gwarantowanego dochodu na jego podstawie (np. 75%).

Sprowadza się to jednak do przyznania, że społeczeństwo powszechnego dochodu byłoby skazane na nieubłagany dualizm: z jednej strony ci, którzy mają pracę,

z drugiej strony ci, którzy mają tylko dochód. Jaki mechanizm społeczny pozwoliłby określić, kto ma znajdować się w jednym położeniu, a kto w innym? Kto o tym decydowałby: prywatni właściciele kapitału, zbiorowości obywateli, debata ogólnospołeczna? Nie odpowiadając na te pytania, przyznaje się, że nieuniknione jest społeczeństwo dualistyczne, w którym po jednej stronie znajdują się wykluczeni: osoby pozostające bez pracy i uzyskujące dochód gwarantowany, a po drugiej warstwa pracowników najemnych, którzy mają pracę i z tego tytułu wyższy dochód. W takim społeczeństwie wszelki dalszy wzrost wydajności pracy skutkowałby kurczeniem się liczby miejsc pracy niemal do zupełnego zaniku, a wspomniany dualizm tylko by się zaostrzał. Natomiast w społeczeństwie czasu wolnego wzrost wydajności pracy skutkowałby w pierwszej kolejności skracaniem czasu pracy dla wszystkich, zgodnie z zasadą: „pracować mniej, aby wszyscy pracowali", która leży u podstaw egalitarnego społeczeństwa.

Wreszcie, rzecz jasna, pojawia się problem finansowania: jak dokonywałby się transfer bogactw od tych, którzy je wytwarzają, do tych, którzy tylko by je konsumowali? Samo postawienie tej kwestii często wywołuje u zwolenników powszechnego dochodu żywe reakcje. Ich zdaniem ci, którzy ją stawiają, muszą być nudnymi ekonomistami nie rozumiejącymi, że to „aktywność", a nie tylko płatna praca tworzy bogactwo. W rezultacie okazuje się, że na to rozsądne przecież pytanie pada niewiele odpowiedzi, z wyjątkiem obliczeń, które zaproponował René Passet[64], a wykorzystali na własne potrzeby tacy uczniowie Negriego jak Carlo Vercellone[65]. Oto jak Passet podsumowuje swoją

64 R. Passet, *L'illusion néo-libérale*, Paryż, Fayard 2000.

65 C. Vercellone (red.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paryż, La Dispute 2002.

propozycję: „Każdy Francuz powyżej 20. roku życia korzysta z rocznego świadczenia na poziomie progu ubóstwa i każda osoba poniżej 20. roku życia korzysta z dochodu na poziomie połowy tamtego." Jeśli zaktualizujemy sumę ustaloną przez Passeta w 1996 r. i przeliczymy ją na euro uwzględniając inflację, to dziś takie świadczenie wynosiłoby niespełna 600 euro – a to bardzo mało! Ogólny koszt tak wyliczonego powszechnego świadczenia wyniósłby około jednej czwartej PKB. W celu sfinansowania tej sumy, Passet proponuje wykorzystać „oszczędności wynikające ze zniesienia części obecnego systemu ochrony socjalnej, który dublowałby gwarancję dochodu"; zasadniczo chodzi o zasiłki macierzyńskie i rodzinne, zasiłki dla bezrobotnych, emerytury, „ale nie o zasiłki zdrowotne i chorobowe, które byłyby utrzymane". Pokrywa to ok. trzy czwarte sumy, którą należałoby znaleźć, a resztę można by rozłożyć w czasie dokonując redystrybucji nowej wartości stworzonej przez wzrost gospodarczy.

Projekt ten wyraźnie nie trzyma się kupy. Odpowiedź polegająca na rozłożeniu w czasie obala chiński mur, który rzekomo miał oddzielać wywrotową wersję dochodu gwarantowanego od wersji neoliberalnej, w której taki dochód miałby wynosić 300 euro miesięcznie. W takim przypadku za pierwszy krok w kierunku powszechnego dochodu można by uznać premię za zatrudnienie. Tymczasem w rzeczywistości chodzi o perwersyjny mechanizm, który sprowadza się do przyznania racji dyskursowi pracodawców o „nadmiernej" wysokości niskich płac i przerzucenia na państwo odpowiedzialności za „uzupełnienie" płac, z których nie można wyżyć. Wraz ze zmniejszeniem składek uiszczanych przez pracodawców, jest to najlepszy sposób na ściągnięcie całej hierarchii płacowej w dół.

Przede wszystkim jednak nie do przyjęcia jest to, że dochód gwarantowany miałby zostać wprowadzony w zamian za likwidację całych pionów ubezpieczeń społecznych (zasiłków dla bezrobotnych, świadczeń rodzinnych i emerytur). Zdumiewa, że ani Passet, ani Vercellone, który przejął ten pomysł, nie zdają sobie z tego sprawy. A przecież w istocie równałoby się to ogromnemu transferowi zasobów kosztem emerytów i bezrobotnych – po takiej reformie wszystkie emerytury i zasiłki dla bezrobotnych byłyby średnio o połowę niższe i sytuowałyby się na poziomie progu ubóstwa. Tylko emeryci korzystający poza emeryturami również z innych dochodów dysponowaliby dochodami powyżej progu ubóstwa. Krótko mówiąc, w całym tym pomyśle chodzi o inny niż obecnie podział globalnej masy płacowej (wraz ze składkami) bez podważenia podziału wytworzonej wartości na płace i zyski.

Trudno sobie wyobrazić, aby taki pomysł mogły przejąć ruchy społeczne – przecież leży on na antypodach aspiracji tych ruchów. Zwolennicy tego pomysłu w ruchu bezrobotnych mieliby duże trudności z jego obroną, gdyby tylko zeszli z terenu abstrakcyjnego dyskursu. Wreszcie, mamy tu do czynienia z głęboką dwuznacznością, jeśli chodzi o miejsce kobiet w tych wszystkich projektach. Jest rzeczą uderzającą, że literatura poświęcona powszechnemu dochodowi praktycznie nigdy nie uwzględnia wymiaru płci i nie zastanawia się nad specyfiką pracy kobiet. Niewątpliwie nie przypadkiem: kwestia prawa kobiet do pracy jest szczególnie wrażliwa na sprzeczności tez o powszechnym dochodzie. Jeśli praca najemna to tylko niewola, kobiety powinny być zadowolone, gdy odsuwa się je od pracy, a następnie żądać gwarantowanego dochodu jako kompensaty za swoją aktywność społeczną. Nie sposób jednak nie dostrzec, że to rozumowanie zderza się

czołowo z egalitarnymi aspiracjami kobiet w dziedzinie zatrudnienia. Wypłacanie im zasiłku, aby nie pracowały czy dlatego, że nie pracują – oto projekt, który wcale nie jest szczególnie postępowy, a powszechny dochód w tym przypadku zaczyna przypominać zasiłek wychowawczy czy nawet bardzo wątpliwą „płacę macierzyńską"[66].

W ogóle dziwi, że – jak się wydaje – nikt nie zauważa sprzeczności między projektami powszechnego dochodu a dążeniem do uznania praw społecznych. Polega ono na bezpłatnym dysponowaniu dobrami wspólnymi. Zwolennicy powszechnego dochodu zawsze wyrażają swoje projekty w kategoriach pieniężnych[67] i w ten sposób odwracają się np. plecami do postulatu bezpłatnej służby zdrowia. Taki punkt widzenia należy uważać za reakcyjny, ponieważ równa się on prawdziwemu odspołecznieniu, gdy tymczasem wszelki postęp społeczny polega na tym, że poziom uspołecznienia wzrasta. Projekt postępowy polega na przywracaniu i poszerzaniu pola bezpłatności – na poszerzaniu gwarantowanych praw społecznych pod postacią bezpłatnego udostępniania coraz liczniejszych usług. Zwolennicy powszechnego dochodu proponują swoim „wielościom" odwrót – wprowadzenie indywidualnego dochodu pieniężnego – i taka perspektywa ma zastąpić masową mobilizację na rzecz radykalnego skrócenia czasu pracy. Do błędów teoretycznych dochodzi orientacja strategiczna skutkująca ucieczką od serca kapitalistycznych stosunków wyzysku. Jakie rozwiązania są naprawdę postępowe np. w kwestii mieszkaniowej: po-

66 A. Eydoux, R. Silvera, „De l'allocation universelle au salaire maternel, il n'y a qu'un pas à ne pas franchir", w: Th. Coutrot, Ch. Ramaux (red.), *Le bel avenir du contrat de travail*, Paryż, Syros 2000.

67 Patrz Y. Moulier Boutang, „L'autre globalisation: le revenu d'existence inconditionnel, individuel et substantiel", *Multitudes* nr 8, 2002.

lityka municypalizacji gruntów i budowy mieszkań socjalnych czy wzrost zasiłków mieszkaniowych? Ten tropizm pieniężny faktycznie prowadzi zwolenników powszechnego dochodu (z czego zresztą – a jest to co najmniej dziwne – w ogóle nie zdają oni sobie sprawy) ku rozszerzeniu sfery utowarowienia.

NIE MYLIĆ POWSZECHNEGO DOCHODU Z DOCHODEM GWARANTOWANYM

Choć terminologia na tym polu nie jest wyraźnie umocowana, można wyróżnić dwie koncepcje, które różnią się swoimi horyzontami. Postulat dochodu gwarantowanego należy do tych postulatów, które mają rozwiązać palący problem społeczny: gdy żądamy podwyżki minimów socjalnych, chodzi nam o to, aby tu i teraz zapewnić bezrobotnym godziwy dochód. Tymczasem powszechny dochód określa się jako podstawową dźwignię projektu przeobrażeń społecznych. Rozróżnienie tych dwóch pojęć to bardzo ważna rzecz. Pierwszym powodem jest to, że ci, którzy odrzucają projekty powszechnego dochodu, wcale nie ignorują natychmiastowej potrzeby zapewnienia godziwego (gwarantowanego) dochodu tym wszystkim, którzy go nie posiadają. Kultywowane na tym polu zamieszanie pojęciowe pozwala zwolennikom powszechnego dochodu dyskwalifikować krytykę pod swoim adresem twierdzeniami, że świadczy ona o zupełnym braku zainteresowania losem bezrobotnych. To, oczywiście, bzdura.

Drugą stroną medalu jest czynienie z powszechnego dochodu kręgosłupa alternatywnego projektu i dyskontowanie w ten sposób walki bezrobotnych – tak,

jakby legitymowała ona postulat powszechnego dochodu. Neguje się walkę ruchu bezrobotnych o prawo do pracy i, w konsekwencji, kieruje się go na boczny tor. Takie podejście, dyskwalifikujące jako „robociarski" czy „pracystyczny" postulat powrotu do pełnego zatrudnienia, który zwolennicy powszechnego dochodu utożsamiają w swojej propagandzie z przymusowym zatrudnieniem na niepewnych warunkach, utrudnia rozwój globalnego projektu, obejmującego ogół pracowników najemnych – pracujących i bezrobotnych.

Nieubłagana logika orędownictwa za powszechnym dochodem jest taka, że z zatrudnienia na niepewnych warunkach czyni się jedyną możliwą zapowiedź nowego społeczeństwa. Nieregularnie zatrudnionych pracowników przemysłu rozrywkowego przedstawia się jako „pracowników przyszłości". Jednak wbrew mętnym teoriom „kapitalizmu kognitywnego", wcale nie widać, żeby ogół pracowników najemnych miał być zastąpiony tego rodzaju pracownikami. Współczesny kapitalizm naciera na co najmniej dwóch frontach. Z jednej strony, rzeczywiście rozwija nowe formy zatrudnienia, które, jeśli ktoś chce, może nazwać „kognitywnymi". W tych nowych formach wiedza pracownika wraz z nakładami, które ponosi on na nią poza czasem pracy, stanowi jakościowo nową siłę wytwórczą, a kapitalizm stara się tę siłę pozyskać i wykorzystać w swoim interesie. Z drugiej jednak strony, kapitalizm reprodukuje bardzo klasyczne formy superwyzyskiwanego proletariatu i stale intensyfikuje pracę ogółu pracowników najemnych.

Rzeczywistość społeczna nie jest więc zgodna z tezą o końcu pracy, która zakłada nieubłagane kurczenie się sfery pracy najemnej i przepowiada swojego rodzaju samorozpuszczenie się kapitalizmu w „gospodarce opartej

na wiedzy". Jasne, że kapitalizm się przeobraża, ale w żadnej mierze nie można powiedzieć, że przemija, tak jakby jego logika ustępowała pola rozkwitowi nowych rodzajów stosunku do pracy. Dlatego wyzwolenia pracy nie można osiągnąć w sposób peryferyjny, w jakimś ruchu uciekającym od kapitalistycznego trzonu, którym jest stosunek pracy najemnej. Rzecz polega więc na powierzchownym radykalizmie, który rezygnuje z oddziaływania na położenie standardowego pracownika najemnego – i to akurat wtedy, gdy szerzenie się czegoś, co Marks nazwał „rezerwową armią przemysłową", jest warunkiem wzmożonej intensywności pracy. Akurat wtedy, gdy z powodzeniem szerzą się tezy głoszące, że praca traci swoje kluczowe znaczenie, kapitalizm utwardza się brutalnie i marginalizuje tych, którzy nie mogą już pozostawać w stosunku do pracy właściwym dla pracowników najemnych. Wielką słabością tych teorii jest wreszcie to, że nie doceniają tendencji współczesnego kapitalizmu, który zmierza do opanowania całej sfery społecznej i stara się ją zmusić do uległości wobec jego logiki towarowej.

OD KONIECZNOŚCI DO WOLNOŚCI

Na końcu *Kapitału* Marks, pisząc o dialektyce wolności i konieczności, stwierdził, że aby nadeszło „królestwo wolności", trzeba wstrząsnąć zasadami funkcjonowania pracy koniecznej do reprodukcji siły roboczej jako towaru. Nie można wyjść z niewoli pracy najemnej połowicznie czy częściowo – być wolnym od niej przez część dnia, gdyż jeśli jest się wyzyskiwanym, zmuszonym do pracy wyobcowanej, choćby tylko przez dwie godziny dziennie, tzn., że pozostaje się w niewoli przez resztę dnia.

W rezultacie wszelki projekt polegający na pozostawieniu obecnym panom sfery pracy najemnej po to, aby wyzwolić się poza pracą, to miraż. Czas wolny może stać się czasem wyzwolonym tylko wtedy, gdy zaraża swoją logiką organizację pracy we wszystkich jej aspektach. Bezrobotni, zatrudnieni na niepewnych warunkach, wykluczeni nie są, rzecz jasna, bardziej wolni dlatego, że są pracownikami najemnymi krócej niż inni pracownicy. Marks jasno postawił sprawę: „rozwój sił ludzkich jako cel sam w sobie, prawdziwe królestwo wolności", może „rozkwitnąć jedynie na swej niezbędnej bazie, którą stanowi królestwo konieczności", toteż „skrócenie dnia roboczego jest tu przesłanką podstawową"[68]. Nie może ono jednak wypełnić się treścią emancypacyjną, jeśli nie wyzwoli się samego czasu pracy z kapitalistycznego jarzma. W *Walkach klasowych we Francji* Marks napisał również, że „prawo do pracy jest w burżuazyjnym sensie nonsensem, nędznym, pobożnym życzeniem". Stwierdzenie to powinno podobać się negristom gardzących „robociarstwem" czy „pracyzmem", tylko że Marks zaraz dodał coś, co wszystko zmienia: „Ale za prawem do pracy stoi władza nad kapitałem, za władzą nad kapitałem – zawłaszczenie środków produkcji, podporządkowanie ich zrzeszonej klasie robotniczej, a więc zniesienie pracy najemnej i kapitału oraz ich wzajemnego stosunku."[69] W tych wypowiedziach Marksa zawarty jest zarys przejściowego postulatu skrócenia czasu pracy, który dziś jest tak bardzo aktualny.

68 K. Marks, *Kapitał* t. III cz. 2, w: K. Marks, F. Engels, *Dzieła* t. 25 cz. 2, Warszawa, Książka i Wiedza 1984, s. 561.

69 K. Marks, *Walki klasowe we Francji 1848-1850*, w: K. Marks, F. Engels, *Dzieła* t. 7, Warszawa, Książka i Wiedza 1963, s. 47.

Walczyć o zmasowane skrócenie czasu pracy dla wszystkich, połączone z rozszerzaniem sfery bezpłatnego zaspokajania potrzeb społecznych, to frontalnie stawiać czoło współczesnemu kapitalizmowi, który bardziej niż kiedykolwiek funkcjonuje na sposób wykluczający. Dziś równomierny rozkład godzin pracy przyniósłby ok. 30-godzinny tydzień pracy; mógłby on być jeszcze krótszy, gdyby zlikwidowano zbędne miejsca pracy, które dziś są konieczne np. ze względu na to, że korzystanie ze służb publicznych nie jest bezpłatne, albo na to, że wzrastają wydatki na nieproduktywną konkurencję. Stopa życiowa podniosłaby się głównie wskutek rozszerzenia praw społecznych (prawa do pracy, zdrowia, mieszkania itd.), zapewnionego przez uspołecznione finansowanie (bezpłatność lub quasi-bezpłatność).

Postulaty skrócenia czasu pracy i zakazu zwolnień konkretnie stawiają sprawę odtowarowienia siły roboczej, która natychmiast napotyka na dwie przeszkody: strukturę podziału bogactw i prawo własności. Ich realizacja wymaga zakwestionowania stosunków pracy w samych przedsiębiorstwach poprzez kontrolę pracowniczą nad najmem do pracy oraz warunkami i organizacją pracy. Jednocześnie opiera się na zapewnieniu pracownikom zasobów i ciągłości dochodu, co pociąga za sobą radykalna zmianę w dystrybucji wytwarzanych bogactw. Krótko mówiąc, chodzi o powiązanie wyzwolenia czasu z przeobrażeniem pracy.

Łańcuch strategiczny byłby wówczas, z grubsza biorąc, następujący: połączona afirmacja prawa do pracy i prawa do ciągłości dochodu, podważenie obecnego podziału bogactw, wymóg skrócenia czasu pracy połączony z proporcjonalnym najmem do pracy, kontrola nad najmem do pracy, odrzucenie władzy pracodawców nad zatrudnieniem,

warunkami i organizacją pracy, w tym nad tempem pracy i godzinami pracy, odtowarowienie siły roboczej, podważenie własności prywatnej. Aby można było zrealizować taki schemat strategiczny, trzeba wynaleźć takie formy organizacji, które uwzględniałyby czynniki rozczłonkowania klasy robotniczej (pracownicy najemni/bezrobotni, wielkie zakłady/podwykonawcy, sektor publiczny/sektor prywatny, mężczyźni/kobiety, wymuszanie konkurencji między pracownikami najemnymi za pośrednictwem globalizacji).

Taka strategia przeobrażeń społecznych jest nośna w pozornie paradoksalną dialektykę: w sumie chodzi o upowszechnienie prawa dostępu do pracy najemnej, do statusu pracownika najemnego, ale same sposoby i metody tego upowszechnienia, wprawiając w ruch proces obumierania rynku pracy, który jednocześnie jest procesem uspołecznienia zatrudnienia, prowadzą do przezwyciężenia kapitalistycznego stosunku pracy najemnej. Walka o zniesienie bezrobocia staje się walką o praktyczne zniesienie pracy najemnej.

Hasło brzmi: wszyscy pracownikami i pracownicami najemnymi, aby znieść pracę najemną.

Rozdział 6/
Kryzys systemowy kapitalizmu w perspektywie

Obecny kryzys to okazja, aby zająć się dziejami współczesnego kapitalizmu i ich interpretacją w świetle teorii długich fal, a następnie, na tej postawie, zarysować jego najbliższe perspektywy.

Dla opisania dynamiki kapitalizmu posłużymy się czterema krzywymi – stopy zysku, stopy akumulacji kapitału, wzrostu PKB, wzrostu wydajności pracy – skalkulowanymi dla zbioru, który tworzą cztery główne kraje kapitalistyczne (Stany Zjednoczone, Niemcy, Francja, Wielka Brytania). Z zestawienia tych krzywych wynika następująca periodyzacja (patrz wykres 6).

1) Do recesji 1974-1975 r. wszystkie krzywe sytuują się na wysokim poziomie: akumulacja pociąga za sobą wzrost gospodarczy i towarzyszy jej wzrost wydajności, który pozwala zapewnić progresję siły nabywczej przy zachowaniu wysokiego poziomu rentowności. Recesja 1967 r. w Stanach Zjednoczonych jest jednak pierwszym sygnałem „niewydolności" w tym względnie zrównoważonym schemacie.

2) Okres pośredni między dwiema powszechnymi recesjami (1974-1975 i 1980-1981) jest okresem przejściowym, w którym nieskuteczna okazała się „zwykła" polityka gospodarcza (zwana „keynesowską").

3) Na początku lat 80. instaluje się model neoliberalny, stopniowo zastępując poprzedni model „fordystowski". Wydaje się, że w pierwszej fazie, aż do krachu 1987 r.,

nowy model ponownie wprawia machinę w ruch; krzywe znów pną się w górę: wzrost gospodarczy ulega przyspieszeniu, zyski rosną, stopa akumulacji kapitału również.

4) Natomiast w ostatnim dwudziestoleciu mamy do czynienia ze szczególną konfiguracją: stopa zysku powraca do poprzedniego poziomu, ale PKB i wydajność pracy rosną w bardzo powolnym (w porównaniu z okresem fordystowskim) tempie, natomiast stopa akumulacji podlega ogromnym fluktuacjom nie wykazując się progresją porównywalną ze stopą zysku.

Tabela 4. Dwa ładu produkcyjne.

	Fordystowski	Neoliberalny
Sposób akumulacji kapitału	Fordyzm	Finansjeryzacja
Paradygmat technologiczny	Przemysł motoryzacyjny	Technologia informacji
Regulacja społeczna	Regulacja (względna)	Elastyczność
Międzynarodowy podział pracy	Internacjonalizacja	Globalizacja

Taka lektura pozwala wyróżnić dwa wielkie okresy we współczesnych dziejach kapitalizmu. Jak już powiedzieliśmy, pierwszy można nazwać okresem fordystowskim: termin ten odnosi się do idei głoszącej, że pracownicy najemni kupują to, co wytwarzają (jak to rzekomo było w przypadku robotników zakładów Forda), a więc – że progresja płac jest głównym czynnikiem zapewniającym zbyt produkcji, a wysoka i rosnąca wydajność pracy neutralizuje wpływ tej progresji na stopę zysku. Drugi okres można nazwać neoliberalnym. Należy jednak podkreślić z naciskiem, że w przypadku obu okresów dominują podstawowe prawa kapitalizmu i występują charakterystyczne dla niego sprzeczności.

