

Sztuczne raje powszechnego dochodu

Michel Husson*, *Le Monde diplomatique* – Edycja polska nr 9 (139), 2017

[Les paradis artificiels du revenu](#)



Żaden rozwój nowych technologii i procesów automatyzacji nie jest sprzeczny z pełnym zatrudnieniem. Praca – i to na kodeksowych, a nie śmieciowych umowach – może i powinna być dla wszystkich, gdyż wystarczy podzielić się nią, odpowiednio skracając wszystkim czas pracy. O to należy walczyć, podobnie jak o należyty wzrost płacy minimalnej i minimów socjalnych, a nie szermować rzekomo emancypacyjnym hasłem bezwarunkowego dochodu powszechnego, które oznacza zgodę na bezrobocie, postępującą prekaryzację pracy i ład neoliberalny.

Kiedy obumiera stary świat, a narodziny nowego się opóźniają, powstają nieprawdopodobne projekty, które jak kamienie filozoficzne obiecują przemianę złych czasów w świetlaną przyszłość. Zagwarantowanie przez społeczeństwo wszystkim jego członkom godziwego dochodu to oczywiście uprawniony cel. Nie zwalnia to jednak z obowiązku krytycznego zbadania projektów powszechnego dochodu czy płacy dożywotniej. Z naszego punktu widzenia cechuje je trojaka niedogodność: polegają one na błędnych postulatach, prowadzą do impasów strategicznych i rezygnują z prawa do pracy.

Błędne postulaty

Projekty te, mimo występujących między nimi różnic, obracają się na skrzyżowaniu dwóch propozycji, które można zreasumować następująco: po pierwsze wzrost wydajności pracy sprawia, że cel polegający na pełnym zatrudnieniu staje się przestarzały, a po drugie wszelka działalność ludzka tworzy wartość. Tymczasem oba te postulaty są błędne. Nie wystarcza to jednak, aby unieważnić projekty, które do nich się odwołują: tym, co należy rozpatrzyć, jest ich pretendowanie do jedynie spójnej alternatywy.

Koniec pracy

Teza o końcu pracy jest bardzo prosta: najrozmaitsze innowacje prowadzą do wysokiego wzrostu wydajności pracy, który pozwala wytwarzać tyle samo przy mniejszych nakładach pracy, toteż miejsca pracy stają się coraz radsze i cel polegający na pełnym zatrudnieniu staje się nieosiągalny. Tezę tę unieważniają jednak fakty. Bezrobocie nie jest wytworem gwałtownego wzrostu wydajności pracy: stopa bezrobocia była bardzo niska w okresie powojennego trzydziestolecia, a wydajność pracy była bardzo wysoka – i na odwrót: w

* Statystyk i ekonomista, autor książki *Kapitalizm bez znieczulenia. Studia nad współczesnym kapitalizmem, kryzysem światowym i strategią antykapitalistyczną* (Książka i Prasa 2011).
tłum. Zbigniew Marcin Kowalewski.

swojej fazie neoliberalnej kapitalizm łączy wysoką stopę bezrobocia z niskim wzrostem wydajności pracy. Tak to w każdym razie wygląda, gdy przyjrzymy się gospodarce jako całości, nawet jeśli wzrost wydajności pracy faktycznie prowadzi do redukcji załóg w gałęziach przemysłowych.

