

**Michel Husson**

**„Nowa gospodarka” -  
ciągłe kapitalistyczna!**

**Studenckie Koło Filozofii Marksistowskiej (Uniwersytet Warszawski)  
WARSZAWA 2005**

„«Nowa gospodarka» – ciągle kapitalistyczna!” („*Nouvelle économie*”: *capitaliste toujours!*) to artykuł ekonomisty Michela Hussona, członka Rady Naukowej stowarzyszenia ATTAC i komitetu redakcyjnego pisma *Critique Communiste*, kwartalnika teoretyczno-politycznego francuskiego LCR (Związku Rewolucyjnych Komunistów). Po raz pierwszy ukazał się w piśmie *Critique communiste*, nr 159/160, lato/jesień 2000.

Podstawa niniejszego wydania: półrocznik społeczno-polityczny i historyczny „Rewolucja”, nr 1.

Tekst z języka francuskiego przełożył Zbigniew Marcin Kowalewski.

Dyskurs o „nowej gospodarce” należy rozumieć jako ofensywę ideologiczną kapitału, której kondensacją stanowi ostatnia książka Alaina Minca<sup>1</sup>. Zza fasady hymnu na cześć nowych technologii szybko wyłania się dość wulgarna apologia rynku, kapitalizmu i giełdy. Cała argumentacja polega w sumie na następującym sofizmacie: ponieważ kapitalizm to dziś Internet, więc być antykapitalistą znaczy być przeciwnikiem Internetu. Przy pomocy tego rodzaju zagrania łatwo rzuci się przeciwnika na liny zarzucając mu, że pod pretekstem chęci wykazania, co się nie zmienia lub się cofa, jest ślepy na to, co się zmienia.

Otoczająca 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 dodatkową *value added*. Rzekomi wielcy wtajemniczeni uprawiają retorykę wyjaśniającą fantastyczny rozmach mutacji, które zmieniają świat i nasze życie. Dlatego trudno uniknąć proroczej książki Jeremy Rifkina na ten temat – jeszcze gorszej (jeśli to w ogóle możliwe) niż jego poprzednia książka o „końcu pracy”<sup>2</sup>. Teren jest ideologicznie zaminowany.

### Impresjonistyczna definicja

Co dokładnie obejmuje dość elastyczny termin „nowa gospodarka”? Z grubsza można wyróżnić następujące 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 finansom w ukierunkowaniu 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 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 dnia i ciągle się ponawiają, ale są tak stare jak kapitalizm i można je rozpatrywać w niezmiennych ramach pojęciowych. Mówienie o „nowej gospodarce” byłoby uzasadnione, gdyby mutacje rozbiły te stare pojęcia. Taka jest w każdym razie teza, której nieco na peryferiach „nowej gospodarki” bronią teoretycy kapitalizmu poznawczego. Nim przejdziemy do sedna tej debaty teoretycznej, należy uprzątnąć teren z rozważań o „wartości dla akcjonariusza” i odłożyć na bok nowe ideologie zarządzania<sup>3</sup>, co do których łatwo jest wykazać, że w istocie ograniczają się one do oferowania w nowym opakowaniu starego, dobrze znanego towaru – szukania sposobów wyciskania maksimum wartości dodatkowej.

### „Kapitalizm poznawczy”?

Centralna teza wspomnianej teorii głosi, że w nowym kapitalizmie zasadniczym czynnikiem kreowania wartości staje się działalność poznawcza, która w wielkiej mierze jest prowadzona poza miejscami i czasem pracy. Wśród najlepiej skonstruowanych analiz zaliczających się do tej nowości teoretycznej warto zwrócić uwagę na pracę Enzo Rullaniego<sup>4</sup>, której 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 szczególnie do tego stopnia, że „kapitalizm poznawczy

<sup>1</sup> A. Minc, *www.capitalisme.fr*, Paryż, Grasset 2000.

<sup>2</sup> J. Rifkin, *L'âge de l'accès*, Paryż, La Découverte 2000, oraz tenże, *La fin du travail*, Paryż, La Découverte 1997.

<sup>3</sup> F. Lordon, „La «creation de valeur» comme rhétorique et comme pratique: Généalogie et sociologie de la valeur actionnariale”, *L'Année de la Régulation* nr 4, 2000.

<sup>4</sup> E. Rullani, „Le capitalisme cognitive: du déjà vu?”, *Multitudes* nr 2, 2000; opublikowano tam również wywiad z Rullanim.