Każdemu z tych okresów odpowiada określony „ład produkcyjny", który z kolei odpowiada szczególnej konfiguracji sposobów akumulacji, sił wytwórczych, regulacji

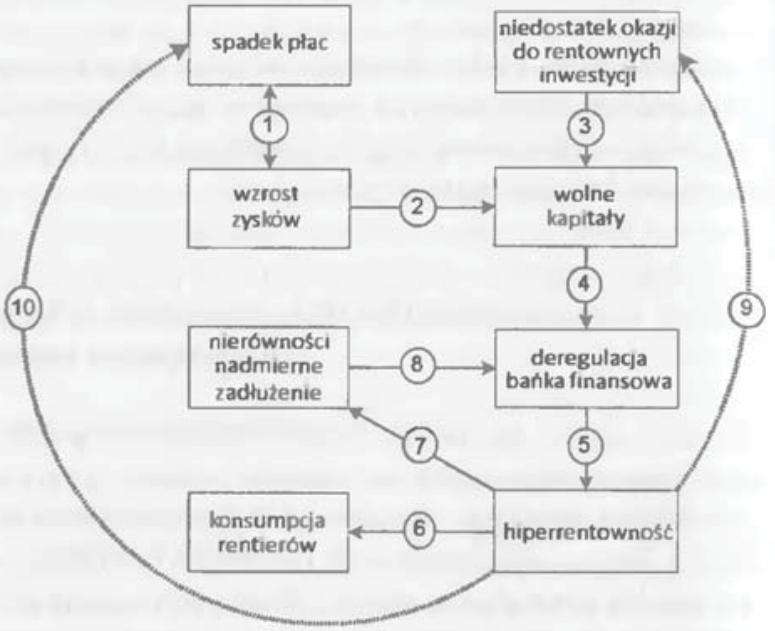
społecznej i międzynarodowego podziału pracy. Tabela 4 reasumuje te ewolucje.

Najistotniejszą cechą charakterystyczną kapitalizmu neoliberalnego jest rosnąca tendencja stopy wyzysku, którą można zilustrować ciągłym spadkiem udziału płac w wartości dodanej (patrz wykres 7).

FUNKCJONOWANIE KAPITALIZMU PRZED KRYZYSEM

Opieramy się tu na analizie funkcjonowania współczesnego kapitalizmu, toteż na wstępie wypada przypomnieć o jego głównych złączach. Ilustruje je schemat interpretacyjny 1, który można zreasumować następująco: (1) w wyniku generalnego spadku udziału płac w wartości dodanej stopa zysku powraca na poziom z poprzedniego okresu, (2) powrót stopy zysku na poprzedni poziom nie prowadzi do wzrostu akumulacji, lecz do powstawania wolnych kapitałów, (3) z powodu niedostatku okazji do rentownych inwestycji, (4) co umożliwia deregulacja i co prowadzi do baniek finansowych oraz (5) do gwałtownego wzrostu norm rentowności. (6) Ta hiperrentowność finansowa stwarza warstwę rentierów, których konsumpcja częściowo równoważy skutki stagnacji popytu płacowego, a jednocześnie (7) pogłębia nierówności społeczne i powoduje nadmierne zadłużenie pracowników najemnych. Schemat ten sam się wzmacnia: (8) nadmierne zadłużenie prowadzi do permanentnej deregulacji polegającej na tworzeniu nowych produktów finansowych, a (9) wzrost norm rentowności jeszcze bardziej zmniejsza okazje do rentownych inwestycji w sferze produkcyjnej i (10) wywiera jeszcze większą presję na płace.

Schemat interpretacyjny 1. Funkcjonowanie współczesnego kapitalizmu.



Dwie podstawowe cechy charakterystyczne tego modelu rozwoju to niemal powszechny spadek udziału bogactwa przypadającego pracownikom i głęboka nierównowaga międzynarodowa, zwłaszcza między pierwszym mocarstwem światowym, Stanami Zjednoczonymi, a resztą świata. Na tej podstawie rozwinęła się sfera finansowa, której funkcją było zapewnienie reprodukcji całości poprzez recykling zysków finansowych, zasilanie nadmiernego zadłużenia i finansowanie deficytów.

Ten sposób akumulacji był odpowiedzią na powszechną recesję 1974-1975 r., która położyła kres poprzednim układom „fordystowskim" opartym na ustabilizowanym podziale wartości dodanej i na dynamizmie popytu ze strony pracowników najemnych. Kapitalizm znalazł wyjście w modelu neoliberalnym, którego oczywistymi sprzecznościami „zarządzano" przy pomocy globalizacji

i finansjeryzacji gospodarki. W rzeczywistości rozwój tych sprzeczności rozłożono w czasie, ale za cenę nagromadzenia napięć, które w końcu, w 2008 r., doprowadziły do zapaści. Patrząc wstecz można stwierdzić, że to głównie finansjeryzacja pozwoliła rozłożyć w czasie ich rozwój.

SURFUJĄC NA DŁUGIEJ FALI

Od 20 lat co pewien czas pojawia się myśl, że może zacząć się nowa fala ekspansji kapitalizmu. Pewne zjawiska mogły sprawiać wrażenie sprzyjających temu „wstrząsów egzogenicznych": najpierw dynamizm Nowych Krajów Uprzemysłowionych, a następnie otwarcie na kapitalizm nowych stref (Związku Radzieckiego, Europy Wschodniej, Chin) oraz okresowo nadzieje związane z nowymi technologiami. Wszystkie przyniosły rozczarowanie, jeśli za wskaźnik przyjmie się stopę akumulacji kapitału.

Na przykład, przed kilkunastu laty pewien specjalista w zakresie „długich cykli" Kondratiewa dawał wyraz optymizmowi technologicznemu, oczekując, że na przełomie stuleci zacznie się faza wzrostu nowego „długiego cyklu", ponieważ „wynalazki naukowe dokonane w ciągu minionych dziesięcioleci i troskliwie przechowywane w pudłach czekają tylko na zmianę atmosfery, aby zamienić się w innowacje-produkty"[70]. Prognoza ta odbiła się echem u pewnego autora marksistowskiego – w 2003 r. twierdził on, że w Stanach Zjednoczonych „ekspansja gospodarcza ostatniego dziesięciolecia stanowi część

70 L. Scandella, „Le cycle Kondratieff et l'économie-monde", *Problèmes Économiques* nr 2599, 1999.

długiej fali ekspansji kapitalizmu, która zaczęła się na początku lat 80."[71].

„Nowa gospodarka" bańki internetowej stworzyła pewne mity (teoria wartości jest przestarzała, wzrost jest zapewniony, bo są nowe technologie, sfera finansowa może trwale oderwać się od gospodarki realnej i pofrunąć w górę, praca najemna to przeżytek, podobnie jak państwo, które zostało zastąpione przez imperium). Mity te już wówczas można było krytykować, co też czyniliśmy, a ostatecznie zmiótł je kryzys.

Innowacje technologiczne nie wystarczyły – zabrakło dwóch elementów (nie mówiąc już o układach sił społecznych), bez których niemożliwe było przejście do nowej fazy ekspansywnej: zdolności do zapewnienia wzrostu wydajności pracy, który mógłby udzielić się całej gospodarce, oraz zgodności nowych produktów z popytem społecznym.

Innym kandydatem do „wstrząsu egzogenicznego" była ekspansja rynku światowego. Co prawda pozwoliła ona zarządzać sprzecznościami systemu, gdyż zapewniła mu tanią siłę roboczą oraz nowe miejsca akumulacji i rynki zbytu, ale te korzystne czynniki nie wystarczyły. Globalizacja nie tylko sprawiła, że rozwój stał się niezwykle nierównomierny i wykluczający, ale również doprowadziła do głębokiej nierównowagi w gospodarce światowej.

W sumie, dziś potwierdza się, że słuszny był wniosek, do którego doszliśmy w przeszłości – że jesteśmy świadkami niezdolności do przejścia w nową fazę ekspansywną i że niezdolność ta może wpisywać się doskonale w teorię długich fal: teoria ta bowiem nie przewiduje, że co 50 lat następuje automatycznie nowy rozruch, lecz

71 Ch. Post, „USA: Economic Consequences of the War. Who Gets the Goods?", *International Viewpoint* nr 349, 2003.

przeciwnie – pokazuje, że każdorazowo jest to konkretna kwestia historyczna. Faza obecna, zamiast zakończyć się powstaniem nowego, spójnego ładu produkcyjnego, prawdopodobnie będzie bezprecedensowo długotrwała.

W ostatecznym rachunku można by powiedzieć, że obecny kryzys jest kryzysem rozwiązań, które miały zapewnić wyjście z poprzedniego kryzysu. W takiej mierze, w jakiej model neoliberalny opiera się na zniżkowej tendencji udziału płac w dochodzie narodowym, kwestia, którą miał on do rozwiązania, polegała na tym, kto będzie kupował produkcję wzrastającą szybciej niż popyt stwarzany przez pracowników najemnych. Jest to fundamentalna – i jak najbardziej uprawniona – kwestia, którą Marks zajmował się w studiach nad schematami reprodukcji, toteż absurdem jest stygmatyzowanie tych, którzy ją stawiają, mianem „zwolenników teorii podkonsumpcji". Lepiej dyskutować o rozwiązaniach wspomnianej kwestii, które kapitalizm stara się znaleźć, a które są następujące:

– konsumpcja bogaczy (beneficjentów niezakumulowanej, a zatem niezainwestowanej wartości dodatkowej), która dowodzi, że nierówności dochodowe są istotnym elementem modelu neoliberalnego;

– konsumpcja „światowej klasy średniej", która korzysta z nieegalitarnego podziału dochodu w krajach wschodzących;

– nadmierna konsumpcja gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych, oparta na nadmiernym zadłużeniu i spadku stopy oszczędności.

„Rozwiązania" te w różnych krajach wchodzą z sobą w różne kombinacje. W Stanach Zjednoczonych udział płac w wartości dodanej spada w mniejszym stopniu niż gdzie indziej, natomiast konsumpcja wzrasta szybciej niż PKB; w Europie udział płac bardzo spada, natomiast

utrzymuje się udział konsumpcji w PKB. Każde z tych „rozwiązań" pozwoliło rozłożyć na kilkadziesiąt lat rozwój sprzeczności nieodłącznych od tego modelu, ale za cenę swojego rodzaju ucieczki do przodu, która zakończyła się wybuchem kryzysu. To ważny punkt, gdyż chodzi o coś, co można by nazwać alternatywą kapitalistyczną. W istocie kapitalizm może funkcjonować tylko na dwa sposoby: „po keynesowsku", a więc tak, jak w „chwalebnym trzydziestoleciu" powojennym, lub „na modłę neoliberalną", a zatem tak, jak po wielkim zwrocie lat 80. Taka analiza ma kilka implikacji, które można zreasumować w formie trzech tez: 1) powrót do „keynesizmu" „chwalebnego trzydziestolecia" jest niemożliwy; 2) jedynym wyjściem jest więc pogłębienie modelu neoliberalnego, ale 3) model ten nie może już dłużej funkcjonować, toteż kapitalizm znalazł się w impasie.

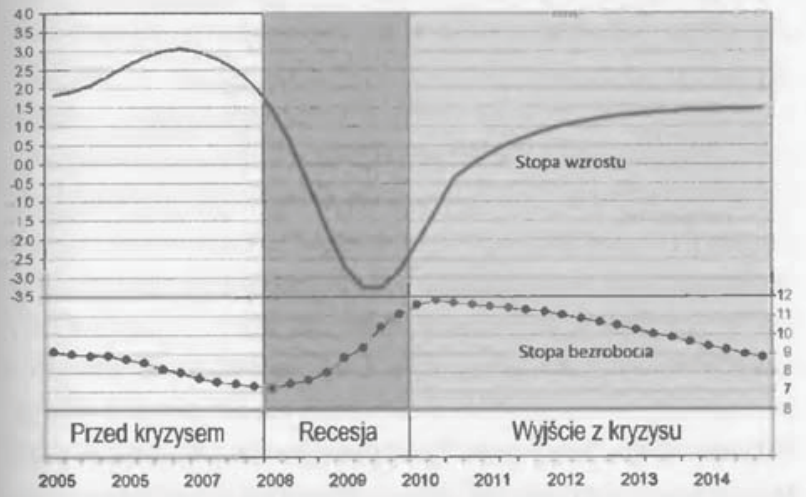
KRYZYSOWY TOR RUCHU

Jeśli, jak wykazaliśmy, podstawowymi elementami dotychczasowego funkcjonowania kapitalizmu wstrząsnął kryzys, to minionywienie gospodarcze wcale nie jest zapowiedzą powrotu do punktu wyjścia. Należy raczej pojmować je jako fazę przechodzenia do chaotycznej regulacji kapitalizmu. Ten możliwy tor ruchu można zarysować wokół dwóch kluczowych zmiennych – wzrostu i zatrudnienia (patrz schemat interpretacyjny 2).

Recesja praktycznie się skończyła i dziś znajdujemy się na początku fazy „wychodzenia z kryzysu" (ważny jest tu cudzysłów). „Ożywienie" w pełni korzysta z rozmaitych układów wspierających działalność gospodarczą oraz względnego – i tymczasowego – złagodzenia sprzeczności

gospodarki światowej (tabela 5). Poza elementami ożywienia technicznego (odbudowy rezerw kapitałowych, a następnie mocy produkcyjnych), koniunktura skorzysta ze skutków realizacji planów ożywiających, jak również „stabilizatorów społecznych". Termin ten oznacza (zwalczane przez neoliberałów) posunięcia, które hamują zwolnienia (częściowe bezrobocie) i uzupełniają siłę nabywczą gospodarstw domowych, uniemożliwiając w ten sposób ponowne załamanie popytu. Co więcej, spowolnienie wzrostu spowodowało spadek cen surowców. Te wszystkie czynniki przyczyniają się do wspierania działalności gospodarczej i wydaje się, że zdołały odwrócić ruch zniżkowy, a więc uniknąć pogrążenia się gospodarki światowej w depresji.

Schemat interpretacyjny 2. Od recesji do „wyjścia z kryzysu".



Jednocześnie na razie sprzeczności strukturalne rozwijają się ze stosunkowo słabą intensywnością. W takiej mierze, w jakiej spadek zatrudnienia niezupełnie nadąża za spadkiem produkcji, podział dochodu ewoluuje na korzyść pracowników najemnych, co pociąga za sobą wzrost jednostkowych kosztów płacowych. W Stanach

Zjednoczonych stopa oszczędności gospodarstw domowych wyraźnie wzrosła i przyczyniła się do zmniejszenia deficytu handlowego tego państwa, a zniżkowa tendencja kursu dolara ustała. Wreszcie, rozczłonkowanie europejskie, czyli, innymi słowy, rozbieżne tory ruchu gospodarek poszczególnych krajów Unii Europejskiej, pozostaje pod kontrolą i na razie w krajach tych dominują skutki ożywienia gospodarczego.

Tabela 5. Od miniożywienia do (nie)wyjścia z kryzysu

	Faza 2 „Ożywienie"	Faza 3 „Wyjście z kryzysu"
Czynniki koniunkturalne • plany ożywienia • stabilizatory społeczne • ceny surowców	Wsparcie dla działalności gospodarczej	Wyczerpanie się skutków pozytywnych • przywracanie równowagi budżetowej • zwolnienia i surowość płacowa • wzrost cen ropy naftowej
Sprzeczności strukturalne • podział dochodów • nierównowaga międzynarodowa • rozczłonkowanie europejskie	Słaba intensywność	Zaostrzenie • blokada popytu • koniec nadmiernego zadłużenia w USA • wzmożona konkurencja wewnątrzeuropejska
Wzrost	Małe odbicie się od dna	Stabilizacja-stagnacja
Zatrudnienie	Powstrzymany spadek	Brutalne dopasowanie

Te rozmaite tendencje będą przejawiać się coraz wyraźniej w fazie „ożywienia", które powinno trwać stosunkowo krótko (dwa do trzech półroczy). Pozytywne czynniki koniunkturalne powoli się wyczerpią, gdy tymczasem sprzeczności strukturalne będą się pogłębiać. Faza wyjścia z kryzysu będzie więc „zaplombowana" przez całokształt nierozwiązanych problemów, o których wyżej była mowa. Bardziej konkretnie i w bliższym okresie trudności, na

które napotka próba wyjścia z kryzysu, wystąpią wokół dwóch kluczowych kwestii: rentowności przedsiębiorstw i deficytów budżetowych.

KU REGULACJI CHAOTYCZNEJ

Nie chodzi tu o przewidywanie konkretnego kursu, który w nadchodzących latach obierze kapitalizm, lecz o przedstawienie całościowego obrazu sprzeczności, z którymi będzie się borykał. Ponownie można podsumować je w formie „dylematów": 1) dylematu podziału: co przywrócić – rentowność czy zatrudnienie i popyt; 2) dylematu globalizacji: czy uporać się z nierównowagą, czy zapewnić światowy wzrost gospodarczy; 3) dylemat budżetowy: czy uporać się z deficytami, czy zapewnić wydatki socjalne; 4) dylemat europejski: czy każdy dla siebie, czy koordynacja.

Wyrażenie „regulacja chaotyczna" ma jedynie na celu podkreślenie, że trudno sobie wyobrazić taki model, który byłby zdolny do spójnego rozstrzygnięcia tych dylematów, a raczej – że taki model jest poza zasięgiem. Abstrakcyjnie rzecz biorąc, można by sobie wyobrazić „regulowany" kapitalizm. Musiałby on spełnić jeden podstawowy warunek: zgodzić się na funkcjonowanie przy stopie zysku niższej od obecnej „hiperrentowności". Inny podział dochodów doprowadziłby do jego przestawienia się na rynek wewnętrzny, progresywnej reformy podatkowej oraz przebudowy stosunków między Północą a Południem i w łonie Unii Europejskiej na nowej podstawie – na gruncie współpracy. W wielu dyskursach usiłuje się propagować myśl, że zmierzamy do takiego właśnie dopasowania.

Podstaw ekonomicznych takiego modelu jednak nie ma, a to dlatego, że ze względu na niemożność osiągnięcia dużego wzrostu wydajności pracy, stopa zysku ustabilizowałaby się na niższym niż obecnie poziomie. Kapitalizm wybiera model neoliberalny, bo taki model pozwala mu na wyższą rentowność. Co więcej, wspomniany scenariusz regulacji jest fikcją ze względu na obecne układy sił społecznych, bardzo odległy od tego, co umożliwiłoby taką reformę kapitalizmu. Układy sił w łonie samej burżuazji dobrze ilustruje zwycięski w sprawach zasadniczych opór wobec reformy systemu ochrony zdrowia postulowanej przez Baracka Obamę. Zresztą wszystko wskazuje, że rządy są gotowe jedynie do posunięć kosmetycznych godzących tylko w niektóre, bardzo wąskie koła finansjery – tak, aby w istocie wszystko pozostało bez zmian.

Kryzys ten pozwolił ocenić stopień panowania finansjery nad rządami na całym świecie. Nacjonalizacja to jedyny środek pozwalający uprzątnąć całą tę górę długów, która się zawaliła, i doprowadzić do uzdrowienia systemu finansowego, ale powszechnie ją odrzucono. Wszystko dzieje się tak, jakby w formie zmasowanego zadłużenia publicznego państwa zamortyzowały skutki kryzysu dla systemu. Przy drugim podejściu projekt polega oczywiście na przerzuceniu tego ciężaru na barki podatników i na budżety socjalne. Klasowa natura państwa jeszcze nigdy nie wyszła do tego stopnia na jaw.

Można by sobie także wyobrazić, że przedsiębiorstwa zareagują rozkładając w czasie przywrócenie swoich zysków do poprzedniego poziomu. Z ich punktu widzenia nie byłoby to absurdalne: grozi im, że to, co teraz zyskają, brutalnie przywracając poprzednie marże zysku (za pośrednictwem zwolnień i zamrażania płac), stracą z powodu spadku konsumpcji. Okazuje się jednak, że reakcja

optymalna nawet z ich własnego punktu widzenia jest nieosiągalna z powodu działania prawa konkurencji kapitalistycznej, które neoliberalizm uwolnił od wszelkiej możliwości kontroli. W tych warunkach zawsze znajdzie się przedsiębiorstwo czy państwo, które wybierze drogę szybkiego dopasowania pozwalającego mu uzyskać natychmiastową przewagę nad konkurentami, a ci będą musieli pójść w jego ślady. Narzędzi koordynacji międzypaństwowej, które pozwoliłyby opanować to zjawisko, nie ma ani w skali europejskiej, ani tym bardziej światowej.

Zatem to, co burżuazja może dziś zaoferować, to tylko gigantyczny pozór regulacji, któremu służą wielkie dyskursy i złudne konferencje na szczycie. Nic więc dziwnego, że Patrick Artus nie dostrzega żadnej oznaki świadczącej o tym, iż „względne moce akcjonariuszy i pracowników najemnych (...) uległy zmianie", i wyciąga z tego wniosek, że „bardzo daleko nam jeszcze" do „kapitalizmu niefinansowego, który byłby nastawiony na długookresowe inwestycje w wydajne projekty i w którym przedsiębiorstwami zarządzano by zgodnie z interesami wielu grup, a nie tylko w interesie akcjonariuszy"[72].

Mówiąc, że najgorsze dopiero przed nami, nie chodzi o to, aby popadać w nadmierny pesymizm, lecz aby zachować jasność umysłu. Kapitalizm zabrnął w ślepy zaułek, z którego nie może wyjść nie pogłębiając jeszcze bardziej procesów regresji społecznej koniecznych do zachowania istniejącego ładu. Skutki kryzysu są już katastrofalne, zwłaszcza w krajach Południa. W raporcie ONZ o Milenijnych Celach Rozwoju z 2009 r. podkreśla się, że „kryzysy gospodarcze i żywnościowe zagrażają niedawnym postępom w dziele wykorzeniania głodu i ubóstwa". Poza

72 P. Artus, „Disparition du «capitalisme financier» après la crise?", *Flash Natixis* nr 376, 2009.

jednak posunięciami przeciwdziałającymi bieżącym skutkom kryzysu, panujące interesy społeczne zrobią wszystko, co w ich mocy, aby kapitalizm znów funkcjonował tak, jak przed jego wybuchem. Jest to logiczne, a zarazem absurdalne: droga jest trwale zablokowana, bo warunki jej przejezdności zniszczył kryzys finansowy. Na tym polega główna sprzeczność okresu, który się zaczyna, i dlatego właśnie tak bardzo uprawniony jest termin regulacja chaotyczna.

Całokształt wspomnianych „dylematów" zarysowuje perspektywę takiej właśnie „regulacji", polegającej na tym, że żegluje się na oko między dwiema niemożnościami: niemożnością (i odmową) nawrotu do względnie regulowanego kapitalizmu „chwalebnego trzydziestolecia" powojennego oraz niemożnością przywrócenia warunków funkcjonowania modelu neoliberalnego, ponieważ ten polegał na ucieczce do przodu, która już się skończyła. Impas, raz jeszcze, sprowadza się do tego, że kapitalizm chce powrócić do swojego przedkryzysowego funkcjonowania, ale to niemożliwe.

„NIERENTOWNE" POTRZEBY SPOŁECZNE

Od połowy lat 90. wzrost gospodarczy pobudzano przy pomocy wzrostu zadłużenia i globalizacji. Tymczasem, zgodnie z kalkulacjami Artusa, kryzys skasował uzyskaną w ten sposób nadwyżkę wzrostu: „Wraz z kryzysem światowy PKB traci to wszystko, co zyskał dzięki kredytowi i globalizacji"[73]. System znajduje się niejako w punkcie wyjścia, tylko że wyczerpał amunicję. To w tym wła-

73 P. Artus, „Reste-t-il quelque chose du supplément de croissance dû à la mondialisation et au crédit?", *Flash Natixis* nr 395, 2009.