Przyjmijmy jednak, że – jak zapowiadają nam pewni wizjonerzy – co drugie miejsce pracy może zostać zautomatyzowane w ciągu najbliższych dwóch dziesięcioleci i że ten wzrost wydajności pracy grozi masakrą miejsc pracy. Głosiciele końca pracy rozumują zatem następująco: „Jak widać, nie będzie już miejsc pracy dla wszystkich, a *zatem* konieczny jest powszechny dochód, aby rozdzielić bogactwo wytwarzane przez roboty”. Właśnie to *zatem* należy odrzucić, ponieważ wyklucza ono inny możliwy wybór: redystrybucję korzyści płynących ze wzrostu wydajności pracy pod postacią czasu wolnego. Na wieść o tym, że roboty wykonają za nas połowę pracy, racjonalne społeczeństwo nie pozwoliłoby na to, co dzieje się w społeczeństwie kapitalistycznym, w którym w takiej sytuacji zniszczeniu uległaby połowa miejsc pracy, lecz zareagowałoby skróceniem pracy wszystkich o połowę. Jak widać, można rozumować inaczej i wprowadzić inne *zatem*: „Roboty wykonują część pracy zamiast nas, *zatem* można zmniejszyć nasz czas pracy.”

W poszukiwaniu zaginionej wartości

Co stało się z wartością tworzoną przez nowe technologie? Panująca gospodarka ma na nowo do czynienia z „paradoksem Solowa”, zgodnie z którym wszędzie widać nowe technologie, tylko nie w statystykach wydajności. Stąd paradoksalna debata tocząca się dziś wśród ekonomistów. Jedni zapowiadają zmasowane zniszczenia miejsc pracy i prognoza ta jest głównym argumentem rozmaitych zwolenników powszechnego dochodu gwarantowanego. Natomiast inni przewidują, że innowacje przynoszące wzrost wydajności pracy będą coraz rzadsze, toteż obecny niski wzrost gospodarczy stanie się trwałym zjawiskiem, i że kryzys zapoczątkował fazę „stagnacji sekularnej”.

Jak wyjść z tej sprzeczności? Wszystko polega tu, rzecz jasna, na problemie pomiaru, ponieważ należy skwantyfikować „wielkość” towarów i usług i odnieść ją do liczby godzin pracy koniecznych do ich wytworzenia: chodzi o samą definicję wydajności pracy. Jeden sposób rozwiązania paradoksu Solowa polega zatem na stwierdzeniu, że wielkość produkcji źle mierzy się zwyczajowymi metodami: jest ona niedoszacowana, toteż wzrost wydajności pracy okazuje się w końcu wyższy niżby się wydawało.

Wśród licznych prób podolania tej trudności propozycja Charlesa Beana, byłego naczelnego ekonomisty Banku Anglii, jest reprezentatywna dla pewnego fundamentalnego poślizgu teoretycznego. Jego zdaniem paradoks wynika zwłaszcza „z faktu, że wzrasta udział konsumpcji bezpłatnych produktów cyfrowych lub finansowanych z innych źródeł, takich jak reklama. Choć bezpłatne dobra wirtualne wyraźnie mają wartość dla konsumentów, wyklucza się je całkowicie z PKB, zgodnie z międzynarodowymi normami statystycznymi. W rezultacie nasze pomiary mogą nie uwzględniać rosnącej części działalności gospodarczej.” Aby skorygować ten błąd Bean proponuje dwie metody: „Można by posłużyć się przeciętnymi płacami do oszacowania wartości czasu, który ludzie spędzają w sieci używając bezpłatnych produktów cyfrowych, lub skorygować produkcję usług telekomunikacyjnych tak, aby uwzględniała szybki wzrost ruchu internetowego.” [1]

Nawet jeśli przyjmie się tego rodzaju bardzo wirtualne pomiary, nic to nie da. Trzej ekonomiści, David Byrne, John Fernald i Marshall Reinsdorf, przeprowadzili kalkulację i okazało się, że innowacje w sferze produkcji towarów i usług związanych z technologiami informacyjnymi w najlepszym razie wyjaśniają tylko jedną szóstą spowolnienia wzrostu wydajności [2]. Zagadki nadal nie udało się więc rozwiązać. Lecz oto autorzy tego studium, całkiem mainstreamowi ekonomiści, wsadzili kij w mrowisko: innowacje (Internet, smartfony itp.) z pewnością powodują wzrost dobrostanu konsumentów, ale korzyść ta nie jest związana z produkcją towarową. Innymi słowy „wartość”, jaką dla konsumenta stanowi słuchanie muzyki w sieci, to wartość użytkowa, a nie wymienna.