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 może zdać sprawy z procesu przeobrażania wiedzy w wartość”.

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”<sup>5</sup>. Dziwna rzecz – oto nurt ten, który mamy prawo nazwać negrismem, podpisuje się pod najbardziej bezsensownymi propozycjami Rifkina. Negri pisze mianowicie: „Pracownikowi nie potrzeba dziś narzędzi pracy (tzn. kapitału trwałego), których miałby dostarczać mu kapitał. Najważniejszy kapitał trwały – ten, który określa różniczkę wydajności – znajduje się obecnie w mózgu pracujących ludzi: to obrabiarka, którą każdy z nas nosi w sobie. Na tym polega zasadnicza i absolutna nowość dzisiejszego życia produkcyjnego.”<sup>6</sup>

Tymczasem 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 się o niego 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 robi się wszystko *just in time*? Wszystko ulega niewiarygodnemu przyspieszeniu.”<sup>7</sup>

Czy chodzi o wersję uczoną (Negri i jego szkoła), czy o wersję wulgarną (Rifkin), teza ta jest teoretycznie koślawą. Pomysł, że kapitał posiada zdolność przywłaszczania sobie postępów nauki (lub wiedzy) to nic nowego – 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 napisał wyraźnie coś wręcz przeciwnego. „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.” 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.”<sup>8</sup> Czyż dokładnie tego samego nie można powiedzieć o „wiedzy”, z której zwolennicy teorii kapitalizmu poznawczego robią trzeci czynnik produkcji, tak jakby zastępowała ona kapitał i pracę jako źródło bogactwa?

Ci, którzy twierdzą, że mówiąc o „wiedzy” wprowadzają jakąś nowość teoretyczną, afiszują się jedynie ze swoją niezajomością teorii wartości. Wcale jej nie krytykują, lecz paradoksalnie odnajdują jej prawidłową wykładnię, która niewiele ma wspólnego z tym, czego w tej dziedzinie się nauczyli. Jedną z nieodłącznych cech kapitalizmu i zasadnicze źródło jego efektywności polega raz jeszcze na wcielaniu umiejętności pracowników do swojej maszynierii społecznej. To w tym sensie kapitał nie jest parkiem maszynowym czy siecią komputerów, lecz społecznym stosunkiem panowania. Analiza pracy przemysłowej szeroko rozwinęła ten punkt widzenia. Analiza ucisku kobiet ujawnia (czy powinna ujawniać) przechwytywanie pracy w gospodarstwie domowym przez kapitał jako czynnika reprodukcji siły roboczej. Szkoła publiczna nie jest niczym innym jak taką formą inwestycji społecznej. W istocie to właśnie leży u podstaw rozróżnienia między pracą a siłą roboczą.

Nie chodzi tu o to, by „bronić marksizmu”, lecz o to, by go restytuować i zapobiec braniu skutków pobieżnych lektur za przewyciężenia. Przede wszystkim jednak ta polemika jest okazją do podkreślenia, że kapitalizm nie uległ mutacji, a jego najgłębsze sprzeczności osiągają dojrzałość. Chcąc za wszelką cenę

<sup>5</sup> A. Negri, *Marx au-delà de Marx*, Paryż, L’Harmattan 1996.

<sup>6</sup> A. Negri, *Exil*, Paryż, Éditions Mille et Une Nuits 1998, s. 19.

<sup>7</sup> J. Rifkin, „D’ici vingt-cinq ans, la propriété sera une idée démodée” (wywiad), L’Expansion z 12 października 2000 r.

<sup>8</sup> K. Marks, *Zarys krytyki ekonomii politycznej*, Warszawa, Książka i Wiedza 1986, s. 573, 567.

popisać się odkryciem nowości w funkcjonowaniu kapitalizmu, w tezach o kapitalizmie poznawczym zapomina się, że mutacje te nie powodują zaniku sprzeczności kapitalizmu, lecz sprawiają, że stają się one bardziej niż kiedykolwiek namacalne. Paradoks pewnej pragnącej zradyzalizować krytykę kapitalizmu ultralewicy polega na tym, że popada ona w zafascynowaną swoim przedmiotem logikę regulacjonistyczną – w tym przypadku mamy do czynienia z fascynowaniem się umiejętnością kapitału w dziedzinie korzystania z nowych technologii niczym kuracją odmładzającą. Enzo Rullani proponuje więc, aby zamiast o sprzeczności mówić o mismatching (niedopasowaniu) i w ten sposób traci z pola widzenia prawdziwą sprzeczność związaną z nowymi technologiami, 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 „przewycięzać” tę logikę ekonomiczną, stara się nieustannie ją reprodukować, a jednym z wymiarów „nowej gospodarki” jest właśnie to, że ta reprodukcja staje się coraz trudniejsza.