śnie znaczeniu można powiedzieć, że znalazł się w impasie – nie ma innego wyjścia i musi zachowywać się tak, jak zachowywał się doprowadzając do tego wielkiego kryzysu.

Logika kapitalizmu każe mu za wszelką cenę przywrócić wzrost gospodarczy, toteż gdy analizuje się jego funkcjonowanie, uprawnione jest branie tego kryterium pod uwagę. Zarazem jednak trzyma się on kurczowo wyjątkowego poziomu rentowności kapitału, który osiągnął, a to sprawia, że stawia sobie niemożliwe do wykonania zadanie. Nawrotu wzrostu gospodarczego nie sposób pogodzić z obecnym podziałem bogactw, który jest warunkiem utrzymania wysokich zysków, ale krępuje i hamuje wzrost, nie mówiąc już o tym – bo to przecież oczywiste – że tak czy inaczej wzrost nie jest pożądany z powodów ekologicznych.

Problem polega więc na tym, czy taka konstatacja prowadzi automatycznie do akceptacji programu reformistycznego, który proponowałby swojego rodzaju kompromis społeczny polegający na tym, że za cenę kompresji dochodów finansowych kapitalizm zgodziłby się na sprawiedliwszy podział bogactw w zamian za trwały wzrost. O to, że głosimy taki właśnie pogląd, oskarża nas Denis Collin pisząc: „Na lewicy tezy podkonsumpcjonistyczne cieszą się szerokim uznaniem. Nawet tacy najwięksi radykałowie, jak Alain Bihr i Michel Husson, uważają, że przyczyną kryzysu jest nadmiar wartości dodatkowej przy podziale [wartości] produkcji na wartość dodatkową i płacę roboczą. Krótko mówiąc, jeśli zrealizuje się postulaty robotnicze zwiększając siłę nabywczą, jeśli dokona się

redystrybucji bogactw, machina ekonomiczna znów się rozrusza."[74]

Takie postawienie sprawy jest jednak dużym uproszczeniem, gdyż pomija ono jeden z najważniejszych wymiarów tego kryzysu, a mianowicie to, że kapitalizm nie jest już w stanie skojarzyć wysokiego poziomu rentowności z zaspokajaniem elementarnych potrzeb społecznych. Obecny podział dochodów jest określony przez kryterium zysku w tym znaczeniu, że popyt płacowy nie jest adekwatny, gdyż nie odpowiada rentownym rynkom zbytu, w przeciwieństwie do tego, jak to mogło wyglądać w okresie „fordystowskim", który cechowała właśnie względna zgodność popytu społecznego z normami rentowności.

Analiza ta nie przekłada się na nostalgiczny apel o nawrót do „fordystowskiego" wzrostu gospodarczego, gdyż – przeciwnie – chodzi w niej o wykazanie, dlaczego jest to niemożliwe właśnie ze względu na treść popytu społecznego. Implikacje takiej krytyki są zupełnie odmienne: wynika z niej, że „na stanowisku dowodzenia" należy postawić zaspokajanie potrzeb społecznych, jeśli nawet nie stwarzają one „okazji do rentownych inwestycji". Mówiąc bardziej konkretnie znaczy to: priorytet dla usług publicznych i ochron socjalnych zapewniających efektywność praw (do zdrowia, mieszkania itd.) i priorytet dla skracania czasu pracy zapewniającego pełne zatrudnienie.

Kryzys powinien więc prowadzić do podwójnego odwrócenia perspektywy. Pierwsze odwrócenie polega na tym, aby rozumować na gruncie danego wzrostu gospodarczego i aby stawiać kwestię innej redystrybucji owoców tego (skromnego) wzrostu: jedna trzecia powinna przypaść płacom, jedna trzecia – tworzeniu miejsc pracy

74 D. Collin, „Faut-il consommer plus?", *Le Sarkophage* nr 13, 2009.

poprzez skracanie czasu pracy i jedna trzecia – ochronom socjalnym. Zamiast zastanawiać się, jak stymulować wzrost, aby tworzyć nowe miejsca pracy, należy postawić ten problem na odwrót i zastanowić się, jakich miejsc pracy potrzebujemy, aby zmniejszać uciążliwość pracy i lepiej zaspokajać potrzeby społeczne.

Oczywiście, potrzeba takiej pracy kwestionującej zwykłe schematy jest tym pilniejsza, że wymaga jej walka ze zmianą klimatyczną. W każdym razie, jej konieczność wynika z głębi obecnego kryzysu, który jest kryzysem gruntownie niestabilnego, chaotycznego systemu sprzecznego z interesami przytłaczającej większości ludzkości. Reformistyczne pomysły uzdrowienia go okazują się wyraźnie przykrótkie, gdy porównuje się je ze skalą jego sprzeczności. W istocie dlatego właśnie socjalliberalizm nie czerpie korzyści politycznych z obecnej sytuacji. Z tego samego powodu spójna alternatywa wobec fiaska kapitalizmu może być tylko radykalna – a zatem antykapitalistyczna.

Taka alternatywa nie ma zapewnić wyższego niż obecny wzrostu gospodarczego, lecz zmianę jego treści. Zakłada jednak radykalną zmianę podziału bogactwa. Taka reorientacja powinna, rzecz jasna, być zgodna z realistycznymi celami prawdziwego opanowania zmiany klimatycznej. Z tych wszystkich powodów różni się ona zasadniczo od chęci „ponownego rozruszania machiny". Inaczej mówiąc, droga do społecznie i ekologicznie trwałego i zrównoważonego wyjścia z kryzysu kapitalizmu wymaga walki z kapitalizmem.

Rozdział 7/ Pasywa trzydziestolecia a strategia lewicy radykalnej

Pewien czasami przytomniejszy niż tym razem ekonomista napisał w sierpniu 2008 r., że „dziś sprawa *subprimes* jest już tylko widoczna w lusterku wstecznym"[75]. Rzut oka w lusterko wsteczne to jednak faktycznie dobry pomysł, bo nic nie rozumie się z obecnego kryzysu nie przyglądając mu się z pewnej perspektywy. Punktem wyjścia jest inny kryzys – ten, który wybuchł w połowie lat 70. i oznaczał koniec „chwalebnego trzydziestolecia" powojennego. Zwyczajną polityką gospodarczą nie udało się już wprawić machiny w ruch, toteż na początku lat 80. nadszedł wielki zwrot neoliberalny. Tak więc, w obecnym „żałosnym trzydziestoleciu" żyjemy w reżimie kapitalizmu neoliberalnego.

ODRZUCIĆ GORĄCY KARTOFEL W STRONĘ SPOŁECZEŃSTWA

Dzisiejszy kryzys należy rozumieć jako kryzys rozwiązań, które miały zapewnić wyjście z poprzedniego kryzysu. Upraszczając, polegały one na dwóch elementach: kompresji płac i finansjeryzacji gospodarki. W atmosferze pełzającej regresji społecznej udało się zapewnić wzrost – przede wszystkim wzrost zysków. Motorem

75 P. Artus, „Mais oui, la crise est fini", *Challenges* nr 28, 2008 r.

wzrostu gospodarczego nie był popyt kreowany przez wzrost płac; było nim spożycie bogaczy i kredyt. Ten ostatni pozwalał ubogim konsumować ponad stan ich dochodów, a państwom – przede wszystkim Stanom Zjednoczonym – finansować deficyt.

Wzrost, zresztą niższy niż w poprzednim okresie, był nieegalitarny, wątły, niezrównoważony i częściowo fikcyjny. W oczach klas panujących miał jednak tę zaletę, że pozwalał im przechwytywać coraz większą część wytworzonych bogactw. Gdyby w Stanach Zjednoczonych nie było wzrostu gospodarczego, sytuacja 90% ludności świata niewiele by się zmieniła. To wszystko zbudowano na górze długów, która teraz się zapadła, a wymyślne produkty finansowe sprawiły, że ograniczony w zasadzie kryzys ogarnął cały system bankowy.

Od 30 lat sprzeczności kapitalizmu pokonywano ogromnym nagromadzeniem fikcyjnych praw do wartości dodatkowej. Kryzys zagroził ich zniszczeniem. Uratowano je. Wszyscy powinni gratulować rządom mądrości, ponieważ nie powtórzyły one tych samych błędów, które popełniły w 1929 r., kiedy to, aby wyeliminować „zgniliznę systemu", amerykański sekretarz skarbu Andrew Mellon zalecał prezydentowi Herbertowi Hooverowi „zlikwidować pracę, zlikwidować farmerów, zlikwidować nieruchomości". Rządy burżuazyjne ogłosiły, że trzeba ratować banki i spiesząc im na ratunek, wstrzyknęły bankom ogromne sumy pieniędzy. Przejęły więc długi, niczego czy prawie niczego w zamian nie wymagając. Poza rzadkimi wyjątkami, nie postawiły im żadnych warunków. Tymczasem okazja była wyśmienita i można było zrobić to na gorąco: na przykład obwarować akcję ratunkową zakazem „produktów" spekulacyjnych i zamknięciem rajów podatkowych czy przejęciem przez banki długu publicznego, który

akcja ratunkowa nagle zwiększyła. Późniejsze jeremiady, że należy poddać banki większej regulacji, to tylko mydlenie oczu.

Dług przeszedł z sektora prywatnego do publicznego, toteż teraz muszą za to zapłacić pracownicy. Ta terapia wstrząsowa polega na wprowadzaniu planów oszczędnościowych, a one wszystkie są tak samo skonstruowane: cięcia w użytecznych wydatkach socjalnych i podwyżka najbardziej niesprawiedliwych podatków.

Ciągle upraszczając, ten gorący kartofel w postaci nagromadzonych wierzytelności i papierów, z których jedne były jeszcze bardziej zgniłe od innych, przerzucono z prywatnych banków na finanse publiczne. Chodziło więc o to, by wybrać dobry *timing* zassania tego długu. Klasa panująca była względnie zgodna co do tego, że należy poczekać, aż „ożywienie" jako tako się „zainstaluje", i ogłosić rygor budżetowy. O rzekomej mądrości rządów szybko jednak zapomniano i przynajmniej w Europie wszyscy nagle przestawili swoje gospodarki na tory dosłownie szaleńczych planów zaciskania pasa – podobnych do tych, które wprowadzili kanclerz Heinrich Brüning w Niemczech w 1931 r. czy premier Pierre Laval we Francji w 1935 r.

Oznacza to, że „gorący kartofel" odrzuca się w stronę większości społeczeństwa, która oczywiście nie jest odpowiedzialna za kryzys i od 30 lat dźwiga na swoich barkach ciężar wymagającego dziś zabezpieczenia dobrobytu bogaczy. To, że hiszpański socjalista José Luis Zapatero może pozbawić wszelkich świadczeń tych bezrobotnych, którym kończą się uprawnienia do zasiłków, świadczy, do jakiego stopnia rządy – czy to prawicowe, czy lewicowe – poddają się dyktatowi „rynków". Tymczasem „rynki te, destabilizujące Irlandię, Portugalię czy Grecję, to najczęściej instytucje finansowe zainstalowane w państwach

członkowskich unii walutowej"[76]. To więc właśnie wielkie (ewentualnie konfliktowe) przymierze finansjery z przedsiębiorcami („blok wielkiego kapitału z interesami rentierskimi", jak powiedziałby Kalecki) dyktuje usłużnym rządom politykę społecznie docelowej przemocy, którą prowadzi się wobec społeczeństw europejskich. Jest to, ni mniej, ni więcej, tylko załatwienie porachunków z pasywami trzydziestolecia. W obliczu tej przemocy społecznej istnieje tylko jedna alternatywa: trzeba, aby akcjonariusze i wierzyciele ponieśli koszty ratowania ich systemu.

KRYZYS KAPITALISTYCZNEJ INTEGRACJI EUROPY

Tym, za co dziś muszą płacić pracownicy europejscy, jest również upadek burżuazyjnego projektu integracji europejskiej. Burżuazjom europejskim wydawało się, że znalazły dobry system w postaci jednolitej waluty, paktu stabilności budżetowej, totalnej deregulacji finansów i ruchów kapitałów. Kompresja płac, zmuszając pracowników najemnych i modele socjalne do konkurencji, stała się jedynym środkiem regulowania konkurencji między kapitalistami i pogłębiania nierówności społecznych na korzyść wąskiej warstwy bogaczy. Tymczasem model ten stawiał wozy przez końmi zakładając jednorodność gospodarek europejskich, której nie było. Zdeformowana unia walutowa stała się maszyną do produkcji niejednorodności. Stopy inflacji nie wyrównywały się, bo nic ich do tego nie skłaniało. Ceny rosły w ślad za występującą w nim inflacją, nawet wtedy, gdy koszty płacowe

76 J. Quatremer, „Dettes: la zone euro rongée de l'intérieur", *Libération*, 27 listopada 2010 r.

trzymano w ryzach, modyfikując w ten sposób względną konkurencyjność w obrębie strefy euro. Realne stopy procentowe również się rozchodziły, bo jest to różnica między plus minus wspólną stopą procentową a stopą inflacji właściwą dla każdego kraju. Niskie realne stopy procentowe sprzyjały bańkom na rynku nieruchomości itd. Kraje, w których inflacja przekraczała średnią, traciły na konkurencyjności i musiały opierać wzrost na nadmiernym zadłużeniu lub na specjalizacji, a więc iść drogą odwrotną do ujednolicania struktur produkcyjnych.

Zresztą z perspektywy czasu widać, że wybór euro wcale nie był oczywisty, bo wystarczyłoby wprowadzić wspólną walutę – wymienialne euro – w stosunkach między tą strefą walutową a resztą świata i zachować w samej strefie waluty krajowe. Wóz postawiono przed końmi tylko dlatego, że euro miało dyscyplinować budżety, a przede wszystkim płace. Dewaluacja stała się niemożliwa, bo wspólna waluta wyeliminowała zmienną dostosowawczą – kurs walutowy – i jedyną taką zmienną stały się płace. Państwa leżące na wewnątrzunijnej peryferii mają zatem do wyboru albo zamrożenie płac, a więc pójście w ślady Niemiec, które czynią tak od 10 lat, albo spadek swojej konkurencyjności i utratę pozycji na rynku.

W wyniku sprzężenia kilku czynników system ten jednak lepiej czy gorzej funkcjonował aż do wybuchu kryzysu. Po pierwsze, niektóre państwa (głównie Hiszpania i Włochy) stworzyły sobie rezerwę konkurencyjności obniżając kursy swoich walut zanim na stałe zakrzepły one w kursie euro. Następnie niezrównoważony wzrost sprawił, że skorzystały z możliwości, jaką stworzyło euro – odnotowały duży deficyt handlowy nie narażając na niebezpieczeństwo własnej waluty. Typowym przykładem

wyboru takiej drogi była Hiszpania, której deficyt handlowy miał podobne rozmiary jak amerykański.

Po zjednoczeniu Niemiec tor ruchu tego państwa najpierw prowadził do zmniejszenia nadwyżek handlowych. Jego aparat produkcyjny przestawił się bowiem na rozszerzony rynek wewnętrzny, korzystając przy tym ze wsparcia w postaci dużych transferów zasobów publicznych (na co Niemcy zgodziły się w przypadku Grecji dopiero w obliczu groźby wybuchu kryzysu, który byłby nie do opanowania). Z tego powodu i z powodu polityki Stanów Zjednoczonych kurs euro zaczął spadać od chwili, gdy stworzono tę walutę, choć stworzono ją po to, aby była mocna. Skorzystał na tym eksport ze strefy euro. Wreszcie delokalizacje wewnątrzeuropejskie miały przynajmniej tę zaletę, że ułatwiły integrację nowych państw członkowskich, ale na gruncie ich korzyści komparatywnych.

Siłą rzeczy te wszystkie sztuczki w końcu przestały działać i sprawy zaczęły przybierać niedobry obrót wraz z niemiecką polityką deflacji płac, która pozwoliła Niemcom zwiększyć udziały w rynku europejskim, głównie w obrębie strefy euro. Choć globalnie strefa ta zachowywała równowagę, w ten sposób pogłębiła się luka między nadwyżkami niemieckimi a deficytami większości innych państw.

Od chwili wprowadzenia euro stopy wzrostu gospodarczego państw unii walutowej, zamiast coraz bardziej się zbiegać, stawały się coraz bardziej rozbieżne. Kryzys gwałtownie przyspieszył tę polaryzację strefy euro na dwie grupy krajów. Na jednym biegunie znalazły się Niemcy, Holandia i Belgia, które uzyskały duże nadwyżki handlowe, a ich deficyty publiczne pozostały umiarkowane. Na drugim znalazły się Portugalia, Włochy, Grecja

i Hiszpania, których sytuacja była dokładnie odwrotna: miały one duże deficyty handlowe oraz już wcześniej ich deficyty publiczne były wyższe od średniej. Po wybuchu kryzysu deficyty budżetowe wszędzie się pogłębiły, ale w znacznie mniejszym stopniu w pierwszej grupie krajów, które utrzymały nadwyżki handlowe. W pozostałych krajach sytuacja pogarszała się wraz z eksplozją długów publicznych i rosnącą nierównowagą bilansu handlowego.

Wszystkie sprzeczności tej zdeformowanej integracji europejskiej, które dziś odkrywają euroliberałowie, istniały przed kryzysem, ale kryzys spowodował ich eksplozję pod postacią spekulacyjnych szturmów na długi publiczne najbardziej narażonych państw. Za abstrakcją zwaną „rynkami finansowymi" stoją głównie europejskie instytucje finansowe, które wykorzystują pożyczone im przez państwa kapitały do spekulacji przy bardzo niskich stopach procentowych[77]. Spekulacja ta jest zatem możliwa tylko dlatego, że państwa, zamiast zdusić ją w zarodku, nie interweniują. W istocie jest ona presją wywieraną na przyzwalające na nią rządy, aby „uzdrowiły" budżety kosztem społeczeństw i w interesie banków. Plan ratowania euro to w rzeczywistości drugi plan ratowania banków europejskich, ponieważ to one właśnie są wierzycielami Grecji i innych zagrożonych państw. Ataki spekulacyjne służą za pretekst do szybkiego wprowadzania drastycznych planów oszczędnościowych. Prowadzona obecnie w Europie polityka ekonomiczna oznacza brutalny powrót do dogmatów neoliberalnych. Na bieżąco chodzi o to, aby za kryzys zapłacili wszyscy obywatele, choć nie są za niego odpowiedzialni, a na dłuższą metę o dalszą rozbiórkę państwa socjalnego.

77 M. Husson, „Qui joue contre l'euro?", *Note Hussonet* nr 29, 2010.

Francja traci udziały w rynku, bo nie jest konkurencyjna, więc należy obniżyć koszt pracy, a zatem trzeba zredukować francuski „model socjalny", który jest zdecydowanie za drogi, i przystąpić do proponowanego przez Angelę Merkel paktu konkurencyjności. Laurence Parisot, przewodnicząca konfederacji pracodawców francuskich, posunęła się do stwierdzenia, że we Francji koszt pracy stał się wyraźnie wyższy niż w Niemczech.

Jedno jest pewne – w Niemczech płace są zamrożone już od lat i Niemcy zachowują swoje udziały w rynkach, gdy tymczasem udziały wszystkich innych krajów europejskich wykazują raczej tendencję zniżkową. Nie ma to jednak bezpośredniego związku ze względną progresją płac: utrzymuje się np. konkurencyjność cenowa Francji. Spadek jej udziału w rynkach wyjaśniają więc inne czynniki. Pierwszy z nich to czynnik przyziemnie arytmetyczny: ponieważ wzrastają udziały krajów wschodzących, czyjeś muszą spadać. Spadają zatem udziały Stanów Zjednoczonych, Japonii i większości państw europejskich. Państwa strefy euro cierpią na skutek spadku kursu dolara na rynkach światowych. Wysiłki innowacyjne przedsiębiorstw francuskich pozostają w tyle za wysiłkami przedsiębiorstw niemieckich itd. Wreszcie, dane statystyczne zaciemnia globalizacja: eksport samochodów Volkswagen i Porsche zalicza się do niemieckich udziałów w rynkach, ponieważ w końcowej fazie montaż odbywa się na terytorium Niemiec. Natomiast samochody Dacia Logan wytwarzane w Rumunii figurują w eksporcie rumuńskim. Krótko mówiąc, pogłębia się luka między konkurencyjnością gospodarki francuskiej a kwitnącym

zdrowiem koncernów francuskich, które poza granicami Francji realizują dwie trzecie swoich obrotów.

Instytut pracodawców Rexecode proponuje „przemysłowi na terytorium Francji obniżkę kosztów produkcji o 5-10% poprzez zmniejszenie obciążeń socjalnych na rzecz pracy", przy czym „na tyle, na ile jest to możliwe finansowo", ma to być „kompensowane znacznymi cięciami wydatków publicznych". Postulat ten nie wynika z diagnozy. Ponadto jest on technicznie niewykonalny: nie istnieje żadna miara pozwalająca obniżyć koszty tylko w sektorach narażonych na konkurencję międzynarodową. Na zmniejszaniu składek pracodawców na ubezpieczenia społeczne pracowników i podwyższaniu „socjalnego" VAT finansującego te ubezpieczenia głównie skorzystałyby sektory nie narażone na konkurencję międzynarodową, jak to już się dzieje z ulgami w tej dziedzinie. Żądanie „znacznych cięć w wydatkach publicznych" w obecnej sytuacji to frontalny atak na wydatki socjalne, a klauzula „na tyle, na ile jest to możliwe", oznacza, że zdaniem pracodawców model socjalny ma być zmienną dostosowawczą.

Obranie takiego kursu doprowadziłoby do powstania trojakiej spirali: recesyjnej, antyspołecznej i antykooperacyjnej. Poza tym nie miałby on sensu, ponieważ ignoruje zarysowującą się w Chinach i Niemczech – u dwóch największych eksporterów światowych – i narastającą skłonność przedsiębiorstw do przestawiania się na produkcję na rynek wewnętrzny. Zamiast dołączać do paktu konkurencyjności, należałoby oprzeć się na konieczności reorientacji modelu niemieckiego. Większość niemieckiej nadwyżki handlowej realizuje się w Europie, toteż deficyty sąsiadów to po prostu odwrotna strona tego samego medalu. Ponadto w Niemczech zmniejsza się

proporcja ludności w wieku zdolnym do pracy i spadek ten w końcu zacznie sprzyjać wysuwaniu przez klasę robotniczą i spełnianiu przez kapitalistów postulatów podwyżek płac, co położy kres jednej z najwyraźniejszych w Europie degradacji modelu socjalnego.

Tymczasem rządy europejskie mają w istocie tylko jeden cel: jak najszybciej powrócić do *business as usual*. Lecz cel ten znajduje się poza ich zasięgiem właśnie dlatego, że wskutek kryzysu bezużyteczne stało się to wszystko, co pozwalało zarządzać sprzecznościami kulawej integracji walutowej. Jeśli nie dokona się radykalny zwrot, taki kurs doprowadzi do co najwyżej słabych i cząstkowych ożywień gospodarczych oraz do chaosu, a nawet do rozpadu strefy euro.