Krótki kurs ekonomii politycznej gospodarki cyfrowej

Fascynacja nowymi technologiami prowadzi do rozmaitych prób „przewycięzenia” tego rzekomo przestarzałego rozróżnienia na wartość użytkową i wartość wymienną, które zdaje się zacierać technologia cyfrowa. Rozwój gospodarki platformowej (Uber itd.) oraz GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) spowodował często niezwykle innowacje teoretyczne, które jednak opierają się w większości przypadków na nowych definicjach produkcji lub przechwytywania wartości.

Te nowe modele ekonomiczne są w rzeczywistości bardzo rozmaite i to, że uwzględniają one Internet, nie wystarcza, aby można było skonstruować z nich jednolity schemat. Konieczny jest tu ostrożny dystans, nawet jeśli grozi nam zajęcie postawy konserwatywnej. Chodzi o rozpoznanie tego, co rzeczywiście jest nowe, i ustrzeżenie się przed łatwą ideą, zgodnie z którą innowacje techniczne mechanicznie determinują odpowiednie zmiany społeczne. Fascynacja osiągnięciami techniki odgrywa bowiem ważną rolę w konfiguracji debaty publicznej i dość szybko prowadzi do wniosku, że następuje koniec pracy najemnej.

Najprościej można uwolnić się od takiego układu ideologicznego zadając sobie pytanie, jaki jest model ekonomiczny przedsiębiorstw „cyfrowych”. Innymi słowy – jak zarabiają one pieniądze? Apple sprzedaje smartfony i tablety; jego model wyróżnia się quasi-monopolem opartym z jednej strony na superwyzysku siły roboczej, a z drugiej na rencie, którą zapewnia mu przywiązanie konsumentów do jego zamkniętego systemu. Koniec końców Apple zarabia jednak pieniądze sprzedając towary. Z tego punktu widzenia nie ma tu zatem nic nowego pod słońcem i pozwala to dostrzec sprężynę ideologiczną polegającą na pomieszaniu dwóch rzeczy: znakomitych wyników, które uzyskuje produkt, oraz faktu, że pozostaje on klasycznym towarem. Można by powiedzieć to samo o Amazonie, który nie jest niczym innym jak tylko dystrybutorem towarów zmagazynowanych w ogromnych hangarach (lub, w przypadku towarów cyfrowych, na ogromnych serwerach) obsługiwanych przez proletariuszy. Model Google’a i Facebooka jest inny: ich dochody biorą się z kapitalizowania zasobów informacji zgromadzonych dzięki użytkownikom i sprzedawanych pod postacią powierzchni reklamowej lub najlepszych odnośników. Ekstrawagancka kapitalizacja giełdowa Google’a i Facebooka wynika ze zdolności do monopolizacji dużej części rynku reklamowego. Chodzi więc raczej o transfer wartości, a nie o samodzielne jej kreowanie, jak o tym świadczą trudności Twittera, któremu nigdy nie udało się uzyskać czystego zysku, gdyż nie uszczknął dostatecznie rynku reklamowego.

Krótkiego kursu ciąg dalszy

Jeszcze trudniej jest ustalić typologię platform. Na przykład BlaBlaCar i Uber nie kierują się dokładnie taką samą logiką. W pierwszym przypadku platforma pozwala skontaktować się dwóm osobom, które wybrały podróż tą samą drogą i dzielą się kosztami przejazdu. Mamy przeto do czynienia z transferem dochodu między osobami; transfer ten sam przez się nie tworzy wartości. Natomiast platforma pobiera prowizję od sprzedaży dobra towarowego – w tym przypadku usługi polegającej na umożliwieniu kontaktu. Uber i wiele innych platform, takich jak TaskRabbit w Stanach Zjednoczonych, funkcjonuje raczej jak agencje pracy tymczasowej stawiając do dyspozycji „pracowników najemnych”, którzy mają realizować pewne zadanie dla klienta płacącego za tę usługę.