### Podstawy ekonomiczne bezpłatności

Kapitalizm poznawczy wyróżnia szczególna struktura kosztów<sup>9</sup> – uruchomienie nowych technologii wymaga poważnej i skoncentrowanej w czasie inwestycji początkowej, która jest pokrewna kapitałowi trwałemu. W tym, że chodzi o nakład pracy – np. pracy zespołu inżynierów i informatyków – nie ma nic, co mogłoby sprawiać kłopot podejściu marksistowskiemu, dla którego kapitał trwały jest skryształizowaną 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, innowacja lub produkt finalny (program, dzieło sztuki, lekarstwo, informacja itp.) mogą zostać niemal bezpłatnie zawłaszczane przez konkurencję.

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 do czynienia z żadną zmianą jakościową.

Problem stanowi natomiast punkt trzeci. Gdy innowacja pozwala produkować te same towary taniej, kapitał, który ją stosuje, korzysta z premii lub renty („nadzwyczajnej” wartości dodatkowej, jak mawiał Marks) – przejściowo wynagradza ona postęp technologiczny. W „dawnym” kapitalizmie zmusza to konkurentów do wprowadzenia takiej samej innowacji po to, aby i oni mogli skorzystać z owych zysków nadzwyczajnych lub po prostu sprościli konkurencji. Ilekroć w „nowej gospodarce” firmy konkurujące potrafią dostosować się do poziomu bardzo niskich kosztów, powstaje szczególny problem, gdyż możliwość ta prowadzi natychmiast do dewaloryzacji kapitału, który odpowiadał początkowym nakładom inwestycyjnym.

Załóżmy, że inwestuję 1000 franków po to, aby uzyskać nowy wyrób, którego koszt produkcji wynosi 1 frank. Jeśli spodziewam się, że sprzedam 1000 sztuk, cena wyniesie np. 2,50 franka, co rozkłada się na 1 frank amortyzacji kapitału trwałego, 1 frank kosztów produkcji i 25-procentową marżę, czyli 0,50 franka. Załóżmy jednak, że gdy sprzedamy pierwszą sztukę, konkurent zacznie produkować ten sam wyrób nie ponosząc żadnych innych kosztów poza kosztami bezpośredniej produkcji, wynoszącymi 1 franka, do którego dochodzi 25-procentowa marża. Cena sprzedaży wyrobu konkurenta wynosi 1,25 franka, czyli dwukrotnie mniej niż mojego. Innymi słowy zagarnia on rynek i dewaloryzuje wyłożony przeze mnie kapitał.

<sup>9</sup> Prezentacja systematyczna patrz M. Volle, *Économie des nouvelles technologies*, Paryż, Economica 1999.

W tej mierze, w jakiej nowe technologie wprowadzają tego rodzaju logikę, wydają się one sprzeczne z kapitalistyczną logiką towarową. Potencjalnie kapitalizm nie może już funkcjonować – w każdym razie zgodnie ze swoimi zwyczajowymi regułami. Rullani ma rację pisząc, że w tych 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 on pozwolił stworzyć, a jeśli nie, to „ograniczyć do niego dostęp”. Terazniejszość jest pełna przykładów, które mogą służyć za ilustrację tej analizy – czy chodzi o Microsoft lub Napster, czy też o nieodtwarzalne CD, mające zapobiec ich pirackiemu kopiowaniu. Jak pisze Rullani, „wartość wymienna wiedzy jest więc całkowicie związana z praktyczną zdolnością do ograniczenia jej swobodnego rozpowszechniania, tzn. ograniczenia możliwości kopiowania, naśladowania, «wynajdywania na nowo», przejmowania wiedzy od innych, przy pomocy środków prawnych (patenty, prawa autorskie, licencje, umowy) lub monopolistycznych”.

Oto rzeczywiście racjonalne jądro idei „nowej gospodarki”. Nie wynika jednak z niego zasadność teoretyzowania o pojawieniu się nowego kapitalizmu czy postkapitalizmu. 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 ich prorocत्वom nadać dodatkowe znaczenie. Postępowanie Rifkina w jego ostatniej książce jest z tego punktu widzenia podobne (a więc również tak samo błędne) jak w książce *Koniec pracy*, w której polegało na nieuprawnionym ekstrapolowaniu tendencji lokalnych na całą sferę ekonomiczną.