CZY WYJŚCIEM JEST WYJŚCIE Z EURO?

Czy wyjść ze strefy euro? Pytanie to pada szczególnie w krajach najbardziej poszkodowanych przez kryzys, ale również zadają je sobie niektóre nurty lewicowe w całej Europie, upatrując w wyjściu z euro sposób na zerwanie z Europą neoliberalną i na uzyskanie pola manewru, które pozwalałoby prowadzić inną politykę. Stanowiska tego we Francji broni zwłaszcza Jacques Sapir, a w Grecji Costas Lapavitsas[78]. Główny argument

78 J. Sapir, „S'il faut sortir de l'euro... (Document de travail)", Paryż, Centre d'Études des Modes d'Industrialisation – École des Hautes Études en Sciences Sociales 2011, oraz C. Lapavitsas, „A Left Strategy For Europe: A Reply to Michel Husson", *International Viewpoint* nr 435, 2011. Pełna wersja artykułu Lapavatsisa ukaże się w: G. Albo, V. Chiber, L. Panitsch (red.), „The Crisis and the Left", *Socialist Register* t. 48, 2012. Patrz także J.-M. Harribey, „Sortir de quoi? A propos de la discussion sur la sortie de l'euro proposée par Jacques Sapir", 27 kwietnia 2011 r.,

brzmi tak: przywróconą walutę krajową będzie można zdewaluować i w ten sposób przywrócić gospodarce danego kraju konkurencyjność. Sapir twierdzi, że wyjście Francji z euro pozwoliłoby „szybko odnaleźć ścieżkę wzrostu, gdyż dewaluacja o ok. 25% natychmiast poprawiłaby naszą konkurencyjność cenową". Tymczasem, jak widzieliśmy, to wcale nie niska konkurencyjność cenowa powoduje utratę przez Francję udziału w rynku. Z politycznego punktu widzenia taka droga prowadziłaby do wybuchu wojny handlowej w Europie. Jest rzeczą oczywistą, że gdyby jakiś rząd neoliberalny z prawa czy z lewa zdecydował się pod presją wydarzeń na takie posunięcie, wykorzystałby to jako pretekst do jeszcze większego zaciśnięcia pasa niż to, z którym dziś mamy do czynienia, co wcale nie pozwoliłoby stworzyć układu sił korzystnego dla pracowników – wręcz przeciwnie. Jest to nauka wynikająca ze wszystkich minionych doświadczeń.

Dla rządu rzeczywiście lewicowego, tzn. nastawionego na posunięcia korzystne dla pracowników, wyjście ze strefy euro byłoby prawdziwym błędem strategicznym. Nowa waluta zostałaby zdewaluowana, bo przede wszystkim o to właśnie chodzi. Stworzyłoby to wyłom, z którego natychmiast skorzystałyby rynki finansowe i podjęły ofensywę spekulacyjną, co spowodowałoby wejście w cykl dewaluacja – inflacja – zaciskanie pasa. Co więcej, dług, dotychczas naliczany w euro czy w dolarach, wzrósłby nagle o sumę dewaluacji. Taki rząd na pewno byłby narażony na bardzo silne presje międzynarodowego kapitalizmu. Z taktycznego punktu widzenia

http://gesd.free.fr/jmhquoi.pdf, oraz Ö. Onaran, „An Internationalist Transitional Program Towards an Anti-Capitalist Europe: A Reply to Costas Lapavitsas", *International Viewpoint* nr 435, 2011.

przy takiej próbie sił lepiej byłoby wykorzystać w sposób konfliktowy przynależność do strefy euro.

Dlatego wyjście postępowe wymaga totalnej przebudowy Unii Europejskiej: stworzenia budżetu zasilanego jednolitym podatkiem od kapitału i finansującego fundusze harmonizacji oraz społecznie i ekologicznie użyteczne inwestycje, wspólnego uporania się z długami publicznymi na zasadzie: kraje bogatsze pomagają biedniejszym itd. Na krótką metę takie wyjście nie jest możliwe – nie dlatego, że pod ręką nie ma alternatywnych rozwiązań, lecz dlatego, że ich zastosowanie wymaga radykalnej zmiany układu sił społecznych w skali europejskiej.

Z punktu widzenia pracowników zadania bieżące są jasne: należy stawiać opór planom zaciskania pasa i odmawiać spłaty długu, który po prostu jest długiem kryzysu. Projekt alternatywny, w imię którego opór społeczny może rozwinąć skrzydła, polega na żądaniu innego podziału bogactw. Żądanie takie jest spójne z analizą kryzysu, bo to kompresja płac, czyli innymi słowy przejmowanie coraz większej części wartości dodatkowej przez finansjerę, doprowadziła do ogromnego nagromadzenia długów, które z kolei doprowadziło do kryzysu. Alternatywa ta wymaga zwłaszcza prawdziwej reformy fiskalnej, która anulowałaby prezenty od lat dawane przez państwa przedsiębiorcom i bogaczom. Tak czy inaczej, pociąga ona również za sobą anulowanie długu. Dług i interesy większości społeczeństwa to dwie absolutnie nie przystające do siebie i wykluczające się wzajemnie rzeczy. Nie może być postępowego wyjścia z kryzysu bez zakwestionowania długu.

Co robić zatem w tej niezwykle trudnej koniunkturze? Walka z planami zaciskania pasa i odmowa spłaty długu to podstawa kontrofensywy. Następnie trzeba umocnić opór społeczny wysuwając projekt alternatywny, a więc trzeba pracować nad programem wiążącym rozwiązania „techniczne" z ogólnym wyjaśnieniem klasowej treści kryzysu. Wreszcie, specyficzne zadanie lewicy radykalnej i internacjonalistycznej polega na kombinacji walk socjalnych prowadzonych w poszczególnych krajach z afirmacją innej Europy. Co zresztą ze swojej strony robią burżuazje? Kłócą się o to, jaką prowadzić politykę, bo bronią interesów, które w dużej mierze pozostają narodowe i są z sobą sprzeczne. Kiedy jednak chodzi o zaciskanie pasa klasie robotniczej, prezentują wspólny, solidnie jednolity front.

Po drugiej stronie barykady, zamiast podkreślać to, czym sytuacja różni się – a wiadomo, że realnie się różni – w poszczególnych krajach, należy konstruować internacjonalistyczny punkt widzenia w sprawie kryzysu w Europie. To jedyny sposób, by naprawdę przeciwstawić się natarciu skrajnej prawicy, wskazując zupełnie inne cele ataku niż kozły ofiarne, na które ona tradycyjnie napuszcza. To także sposób na prawdziwą solidarność międzynarodową ze społeczeństwami osłabionymi przez kryzys – należy żądać, aby długami podzielono się na szczeblu europejskim. Chodzi zatem o to, aby burżuazyjnemu projektowi europejskiemu, który we wszystkich krajach prowadzi do regresji społecznej, przeciwstawić projekt alternatywny. Jest rzeczą oczywistą, że w obliczu skoordynowanych działań burżuazji na szczeblu europejskim mobilizacjom społecznym również potrzebne

jest oparcie w skoordynowanym projekcie. Nawet jeśli to prawda, że walki klasowe toczą się w ramach krajowych, projekt taki wzmocniłby je oraz pozwolił im uniknąć impasów i ślepych zaułków nacjonalizmu.

Zadanie jest trudne, podobnie jak okres, w który weszliśmy wraz z wybuchem obecnego kryzysu, lecz lewica radykalna nie powinna zamykać się w ramach niemożliwego wyboru między ryzykowną awanturą – wyjściem ze strefy euro – a dziś jeszcze utopijnym postulatem natychmiastowej harmonizacji. Powinna pracować nad celami pośrednimi, kwestionującymi obecne instytucje europejskie. Na przykład:

– państwa członkowskie Unii Europejskiej powinny mieć możliwość zaciągania pożyczek bezpośrednio w Europejskim Banku Centralnym po bardzo niskich stopach procentowych, a prywatne banki należy zmusić do przejęcia części długu publicznego,

– należy stworzyć mechanizm *default*, niespłacania, pozwalający anulować dług publiczny danego państwa proporcjonalnie do wartości prezentów fiskalnych, które zrobiono bogaczom, i kosztów, które poniesiono ratując banki,

– uzdrowienie budżetu powinno mieć oparcie w reformie fiskalnej, która w sposób zharmonizowany, w skali europejskiej, pozwoliłaby opodatkować ruchy kapitałów i transakcje finansowe, dywidendy i inne dochody z kapitału, wielkie fortuny i wysokie dochody.

Takie cele nie są ani dalsze, ani bliższe niż miraże korzystnego dla klasy robotniczej „wyjścia ze strefy euro". Ponieważ rzeczywiście byłoby rzeczą absurdalną, gdybyśmy oczekiwali jednoczesnego i skoordynowanego zerwania z kapitalizmem we wszystkich krajach europejskich, punktem wyjścia jedynej hipotezy strategicznej,

jaką można sobie wyobrazić, powinno być doświadczenie przeobrażeń społecznych, które zaczynają się w jednym państwie. Rząd tego państwa dokonuje zatem takich posunięć, jak np. wprowadzenie podatku od kapitału. Jednocześnie musi on antycypować retorsje, których obiektem natychmiast się stanie, i wprowadzić kontrolę kapitałów. Stosując taki środek ochrony swoich posunięć, wchodzi on otwarcie w konflikt z europejskimi regułami gry. Nie jest jednak zainteresowany w jednostronnym wyjściu ze strefy euro, gdyż byłoby to – powtórzmy – ogromnym błędem strategicznym: nowa waluta natychmiast padłaby ofiarą ataku, którego celem byłoby zmiażdżenie gospodarki „zbuntowanego" państwa.

Należy zatem rozstać się z myślą, że istnieje „techniczna" droga na skróty, zdać sobie sprawę z nieuchronnego konfliktu i stworzyć odpowiedni układ sił, który powinien mieć wymiar europejski. Pierwszy punkt oparcia to zdolność do uderzenia w interesy kapitalistów: zdecydowane na takie uderzenie państwo może zrestrukturyzować swój dług, znacjonalizować kapitały zagraniczne itd. lub tym zagrozić. Coś takiego ani na chwilę nie przyszło do głowy rządom „lewicowym" Jeoriosa Andreasa Papandreu w Grecji czy José Luisa Zapatero w Hiszpanii. Natomiast główny punkt oparcia to kooperacyjny charakter posunięć. Różni się to ogromnie od klasycznego protekcjonizmu, który w istocie zawsze stara się wyciągać kasztany z ognia kosztem innych pożerając ich udziały w rynku. Natomiast wszelkie postępowe posunięcia są tym skuteczniejsze, im więcej krajów obejmują. Należałoby więc mówić o strategii rozszerzania takich posunięć na inne kraje – polegającej na przykład na tym, że afirmując wolę opodatkowania kapitału i podejmując

odpowiednie kroki ochronne, wzywa się, aby to samo uczynić w całej Europie.

Wniosek: zamiast przeciwstawiać sobie zerwanie z Europą neoliberalną i projekt odbudowy Europy na innych zasadach, należy powiązać jedno z drugim.

Rozdział 8/ Marksizm nie jest dogmatyzmem. Tendencja stopy zysku – zniżkowa czy zwyżkowa?

W obliczu obecnego kryzysu światowego jednym z kluczowych zadań tak z teoretycznego, jak i z politycznego punktu widzenia jest odrodzenie nowoczesnego antykapitalizmu. Chodzi o wykazanie, że kryzys ten sięga samych fundamentów kapitalizmu, że kapitalizm jest w impasie, z którego można wyjść jedynie pod warunkiem, iż zakwestionuje się podstawowe stosunki społeczne tego systemu. W obecnej sytuacji jest to pilne i priorytetowe zadanie: wraz z wybuchem obecnego kryzysu rozpoczął się wyścig między barbarzyństwem a antykapitalistycznymi przeobrażeniami społecznymi. Alternatywa ta nabiera tym większego znaczenia, że na kryzys systemowy kapitalizmu nakłada się spowodowany przezeń kryzys ekologiczny.

BESSA CZY HOSSA, CZYLI O CO SPIERAJĄ SIĘ EKONOMIŚCI MARKSISTOWSCY

Niestety, obok wielu innych szkód ubocznych, kryzys przynosi serię analiz, których autorzy – rozmaici ekonomiści marksistowscy – sytuują się pod znakiem szkodliwego i zniechęcającego do myślenia dogmatyzmu. Ich wspólną cechą jest powoływanie się na (rzekomo) „ortodoksyjną" interpretację prawa zniżkowej tendencji stopy zysku. Prace głównych zwolenników tego ostatniego

punktu widzenia zreferował nieżyjący już, niestety, Chris Harman. Jego nagła śmierć, która nami wstrząsnęła, położyła kres tej dopiero rozpoczynającej się debacie[79]. Kilku z tych ekonomistów frontalnie przeciwstawia się tezie nazywanej przez nich „podkonsumpcjonistyczną", a głoszącej, że kryzys obecny nie bierze się z niedostatku, lecz z nadmiaru zysków.

Zacznijmy od praktycznej strony rzeczy. Od wielu lat wśród pracowników narasta głębokie oburzenie na nieprzyzwoite „wynagrodzenia" pracodawców, na astronomiczne zyski spółek giełdowych, na zachowania przedsiębiorstw, które zwalniają ludzi nawet wtedy, gdy rosną ich zyski. Tymczasem co robią różni erudyci marksistowscy? Z dziełami wszystkimi Marksa pod pachą uczenie wyjaśniają, że kryzys bierze się ze spadku stopy zysku. Dzięki tej ich teorii pracownicy mają lepiej zrozumieć, co na nich spada. Gdyby była to prawda, należałoby, rzecz jasna, mówić o tym – wbrew żywiołowym wyobrażeniom. Tylko że akurat tak się składa, iż buntujący się przeciwko chciwości posiadaczy pracownicy najemni lepiej rozumieją codzienny kapitalizm niż egzegeci *Kapitału*. Marks, Lenin, Trocki, Bucharin – ograniczę się do tych kilku słynnych nazwisk – spędzili dużo czasu na studiowaniu „burżuazyjnych" statystyk. W mniej odległej przeszłości Ernest Mandel uważał, że warto toczyć walki ze współczesnymi mu dogmatykami, którzy, wbrew wszelkim oczywistym faktom, uporczywie bronili tezy o „absolutnym ubożeniu" klasy robotniczej i go dowodzili.

Dziś rzuca się w oczy to, że od połowy lat 80. stopa zysku wykazuje tendencję zwyżkową. Wszystkie źródła statystyczne prowadzą do identycznego wniosku. Aby obronić

79 Ch. Harman, „The Rate of Profit and the World Today", *International Socialism* nr 115, 2007.

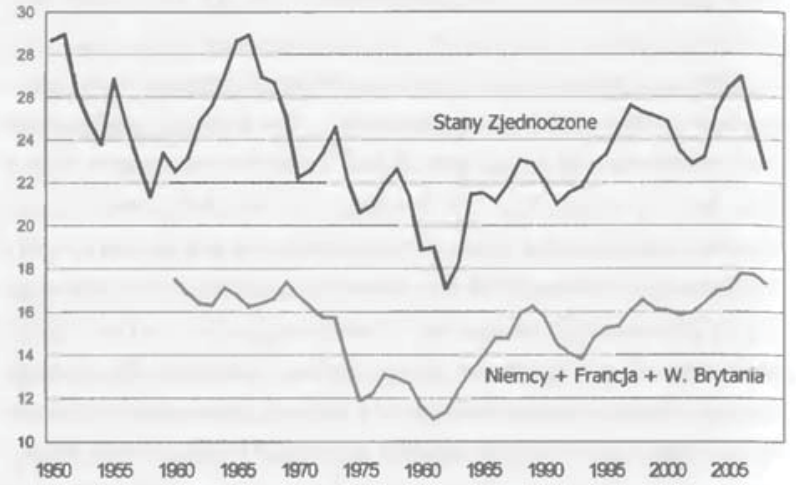
dogmat o tendencji zniżkowej, trzeba zatem skorygować dane statystyczne tak, aby wykazać, że „prawdziwa" stopa zysku spada. Można to jednak uczynić tylko za cenę błędów pojęciowych. Tak więc, Alan Freeman wykazuje spadek stopy zysku, zapominając, że kapitał stały przenosi swoją wartość na produkt[80]. Robert Brenner likwiduje teorię wartości, wychodząc od modelu, w którym wzrost wydajności pracy powoduje obniżkę cen i proporcjonalnie ścina zyski[81]. Nawet Harman, również pragnący przywrócić dogmat, mimo wszystko musiał przyznać, że od ok. 1982 r. stopy zysku wzrosły. Zastrzegł jednak, że wzrost ten osiągnął tylko ok. połowę poziomu sprzed spadku w poprzednim okresie[82]. Zastrzeżenie to nie ma żadnego uzasadnienia nawet w przypadku Europy. Zwyżkowa tendencja stopy zysku jest tak wyraźna, że nie ma co łudzić się, iż da się ją znacząco zmienić takimi czy innymi korektami. Jeśli chodzi z kolei o teoretyczną stronę rzeczy, to – ryzykując obrazoburstwo – należy stwierdzić, że klasyczna wersja zniżkowej tendencji zysku sama w sobie jest problematyczna, ponieważ taka tendencja rzeczywiście występuje, ale wraz z innymi, przeciwdziałającymi jej tendencjami.

80 A. Freeman, „The Case for Simplicity: A Paradigm for the Political Economy of the 21st Century", w: A. Freeman, A. Kliman, J. Wells (red.), *The New Value Controversy and the Foundations of Economics*, Cheltenham, Edward Elgar 2004.

81 R. Brenner, „The Economics of Global Turbulence", *New Left Review* nr 229, 1998. Patrz M. Husson, „Riding the Long Wave", *Historical Materialism* nr 5, 1999.

82 Ch. Harman, op. cit. Kontrowersję tę szczególnie wzbogaciła odpowiedź, której przed śmiercią udzielił nam Harman na seminarium ekonomistów w Międzynarodowym Instytucie Badań i Edukacji (IIRE) w Amsterdamie. Patrz Ch. Harman, „Not All Marxism is Dogmatism: A Reply to Michel Husson", *International Socialism* nr 125, 2010.

Wykres 10. Stopa zysku w Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej 1950-2005.



Polemika w sprawie stopy zysku dotyczy czterech istotnych kwestii:

– kwestii o charakterze empirycznym: jaka jest ewolucja stopy zysku w wielkich krajach kapitalistycznych?

– kwestii o charakterze teoretycznym: jaki jest status zniżkowej tendencji stopy zysku w analizie marksistowskiej?

– kwestii o charakterze „na wpół teoretycznym": jaka jest natura kryzysu?

– kwestii o charakterze programowym: jaki jest wpływ tej dyskusji na propozycje programowe wysuwane w okresie otwartym przez obecny kryzys?

Punkt wyjścia w tej debacie stanowi pytanie, czy od początku lat 80. stopa zysku wzrasta, czy nie. Zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w trzech głównych krajach europejskich – Niemczech, Francji i Wielkiej Brytanii – wyraźnie widać dwa okresy: spadek stopy zysku od połowy lat 70. do początku lat 80., a następnie wzrost (patrz wykres 10).

Temu stanowisku „hossowemu" przeciwstawia się analiza „bessowa" (terminy te zapożyczyliśmy z języka giełdowego), oparta na innych szacunkach stopy zysku, z których nie wynika tendencja zwyżkowa. Wachlarz tych szacunków jest szeroki – od niewyraźnego wzrostu stopy zysku, poprzez płaski encefalogram, aż po tendencję zniżkową. Różnice te wynikają z różnych sposobów mierzenia zysku i kapitału stosowanych przy obliczaniu stopy zysku. W przypadku zysków zależy to od tego, czy bierze się pod uwagę zyski spółek finansowych (banków, firm ubezpieczeniowych itd.), czy też nie, Jeśli bowiem pomija się je, to stopa zysku (w Stanach Zjednoczonych) okaże się płaska. To zrozumiałe: zyski przechwytywane przez spółki finansowe stanowią coraz większą część zysków realizowanych przez cały sektor prywatny. Natomiast jeśli chodzi kapitał, to niektórzy szacują go brutto, a nie netto, tzn. nie biorą pod uwagę amortyzacji. W kategoriach marksistowskich oznacza to, że nie uwzględniają przenoszenia się wartości kapitału trwałego na towary. Ponadto pozostaje jeszcze jedna kwestia: czy kapitał należy mierzyć w cenach bieżących, czy w cenach historycznych?

W fazie neoliberalnej kapitalizm cechuje spadek udziału płac w wartości dodanej i dochodzie narodowym, wzrost stopy zysku, stagnacja stopy akumulacji i wzrost udziału dywidend. Jedną z cech charakterystycznych kapitalizmu w tej fazie (oglądanego przez „hossowe" okulary) jest to, że stopa zysku wzrasta, ale nie prowadzi do wzrostu stopy akumulacji. Nie znaczy to, że stopa akumulacji spada, lecz o to, że wzrasta nie tak, jak stopa zysku. W analizie „bessowej" tych „nożyc" między zyskami a akumulacją, rzecz jasna, nie ma: stopa zysku wykazuje stagnację, stopa akumulacji również, są więc zgrane.

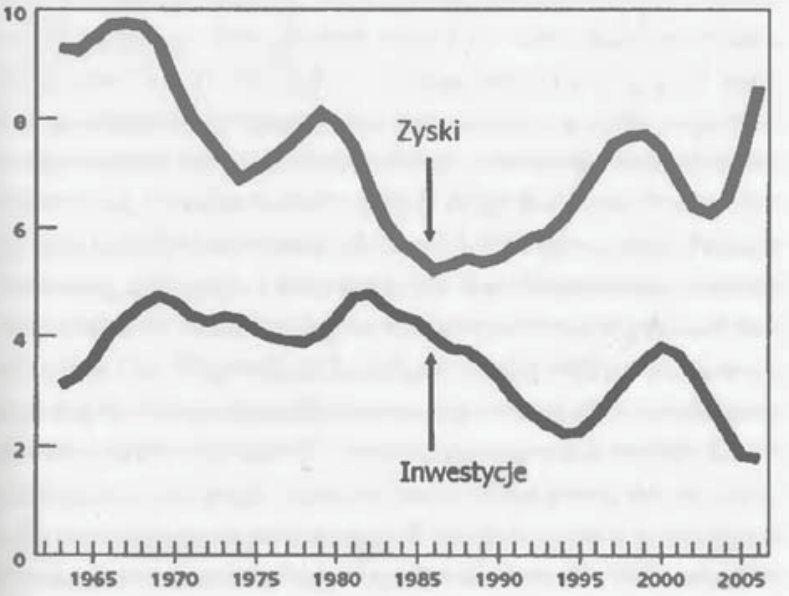
„Nożyce" te to podstawowa cecha charakterystyczna współczesnego kapitalizmu, na co wskazujemy od dawna[83]. Ten punkt widzenia podziela wielu ekonomistów. Cała literatura o inspiracji „pokeynesowskiej" uważa zjawisko „nożyc" za oczywiste i stara się je wyjaśnić. Jeden z najbardziej interesujących ekonomistów należących do tego nurtu, Engelbert Stockhammer, tak pisze o „zagadce inwestycje – zyski" (*investment-profit puzzle*): „W trendach makroekonomicznych zmagamy się więc z interesującą zagadką: stosunek inwestycji do zysków wykazuje tendencję zniżkową [i] podobna tendencja występuje we wszystkich krajach. Jest to logiczny skutek (zniżkowej) ewolucji inwestycji i (zwyżkowej) ewolucji zysków, skłaniający do zadania pewnych interesujących pytań, którym, o dziwo, dotychczas poświęca się niewiele uwagi. Pierwsze pytanie brzmi: dlaczego przedsiębiorstwa nie inwestują swoich zysków? Można nazwać to *kwestią marksowską*."[84] John Bellamy Foster i Fred Magdoff sygnalizują „dramatyczne odsprzężenie zysków od inwestycji netto" w Stanach Zjednoczonych: udział tych ostatnich w PKB „znacznie" spada, gdy tymczasem „udział zysków w PKB osiągnął poziom, którego nie widziano od przełomu lat 60. i 70."[85] (patrz wykres 11).