Dzięki nawiązaniu za pośrednictwem platformy stosunków między „pracownikami najemnymi” a klientami możliwe jest zawieranie transakcji, które bez takiej platformy byłyby realizowane inaczej, lecz po wyższej cenie, albo wcale nie byłyby realizowane. Można by mówić o przedsiębiorstwie wirtualnym, które umożliwia nabywcy usługi nawiązanie kontaktu z „pracownikiem najemnym”. Ze ściśle ekonomicznego punktu widzenia nie ma w tym nic nowego. Platforma zapewnia sobie rentowność inwestycji i zatrudnienia kilku pracowników pobierając prowizję: towarem, który sprzedaje, jest kontakt. Pracownik otrzymuje wynagrodzenie, tak jak byłoby w przypadku drobnego rzemieślnika. Wielka różnica polega oczywiście na (potencjalnym, ale nie nieuchronnym) obchodzeniu wszelkiego ustawodawstwa socjalnego i fiskalnego. Ten sektor *gig economy* jest podobny do sektora nieformalnego czy niezarejestrowanego w krajach rozwijających się, a status jego uczestników jest bliższy statusowi dziewiętnastowiecznego robotnika pracującego na dniówkę niż pracownika najemnego czy nawet pracownika niezależnego.

Skutkiem rozwoju takiej gospodarki platformowej byłoby zastąpienie standardowego zatrudnienia elastycznymi i aleatorycznymi formami, które uzasadniałyby wprowadzenie podstawowego dochodu. Można gloryfikować nowoczesność tego nowego prekariatu wyposażając go we wszystkie zalety nomadyzmu i – jak mawiał Michel Foucault – „przedsiębiorcy wytwarzającego samego siebie” [3]. Roztropniej byłoby jednak mówić o regresie społecznym. Jest to szczególnie oczywiste w przypadku mikropracy polegającej – jak wyjaśnia się na portalu *foulefactory.com* – na automatyzowaniu „najbardziej pracochłonnych czynności fizycznych” w zamian za minimalne wynagrodzenie. Symboliczny przykład to Amazon Mechanical Turk: platforma ta (*mturk.com*) pozwala nawiązywać osobom kontakt z przedsiębiorstwami proponującymi mikrozadania. Znamienna jest sama nazwa tej platformy. Nawiązuje do słynnego oszustwa z końca XVIII w.: przybrany na modłę turecką automat grał w szachy (i na ogół wygrywał). W rzeczywistości była to manipulująca manekinem istota ludzka. Amazon powołuje się z dumą na to oszustwo pod hasłem „*artificial artificial intelligence*, sztucznej sztucznej inteligencji” przyznając w ten sposób, że wiele zadań, które wydawały się zautomatyzowane, faktycznie wykonują rozproszone po całym świecie drobne ręce, którym płaci się grosze. Tak oto Amazon symbolizuje prawdziwe szachrajstwo ideologiczne, które polega na tym, że korzystanie z takiej formy superwyzysku przedstawia się jako cud technologii.

Niedorzeczne elaboraty teoretyczne

Digital labour to, jak twierdzą jej teoretycy, bezpłatna praca wykonywana przez konsumentów surfujących w Internecie. Praca ta, twierdzą oni, jest wyzyskiwana, ponieważ wytwarza informację, która jest przetwarzana i odprzedawana agencjom reklamowym. Prosument lajkujący na Facebooku wykonuje pracę i tworzy w ten sposób wartość, którą w całości przechwytyuje strona internetowa.