Załóżmy jednak szerokie rozpowszechnienie tego rodzaju potencjalnie bezpłatnych wyrobów. Powyższa analiza wskazuje, że zamiast pojawienia się nowego sposobu produkcji należy widzieć w tym zaostrenie się absolutnie klasycznej sprzeczności między formą, jaką przyjmuje rozwój sił wytwórczych (potencjalne rozpowszechnienie bezpłatne) a kapitalistycznymi stosunkami produkcji, które starają się reprodukować towarowy status produktów – wbrew potencjałowi właściwemu nowym technologiom. Marks w następujących słowach opisywał tę tak istotną sprzeczność kapitału: „Z jednej strony powołuje do życia wszystkie potęgę 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. W rzeczywistości jednak stwarzają materialne warunki do wysadzenia jej w powietrze.”<sup>10</sup>

### Ekonomia polityczna *start ups*

„Nowa gospodarka” fascynuje również ze względu na szczególną rolę, jaką odgrywają w niej finanse. Wydaje się, że przedsiębiorstwa nowego rodzaju zwane *start ups* są zdolne do rozwijania się w przyspieszonym tempie i nadmiernego zwiększania swojej kapitalizacji giełdowej. Te zgrupowane na specjalnym rynku Nasdaq przedsiębiorstwa przyczyniają się w wielkim stopniu do wzlotu kursów giełdowych. Niektóre stają się zdolne do wykupywania przedsiębiorstw „starej gospodarki” – jak to się stało w przypadku AOL, które wykupiło Time Warner.

Pierwsze pytanie, jakie rodzi się w związku z tą konstatacją, brzmi: czy ten wzlot kursów giełdowych może trwać bez końca. Odpowiedź powinna być jednoznacznie negatywna i raz jeszcze należy w tym miejscu wystąpić przeciwko specyficznie burżuazyjnemu fetyszyzmowi finansów. To prawda, że młodzi przedsiębiorcy działający w net-gospodarce mają się za doświadczonych awanturników i przebiegłych innowatorów i są przekonani, że pieniądze, jakie zgarniają, zawdzięczają jedynie swoim zdolnościom. Trudno zresztą im się dziwić, gdy widzi się, do jakiego stopnia kapitał finansowy zasila świeżym pieniądzem projekty, które obiektywnie rzecz biorąc mają niewiele szans na realizację. Dzielone

<sup>10</sup> K. Marks, op. cit., s. 573.

dochody nie są jednak wirtualne i 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 je sprzedają lub (czasami) emitują. Większość tych transakcji jest jednak wirtualna – gdy sprzedaje się akcje Vivendi, aby kupić akcje France Telecom, kurs, po którym dokonuje się takiej wymiany, jest względnie konwencjonalny. Te szczególnego rodzaju 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 rozstęp może potencjalnie stać się nieskończony. 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 wobec prawa wartości lub – bardziej prozaicznie – wobec prawa 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. To zresztą wyjaśnia wielką wrażliwość rentierów na inflację, ponieważ od niej zależy rzeczywisty dochód z własności. Jeśli jednak dochodzi do takiej dewaloryzacji, udziela się ona wycenie majątku, a kurs papierów wartościowych musi spaść, aby dostosować się do rzeczywistego dochodu, jaki one przynoszą. Jest to typowy scenariusz kryzysu funduszy emerytalnych – kryzysu, podczas którego całe pokolenie emerytów przechodzi jednocześnie z położenia ciułacza wykupującego papiery wartościowe w położenie emeryta wyprzedającego papiery, aby sfinansować swoją konsumpcję.