83 Patrz np. M. Husson, „Après l'âge d'or: Sur *Le troisième âge du capitalisme*", w: G. Achcar (red.), *Le marxisme d'Ernest Mandel*, Paryż, Presses Universitaires de France 1999.

84 E. Stockhammer, „Shareholder Value Orientation and the Investment-Profit Puzzle", *Journal of Post Keynesian Economics* t. 28 nr 2, 2006.

85 J.B. Foster, F. Magdoff, „Financial Implosion and Stagnation: Back to the Real Economy", *Monthly Review*, grudzień 2008 r.

Wykres 11. Zyski i inwestycje w procentach PKB w Stanach Zjednoczonych 1960-2006.



W sumie, istnieją dwie lektury konfiguracji stworzonej przez kapitalizm neoliberalny. Reasumuje je tabela 5.

Tabela 5. Dwie lektury kapitalizmu neoliberalnego

	Pogląd „hossowy"	Pogląd „bessowy"
Stopa zysku	Tendencja zwyżkowa	Stagnacja lub spadek
Stopa akumulacji	Stała	Stała
Udział płac	Spadek	Stały
Udział dywidend	Wzrost	Wzrost

W analizie „hossowej" wszystkie cztery fakty pasują do siebie i prowadzą do spójnej „relacji" o tym okresie. Tak nie jest w przypadku analiz „bessowych", które zresztą rzadko proponują całościowe spojrzenie. Aby to wykazać, wyjdźmy od udziału dywidend (niezainwestowanych zysków) w zysku łącznym: trudno byłoby zaprzeczyć, że wzrósł on bardzo poważnie (patrz tabela 6). Poza tym jest

zgoda co do tego, że stopa inwestycji nie wzrosła. Oznacza to, że tym, co równoważy wzrost udziału dywidend, jest spadek udziału płac. W takim jednak razie powinna wzrosnąć stopa zysku. Pierwszym wyjściem ze sprzeczności logicznej, która cechuje analizy „bessowe", powinno być twierdzenie, że mimo spadku udziału płac stopa zysku utrzymała się na stałym poziomie lub spadła, ponieważ wzrósł organiczny skład kapitału. Żaden jednak zwolennik analizy „bessowej" tego nie dowodzi – i nie bez powodu: fluktuacje stosunku produktu do kapitału (przybliżenie do organicznego składu kapitału) są niewielkie. Jedyne, co pozostaje, to twierdzić, że udział płac nie spadł. Tak twierdzi Andrew Kliman: w Stanach Zjednoczonych „przez cały okres powojenny pracownicy najemni otrzymują względnie stałą część PKB wytworzonego przez spółki. Taki podział nie ma większego wpływu na stopę zysku"[86]. Tymczasem (o czym była mowa we wprowadzeniu do tej książki, patrz wykres 2) wystarczy wyłączyć płace jednego procenta najwyżej zarabiających, aby okazało się, że spadek udziału płac w Stanach Zjednoczonych jest tak wyraźny, jak w Europie. Przyjmijmy więc, że stopa zysku, stopa akumulacji i udział płac są stałe. „Zagadki inwestycje – zyski" nie ma. Jeśli jednak wszystko (zyski, płace i inwestycje) stanowią stałe proporcje wartości dodanej, to skąd bierze się wzrost dywidend? Krótko mówiąc, lektura „bessowa" prowadzi logicznie do negowania czy to wzrostu tej części zysków, którą rozdziela się wśród akcjonariuszy, czy też spadku udziału płac, gdy tymczasem jedno i drugie jest cechą charakterystyczną współczesnego kapitalizmu.

86 A. Kliman, *La crisis económica, sus raíces y perspectivas*, Charla realizada en el Instituto del Pensamiento Socialista Karl Marx, Buenos Aires, 15 grudnia 2008 r.

Tabela 6. Dywidendy w procentach wartości dodanej przedsiębiorstw.

	1980	2008	Różnica
Niemcy	12,1	20,7	8,6
Stany Zjednoczone	2,9	6,3	3,4
Francja	3,1	8,4	5,3
Wielka Brytania	9,2	17,3	8,2

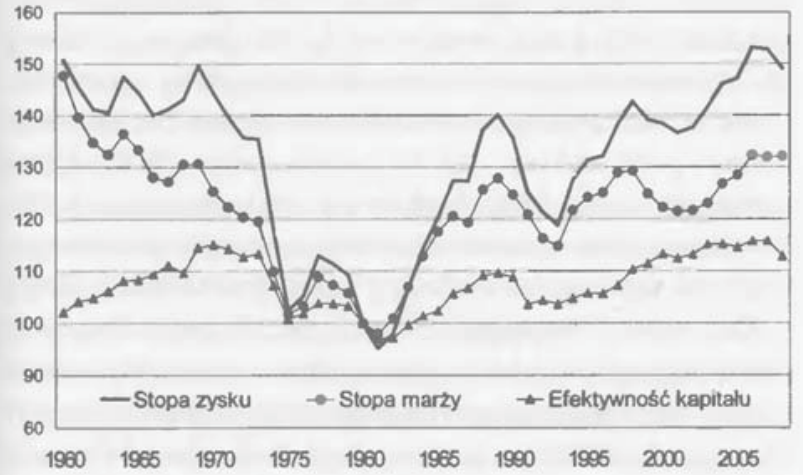
Stopę zysku (SZ) można obliczyć jako stosunek między zyskiem (Z) a kapitałem (K), a więc SZ = Z/K. Dzieląc tę formułę przez produkt krajowy brutto (pKB) otrzymujemy: SZ = (Z/PKB) × (KKB/K). Stopę zysku można więc rozłożyć następująco: stopa zysku = stopa marży × efektywność kapitału. Stopę marży (Z/PKB) można uważać za przybliżoną stopę wartości dodatkowej, a efektywność kapitału (pKB/K) za przybliżony skład organiczny kapitału. Tak rozłożona stopa zysku pozwala zaobserwować względne wkłady tych dwóch zmiennych w odtworzenie stopy zysku od początku lat 80. Okazuje się np., że wzrost stopy wartości dodatkowej, a więc wyzysku, odgrywa niemal wyłączną rolę we wzroście stopy zysku w Niemczech, natomiast wzrost efektywności kapitału odgrywa znaczną rolę w niektórych okresach we Francji (1980-2000), w Wielkiej Brytanii (1992-2008) i w Stanach Zjednoczonych (1982-2001). Innymi słowy, każdy kraj jest różnie narażony na napięcia w sferze rentowności: mamy do czynienia ze stabilizacją stopy wyzysku, zwłaszcza we Francji, ale na historycznie wysokim poziomie, jak również, we wszystkich tych krajach, w ostatnich latach pierwszego dziesięciolecia XXI w., ze spadkiem efektywności – czyli organicznego składu – kapitału. Europa (chodzi o trzy wspomniane państwa) różni się od Stanów Zjednoczonych większym wkładem stopy wyzysku w przywrócenie stopy zysku (patrz wykres 12).

WARTOŚĆ DODATKOWA A SPORY O DEFINICJĘ ZYSKU

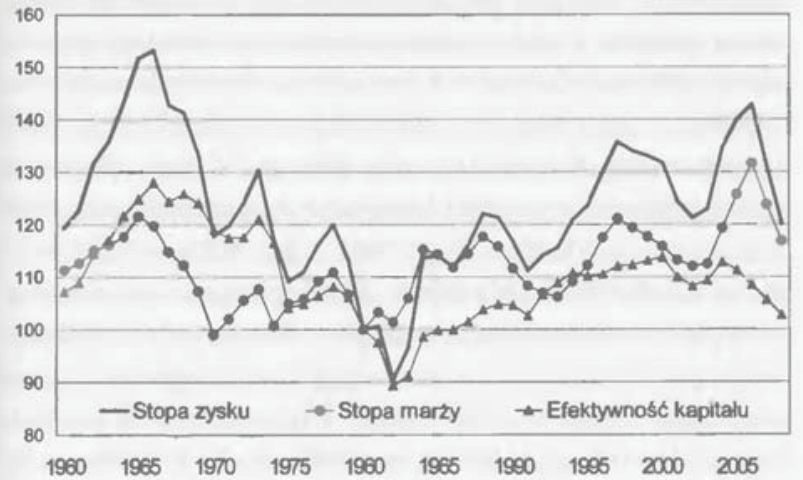
Stopa zysku przynosi kapitałowi zysk. To, jak definiuje się te dwie wielkości, wyjaśnia różnice występujące w różnych badaniach. Jeśli chodzi o zysk, powinno się przyjmować jego szeroką definicję obejmującą podatki, procenty i dywidendy, jak również zyski sektora finansowego. Chodzi bowiem o to, aby uzyskać przybliżenie do stopy wartości dodatkowej. Tę zaś określa się podczas pierwotnego podziału wartości, przy którym kapitał przeciwstawia się pracy. Z tego punktu widzenia zysk to różnica między nową stworzoną wartością a masą płac. Następnie zachodzi wtórny podział zysku – dzieli się go między różnymi uprawnionymi do niego podmiotami: przedsiębiorstwa uiszczają procenty, wypłacają dywidendy i płacą podatki. Wyłączenie jednego z tych elementów z definicji zysku zniekształca obraz podziału wartości między kapitałem a pracą.

Wykresy 12a i 12b. Stopa zysku, stopa marży i efektywność kapitału.

Niemcy + Francja + W. Brytania



Stany Zjednoczone



W przypadku Stanów Zjednoczonych, ale również Francji[87], jedno z głównych źródeł rozbieżności bierze

87 I. Johsua, „Note sur la trajectoire du taux de profit", *Contretemps*, październik 2009 r., oraz tenże, „La crise, entre sous-consommation et

się z uwzględniania jedynie zysków spółek niefinansowych. Gdy tak mierzy się stopę zysku, odtwarza się ona na znacznie niższym poziomie niż w przypadku szerokiej definicji zysku (patrz wykres 13a), a to dlatego, że rosnącą część globalnego zysku przechwytuje sektor finansowy. Część ta podlega dużym fluktuacjom, ale bardzo wyraźnie rośnie (patrz wykres 13b). W żadnym razie nie chodzi tu o zyski wirtualne, które brałyby się z waloryzacji aktywów finansowych, lecz o realne transfery wartości dodatkowej z sektora zwanego produkcyjnym do sektora finansowego.

Nie należy postępować tak, jak Gérard Duménil i Dominique Lévy, którzy wyjaśniają, że „stopą akumulacji rządzi stopa zysku pozostającego w przedsiębiorstwach" i że „przed spłatą procentów i wypłatą dywidend finansjera skonfiskowała wzrost stopy zysku"[88]. Gdy rozumuje się tylko na podstawie stopy zysku pozostającego w przedsiębiorstwach, „nożyce" między zyskami a akumulacją, rzecz jasna, znikają. Jest to jednak wyjaśnienie tautologiczne, za którym stoi dziwaczna koncepcja dynamiki kapitału i ogólnej stopy zysku. Normalnie bowiem stopa zysku jest determinantą akumulacji, niezależnie od tego, jak dzieli się zyski między różne kategorie kapitalistów. Można przywołać tu Marksa, który tak oto pisał o prawie zniżkowej tendencji stopy zysku: „Analizę tego prawa dajemy rozmyślnie wcześniej, zanim przejdziemy do rozpatrywania podziału zysku na poszczególne kategorie, usamodzielnione wzajem wobec siebie. Uniezależnienie analizy tego prawa od zagadnienia podziału zysku na różne części, przypadające różnym kategoriom osób, stanowi już z góry dowód, że samo prawo w swej powszechności jest

sous-accumulation", *Tout est à nous!* nr 4, 2009.

88 G. Duménil, D. Lévy, *Crise et sortie de crise*, Paryż, Presses Universitaires de France 2000.

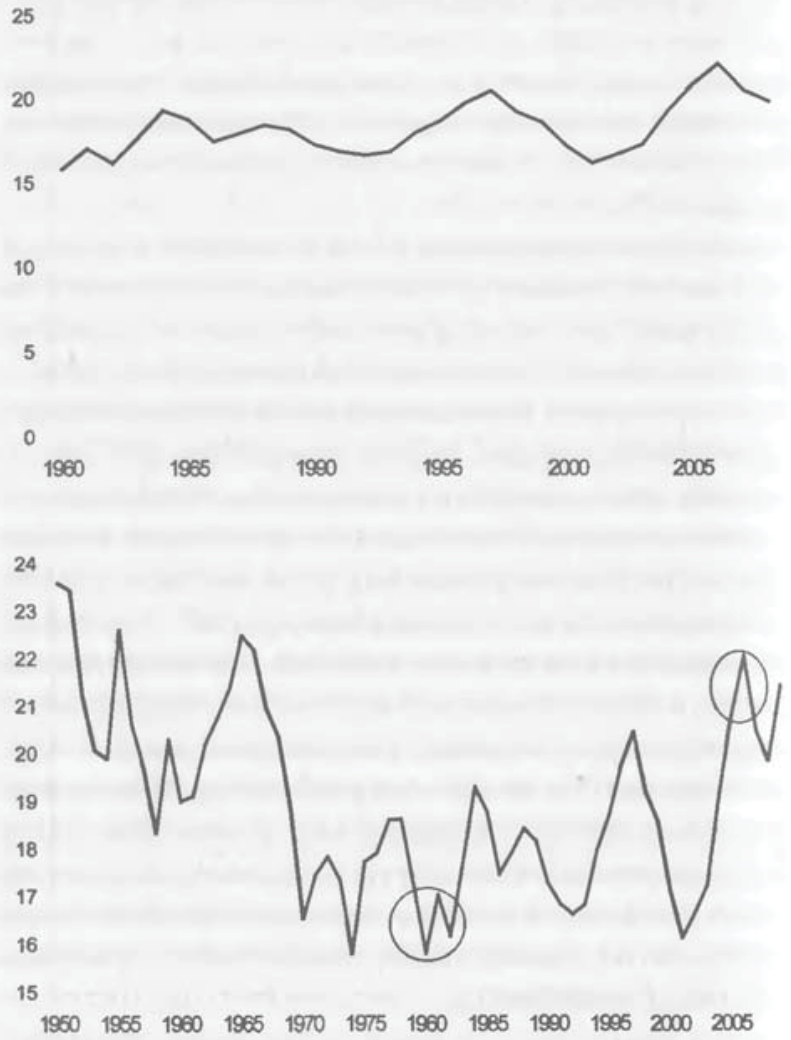
niezależne od tego podziału oraz wzajemnych stosunków między poszczególnymi kategoriami zysku, wynikającymi z tego podziału. (...) Spadek stopy zysku jest wyrazem zmniejszania się samej wartości dodatkowej w stosunku do całego wyłożonego kapitału i dlatego niezależny od jakiegokolwiek podziału tej wartości dodatkowej na różne kategorie."[89]

Jeśli zatem postępuje się tak, jak Duménil i Lévy, traci się z oczu prawdziwy problem: dlaczego współczesny kapitalizm nie inwestuje już proporcjonalnie do wyciskanej przezeń wartości dodatkowej? Odpowiedzi na to pytanie nie ma po stronie marksistowskiej teorii „kapitału fikcyjnego", którą François Chesnais przedstawia jako coś, co miałoby mieć zasadnicze znaczenie dla zrozumienia sfinansjeryzowanego kapitalizmu. Tonąc w morzu cytatów, którymi próbuje wesprzeć tę teorię, zarzuca innym (w tym również nam), że nie doceniają tego pojęcia[90]. Tymczasem od dawna jest ono obecne w analizach (także naszych własnych), w których wykazuje się, że waloryzacja aktywów finansowych to wirtualna – fikcyjna, jeśli ktoś woli – forma bogactwa. Wychodzi to na jaw wtedy, gdy kapitalizm dokonuje wielkiego, niebezpiecznego skoku w sferę realną. Z takiego punktu widzenia kryzysy finansowe to momenty, w których prawo wartości przywołuje kapitalizm do porządku. W tej sprawie między marksistami nie powinno być żadnej rozbieżności.

89 K. Marks, *Kapitał* t. III cz. 1, w: K. Marks, F. Engels, *Dzieła* t. 25 cz. 1, Warszawa, Książka i Wiedza 1983, s. 322-323.

90 F. Chesnais, „Crise financière: Quelques détours par la théorie", *Savoir/Agir* nr 4, 2008, oraz tenże, „La récession mondiale: moment, interprétations et enjeux de la crise", *Carré Rouge* nr 39, 2008.

Wykresy 13a i 13b. Udział zysków w wartości dodanej w Stanach Zjednoczonych.



To samo rozumowanie odnosi się do podatków. Jak powiedzieliśmy, stopa zysku wynika z pierwotnego podziału stworzonej wartości między kapitałem a pracą. Dochody te podlegają następnie opodatkowaniu i w wyniku gry wydatków publicznych i transferów prowadzą do redystrybucji, która określa wtórny podział dochodów. Odejmując

podatki płacone przez przedsiębiorstwa, ale nie odejmując innych podatków, zniekształca się kalkulację stopy zysku – tym bardziej, że część podatków służy zapewnieniu ogólnych warunków reprodukcji kapitału. Jeszcze inne zniekształcenie wprowadza się wtedy, gdy uwzględnia się tylko przemysł. W większości krajów kapitalistycznych gra cen względnych prowadzi do transferu wartości dodatkowej z przemysłu do usług, co może powodować rozbieżne ewolucje. Szczególnie wymowny jest tu przypadek Wielkiej Brytanii – stopa zysku spada tam w przemyśle, ale rośnie w usługach i w całym sektorze prywatnym.

Chodzi o sprawę zasadniczą: stopa zysku służąca za wskaźnik dynamiki kapitału to nie stopa tego zysku, który „pozostaje" w przedsiębiorstwach, lecz ogólna stopa zysku. To z nią należy porównywać stopę akumulacji. W przeciwnym razie istnieje groźba, że ugrzęźnie się w błędnej interpretacji, zgodnie z którą rzeczą normalną byłoby stwierdzenie, że przedsiębiorstwa nie inwestują więcej niż poprzednio, ponieważ stopa zysku, który im przypada, wzrasta w niewielkim stopniu. W takim schemacie finansjerę pojmuje się jako drapieżnika przechwytującego zysk i uniemożliwiającego kapitalizmowi przemysłowemu większe inwestycje. W rzeczywistości dzieje się odwrotnie: to, że coraz większa część wartości dodatkowej nie jest akumulowana, stanowi objaw systemowego kryzysu kapitalizmu, który boryka się z niedostatkiem okazji do rentownych inwestycji i wstrzykuje niezakumulowaną wartość dodatkową do sfery finansowej, zasilając konsumpcję rentierów lub napędzając ucieczkę do przodu – w bańki spekulacyjne.

Inny problem to pole, które się rozpatruje. Otóż za obszar rozważań należy uznać całą gospodarkę; tak postępują instytucje dokonujące porównań międzynarodowych.

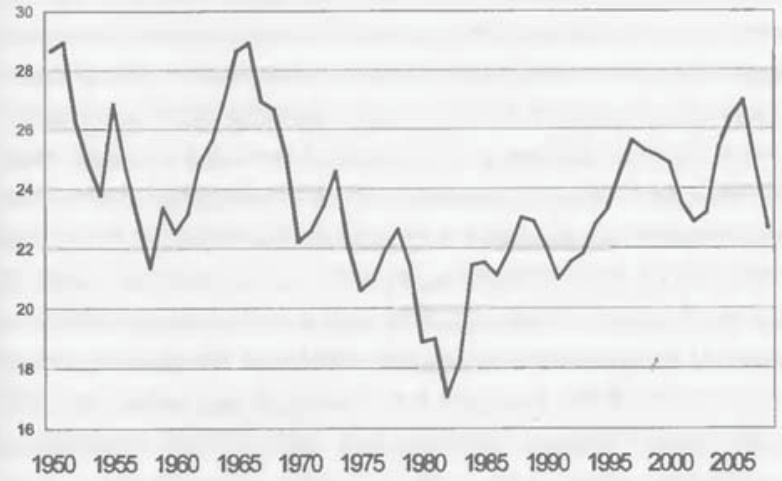
Aby zapewnić większą spójność wyjdziemy tu od danych zaczerpniętych z rachunkowości narodowej. W Stanach Zjednoczonych Biuro Analiz Ekonomicznych (BEA) Departamentu Handlu stosuje rozróżnienie między zyskami (*corporate profits*) kalkulowanymi na polu spółek (*domestic corporate business*) a dochodami właścicielskimi (*proprietors' income*), które obejmują dochody spółek osobowych (*partnerships*), przedsiębiorstw indywidualnych (*sole proprietorships*) i nie opodatkowanych spółdzielni (*tax-exempt cooperatives*). Ta druga kategoria to nie byle co: w 2008 r. dochody właścicielskie wynosiły 1106 mld dolarów, co należy porównać z zyskami spółek, które wynosiły 1360 mld dolarów. Będziemy zatem trzymali się definicji zysku obejmującej obie te kategorie.

JAK NIE NALEŻY MIERZYĆ KAPITAŁU

Większe problemy są z mierzeniem kapitału. Najogólniej rzecz biorąc, kapitał mierzy się następująco: kapitał w roku t = kapitał w roku t – 1 + inwestycje – amortyzacje. Amortyzacje szacuje się zgodnie z prawami „śmiertelności" biorąc pod uwagę średnie trwanie życia każdej kategorii wyposażenia – tu po prostu należy przyjąć wyniki prac statystycznych mozolnie prowadzonych przez rachunkowości narodowe.

Najbardziej decydujący wybór dotyczy sposobu waloryzacji kapitału. Istnieją dwie wielkie metody, w zależności od tego, czy szacuje się kapitał w cenach historycznych, czy w cenach bieżących. W pierwszym przypadku maszynę rejestruje się po cenie jej zakupu. W drugim przeszacowuje się ją tak, aby uwzględnić cenę, którą trzeba by zapłacić, aby ją zastąpić.

Wykres 14. Stopa zysku w Stanach Zjednoczonych 1950-2008.