Konstatacja ta prowadzi do produkcji nieraz nedorzecznych elaboratów teoretycznych, które mogą być nawet prezentowane w ramach pojęciowych odwołujących się do marksistowskiej teorii wartości. Dobry przykład to obfita produkcja Christiana Fuchsa. Odwołuje się on wyraźnie do włoskiej tradycji operaistycznej Mario Trontiego, który pisał ongiś w książce *Robotnicy i kapitał*: „Na najwyższym poziomie rozwoju kapitalizmu stosunek społeczny staje się momentem stosunku produkcji, całe społeczeństwo staje się władztwem produkcji, to znaczy całe społeczeństwo żyje dla fabryki, a fabryka obejmuje swoim wyłącznym panowaniem całe społeczeństwo.” [4] Fuchs doprowadza tę tezę do skrajności. „Można zatem powiedzieć, że życie stało się fabryką, a fabryka życiem. Fabryka nie ogranicza się do przestrzeni pracy najemnej, ale obejmuje życie codzienne. (...) Jest również w naszym dużym pokoju. Poza przestrzeniami pracy najemnej fabryka znajduje się nie tylko u nas w domu – jest wszędzie.” [5]

Ta barokowa teoretyzacja sytuuje się wyraźnie w ramach tak zwanej teorii kapitalizmu kognitywnego. W 1998 r. Toni Negri stwierdził, że „dzisiaj pracownik nie potrzebuje już narzędzi pracy (to znaczy kapitału trwałego) oddawanego mu do dyspozycji przez kapitał. Najważniejszy kapitał trwały – ten, który określa zróżnicowanie wydajności – znajduje się obecnie w mózgu pracujących ludzi: jest to obrabiarka, którą nosi w sobie każdy z nas. Dziś to jest absolutnie fundamentalną nowością życia produkcyjnego.” [6]

Filiację tę rewindykuje *explicite* inny teoretyk *digital labour*, Antonio Casilli, który pisze: „*Digital labour* jest pracą wybitnie kognitywną, przejawiającą się za pośrednictwem działalności nieformalnej, przechwytywanej i zawłaszczanej w kontekście towarowym w oparciu o zadania zmedializowane przez urządzenia cyfrowe. Podobnie jak w każdej pracy kognitywnej zadania ta często polegają na dialogu, kooperacji, wymianie w sieci zgodnie z takimi samymi zasadami, jakie rządzą Internetem i jego platformami społecznościowymi. Wartość wytworzona nie bierze się z surowego działania rozumianego jako przeobrażenie fizyczne. Bierze się z działalności umysłowej.” [7]

Świat równoległy w oparach absurdu

Zdaniem Casilliego kreujemy zatem wartość nie wiedząc o tym, zwłaszcza za pośrednictwem połączonych ze sobą przedmiotów. „Sam fakt, że znajdujemy się w «inteligentnym», to znaczy wyposażonym w połączone urządzenia domu czy biurze, jest już producentem wartości dla przedsiębiorstw zbierających o nas informacje.” Należy więc „uznać społeczną, zbiorową naturę, wspólną dla tego wszystkiego, co wytwarza się jako treść podzielaną i jako wzajemnie połączone dane oraz przewidzieć wynagrodzenie potrafiące przywrócić dobru wspólnemu to, co z niego wyciśnięto. Stąd pomysł bezwarunkowego dochodu podstawowego, którego bronię.” [8]

Dwaj inni zwolennicy teorii kapitalizmu kognitywnego, Carlo Vercellone i Jean-Marie Monnier, domagają się wprowadzenia gwarantowanego dochodu socjalnego, który należy

„pojmować i wprowadzić jako bezpośrednio związany z produkcją dochód pierwotny, to znaczy jako wynagrodzenie za nie uznawaną dziś i nie wynagradzaną działalność kreującą wartość i bogactwo” [9]. Wkraczamy tu w świat równoległy, w którym wszystko jest możliwe: termin dochód pierwotny odnosi się do pierwotnego podziału dochodów na płace i zyski. Innymi słowy dochód gwarantowany kreuje się *ex nihilo* i dodaje się go do płacy i zysku jako samodzielne źródło dochodu.