Obiektywnie rzecz biorąc kursy giełdowe powinny więc reprezentować antycypowane zyski przedsiębiorstw, na podstawie których wypłaca się dochody finansowe. Kursy oderwały się jednak zupełnie od zysków i pozostają w bardzo luźnym jedynie związku z rentownością kapitału. W całych dziejach kapitalizmu zjawisko to nigdy nie osiągnęło takiego rozmachu i nie może trwać wiecznie. Może natomiast trwać długo – dopóty, dopóki trwa ta euforyczna ucieczka do przodu, której jesteśmy dziś świadkami i dopóki nie jest ona wystawiona na próbę rzeczywistości potencjalnych dochodów, które się akumulują. Może to również trwać tak długo, jak długo część efektywnie wydatkowanych dochodów finansowych jest opłacana przez względną obniżkę płac. Prezent, jaki w postaci pięknego samochodu robi sobie prezes *start up*, nie jest wirtualny – zapłacono zań z masy płacowej, którą zmniejszono o ten wydatek. Wybraniec losu tak tego oczywiście nie postrzega – uważa, 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 płaci za wspomniany samochód, jeśli – jak to często się zdarza – *start up* nie przynosi 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 pożyczka się „na wieczne nieoddanie”. Cały problem polega na tym, czy typowe dla „nowej gospodarki” *start ups* stworzą nowe pole waloryzacji kapitału. Całkiem możliwe, że odpowiedź na to pytanie jest negatywna – po prostu dlatego, że potencjalny rynek jest za wąski.

Należy więc odróżnić dodatkowo 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 zakupią więcej książek, ponieważ teraz mogą to czynić w Internecie? Nie wiadomo, ale jest prawdopodobne, że rynek nie rozszerzy się zbyt. W takim razie rentowność Amazon, która zresztą wcale nie jest jeszcze pewna, zależy od zdolności tej firmy do przejęcia klienteli klasycznych sieci dystrybucji, czyli mamy do czynienia z klasycznym zjawiskiem konkurencji, podobnym do wypierania drobnego handlu przez super- i hipermarkety.

*Start ups* oferują jednak również nowe usługi i stwarzają nowe, odmienne od handlu *online*, gałęzie działalności gospodarczej. Rodzi się natychmiast pytanie, jak one zarobią pieniądze – „zrobią forszę”? Weźmy teraz za przykład Net2com – firmę, której młody prezes miał swoją godzinę chwały medialnej. Oferowana usługa to robione na zamówienie zestawy wycinków prasowych z innych stron internetowych. Idea pasożytowania na cudzej produkcji wymownie świadczy o sprycie, jakiego potrzeba na tym polu. Produkt (który przetestowaliśmy) okazuje się bardzo kiepskiej jakości – mnóstwo uzyskiwanych w ten sposób informacji jest bezwartościowych. Nikomu to jednak nie przeszkadza, ponieważ usługa jest bezpłatna. No właśnie – kto za to płaci? Mimo lichej jakości usługi wymaga ona nieco siły roboczej, której nie można wynagradzać jedynie obietnicami. Pierwsza z możliwych odpowiedzi brzmi: 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 oczywiście uznać za zadowalającą dla całej rosnącej jak grzyby po deszczu branży. Dochodzi 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. firmom reklamowym, które wynajmują ci *providers*, a które mówią, że tym ostatnim nic się nie płaci? Jediną możliwą odpowiedzią są reklama i badania marketingowe. Reklama to umieszczone na stronie internetowej małe tablice ogłoszeniowe, które odsyłają ewentualnie do innych – 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. Pozostaje możliwość stworzenia dzięki *cookies* bardzo rozległej bazy danych obserwowanych konsumentów, których kataloguje się pod względem gustów. W najlepszym razie pozwala to dostosować podaż i rzeczywiście jest to względna nowość. Również pod tym jednak względem istnieje ryzyko, że rezultat okaże się ograniczony; trudno powiedzieć, 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?

Obecna euforia giełdowa jest oczywiście pod wieloma względami korzystna, ale nie dla wszystkich. Perturbacje i niepewność, które jej towarzyszą, nawet z kapitalistycznego punktu widzenia są coraz bardziej niekorzystne. Oto „w 1999 r. notowania akcji nierentownych spółek wzrosły o 52%, podczas gdy spadają notowania akcji przedsiębiorstw przynoszących rzeczywiste zyski”<sup>11</sup>. Te przytoczone przez prezesa IBM Louisa Gerstnera dane pozostają w rażącej sprzeczności z jedną z podstawowych reguł kapitalizmu, zgodnie z którą kurs na giełdzie powinien odzwierciedlać zdolność osiągania zysku. Gdyby takie zniekształcenia miały się utrwalić, kapitalizm nie mógłby po prostu funkcjonować.

### Kulisy technologii

Jednym ze składników rzekomo „nowej” gospodarki jest ponowny wzrost wydajności pracy w Stanach Zjednoczonych. Ma 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.