Okazuje się zatem, że kapitał – a więc i stopę zysku – można zmierzyć jedynie wybierając między kilkoma możliwymi konwencjami. Co więcej, w studiach nad kapitalizmem stopa zysku może mierzyć dwie różne rzeczy. Przede wszystkim jest to, rzecz jasna, globalny wskaźnik rentowności kapitału: wskazuje on, jaki zysk kapitalista czerpie przeciętnie z kapitałów, które zainwestował w działalność produkcyjną. Jeśli natomiast rozumuje się pod kątem dynamiki kapitału, to stopa zysku jest również wskaźnikiem zysków antycypowanych, a więc determinantą akumulacji: jeśli stopa zysku spada, to kapitaliści będą, oczywiście, skłonni do mniejszych inwestycji – i na odwrót. Stopa zysku mierzy również zdolność do akumulacji. W stylizowanym modelu stopa zysku mierzy maksymalną stopę akumulacji: jeśli dostępna stopa zysku wynosi 20% i jeśli zysk inwestuje się w całości, to kapitał może zwiększyć się o 20%.

Sami mierzymy kapitał trwały w cenach bieżących. Niżej poddamy pod dyskusję poglądy Andrew Klimana, który twierdzi, że sens ma jedynie kalkulowanie stopy

zysku w cenach historycznych. Zrekonstruowana w wykresie 14 ewolucja stopy zysku w Stanach Zjednoczonych pokazuje, że mamy do czynienia z dwoma wielkimi okresami: do początku lat 80. stopa zysku najpierw wykazuje tendencję zniżkową, a następnie tendencję zwyżkową. W okresach długich tendencje te podlegają bardzo dużym fluktuacjom, które odpowiadają zmianom koniunktury. Odnajdujemy ślad recesji 1967 r., która doprowadziła do bardzo wyraźnego spadku stopy zysku. Poprzedził on spadek stopy zysku w innych wielkich krajach kapitalistycznych, który nastąpił on wraz z powszechną recesją 1974-1975 r. Stopa zysku spadała najbardziej podczas powszechnej recesji 1981-1982 r. Następnie wykazywała tendencję zwyżkową, która również była naznaczona kolejnymi recesjami: krachem giełdowym w 1987 r., recesją w latach 1991-1992, pęknięciem bańki internetowej w latach 2001-2002. Poczynając od 1997 r., tendencja zaczęła się odwracać, choć jednocześnie – rzecz paradoksalna – notowania na giełdzie wzrastały w przyspieszonym tempie i pęczniała bańka internetowa. Jej pęknięcie sprowadziło notowania giełdowe na ziemię – musiały one równać do zysków przedsiębiorstw. Następnie zyski te znów zaczęły rosnąć, pociągając za sobą kursy giełdowe. Rosły jednak wolniej niż w czasach bańki internetowej. W drugim półroczu 2006 r. zyski znów zaczęły spadać i z rocznym opóźnieniem pociągnęły za sobą kursy giełdowe, co pod koniec 2007 r. zakończyło się krachem. Odtąd w następnych latach stopa marży i kursy giełdowe co prawda zwyżkowały, ale utrzymując się na bardzo niskim poziomie[91].

Tak mierzona stopa zysku, jak my ją mierzymy, pozwala na spójną lekturę dynamiki kapitalizmu w Stanach

91 M. Husson, „Etats-Unis: La baisse de la profitabilité a précédé la crise financière", *Note Hussonet* nr 8, 2009.

Zjednoczonych, zbieżną z innymi szacunkami (patrz wykres 15). Seria AMECO skorygowana przez serię kapitałową skonstruowaną na podstawie danych BEA daje podobny profil. Wzrost stopy zysku jest tu wyraźniejszy, ponieważ kapitał waloryzuje się zgodnie ze strukturą bieżących inwestycji, a nie zgodnie ze strukturą zasobu kapitałowego: jest to wskaźnik zdolności do akumulacji. W pracach Duménila i Lévy'ego[92] oraz Freda Moseleya[93] również mamy taki sam profil, choć uzyskane poziomy stóp są tu niższe z powodu przyjęcia węższej definicji zysku. Podobne rezultaty uzyskał Arnaud Sylvain[94].

Kliman twierdzi, że zaobserwowana zwyżkowa tendencja stopy zysku wynika z błędnego mierzenia kapitału trwałego, gdyż należy mierzyć go w cenach historycznych, a nie bieżących. Jego zdaniem, jest to jedyna metoda pozwalająca kalkulować stopę zysku pojmowaną jako prawdziwa stopa wydajności kapitału[95]. Należy porównać zysk z realnie zainwestowanym kapitałem. Jeśli kapitalista zakupuje maszynę za 1000 euro, to ta właśnie suma reprezentuje zainwestowany kapitał, nawet jeśli w międzyczasie cena maszyny się zmieniła – spadła lub wzrosła. Jeśli chce

92 G. Duménil, D. Lévy, „The Profit Rate: Where and How Much Did It Fall? Did It Recover? (USA 1948-1997)", 2005, http://www.jourdan.ens.fr/levy/dle2002f.pdf.

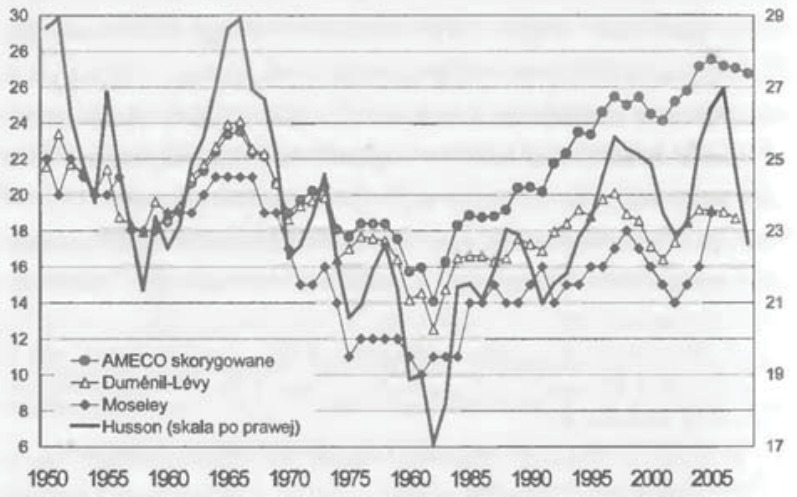
93 F. Moseley, *„Is the US Economy Headed for a Hard Landing?"*, 2005, http://gesd.free.fr/moseleyh.pdf.

94 A. Sylvain, „Rentabilité et profitabilité du capital: le cas de six pays industrialisés", *Économie et Statistique* nr 341-342, 2001.

95 A. Kliman, *The Persistent Fall in Profitability Underlying the Current Crisis: New Temporalist Evidence*, Nowy Jork, Marxist-Humanist Initiative 2010. Patrz M. Husson, „Les coûts historiques d'Andrew Kliman", grudzień 2009 r., http://hussonet.free.fr/histokli.pdf. Nie wydaje się, aby odpowiedź Klimana wniosła coś istotnie nowego do tej dyskusji. Patrz A. Kliman, „Masters of Words: A Reply to Michel Husson on the Character of the Latest Economic Crisis", *Marxism 21* t. 7 nr 2, 2010.

się więc prześledzić historię zakumulowanego kapitału, należy rozumować na podstawie cen historycznych. Na pierwszy rzut oka podejście to wydaje się prawidłowe. Przypisuje ono jednak kapitalistom złudzenie nominalistyczne, które nie uwzględnia inflacji. Tymczasem rentier nie szacuje wydajności swojego kapitału jedynie na podstawie nominalnego procentu, lecz interesuje się rzeczywistą stopą procentową uzyskaną po odliczeniu stopy inflacji. To zresztą dlatego finansjera tak bardzo sprzeciwia się inflacji. Jeśli lokuję 100 euro przy oprocentowaniu na 10%, a inflacja wynosi 2%, to rzeczywista wydajność mojej lokaty wynosi 8%.

Wykres 15. Różne pomiary stopy zysku w Stanach Zjednoczonych.



Rozumowanie to można przenieść na stopę zysku. Kalkulować ją w stosunku do kapitału, który szacuje się w cenach historycznych, to tak, jak porównywać zysk wyrażony w dzisiejszych euro z inwestycjami mierzonymi w euro z tego roku, w którym ich dokonano. Jeśli natomiast mierzy się stopę zysku w stosunku do kapitału

oszacowanego w cenach bieżących, to uwzględnia się ogólną stopę inflacji i – w odróżnieniu od przykładu rentiera – wprowadza się dodatkową modyfikację spowodowaną ewolucją cen względnych każdego wyposażenia składającego się na kapitał. Z empirycznego punktu widzenia to właśnie uwzględnienie inflacji zasadniczo wyjaśnia różnicę między dwiema miarami stopy zysku. Jeśli uwzględni się inflację i skoryguje o nią stopę zysku mierzoną historycznymi cenami kapitału, to okaże się, że jej ewolucja jest bardzo podobna do ewolucji stopy zysku mierzonej cenami bieżącymi. Gdyby stopa inflacji była stała, stopa zysku w cenach historycznych byłaby niższa niż stopa zysku skorygowana o inflację. Korekta ta również byłaby jednak stała: poziomy obu szacunków byłyby więc różne, ale ich ewolucje byłyby równoległe. Ponieważ stopa inflacji nie jest stała w czasie, zmiany te powodują różnicę w profilach ewolucji dwóch miar stopy zysku. Luka między dwiema miarami kapitału jest skorelowana z fluktuacjami dwóch sposobów waloryzacji.

Kliman z góry stara się odpowiedzieć na tę obiekcję, toteż proponuje, aby mierzyć stopę zysku uwzględniając inflację. Wystarczyłoby, aby skorzystał z szacunków w cenach stałych, które oferuje BEA. Tymczasem woli on dokonać własnych korekt wychodząc od równania, które opisuje wariację kapitału w cenach historycznych w każdym roku. Równa się ona inwestycji netto, która jest różnicą między inwestycją a deprecjacją kapitału. Kapitał po cenach historycznych równa się wówczas sumie inwestycji netto. Aby skorygować wartość kapitału o inflację, Kilman pomniejsza inwestycje netto o cenę z roku, w którym dokonano inwestycji, a następnie sumuje strumienie inwestycyjne i w ten sposób uzyskuje pomniejszony kapitał.

Taki sposób kalkulacji daje równie wspaniałą co karykaturalną tendencję zniżkową stopy zysku, która jest zupełnie oderwana od historii kapitalizmu w Stanach Zjednoczonych. Stopa zysku przeżywa niczym nie zakłócany spadek, nie podlegający żadnej periodyzacji i niemal niewrażliwy na recesje. Kliman zużył wielką energię na to, aby dowieść, że „stopa zysku spółek amerykańskich zaczęła spadać mniej więcej w 10 lat po zakończeniu II wojny światowej i tendencja zniżkowa utrzymuje się po dziś dzień", natomiast „twierdzenia przeciwne opierają się wisienkach zrywanych z drzew danych (*cherry-picking*) i na posługiwaniu się *stopą zysku* w cenach bieżących, które nie jest stopą zysku w zwyczajowym znaczeniu nadawanym temu terminowi"[96]. Teza ta, podzielana przez wielu innych ekonomistów marksistowskich, jest błędna. Jak widzieliśmy, szacowanie kapitału w cenach historycznych zniekształca kalkulację stopy zysku, a szacowanie go w cenach bieżących pozwala uwzględniać ewolucje cen.

Podejście Klimana i innych „temporalistów" jest pod pewnymi względami zbieżne z podejściem Anwara Shaikha, który również kwestionuje standardowe szacunki ewolucji stopy zysku[97]. Shaikh bardzo jasno tłumaczy, jak, jego zdaniem, trzeba ją mierzyć: należy odnieść zyski do zasobu kapitałowego brutto sumując kolejne inwestycje i nie pomniejszając ich o amortyzację. „Wyobraźmy sobie zestaw maszyn, który kosztuje 1000 funtów i którego życie trwa 4 lata oraz załóżmy, że roczna deprecjacja wynosi 250 funtów. W ciągu 4 lat wartość kapitału zamrożonego w tych maszynach będzie wynosiła kolejno

96 Tamże.

97 Patrz A.M. Shaikh, E.A. Tonak, *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*, Cambridge, Cambridge University Press 1994.

1000, 750, 500 i 250 funtów, a *zakumulowana* deprecjacja – odpowiednio 0, 250, 500, 750 funtów. Z biznesowego punktu widzenia, który w tej sprawie przyjmuje Marks, w miarę deprecjacji środków trwałych wartość wyłożonego na nie kapitału stopniowo powraca do swojej formy pieniężnej. Te odpisy amortyzacyjne można trzymać w postaci gotówki lub aktywów finansowych, a nawet ponownie zainwestować. W każdym jednak przypadku, jako część łącznej wartości kapitału, liczy się je tak samo, jak liczy się zdeprecjonowaną wartość maszyn, bo to właśnie odzyskanie jednej i drugiej sumy pozwala kontynuować przedsięwzięcie. Tak więc, w każdym roku życia wspomnianych maszyn wartość zainwestowanego w nie kapitału wynosi 1000 funtów. Miara ta, znana jako miara *zasobu kapitałowego brutto*, faktycznie jest niezależna od sposobu alokacji odpisów amortyzacyjnych. Natomiast kapitał zamrożony w samych maszynach to *zasób kapitałowy netto*. (...) Przedsiębiorstwa wolą miarę brutto, ponieważ ona pozwala im ocenić zmienną zyskowność aktywów przez całe jego życie i dlatego właśnie ja również jej używam."[98]

Zauważmy mimochodem, że terminologia Shaikha różni się od terminologii stosowanej w rachunkowości narodowej – kapitał brutto i netto znaczy w niej coś innego niż u Shaikha. Tak czy inaczej, jego stanowisko nie daje się obronić i ani Marks, ani kapitaliści nie rozumują w ten sposób. Kapitał przenosi część swojej wartości na towary. Gdy się je sprzeda, kapitał ten powraca do kapitalisty pod postacią pieniędzy, ale nie można liczyć go jako części wyłożonego kapitału, ponieważ został odzyskany i ponownie może zostać użyty. Jeśli zainwestuje się go na nowo, to policzy się go jako nowo wyłożony kapitał. Nie

98 A.M. Shaikh, „Explaining the Global Economic Crisis", *Historical Materialism* nr 5, 1999.

można więc liczyć go dwukrotnie: raz w chwili, gdy się go inwestuje, i ponownie, gdy odpis amortyzacyjny finansuje nowe aktywa dodawane do kapitału trwałego.

Shaikh twierdzi, że posługując się kapitałem netto, a nie brutto, zniekształca się ruch stopy wartości, która w ten sposób się podnosi. Tymczasem dzieje się akurat na odwrót – ruch stopy zysku ulega zniekształceniu, gdy posługujemy się kapitałem brutto, i stopa ta spada, gdyż do wyłożonego kapitału zalicza się kapitał odzyskany w wyniku sprzedaży towarów, na które przeniosła się część jego wartości, gdy je wytwarzano. Przy takiej rachunkowości, jaką posługuje się Shaikh, wartość kapitału wzrasta szybciej niż wartość wytworzona, toteż stopa zysku rzeczywiście ma tendencję zniżkową. Nic zatem dziwnego, że kalkulując kapitał na modłę Shaikha uzyskuje się niemal nieustannie spadającą stopę zysku.

PRAWO ZNIŻKOWEJ TENDENCJI STOPY ZYSKU W ŚWIETLE WULGATY

W wulgacie marksistowskiej tor ruchu stopy zysku zależy od względnej ewolucji dwóch jej składników: stopy wyzysku w liczniku i organicznego składu kapitału w mianowniku. Mówi się następnie, że stopa wyzysku może wzrastać tylko do pewnego punktu, natomiast organiczny skład kapitału wzrasta w sposób ciągły. W końcu stopa zysku spada (jest to prawo tendencji). W ostatecznym rachunku prawo to jest prawem zwyżkowej tendencji organicznego składu kapitału: akumulacja kapitału przekłada się na wzrost pracy martwej (kapitału) w stosunku do pracy żywej, która jest jedynym twórcą wartości dodatkowej. W tych warunkach wartość dodatkowa

wzrasta szybciej niż wydatkowany kapitał – stąd spadek stopy zysku. Termin „prawo tendencji" oznacza, że stopa zysku nie zawsze i nie wszędzie spada, ale koniec końców tendencja zniżkowa bierze górę nad tendencjami jej przeciwdziałającymi.

Taka klasyczna prezentacja nie jest prawidłowa, gdyż nie rozkłada należycie czynników określających ewolucję stopy zysku na części składowe i nie pokazuje podwójnego wpływu wydajności pracy – zarówno na licznik, jak i na mianownik. W liczniku sprawa jest jasna: gdy wydajność pracy wzrasta w przyspieszonym tempie, a płace realne za nią nie nadążają, wzrasta stopa wyzysku. Marks nazwał to wytwarzaniem względnej wartości dodatkowej.

Wzrost wydajności pracy wywiera jednak wpływ również na mianownik, czyli innymi słowy na organiczny skład kapitału: obniża on cenę „maszyn", które tworzą kapitał trwały, a niższa cena „maszyn" może równoważyć wzrost ich liczby. Należy wyraźnie rozróżnić dwa pojęcia: techniczny i organiczny skład kapitału. Nikt nie neguje, że techniczny skład kapitału (liczba „maszyn" w stosunku do liczby pracowników najemnych) wykazuje tendencję zwyżkową. Nie pociąga to jednak za sobą wzrostu organicznego – a więc wartościowego – składu kapitału, bo jak powiedzieliśmy, wzrost wydajności pracy, obniżając wartość „maszyn" składających się na kapitał trwały, może sprawić, że spadek ich wartości zrównoważy wzrost ich liczby. Jest to właśnie jedna ze wskazanych przez Marksa „przyczyn przeciwdziałających" prawu zniżkowej tendencji stopy zysku: „Ten sam rozwój, który zwiększa masę kapitału stałego w stosunku do zmiennego, obniża, wskutek wzrostu produkcyjnej siły pracy, wartość elementów kapitału stałego; nie pozwala więc, aby wartość tego kapitału, mimo iż wzrasta ona nieustannie, zwiększała się w tym

samym stosunku jak jego ilość w sensie materialnym, tzn. jako materialna ilość środków produkcji, które uruchamia ta sama ilość siły roboczej. W poszczególnych wypadkach masa elementów kapitału stałego może się nawet zwiększać, gdy jego wartość pozostaje bez zmiany lub nawet się zmniejsza." Okazuje się, że „te same przyczyny, które wywołują zniżkową tendencję stopy zysku, miarkują także urzeczywistnianie się tej tendencji"[99].

Właśnie dlatego, że chodzi o „te same przyczyny" (o wydajność pracy, nazywaną przez Marksa produkcyjną siłą pracy), *a priori* nie ma żadnego powodu, aby uważać, że tendencja zniżkowa systematycznie bierze górę nad tendencją przeciwdziałającą. Wydajność pracy jest w stanie równoważyć jednocześnie i w sposób doskonale symetryczny zarówno progresję płac realnych, jak i coraz większą „ociężałość" kapitału fizycznego. Chyba że postulowałoby się, iż wydajność pracy systematycznie wzrasta wolniej w sektorze produkcji środków produkcji niż w sektorze produkcji środków konsumpcji, ale przecież najczęstsza jest odwrotna konfiguracja.

W rzeczywistości ewolucja organicznego składu kapitału jest zatem nieokreślona, na co zresztą zwracał uwagę Marks, pisząc: „W poszczególnych wypadkach masa elementów kapitału stałego może się nawet zwiększać, gdy jego wartość pozostaje bez zmiany lub nawet się zmniejsza." Licznik i mianownik stopy zysku mogą zatem pozostać stałe, a w rezultacie stała może być również stopa zysku.

Jeśli chce się więc studiować warunki ewolucji stopy zysku, to należy zrezygnować z klasycznego, dwójkowego rozkładania jej na czynniki pierwsze (na stopę wartości

99 K. Marks, op. cit., s. 357.

dodatkowej i na organiczny skład kapitału) na rzecz trójkowego – na płacę, wydajność pracy i efektywność kapitału, to znaczy stosunek produkt/kapitał. Uzyska się wówczas następujący rezultat: stopa zysku rośnie, jeśli progresja płac realnych jest niższa od progresji „globalnej wydajności czynników", zdefiniowanej jako średnia ważona wydajności pracy i efektywności kapitału. Mówiąc prościej, wzrost płac realnych i kapitału fizycznego *per capita* może być jednocześnie równoważony przez wzrost wydajności pracy. Błąd kanonicznej prezentacji prawa zniżkowej tendencji stopy zysku polega na tym, że zapomina się o takiej możliwości myląc organiczny (a więc wartościowy) skład kapitału z jego składem technicznym. Należy tu podkreślić, że – wbrew temu, co sugerował Harman[100] – analiza ta nie ma nic wspólnego z twierdzeniem sformułowanym przez Nobuo Okishio[101]. Twierdzenie Okishio miało udowodnić, że stopa zysku nie może spadać, ponieważ kapitaliści nigdy nie stosują technologii, które powodowałyby jej spadek. W dowodzie tym zapomina się oczywiście o konkurencji między poszczególnymi kapitałami i o niepewności towarzyszącej każdemu projektowi inwestycyjnemu. Odniesienia do tego twierdzenia są jednak bezprzedmiotowe: istnieje wyraźna różnica, wynikająca z najbardziej elementarnej logiki, między twierdzeniem, że stopa wartości *może nie spadać*, a twierdzeniem Okishio, że ona *nie może spadać*. To dwie różne debaty.

Analizie dynamiki kapitalizmu należy przeto przywrócić powyższą wypowiedź Marksa i przedstawić

100 Ch. Harman, „Not All Marxism is Dogmatism: A Reply to Michel Husson". Patrz również tenże, *Kapitalizm zombi. Globalny kryzys i aktualność myśli Marksa*, Warszawa, Muza 2011, s. 108-109.

101 N. Okishio, „Technical Changes and the Rate of Profit", *Kobe University Economic Review* nr 7, 1961.

długookresową wersję prawa zniżkowej tendencji stopy zysku, która brzmiałaby tak: „Warunki funkcjonowania kapitalizmu mogą być spełnione w dość długim okresie, ale urządzenia zapewniające ich spełnienie nie są stabilne, a w każdym razie nie można ich trwale odtwarzać."[102] W pewnej chwili wzrost kapitału *per capita* nie powoduje już takiego samego jak dotychczas wzrostu wydajności pracy. Spadek stopy zysków zaczyna się wtedy, gdy dochodzi do podwójnego zachwiania wydajności pracy – w stosunku do kapitału *per capita*, ale również w stosunku do płac. Do zniżkowej tendencji stopy zysku prowadzą strukturalne sprzeczności kapitalizmu (pogoń za maksymalnym zyskiem, konkurencja między kapitałami). Schemat ten ma jednak zastosowanie tylko w ramach teorii długich fal. Co więcej, globalna efektywność kapitału jest nierozłącznie związana z dopasowaniem do potrzeb, którego nie zapewnia technologia: trzeba jeszcze wydawać płace realne na „dobre" towary, to znaczy takie, których produkcja pozwala na wzrost wydajności pracy. Stopę zysku należy więc pojmować jako syntetyczny wskaźnik dynamiki kapitału odzwierciedlający całokształt sposobów jego reprodukcji – po stronie produkcji (tworzenia wartości dodatkowej) i po stronie realizacji zysków (rynków zbytu).