Z kolei Bernard Friot doprowadził do absurdu swój program badań nad składkami socjalnymi. Jego „teoretyczne” dryfowanie doprowadziło go do wniosku, że emerytura to płaca stanowiąca wynagrodzenie za działalność emeryta. „Pieniądze rozdzielane wśród emerytów nie odpowiadają części bogactwa wytwarzanego przez tych, którzy są zawodowo czynni, lecz bogactwu wytwarzanemu przez samych emerytów.” [10] Autor niniejszego artykułu (emeryt) może stracić poczucie rzeczywistości i ulec złudzeniu, że pisząc go z pewnością wytwarza spore bogactwo, ale mimo wszystko nie zwariował i nie będzie wyobrażał sobie, że wytwarza bogactwo słuchając nagrań utworów zespołu rockowego Les Chaussettes noires [11].

Impasy strategiczne

Nowe technologie mają rzekomo skutkować nieubłaganiem likwidacją miejsc pracy i zrewolucjonizowaniem sposobów tworzenia bogactwa. To na tych dwóch błędnych czy przynajmniej dyskusyjnych postulatach opierają się projekty powszechnego dochodu, dochodu podstawowego itp. Jest wiele powodów do sceptycyzmu, a nawet do wrogości w stosunku do modeli społecznych, w które są one nośne [12]. Tu jednak chodzi nam raczej o ich błędy strategiczne.

Przeciw uspołecznieniu, za utowarowieniem i indywidualizacją

Pierwszy impas to pewna naiwność, której nie podkreśla się wystarczająco, a która cechuje postulat podstawowy – twierdzenie, że pełne zatrudnienie jest obecnie nieosiągalne. Tymczasem z łatwością, niemal arytmetycznie, można wykazać, że pełne zatrudnienie to zasadniczo kwestia podziału [13]. Twierdząc, że pełne zatrudnienie jest nieosiągalne, przyznaje się tym samym, że niemożliwa jest modyfikacja podziału wartości dodanej przedsiębiorstw.

Tymczasem projekty powszechnego dochodu również implikują modyfikację podziału dochodów po to, aby zapewnić finansowanie dochodu bezwarunkowego na „wystarczającym” poziomie. Dlaczego jednak taka – co najmniej równie drastyczna – zmiana w sferze podziału – miałyby zostać łatwiej zaakceptowana przez klasę panującą niż podzielenie się pracą?

Zwolennicy powszechnego dochodu stają natychmiast w obliczu fatalnej sprzeczności. Gdyby dochód miał być „wystarczający” czy „godziwy”, a jak już wiemy nie stałoby za nim żadne niezależne źródło kreowania wartości, to jego finansowanie wymagałoby przeznaczenia na ten cel ogromnych, a w praktyce nawet wszystkich zasobów, którymi dysponuje Zakład Ubezpieczeń Społecznych i Narodowy Fundusz Zdrowia. Powszechny dochód musiałby zatem zastąpić emerytury i pokrywać wydatki na ochronę zdrowia. Mielibyśmy do czynienia z regresem społecznym, który polegałby na ponownym utowarowieniu i indywidualizowaniu

tego, co uspołeczniono. Byłoby to zerwanie z logiką solidarności i wspólnej, wzajemnej odpowiedzialności, która w skali historycznej leży u podstaw wszelkiego postępu społecznego.

Gdyby zaś dochód ten ustalono na skromnym poziomie, zakładając czy argumentując, że chodzi o etap pośredni, to projekt taki nie różniłby się już niczym od projektów neoliberalnych i przygotowywałby grunt pod realizację takich projektów. Gdyby zaczęto je realizować, rzecznicy powszechnego dochodu maskowaliby to zapewne twierdząc, że wszystko gra, gdyż mamy oto niepełny, ale przynajmniej „częściowy dochód podstawowy” i jesteśmy na dobrej drodze do „pełnego dochodu podstawowego”.