Niech nam posłuży za przykład B2B (Business to Business) – wykorzystanie Internetu w stosunkach między przedsiębiorstwami. Ta emblematiczna dla „nowej gospodarki” innowacja technologiczna miałaby prowadzić do zmniejszenia kosztów – ocenia się, 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%. Wydaje się to dość mizernym osiągnięciem, tym bardziej, że tę obniżkę cen uzyskuje się na długą metę – w praktyce dopiero w ciągu bieżącego dziesięciolecia. Góra

<sup>11</sup> Business Week, przedruk w L'Expansion z 22 czerwca 2000 r.



rodzi mysz, ale – jak wyjaśniają ekonomiści z Goldman Sachs<sup>12</sup> – chodzi jedynie o początkowy efekt cenowy, który pobudzi następnie popyt, a więc wzrost gospodarczy. Na długą metę globalnym rezultatem byłby 5-procentowy wzrost PKB.

To ćwiczenie nie ma jednak większego sensu; 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, podczas 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 Goldman Sachs, w których przecinają się i zamieniają miejscami krzywe podaży i popytu, nie pociąga to za sobą automatycznie wzrostu. Obniżka kosztów musi najpierw 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 – po to, aby rozszerzyć rynki zbytu, trzeba obniżyć ogromnie koszty. Z tego punktu widzenia szacunki Goldman Sachs są dyletanckie, ponieważ sprowadzają 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 dziesięć 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*, która – jak się zdaje – powinna upowszechnić się w przemyśle samochodowym w USA. Łącząc się np. ze stroną internetową Della można określić model komputera, jaki pragnie się mieć, wraz ze wszystkimi możliwymi opcjami. Równie dobrze można by jednak wyobrazić sobie, że klient zaznacza swoje preferencje na takim samym jak dostępny *online* formularzu publikowanym w czasopiśmie 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, zależy w istocie od taśmy montażowej i zdolności do fabrykacji modularnej. Załóżmy, że zaopatrzenie w części zamienne też odbywa się na zasadzie B2B. Znowu odbyłoby się to za pośrednictwem Internetu, ale w sumie wszystko zależałoby od materialnych układów 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. Te muszą przecież przepływać w odwrotnym kierunku, bo niematerialność ma swoje granice. Przede wszystkim zależy to jednak 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.

Stawiamy więc podstawową hipotezę roboczą, którą należałoby doszlifować na konkretnych przykładach. Brzmi ona tak: nowe technologie nie są same w sobie 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 dobre dziesięć lat temu 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

<sup>12</sup> Goldman Sachs, Global Economics Weekly z 9 lutego 2000 r.

do fluktuacji popytu, przechodzi się do rzeczywiście nowej organizacji, w której zapasy są zredukowane do minimum, a dopasowanie odbywa się poprzez uelastyczenie czasu pracy. Nowe technologie ułatwiają tę zmianę organizacji, ale źródło oszczędności kosztów tkwi w intensyfikacji i uelastyczeniu pracy.

Inną nowością, która umożliwia *zero stock* i *just in time*, jest intensyfikacja transportu. Tu również można mówić o przeniesieniu kosztów na zewnątrz – organizację klasyczną, 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, jakie ona przynosi 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 karty z 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 nadaża za nią intendentura, czyli organizacja produkcji.

Można 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 wydaje się oczywiste, że wiele projektów jest nierentownych i podzieli los swojego słynnego poprzednika – bo.com. Dostawy z okolicznego sklepiku do domu w ramach realizacji zamówień składanych na podstawie dostatecznie obszernego katalogu są ekonomicznym nonsensem, chyba że wyobrazimy sobie, iż mogą one masowo zastąpić klasyczną dystrybucję nie pociągając za sobą coraz większego wzrostu cen. Ten przyptyw sceptycyzmu okaże się prawdopodobnie częściowo nieuprawniony. Być może za dwadzieścia lat wirtualne magazyny zastąpią hipermarkety, 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.