RÓŻNORODNOŚĆ CZASÓW KAPITAŁU A NATURA KRYZYSÓW

Jedna z rozbieżności występujących między ekonomistami marksistowskimi dotyczy kwestii metody: chodzi o to, czy analizę cyklu można tak rozciągnąć, aby pozwalała

102 M. Husson, *Misère du capital.*

ogólnie zrozumieć dynamikę kapitalizmu i różne poziomy jego kryzysu. Czy do analizy obecnego kryzysu można zastosować takie same narzędzia, jakie nadają się do analizy kryzysów cyklicznych? Można by z powodzeniem obronić pogląd, zgodnie z którym Marks, nie dysponując bardzo długim okresem obserwacji ani dopracowaną do końca teorią kryzysów, tak naprawdę nie rozpracował różnych poziomów kryzysu. Jeśli jednak nie sprowadza się marksizmu do pism samego Marksa, należy wziąć pod uwagę późniejszy rozwój myśli marksistowskiej, który pozwala lepiej zrozumieć dynamikę kapitalizmu.

Ortodoksi, upierając się przy „klasycznej" stronie obecnego kryzysu nadprodukcji, przechodzą obok jego systemowego charakteru. Termin „kryzys" jest zresztą zwodniczy, ponieważ odnosi się do kryzysów występujących na kilku różnych poziomach, które w rzeczywistości należy od siebie odróżniać. Upraszczając, w historii kapitalizmu – i w analizie Marksa – można dostrzec trzy typy kryzysów:

– *kryzysy cykliczne*, które odpowiadają normalnemu funkcjonowaniu kapitalizmu i z których wychodzi się w wyniku gry automatycznych mechanizmów „endogenicznych", czyli wewnątrzsystemowych;

– *wielkie kryzysy* (tak nazwał je Robert Boyer), które oznaczają koniec długich fal ekspansywnych (tak nazwał je Mandel) i z których można wyjść tylko pod warunkiem „egzogenicznej", a więc nie automatycznej, nie wewnątrzsystemowej przebudowy warunków wyzysku i reprodukcji systemu;

– *kryzysy systemowe*, w których pod znakiem zapytania stoją same zasady funkcjonowania kapitalizmu.

Przejść z jednego takiego poziomu na inny znaczy przejść od prostego, a nawet prostackiego marksizmu do marksizmu złożonego i radykalnego. W istocie analizy,

które (niewątpliwie niesłusznie) nazywamy tu „ortodoksyjnymi", nie wznoszą się ponad poziom kryzysu cyklicznego, toteż w ich świetle rozmach obecnego kryzysu ulega skarleniu. Sprowadzają obecny kryzys do zwykłych determinant cyklu, które, owszem, mają zastosowanie, ale np. do spadku stopy zysku w Stanach Zjednoczonych w latach 1997-2000.

Aby wznieść się na wyższy poziom, należy uwzględnić wkład teorii długich fal i przejść do uhistorycznianego pojmowania kapitalizmu, a więc do jego konkretnej konceptualizacji. Na ogół tego właśnie nie robią „ortodoksi" gromadzący cytaty z Marksa tak, jakby zmiany zachodzące w kapitalizmie miały tylko powierzchowny charakter.

Prace Mikołaja Kondratiewa o „długich cyklach" otworzyły nową perspektywę polegającą na periodyzacji toru ruchu kapitalizmu. Jego błąd polegał jednak na pojmowaniu tych długotrwałych ruchów jako cykli. Stało się to głównym przedmiotem krytyki, z którą natychmiast wystąpił Lew Trocki. Warto tu przypomnieć kluczowy fragment jego krótkiego artykułu z 1923 r. pt. „O krzywej rozwoju kapitalizmu", w którym kładł on podwaliny pod zrozumienie długich czasów historii kapitalizmu. Trocki pisał: „Z perspektywy historycznej dostrzegamy, że jednorodne cykle grupują się w serie: bywają całe epoki rozwoju kapitalizmu, w których serię cykli cechują bardzo wyraziste wzloty i słabe, szybko przemijające kryzysy. W rezultacie, główna krzywa rozwoju kapitalizmu ostro pnie się w górę. Bywają epoki stagnacji, w których krzywa ta w toku częściowych wahań cyklicznych w przybliżeniu zachowuje przez dziesięciolecia taki sam poziom."[103] Po takiej linii badań poszli później niektórzy ekonomiści

103 L. Trockij, „O kriwoj kapitalisticzeskogo razwitija", *Wiestnik Socjalisticzeskoj Akademii* nr 4, 1923.

marksistowscy, a następnie Mandel usystematyzował ją w teorii długich fal. Należy więc włączyć ten wkład do analizy marksistowskiej przyjmując historyczne podejście do kapitalizmu oraz – jak już wspomniałem – przejąć pojęcie „ładu produkcyjnego". Była już o tym mowa w rozdziale 2. Konkretnie, chodzi o to, aby zdać sprawę z różnic między kapitalizmem neoliberalnym, który zainstalował się na początku lat 80., a kapitalizmem zwanym „fordystowskim", który panował w „chwalebnym trzydziestoleciu" powojennym. W jednym i w drugim przypadku mamy do czynienia z kapitalizmem, ale jego dynamika, sposób reprodukcji, skutki społeczne są różne. Chodzi, innymi słowy, o różne okresy historyczne. Jak pisał Mandel, „długie fale to coś więcej niż zwykłe ruchy stopy wzrostu gospodarek kapitalistycznych w górę i w dół. Są to, w pełni tego słowa znaczeniu, specyficzne okresy historyczne"[104].

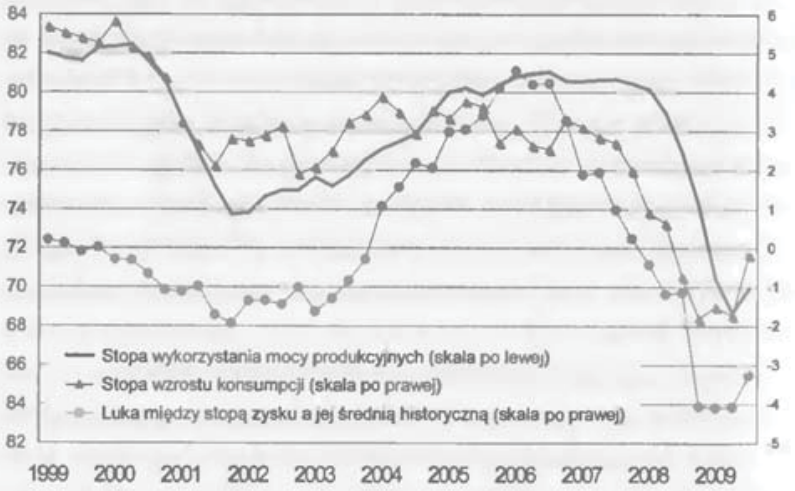
Przed teorią marksistowską stoi więc podwójne zadanie: należy podkreślać, że podstawowe stosunki społeczne są niezmienne, a jednocześnie wskazywać, że realizują się w rozmaity sposób, zwłaszcza ze względu na odmienne układy sił społecznych. Jeśli tego się nie czyni, lub czyni w niewystarczającym stopniu, brak periodyzacji historycznej sprawia, że można pobłądzić, stosując do długich fal narzędzia analizy przystosowane do badań nad krótkimi cyklami.

Marks był prekursorem modelowania cyklu i – tak naprawdę – na tym polu nikt nigdy go nie prześcignął. Bardzo upraszczając, jego schemat jest następujący: w fazie rozkwitu wzrost stopy zysku i zaostrzenie się konkurencji sprawiają, że kapitalistom wydaje się, iż ruch ten będzie trwał, toteż za dużo inwestują. Tego nadmiaru

104 E. Mandel, *Long Waves of Capitalist Development*.

kapitału nie udaje się jednak zwaloryzować, więc stopa zysku spada i gospodarka wchodzi w fazę recesji. Mechanika cyklu opiera się zatem na czasowości właściwej akumulacji kapitału, w której występuje nadreakcja raz w górę, raz w dół – od inwestycji po rynki zbytu: popyt to strumień, a kapitał to zasób. Zjawisko to makroekonomiści nazywają „akceleratorem". Pogłębia je cykliczna ewolucja udziału płac: gdy gospodarka zaczyna działać na zwolnionych obrotach, udział płac wykazuje na ogół tendencję zwyżkową, ponieważ płace nie reagują natychmiast na spowolnienie wzrostu wydajności pracy. Fluktuacje stopy wyzysku wchodzą w ten sposób w kombinację z fluktuacjami inwestycji, nadając ruchowi stopy zysku silnie cykliczny charakter.

Wykres 16. Nadwyżka mocy produkcyjnych a konsumpcja w Stanach Zjednoczonych 1999-2009.



W sumie, dynamika cyklu wynika z zachowań konkurujących z sobą kapitalistów w sferze akumulacji kapitału: mechanizm ten jest włączony do „normalnego"

funkcjonowania kapitalizmu[105]. Taka sama mechanika gwarantuje niejako automatyczne wyjście z recesji. Schemat ten przejął niemarksistowski ekonomista Artus i zastosował go do cyklu zwanego w drugiej połowie lat 90. w Stanach Zjednoczonych „nową gospodarką"[106]. Chodziło jednak właśnie o cykl, a obecny kryzys nie sprowadza się do kryzysu cyklicznego.

Inny skutek braku podejścia historycznego polega na niezrozumieniu powiązań mechanizmów prowadzących do kryzysu. Jest rzeczą oczywistą, że w toku obecnego kryzysu stopa zysku spadła – a nawet zaczęła spadać tuż przed wybuchem kryzysu finansowego[107]. Nie ma to jednak nic wspólnego z uprzednią „nadakumulacją". Ta wystąpiła dopiero wtedy, gdy wybuchł kryzys, pod postacią „ujawnionej" przez kryzys nadwyżki mocy produkcyjnych. Można zilustrować to na przykładzie Stanów Zjednoczonych porównując wielkość konsumpcji, stopę zysku i stopę wykorzystania mocy produkcyjnych. Ta ostatnia to miara stosunku między rzeczywistą produkcją a produkcją potencjalną – taką, jaka byłaby możliwa, gdyby w pełni wykorzystano istniejące moce (przy czym należy pamiętać, że nigdy nie wykorzystuje się ich w 100%). Jest to więc dobry wskaźnik nadakumulacji kapitału rozumianej jako nadwyżka mocy produkcyjnych. Trzy krzywe ewoluują równolegle (patrz wykres 16), co potwierdza związek między rynkami zbytu, stopą wykorzystania mocy produkcyjnych i rentownością kapitału. Spowolnienie zbytu sprawia, że obniża się

105 W bardzo jasnym wykładzie pojęcia mnożnika i akceleratora włączył do logiki analizy marksistowskiej E. Mandel, *Traité d'économie marxiste*, Paryż, Christian Bourgois 1986, rozdz. 11.

106 P. Artus, „Karl Marx is back".

107 M. Husson, „Etats-Unis: La baisse de la profitabilité a précédé la crise financière", *Note Hussonet* nr 8, 2009.

wykorzystanie kapitału i spada stopa zysku. Widać wyraźnie, jak wraz z recesją 2001-2002 r. zarysowuje się koniec cyklu *high tech*, a następnie przychodzi ożywienie: mamy do czynienia z cyklicznym funkcjonowaniem gospodarki. Następnie nadchodzi kryzys: jesteśmy świadkami niemal jednoczesnego wielkiego spadku konsumpcji, stopy wykorzystania mocy i stopy zysku. Innymi słowy, niedostateczna konsumpcja, nadmierna akumulacja i spadek stopy zysku są z sobą ściśle związane, toteż chodzi o to, aby zrozumieć ich interakcję. Rzecz nie w tym, że lepiej zrozumie się fakty empiryczne przeciwstawiając sobie dwa rodzaje ich lektury (nadakumulacja *versus* podkonsumpcja). Poza tym trzeba jeszcze porozumieć się w sprawie znaczenia terminów.

Z CZEGO WYNIKA NADMIERNA AKUMULACJA

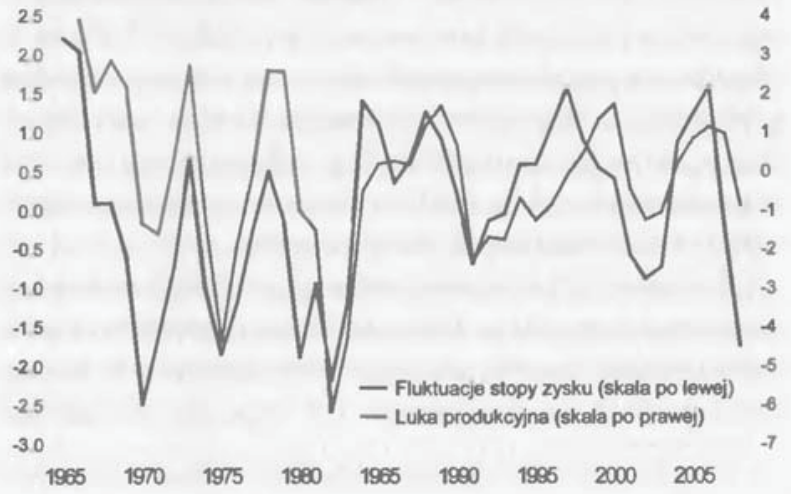
Większość „ortodoksyjnych" analityków marksistowskich twierdzi, że stopa zysku spada, ponieważ występuje nadmierna akumulacja kapitału. To jednak zwykła tautologia. Dla Marksa nadakumulacja to niezdolność do osiągnięcia przeciętnej stopy zysku. Z tego pojęcia nie można więc robić zasady wyjaśniającej spadek stopy zysku, gdyż spadek ten jest formą, w której przejawia się nadakumulacja.

W potocznym użyciu termin nadakumulacja sugeruje, że za dużo się zainwestowało. Lecz znów – za dużo w stosunku do czego? W rzeczywistości odpowiedź może odesłać nas jedynie do rynków zbytu. Proces empiryczny, który obserwuje się w toku kryzysu, podlega następującej sekwencji: spadek zbytu → nadwyżka mocy produkcyjnych → spadek stopy zysku. Konkretnie, spadek zbytu prowadzi do niepełnego wykorzystania mocy

produkcyjnych i stagnacji lub zmniejszenia się zysków: ten sam zainwestowany kapitał przynosi mniejsze zyski i stopa zysku spada.

Wykładnia „klasyczna", odwołująca się do prawa zniżkowej tendencji stopy zysku, opiera się na innym powiązaniu: inwestycje → wzrost organicznego składu kapitału → spadek stopy zysku. Tymczasem takie powiązanie nie pasuje do analizy obecnego kryzysu, który ma inny charakter niż kryzysy cykliczne. Można przekonać się o tym porównując lukę między stopą zysku a jej średniookresową tendencją z luką produkcyjną zdefiniowaną jako stosunek rzeczywistej produkcji do produkcji potencjalnej, tzn. takiej, którą zapewniłoby normalne wykorzystanie mocy produkcyjnych. Te dwa wskaźniki są ściśle skorelowane (patrz wykres 17). Znaczy to, że ewolucja koniunktury dobrze zdaje sprawę z fluktuacji stopy zysku wokół jej tendencji.

Wykres 17. Luka produkcyjna a fluktuacja stopy zysku w Stanach Zjednoczonych 1966-2008.



Te wszystkie spostrzeżenia pozwalają wypunktować różnicę między dwiema liniami interpretacji kryzysu. Zgodnie z jedną, mamy do czynienia ze szczególnie silnym kryzysem cyklicznym, który można jednak analizować przy użyciu narzędzi zwyczajowo stosowanych w analizach cykli: zyski spadają (a więc jest kryzys) z powodu nadakumulacji. Taki punkt widzenia podsumowuje Guglielmo Carchedi, pisząc po prostu: „kryzysy (niższe stopy zysku)..."[108] i wskazując w ten sposób na to, co leży u podstaw takiej analizy – kryzys = spadek stopy zysku. Jeśli więc kryzys przebiega zgodnie z teorią kryzysów, to musiała spaść stopa zysku, tym bardziej, że jest to potwierdzenie działania prawa zniżkowej tendencji stopy zysku. Do tego wystarczy powołać się jeszcze na chroniczną niestabilność kapitalizmu i już można mieć pewność, że marksistowskie oprzyrządowanie się sprawdza.

Przy okazji obecnego kryzysu niemarksista Artus ponownie usiłował zastosować do niego schemat marksistowski: „To rzeczywiście marksistowska (ale zgodna z faktami) lektura kryzysu: nadakumulacja kapitału, z której wynika zniżkowa tendencja stopy zysku."[109] Może ta lektura jest „marksistowska", ale wcale nie jest „zgodna z faktami". O ile poprzednia analiza Artusa, odnosząca się do „nowej gospodarki", była przekonująca, ponieważ odnosiła się do cyklu, o tyle ta obecna rozmija się z systemowym charakterem obecnego kryzysu.

Okresu kapitalizmu neoliberalnego nie cechuje tendencja do nadakumulacji. Należałoby raczej mówić o niedoinwestowaniu: przez cały ten okres akumulacja kapitału nie podąża za stopą zysku. Tak więc, po raz kolejny

108 G. Carchedi, „Zombie Capitalism and the Origin of Crises", *International Socialism* nr 125, 2010.

109 P. Artus, „Une lecture marxiste de la crise", *Flash Natixis* nr 2, 2010.

należy powrócić tu do zasadniczej myśli o konieczności rozróżnienia między dwoma horyzontami czasowymi, do których nie można stosować tych samych narzędzi analitycznych.

Kryzys obecny to głęboka wyrwa w neoliberalnym „ładzie produkcyjnym", którego elementy, składane w długim okresie, właśnie się rozsypują. Trudność analityczna polega tu na tym, że „wielkie kryzysy" zawsze wybuchają podczas cyklicznej recesji: należy wyjść poza konstatację rozmachu recesji (silniejszej niż zazwyczaj) i zanalizować ją nie jako kryzys cykliczny, lecz jako kryzys istotnych cech okresu historycznego.

Kryzys 1974-1975 r. był kryzysem „fordyzmu", tzn. zgodności między wzrostem wydajności pracy a siłą nabywczą. Obecny kryzys w istocie można analizować jako kryzys rozwiązań, które miały służyć wyjściu z poprzedniego kryzysu i obracały się wokół jednej centralnej kwestii: kwestii realizacji zysków. Ze względu na zniżkową tendencję udziału płac w dochodzie narodowym, kapitalistycznemu statkowi groziło, że wpadnie na rafę niedoboru rynków zbytu. Rozwiązanie tej sprzeczności znaleziono w finansjeryzacji gospodarki. Upraszczając, to ona pozwoliła: 1) zrealizować niezainwestowaną wartość dodatkową dzięki konsumpcji wąskich warstw społecznych, 2) złagodzić nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych i wesprzeć ich konsumpcję, 3) dopasować gospodarkę światową do nierównowagi, głównie między Stanami Zjednoczonymi a resztą świata. Zapaść finansowa to wszystko zakwestionowała, a w rezultacie zakwestionowała również spójność ładu neoliberalnego.

Z CZEGO WYNIKA NIEDOSTATECZNA KONSUMPCJA

„W ostatecznym rachunku przyczyną wszystkich rzeczywistych kryzysów jest zawsze nędza i ograniczona konsumpcja mas w przeciwieństwie do dążenia produkcji kapitalistycznej, aby tak rozwijać siły produkcyjne, jak gdyby ich jedyną granicę stanowiła absolutna zdolność konsumpcyjna społeczeństwa."[110] Choć Marks stwierdził to wyraźnie, dogmatyczna wersja marksizmu w istocie opiera się na binarnym przeciwstawianiu sobie dwóch analiz kryzysu: „nadakumulacyjnej", która rzekomo (i tylko ona) jest prawdziwie marksistowska, oraz „podkonsumpcyjnej", która rzekomo nie jest marksistowska, lecz keynesistowska.

Takie mało dialektyczne odczytywanie zjawisk świadczy o niezrozumieniu pewnej istotnej cechy kapitalizmu: jest to sposób produkcji, który dąży do osiągnięcia możliwie najwyższej stopy zysku, ale musi również zbywać swoje towary. Ten podwójny wymóg stwarza permanentną sprzeczność, która ze szczególną mocą przejawia się podczas kryzysów. Odnajdujemy tu błąd zasygnalizowany przez Mandela i polegający na „samowolnym rozdzielaniu czegoś, co jest ze sobą organicznie związane w samym sercu kapitalistycznego sposobu produkcji. (...) Jeśli chce się wyjaśnić zjawisko kryzysów wyłącznie tym, co dzieje się w sferze produkcji (produkcja takiej ilości wartości dodatkowej, jaka jest niedostateczna do zapewnienia wszystkim kapitałom możliwej do przyjęcia stopy zysku), abstrahując od zjawisk realizacji wartości dodatkowej, tzn. od cyrkulacji, a zatem od rynku, to w rzeczywistości abstrahuje się

110 K. Marks, *Kapitał* t. III cz. 2, s. 39.

od podstawowego aspektu produkcji kapitalistycznej – od powszechnej produkcji towarowej"[111].

Na ogół zarzut „podkonsumpcjonizmu" opiera się na cytatach z Marksa, w których krytykuje się teorie czyniące niedostateczną konsumpcję główną sprężynę kryzysu – innych niż ten przytoczony wyżej. Zapomina się przy tym o jednym z najważniejszych osiągnięć myśli Marksa – o jego studiach nad warunkami reprodukcji kapitału. Tymczasem jest to kwestia zasadnicza, którą w wielkim skrócie można sprowadzić do następującego pytania: kto kupuje to, co wytwarzają wyzyskiwani pracownicy najemni? Pracodawcy z zapałem – tak, jak tylko jest to możliwe – wyzyskują robotników, tylko że zysk, który wyzysk ten im przynosi, pozostaje wirtualny dopóty, dopóki nie zrealizuje się poprzez sprzedaż wytworzonych przez nich towarów. Koniunkturalnie kwestia ta pojawia się podczas cyklu, ale strukturalnie – w okresie długim. Zwyżkowa tendencja stopy wyzysku, którą obserwuje się od początku lat 80., stwarza problem z punktu widzenia realizacji zysków. Jeśli udział konsumpcji pracowników najemnych spada w stosunku do nowo wytworzonego bogactwa, to należy zadać sobie pytanie: kto kupi resztę nie spożytych przez nich towarów? Stwierdzić, że w fazie neoliberalnej kapitalizm boryka się z chronicznym problemem realizacji zysków, nie oznacza podpisać się pod tezami zwanymi „podkonsumpcjonistycznymi". Teoretycy podkonsumpcji, od Sismondiego, poprzez Różę Luksemburg, po Paula Barana i Paula Sweezy'ego, wyjaśniali, że kapitalizm jest strukturalnie niezdolny do realizacji zysków i potrzebuje zewnętrznych rynków zbytu. Nikt nie podtrzymuje tej tezy na takim poziomie ogólności, ale spadek udziału płac

111 E. Mandel, *La crise 1974-1982: Les Faits. Leur interprétation marxiste*, Paryż, Flammarion 1982.

sprawia, że realnie istniejący kapitalizm boryka się z wyraźnym problemem realizacji i że problem ten rozwiązuje przy pomocy konsumpcji bogaczy i zadłużenia.