Na pomoc neoliberalom

W pewnych projektach powszechnego dochodu kładzie się szczególnie nacisk na radykalne przeobrażenia spowodowane przez gospodarkę cyfrową postulując niemal nieograniczone ich rozszerzenie. Dochód podstawowy miałby być dostosowany do nieodłącznie niestabilnej natury miejsc pracy w takiej gospodarce, tak jak status pracownika okresowego w przemyśle widowiskowym jest dostosowany do życia artysty. Wszyscy prekariusze nie są jednak artystami i najczęściej obsługują nowe technologie, którymi się nie posługują. Na przykład w Stanach Zjednoczonych ogromna większość (94%) tworzonych miejsc pracy netto w latach 2005-2015 to „nietypowe miejsca pracy” zwane tam *alternative work arrangements* [14] i gdzie indziej znane jako praca na umowach śmieciowych. Co więcej pracownicy zatrudnieni przez takie platformy jak Uber czy Task Rabbit stanowią jedynie 0,5% ogółu zatrudnionych. Idealizując prekariat, tak jakby cechowała go powszechnie praca bardziej niezależna, pozwalająca wyzwalać inicjatywy i przedsiębiorczość, ukrywa się jego bardziej klasyczne i zdominowane formy. Domagając się przewyższenia salariatu na rzecz postsalariatu wspieranego dochodem podstawowym ścieli się łożko tym, którzy w praktyce organizują nawrót do presalariatu.

Postępowym zwolennikom wystarczającego lub godziwego dochodu w wysokości 1000 euro we Francji i 1000 zł w Polsce grozi, że posłużą za „pożytecznych idiotów” przy instalowaniu powszechnego dochodu w faktycznej wysokości 400 euro we Francji i 400 zł w Polsce. Pozwoliłby on jedynie jeszcze bardziej zredukować z korzyścią dla kapitalistów to, co pozostało z państwa opiekuńczego.

Pożegnanie z prawdziwymi alternatywami

Kombinacja błędnych podstaw teoretycznych i niepewnych orientacji programowych prowadzi nieuchronnie do rezygnacji z zasadniczych osi spójnego projektu lub do odwracania się do nich plecami – zaczynając od skrócenia czasu pracy. Poza kilkoma stanowiskami ugodowymi („to jest postulat komplementarny”) zwolennicy powszechnego dochodu dyskredytują tę dźwignię działania. Dla Philippe’a Van Parijsa, jednego z czołowych promotorów powszechnego dochodu, skracanie czasu pracy to „pomysł z XX, a nie z XXI w.”, ponieważ „rzeczywistość XXI w.” (z którą przeto należy się pogodzić) „to mnożenie się pracy nietypowej, pracy niezależnej, zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy, najrozmaitszych kontraktów” [15]. Friot przeciwstawia skracaniu czasu pracy „inną niż czas pracy miarę wartości i odrzucenie kapitalistycznej produktywności”, ale to nie ma nic do rzeczy, chyba że myli się projekt pracy dla wszystkich po to, aby mniej pracować, z kapitalistyczną zasadą oszczędzania czasu pracy.

Te wszystkie zwrócone w bliżej nieokreśloną przyszłość projekty przeskakują przez mobilizację wokół takich bardzo pilnych postulatów bieżących jak podwyżka płacy minimalnej i minimów socjalnych, połączona z ich rozszerzeniem na ludzi młodych w wieku 18-25 lat. Ponieważ rzecznicy tych projektów godzą się z prekaryzacją, faktycznie pozostawiają wolne pole neoliberalnym projektom zastąpienia istniejących minimów społecznych jednolitym dochodem minimalnym i niewystarczającym. Żegnając się z pełnym zatrudnieniem uniemożliwiają postawienie sprawy potrzeb społecznych i ekologicznych. Kwestia ekologiczna jest u nich nieobecna, jeśli – w najlepszym razie – nie liczyć zapewnień, że skromna stopa życiowa, do której zmusi dochód podstawowy, wystarczy, aby zapewnić zbawcze *degrowth*, cofanie wzrostu.