Jak widać, cała debata o „nowej gospodarce” wynika z pewnego ideologicznego wyobrażenia o technice, które nieustannie stoi na przeszkodzie rozumnym badaniom nad prawdziwymi nowościami. Ideologia ta jest tym potężniejsza, że ma oparcie w fascynacji, jaką powodują rzeczywiście niezwykle technologie. Zarazem jednak wypacza ona wszelkie interpretacje, gdyż systematycznie lekceważy rolę procesów pracy. Bez względu na to, czy jest to świadome, czy nieświadome działanie, cel ten osiąga się ilekroć społeczne aspekty nowych technologii – tzn. społeczne skutki ich stosowania w ramach kapitalistycznych stosunków produkcji – wypycha się za kulisy i sprowadza do rangi przestarzałych problemów, które nikogo nie interesują. Fabrykuje się w ten sposób takie wyobrażenie o świecie, w którym pracownicy sfery wirtualnej stają się archetypami pracownika najemnego XXI w., podczas gdy stosowanie tych nowych technologii przez kapitał stwarza co najmniej tyle samo miejsc pracy dla pracowników niewykwalifikowanych, co dla informatyków. Wbrew wszelkim górnolotnym dyskursom o *stock options* i powiązaniu nowych bohaterów pracy umysłowej z własnością kapitału, podstawowe stosunki klasowe pozostają niezmiennie. Tendencją permanentnej dewaloryzacji pragmatyki zawodowej pracowników umysłowych i utraty przez nich kwalifikacji jest reprodukcja bardzo klasycznego statusu proletariusza, pozostająca w totalnej sprzeczności z naiwnymi schematami powszechnego wzrostu kwalifikacji i dyskursami o pojawieniu się pracownika nowego typu.

### „Nowa gospodarka” – nowa długa fala?

Podtekstem tej całej debaty jest pytanie, czy „nowa gospodarka” wyprowadza kapitalizm współczesny z długiej fali recesyjnej, w jakiej znalazł się przed trzydziestoma pięcioma laty, i wprowadza go w nową długą falę ekspansywną w rodzaju tej, jaką przeżył w ciągu powojennego trzydziestolecia. 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 spójnością i zakłada podwaliny pod nowy kapitalistyczny „ład produkcyjny”. Odsyłam w tym miejscu do dobrej wykładni takiego punktu widzenia, przedstawionej przez Henri Wilno<sup>13</sup>.

Szkopuł jednak w tym, że nowy ład produkcyjny systematyzuje jedynie tendencje, jakie ujawniły się w kapitalizmie od 1975 r., w toku długiej fali recesyjnej. W teorii Ernesta 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. Poprzednia długa fala ekspansywna zrodziła się z wielkiego kryzysu lat trzydziestych, faszystów i drugiej wojny światowej.

Czy „nowa gospodarka” może odegrać podobną rolę w restrukturyzacji kapitalizmu? Uważamy, że tak nie jest – przynajmniej w jednym, ale zasadniczym punkcie. Otóż od końca lat osiemdziesiątych kapitalizm współczesny cechuje pewne nie mające precedensu dziwactwo – wzrost stopy zysku nie doprowadził do wzmożenia akumulacji kapitału, a stopa wzrostu gospodarczego utrzymuje się na niskim poziomie, podczas gdy stopa bezrobocia – na wysokim. Wydaje nam się, że o przejściu do długiej fali ekspansywnej można mówić tylko wtedy, gdy wzrost produkcji wartości dodatkowej pociąga za sobą wysokie tempo akumulacji, podczas gdy dotychczas nic nie odróżnia koniunktury gospodarczej w Europie od ożywienia cyklicznego.

Co więcej, dobre rezultaty w dziedzinie wzrostu gospodarczego i zatrudnienia uzyskano 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 odkład 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 uległa 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. Gdybyśmy wiedzieli, jak będzie wyglądał podział owoców wzrostu wydajności pracy na płace i zyski, wiedzielibyśmy tym samym, czy wyjdziemy z tej paradoksalnej koniunktury, jaką dziś przeżywamy, a którą cechują wysokie zyski i niska akumulacja kapitału. Obie kwestie są ze sobą związane, ponieważ po stronie rynków zbytu funkcją niezakumulowanych zysków jest kompensowanie niskiego wzrostu płac. Dopóki utrzymywał się będzie taki narzucony podczas długiej fali recesyjnej schemat, dopóty nie można mówić o nowej fali ekspansywnej – to chyba logiczne. Rodzi się jednak natychmiast obiekcja – rozumowanie to jest do przyjęcia w przypadku Europy Zachodniej, ale czyż sukcesy gospodarcze USA nie stawiają go pod znakiem zapytania?

### Wyzwanie amerykańskie

W Stanach Zjednoczonych mówi się nie tylko o „nowej gospodarce”, ale wręcz o Nowej Dobie. Mamy tam do czynienia z innowacjami technologicznymi oraz ze wzrostem zysków i akumulacji kapitału, wzrostem gospodarczym i wzrostem zatrudnienia. Wygląda więc na to, że w ciągu minionego dziesięciolecia udało się w USA zebrać te wszystkie składniki nowej fali ekspansywnej. W tym miejscu jednak należy przypomnieć o drugiej zasadzie metody, o której radośnie zapominają wszyscy apologety „nowej gospodarki” – nie można opiewać jej sukcesów nie widząc zarazem, że osiągnięto je w bardzo szczególnych warunkach.