Zamiatając tę kwestię pod dywan i twierdząc, że przyczyną kryzysów jest tylko nadakumulacja i nadprodukcja, zapomina się, iż nadakumulacja i podkonsumpcja to dwie strony tego samego medalu – orzeł i reszka. Bardzo dobrze ujął to François Chesnais, pisząc: „Nadakumulacja ma automatycznie swój – że się tak wyrażę – «rewers»: podkonsumcję."[112] I *vice versa*.

CHRONOLOGIA KRYZYSU

Nikt nie może zaprzeczyć, że obecny kryzys zrodził się w sektorze finansowym, a nawet w jego stosunkowo wąskim wycinku – części amerykańskiego rynku hipotecznego. Początek dały mu przecież osławione kredyty *subprime*. W związku z tym niektórzy analitycy początkowo mniemali, że kryzys ten będzie ograniczony. Rozszerzył się on jednak niczym zaraza na całe finanse światowe, zwłaszcza „dzięki" równie osławionym „pochodnym produktom finansowym". Jest tu duże pole do popisu dla badań socjologicznych – mogłyby one wyjaśnić zaślepienie specjalistów w zakresie finansów, którzy wierzyli w nieszkodliwość tych „produktów" i nie widzieli w nich żadnego niebezpieczeństwa. Takie badania niewątpliwie ujawniłyby ciekawą mieszankę ignorancji, dogmatyzmu matematycznego, chciwości i zwykłej przestępczości.

Z tego, że system załamał się po stronie finansów, wcale nie wynika jednak, iż jest to kryzys finansowy. Można by

112 F. Chesnais, „Crise de suraccumulation mondiale ouvrant une crise de civilisation", *Inprecor* nr 556/557, 2010.

go uznać za kryzys finansowy tylko wtedy, gdyby ściśle oddzieliło się sferę finansową od czegoś, co zwykło się nazywać gospodarką realną. Tymczasem te dwie „sfery" są ze sobą nierozerwalnie związane, a finansjeryzacja gospodarki rozwinęła się jako odpowiedź na sprzeczności, które już dawno pojawiły się w gospodarce realnej. Rozszerzenie się kryzysu finansowego na wszystkie segmenty gospodarki to dowód na to, jak sfery te są z sobą powiązane: kryzys kredytowy (*credit crunch*), wpływ tzw. ujemnego efektu bogactwa na konsumpcję, spadek inwestycji itd., a ponadto globalizacja, która przeniosła recesję na całą gospodarkę światową, doszczętnie rozbijając tezę o „odsprzężeniu", zgodnie z którą kryzys miał oszczędzić kraje wschodzące.

Alain Bihr i Marcel Roelandts przekonująco i w udokumentowany sposób bronią wielowymiarowego podejścia do kryzysów, nie rezygnując przy tym w najmniejszym stopniu z ram analizy marksistowskiej. Przeciwnie – przyczyniają się do przywrócenia tych ram w całym ich bogactwie[113]. Tymczasem kuse, jednoprzyczynowe schematy prowadzą do takiej analizy finansjery, z jakiej wynika, że jest ona pasożytnicza, drapieżna itp., czyli że bezprawnie zagarnia wartość dodatkową, przeszkadzając kapitalizmowi w akumulacji kapitału. Gdybyśmy chcieli posłużyć się taką retoryką polemiczną, jaką stosuje się wobec nas, powiedzielibyśmy, że krytykowana tu przez nas analiza nie różni się wyraźnie od sloganu, którym z dumą szermuje Nicolas Sarkozy: „Kapitalizmowi finansowemu trzeba przeciwstawić kapitalizm przedsiębiorców".

113 A. Bihr, „Pour une approche multidimensionnelle des crises de la production capitaliste", M. Roelandts, „Le cadre méthodologique de la théorie des crises chez Marx et sa validation empirique", *NPA – Nouveau Parti Anticapitaliste*, 8 sierpnia 2009 r.

ANTYKAPITALIZMU NIE INDEKSUJE SIĘ W OPARCIU O STOPĘ ZYSKU

Parafrazując dość prowokacyjną formułę argentyńskiego ekonomisty marksistowskiego Claudio Katza można by powiedzieć, że debata tocząca się między zwolennikami dwóch omówionych wyżej stanowisk nie ma bezpośrednich implikacji programowych. Takie twierdzenie narusza pewną tradycję, zgodnie z którą dobra analiza koniunktury siłą rzeczy pociąga za sobą słuszne stanowisko polityczne. Wprawdzie taki działacz polityczny i ekonomista, jak Mandel, mógł być kompetentny w obu dziedzinach, ale należy wystrzegać się przypisywania ekonomistom marksistowskim roli, która zazwyczaj wykracza poza ich kompetencje.

W debacie, która tu nas interesuje, stanowisko polityczne w żaden sposób nie wynika z tego, jak ktoś zapatruje się na ewolucję stopy zysku. Oczywiście, istnieje wielka pokusa, aby pójść drogą na skróty. Takim jak my, którzy twierdzą, że podstawową przyczyną kryzysu jest spadek udziału płac w dochodzie narodowym, przypisuje się zatem keynesizm czy „podkonsumpcjonizm". Jeśli ktoś mówi, że płace są za niskie, tzn., że opowiada się za ożywieniem gospodarki przy pomocy podwyżki płac, która pozwoliłaby ratować kapitalizm. Tę retoryczną argumentację można odwrócić i tych, którzy uważają, że główną przyczyną kryzysu jest spadek stopy zysku, można by oskarżyć o to, że w ten sposób przemycają postulat obniżki płac, która pozwoliłaby podnieść stopę zysku.

Inna linia demarkacyjna oddziela tych, którzy analizują obecny kryzys jako kryzys finansowy od tych, którzy uważają, że jest to kryzys samego systemu. To rzeczywiście pociąga za sobą odmienne orientacje polityczne: pierwszy

z tych poglądów wyznają regulacjoniści-reformiści, a drugi antykapitaliści. Pozostaje kwestią dyskusyjną, czy jest to podział bezwzględny: ktoś mógłby przecież sądzić, że mamy do czynienia z kryzysem finansowym, a jednocześnie być antykapitalistą. W praktyce jednak nikt nie zajmuje takiego stanowiska.

W teoretycznej krytyce naszych poglądów roi się od sylogizmów, a nawet pomówień o niecne zamiary. U ich podstaw leży prostackie postrzeganie politycznych implikacji analiz kryzysu. Kliman rozumuje następująco: jeśli stopa zysku powróciła na dawny poziom, to jest to tylko kryzys finansowy, a w takim razie nie podważa on głębokiej logiki systemu. Poddaje „krytyce twierdzenia takich ekonomistów marksistowskich jak Gérard Duménil i Dominique Lévy, Fred Moseley oraz Michel Husson, których zdaniem, po osiągnięciu na początku lat 80. najniższego poziomu, stopa zysku – a zwłaszcza stopa zysku spółek w Stanach Zjednoczonych – uległa prawie całkowitemu przywróceniu. Jest to niezwykle ważne, gdyż warunkuje sposób, w jaki charakteryzuje się obecny kryzys. Jeśli mamy do czynienia z ogromnym kryzysem, a mimo to stopa zysku powróciła mniej więcej na poprzedni poziom, to w takim razie chodzi o kryzys czysto finansowy, a nie o kryzys samej produkcji kapitalistycznej. W rezultacie sugeruje to, że należy skorygować system finansowy: konieczna jest regulacja, może nacjonalizacja banków, ale na porządku dziennym nie stoi zmiana natury systemu społeczno-ekonomicznego. Wiele osób dołącza więc do obozu keynesizmu i wzywa do walki z kapitalizmem

finansowym, a nie z kapitalizmem jako takim"[114]. Podobny pogląd głosił Harman[115].

Jak zasygnalizowaliśmy wyżej, Chesnais przyznaje, że nadakumulacja i podkonsumpcja to dwie strony tego samego medalu. Twierdzi jednak, że to, który z tych terminów się wybiera, sugeruje, jakie wnioski się wyciąga. „Termin nadakumulacja bardziej bezpośrednio wskazuje na konieczność przeobrażenia stosunków produkcji i stworzenia ram, w których wartość użytkowa miałaby prymat nad wartością wymienną. Termin podkonsumpcja może oznaczać możliwość *ożywienia wzrostu* w niezmienionych ramach."[116] Na jednej ze stron internetowych, na których toczą się dyskusje między marksistami, można nawet spotkać się z twierdzeniem, że wzrost stopy zysku podczas kryzysu to absurd.

Te wszystkie sylogizmy są żałosne. Z tego, że po 1982 r. stopa zysku powróciła na dawny poziom (zanim, rzecz jasna, spadła wraz z obecnym kryzysem), że spadł udział

114 A. Kliman, op. cit.

115 Harman pisał: „Ci radykalni ekonomiści, którzy podkreślają rolę finansjeryzacji w doprowadzeniu do kryzysu, ryzykują otwarciem drzwi do (...) apologii systemu. Ich typowym argumentem jest twierdzenie, że stopy zysku odtworzyły się w latach 80. i 90. w wystarczającym stopniu, żeby doprowadzić do odtworzenia inwestycji produkcyjnych, i sprawiłyby to, gdyby nie potęga finansjery. Takiego zdania był francuski marksista Michel Husson (...). Gdyby mieli rację, kryzysy, które wybuchły w 2001 r. i na znacznie większą skalę w latach 2007-2008, miałyby rzeczywiście zupełnie inne przyczyny niż poprzednie, włącznie z międzywojennym załamaniem, a większa kontrola sektora finansowego ze strony państwa wystarczyłaby w XXI w., żeby takim kryzysom zapobiec." Ch. Harman, *Kapitalizm zombi*, s. 432-433. Czytelnik niniejszej książki może przekonać się na własne oczy, że poglądy przypisane jej autorowi w *Kapitalizmie zombi* nie mają nic wspólnego z jego rzeczywistymi poglądami.

116 F. Chesnais, „Crise de suraccumulation mondiale ouvrant une crise de civilisation".

płac, czyli wzrosła stopa wyzysku, i że kapitalizm zmaga się z problemem realizacji zysków, wcale nie wynikają reformistyczne wnioski polityczne w rodzaju postulatów głoszących, że aby wyjść z kryzysu, trzeba dobrać się do finansjery i ożywić konsumpcję pracowników najemnych. Powinniśmy raz na zawsze zrozumieć, że aktualność programu antykapitalistycznego nie podlega fluktuacjom w zależności od tego, czy stopa zysku spada, czy wzrasta, że nie jest on ani bardziej aktualny w pierwszym przypadku, ani mniej w drugim, że innymi słowy antykapitalizm nie podlega indeksacji w oparciu o stopę zysku, a zadaniem prawdziwie marksistowskich ekonomistów nie jest dowodzenie, iż stopa ta zawsze i wszędzie spada. Tacy ekonomiści, zamiast dowodzić, że przebieg kryzysu jest zgodny z tym, co napisano w dziełach kanonicznych, powinni zaproponować całościowe ujęcie i wykazywać, do jakiego stopnia kryzys ten ujawnia historycznie przestarzały charakter kapitalizmu. Chodzi przecież o system, który w fazie neoliberalnej dysponuje idealnymi (ze swojego punktu widzenia) warunkami funkcjonowania – jest „czystym" kapitalizmem, który kosztem wyzyskiwanych może przechwytywać coraz większą część bogactw. Jego kryzys ujawnia, że w coraz mniejszym stopniu jest on w stanie zaspokajać potrzeby ludzkości. Mając do wyboru zaspokajanie tych potrzeb kosztem rezygnacji z części zysków i utrzymanie swoich zysków kosztem ich zaspokajania, wybiera to drugie, bo taka jest jego natura. Walka z kapitalizmem wymierzona jest w system oparty na wyzysku i degradujący ludzkość – system, którego irracjonalność narasta niezależnie od fluktuacji stopy zysku.

Powody, dla których krytykujemy ten system, pozostają bez związku z tym, czy stopa zysku rośnie, czy spada. Dlatego zalecenie Katza jest pożyteczne: należy

skrupulatnie odróżniać debaty teoretyczne od debat programowych i wystrzegać się mniemania, że teoretyczna analiza koniunktury automatycznie dostarczy klucza do właściwego rozwiązania kwestii strategicznych. Za cel ataku zgodnie obieramy kapitalizm jako system. Zgody tej nie należy zaprzepaszczać w polemikach, w których zaledwie żongluje się słowami. Oto np. Louis Gill wyszydza jako absurd i złudzenie pogląd, że kapitalizm okazuje się coraz mniej zdolny do zaspokajania potrzeb społecznych, bo nie to jest celem kapitalizmu. Musi on sprzedawać swoje towary i nie mógłby tego czynić, gdyby były one pozbawione wartości użytkowej, czyli gdyby nie zaspokajały żadnych potrzeb społecznych. Aby spełnić ten konieczny warunek, Gill odpowiednio modeluje potrzeby i podział dochodów[117]. Tymczasem jedną z cech charakterystycznych współczesnego kapitalizmu jest pogłębianie się luki między rentowną podażą a popytem społecznym. W pogoni za rentownością kapitalizm nie tylko ma coraz większe trudności z zaspokajaniem elementarnych potrzeb społecznych, ale coraz bardziej brutalnie odmawia ich zaspokajania. W tej dziedzinie istnieje linia krytyki, która sięga samych fundamentów systemu – czegoś, co nazywamy kapitalistycznym sposobem zaspokajania potrzeb społecznych – i wykracza poza ramy badań ruchu stopy zysku.

Drugi zarzut dotyczy naszej krytyki irracjonalności systemu. Zdaniem Gilla, taka krytyka świadczy o zupełnym niezrozumieniu racjonalności kapitalizmu. Dziwnym trafem, powołuje się on na pewien artykuł Chesnais, w którym jest mowa o „fundamentalnej irracjonalności kapitalizmu", i twierdzi, że zawarta w tym artykule analiza

117 L. Gill, „Les faux pas d'Alain Bihr, les dérives de Michel Husson", *Carré Rouge* nr 43, 2010.

znajduje się na „na antypodach" (*sic*) naszych własnych analiz. A przecież można przyjąć, że kapitalizm ma swoją logikę, lecz jest ona coraz bardziej irracjonalna z punktu widzenia interesów ludzkości (i planety). I znów – pozwala to krytykować system kapitalistyczny na innym gruncie niż tylko na gruncie jego chronicznej niestabilności.

JAK WYPRACOWAĆ STRATEGIĘ ANTYKAPITALISTYCZNĄ

Jeśli damy sobie spokój z polowaniami na reformistyczne czarownice, to okaże się, że do rozwiązania pozostają kwestie strategiczne. Jak zwykle, chodzi o to, by powiązać postulaty bieżące z perspektywą socjalistyczną. Kryzys obecny ogromnie spotęgował napięcie między tymi dwiema płaszczyznami politycznymi. Z jednej strony jego bieżące skutki oznaczają wzmożoną regresję społeczną, a z drugiej jego rozmach świadczy o tym, jak bardzo system ten jest kruchy i jak narasta jego niewiarygodność społeczna. Wypracowanie odpowiedniego programu składającego się z postulatów przejściowych jest tym bardziej konieczne, ale zarazem pod pewnym względem tym trudniejsze. Należy nieustępliwie walczyć z neoliberalną polityką „wychodzenia z kryzysu", a jednocześnie tworzyć radykalną, a zatem antykapitalistyczną perspektywę alternatywną. Wydaje nam się, że kwestia podziału bogactwa to dobry punkt zaczepienia na gruncie zasady głoszącej, że „nie będziemy płacić za ich kryzys". Nie ma to nic wspólnego z „ożywieniem poprzez podwyżkę płac". Chodzi o obronę płac, miejsc pracy i praw socjalnych, która powinna być sprawą bezsporną. Chodzi też o kontrolę społeczną nad tym, co „oni" robią ze swoimi

zyskami (czy służą one wypłacaniu dywidend, czy tworzeniu miejsc pracy) oraz z naszymi podatkami. Stawką w tej grze jest przejście od obrony do kontroli – i to właśnie na gruncie takiego przejścia postulat zakwestionowania własności prywatnej (prawdziwy antykapitalizm) może uzyskać masowe poparcie.

Nad takim podejściem do kwestii programowych i strategicznych można dyskutować i należy nad nim pracować, zamiast lekceważyć je jako podejście reformistyczne czy regulacjonistyczne i przeciwstawiać mu, jako rzekomo prawdziwie rewolucyjną, postawę, która polega na apelowaniu o obalenie systemu. Takie apele są jałowe, bo wcale nie wynikają z refleksji nad tym, jakie drogi mogą obrać masowe mobilizacje społeczne i w co konkretnie powinny one uderzać. Z taktycznego punktu widzenia, oddzielanie antykapitalistycznego ziarna od antyneoliberalnych plew to bardzo często bezużyteczne wydatkowanie energii. W obecnej koniunkturze wystarczy bić się do końca o realizację takiego czy innego słusznego i jasno sformułowanego postulatu, aby zderzyć się bezpośrednio i frontalnie z liniami obronnymi systemu.

Proszę sobie wyobrazić dogmatycznego supermarksistę przemawiającego pod bramą przedsiębiorstwa, które właśnie zwalnia pracowników. Co miałby im do powiedzenia? Najpierw wyłożyłby im teorię: zostaniecie zwolnieni, bo od 20 lat stopa zysku kapitalistów spada – ma tendencję zniżkową. Można sobie wyobrazić zdumione miny słuchaczy. Następnie przedstawiłby im swoje propozycje sprowadzające się do magicznej formuły, którą szermują dogmatycy trzymający się kurczowo prawa zniżkowej tendencji stopy zysku: „Należy totalnie zerwać z logiką kapitału." Chciałoby się mieć pewność, że to naprawdę tylko karykatura. Dogmatycy są bowiem królami „totalnego

zrywania z logiką kapitału". Po zerwaniu z tradycją żywego marksizmu wyrzucają również za burtę wszelką refleksję o strategii walki z kapitalizmem, a zwłaszcza o tym, co w ślad za Trockim zwykło się nazywać logiką postulatów przejściowych. O co chodzi? To dość proste. Chodzi o to, aby wysuwać takie postulaty, które są zgodne z potrzebami większości społeczeństwa, a zarazem potencjalnie kwestionują kapitalizm. Na przykład zgodnym ze wspomnianą logiką i jak najbardziej praktycznym postulatem jest to, aby zyski, zamiast iść na dywidendy dla akcjonariuszy, służyły finansowaniu miejsc pracy tworzonych w wyniku skracania czasu pracy. Nie ma sensu spierać się z góry o to, czy na kapitalizmie można wymusić realizację takiego postulatu, czy nie, a zatem, czy, aby ów postulat zrealizować, trzeba obalić kapitalizm. To sprawa drugorzędna. Liczy się zdolność mobilizacyjna takiego postulatu; liczy się czynne wystąpienie pracownicze, które może on spowodować.

Tymczasem, co czytamy w krytyce naszego stanowiska, którą Robert Rollinat przedstawił grupie roboczej do spraw ekonomicznych francuskiej Nowej Partii Antykapitalistycznej (NPA)? Czytamy, że ulegamy „najgorszym złudzeniom", ponieważ „w obecnym kontekście kryzysu trudno sobie wyobrazić, jak można by zrealizować taki *program* nie zrywając totalnie z logiką kapitału". Innymi słowy, „w obecnym kontekście kryzysu" można żądać tylko jednego: obalenia kapitalizmu. A jak go obalić? Żądając obalenia kapitalizmu. Kręcimy się więc w kółko. Kryje się za tym nieustannie powracająca krytyka, w szczególności uprawiana przez Chesnais, zgodnie z którą postulat innego podziału bogactw to w istocie nowoczesna wersja najbardziej klasycznych złudzeń reformistycznych. Twierdzi on, że prawdziwą treść antykapitalistyczną mają jedynie postulaty kwestionujące własność kapitalistów.

Jest rzeczą oczywistą, że istnieje związek między takim stawianiem sprawy a teoretyczną lekturą kryzysu – oto wszelkie odmienne od „ortodoksyjnej" wulgaty (zniżkowa tendencja stopy zysku i nadakumulacja) analizy rzekomo nie są osadzone w sferze produkcji, lecz w sferze realizacji, a postulaty, które z nich wynikają, sprowadzają się po prostu do takiego czy innego podziału dochodów.

Świadczy to, raz jeszcze, o niezrozumieniu istoty tego kryzysu, którą jest odmowa zaspokajania potrzeb społecznych, ponieważ jest to nierentowne, i która wynika z zasadniczej dysfunkcjonalności systemu. Postulatu ich zaspokojenia nie można dziś zrealizować przyjmując „keynesowski" program ożywienia gospodarczego poprzez podwyżkę płac. Jego realizacja oznaczałaby bowiem, że wychodząc od afirmacji elementarnych praw kwestionuje się logikę kapitału. Wyjaśnienie zasadności owego postulatu jest dość proste: „nasze życie jest więcej warte niż ich zyski", toteż należy inaczej zorganizować gospodarkę, a więc społeczeństwo. Dalsza strategia powinna polegać na wysunięciu słusznych postulatów oraz wykazaniu, że ich realizacja jest możliwa z ekonomicznego punktu widzenia, ale nie dopuszczają do tego mniejszościowe interesy społeczne. W sumie jest to metoda eksperymentalna – żądajmy tego, co jest uprawnione i możliwe, ale żądajmy do końca i energicznie. Zobaczymy, czy kapitalizm jest zdolny do realizacji takich postulatów, czy nie – my uważamy, że nie.

Aby wyjść z błędnego koła (kapitalizm nie ma nic do zaoferowania, ale jak się go pozbyć?), należy wystąpić z ideą kontroli pracowniczej. Bo jakże można wyobrażać sobie wtargnięcie na teren własności kapitalistycznej bez samodzielnej działalności załóg, które postanawiają kontrolować u siebie w przedsiębiorstwach zwalnianie

z pracy i przyjmowanie do pracy? Jak zakazać zwolnień – na mocy ustawy, która spada z nieba, czy ustawy wydartej parlamentowi pod presją walk społecznych? Do tego doprowadzić może jedynie masowa mobilizacja, ale myśleć, że do masowej mobilizacji można doprowadzić rzucając abstrakcyjne hasła, a nie wysuwając konkretne postulaty, to ulegać prawdziwej regresji, która dubluje skostnienie teoretyczne, jednocześnie – rzecz jasna – podpierając się nim. Na tym polega istota tej debaty – czy hołdować puryzmowi hasła, czy występować z takim hasłem, które jest w stanie wzniecić walki społeczne, nadać im sens i wskazać cel?

Krótko mówiąc – w ślad za Marksem i Engelsem „nazywamy komunizmem rzeczywisty ruch, który znosi stan obecny"[118].

118 K. Marks, F. Engels, *Ideologia niemiecka*, w: K. Marks, F. Engels, *Dzieła* t. 3, Warszawa, Książka i Wiedza 1961, s. 38.