Ogólnie można powiedzieć, że pewien sukces tych projektów wynika z tego, iż przeżywamy dość koszmarny okres. Rozpowszechniane przez rozmaitych guru i ich czeladników wydają się zapewniać drogi na skróty pozwalające obejść przeszkody i na nowo przejść do ofensywy. Taką samą pogoń za cudownymi rozwiązaniami widać w pokrewnych dziedzinach, o czym świadczą pomysły wprowadzenia pieniądza magicznego („wolnego”, „podwójnego” czy „topniejącego”) jako sposobu na kreowanie działalności gospodarczej, powrotu do walut narodowych jako sposobu na wyjście z kryzysu euro, losowania jako sposobu na przywrócenie demokracji itp. Te utopie i zaklęcia nie tylko są jałowe, lecz stanowią, niestety, przeszkody na drodze prowadzącej do wypracowania strategii alternatywnej, osadzonej w realiach kapitalistycznych stosunków społecznych.

Notes

[1] Ch. Bean, „Measuring the Value of Free”, *Project Syndicate*, 3 maja 2016 r.

[2] D.M. Byrne, J.G. Fernald, M.B. Reinsdorf, „Does the United States Have a Productivity Slowdown or a Measurement Problem?”, *Brookings Papers*, marzec 2016 r.

[3] M. Foucault, *Narodziny biopolityki*, Warszawa, PWN 2011.

[4] M. Tronti, *Operai e capitale*, Tyryn, Einaudi 1971.

[5] Ch. Fuchs, „Dallas Smythe Today – The Audience Commodity, the Digital Labour Debate, Marxist Political Economy and Critical Theory. Prolegomena to a Digital Labour Theory of Value”, *tripleC* t. 10 nr 2, 2012. Nieco rozwinięta wersja tego artykułu stanowi czwarty rozdział książki Fuchsa *Digital Labour and Karl Marx*, Nowy Jork, Routledge 2014.

[6] T. Negri, *Exil*, Paryż, Mille et une nuits 1998.

[7] D. Cardon, A.A. Casilli, *Qu'est-ce que le Digital Labor?*, Paryż, INA Éditions 2015 r.

[8] A. Casilli, „Digital labor: à qui profitent nos clics?”, *Le Temps*, 12 stycznia 2015 r.

[9] C. Vercellone, J.-M. Monnier, „Mutations du travail et revenu social garanti comme revenu primaire”, *Les Possibles* nr 11, 2016.

[10] B. Friot, *L'enjeu des retraites*, Paryż, La Dispute 2010.

[11] Poważniejszą niż ta krytykę tez Friota sporządzili H. Sterdyniak, „À propos de Bernard Friot, quelques remarques”, *blog Mediapart*, 3 czerwca 2016 r.; P. Khalfa, „Des théorisations fragiles aux implications politiques hasardeuses”, *Les Possibles* nr 11, 2016; J.-M. Harribey, „Les retraités créent-ils la valeur monétaire qu'ils perçoivent?”, *Revue française de socio-économie* nr 6, 2010.

[12] Patrz artykuły opublikowane w czasopiśmie wydawanym przez Radę Naukową ATTAC, *Les Possibles* nr 11, 2016, a zwłaszcza artykuł S. Treillet, „Revenu d'existence, une nouvelle piste pour les politiques néolibérales”.

[13] Zob. M. Husson, „Pourquoi et comment réduire le temps de travail”, *contretemps.eu*, 2 lipca 2016 r.

[14] L.F. Katz, A.B. Krueger, „The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995-2015”, *NBER*, wrzesień 2016 r.

[15] Ph. Van Parijs, „La réduction du temps de travail est une idée du XX^e siècle”, *L'Obs*, 7 lipca 2016 r.