Weźmy pierwszy lepszy przykład. Daniel Cohen pisze mając na myśli Stany Zjednoczone: „Wzrost akumulacji kapitału tłumaczy się całkowicie spadkiem cen inwestycji. To poważne przeobrażenie, którego nie można oddzielać od samych kwestii technologicznych”<sup>14</sup>. Rzecz w tym, że to nieprawda. Cena

<sup>13</sup> H. Wilno, „Un nouvel ordre productif?”, Inprecor nr 451, 2000.

<sup>14</sup> D. Cohen, „L'avènement du travail polyvalent”, Revue de Rexecode nr 66, 2000.

inwestycji spadła, ale spadek ten nie wystarczył, aby zapewnić finansowanie wzrostu akumulacji, ponieważ pod względem wartościowym proporcja inwestycji w PKB również wzrosła. Ponieważ („jedna z najniższych na świecie”) stopa oszczędności nie przestaje spadać, nie nastąpił cud samofinansowania postępu technologicznego.

Inwestycyjny skok naprzód był finansowany przez napływ kapitałów zachodnioeuropejskich i japońskich. Stał się on czynnikiem dopingującym wzrost wydajności pracy i pozwolił Stanom Zjednoczonym potwierdzić swoją supremację technologiczną. Dobry stan zdrowia gospodarki amerykańskiej przyciągnął następnie jeszcze więcej kapitałów. Pompa dobrze działała, co znalazło wyraz w niesamowitym deficycie bieżącego bilansu handlowego – 200 miliardów dolarów w 1998 r., 300 w 1999, 400 w 2000. Najbardziej zaskakujące jest to, że nie przeszkodziło to umocnieniu się dolara, powodującemu spadek kursu euro. Panowanie amerykańskie nad resztą świata *a posteriori* czyni prawomocnymi poślizgi, których nie zniósłby żaden inny kraj na świecie.

Gdzie w tym schemacie jest „nowa gospodarka”? Błąd Cohena dotyczy jednego kluczowego problemu, bo wszystko wyglądałoby inaczej, gdyby nowe technologie rzeczywiście samofinansowały się z bieżącego wzrostu wydajności pracy. Gdyby zresztą tak było, to dlaczego nie mielibyśmy do czynienia z takim samym zjawiskiem w Europie Zachodniej? Ta bardzo wyraźna różnica – boom inwestycyjny w USA i zwykłe ożywienie cykliczne w Europie – jest niezrozumiała, jeśli nie dostrzega się, że to zyski zachodnioeuropejskie finansują inwestycje amerykańskie. Obecna fala akumulacji w USA ma w istocie charakter superimperialistyczny, ponieważ wynika ze zdolności panującego mocarstwa do akumulowania wytworzonej gdzie indziej wartości dodatkowej.

Motorem wzrostu gospodarczego w USA jest zasadniczo konsumpcja, która rośnie szybciej niż dochód i zapewnia dynamizm popytu wewnętrznego. W 1993 r. gospodarstwa domowe konsumowały 91% swoich dochodów, podczas gdy w 2000 r. – 100%. Znaczy to, że co rok konsumowały one około jednego procenta więcej aniżeli w roku poprzednim, nie wahając się zresztą zadłużać w tym celu – pasywa tych gospodarstw wzrosły w tym czasie z 84 do 102% ich dochodu. W takich warunkach w wigorze wzrostu gospodarczego nie ma nic zaskakującego, ale powinno być jasne, że ma on niewiele wspólnego z „nową gospodarką”. Przytoczone dane świadczą, że ekspansja spożycia nie jest efektem ubocznym wzrostu gospodarczego, lecz przyczynia się do tego wzrostu w zasadniczy wręcz sposób. Można zaryzykować twierdzenie, że Stany Zjednoczone przeżyłyby podobny wzrost gospodarczy nawet bez boomu inwestycyjnego *high tech*, a więc na samej tylko podstawie ekspansji spożycia. To zaś, że nie doszło do ponownego wzrostu inflacji, wynika również z działania całkiem klasycznych czynników – obniżki jednostkowych kosztów produkcji (wzrost wydajności pracy przewyższa nikły wzrost płac) i spadku cen towarów importowanych, który wynika ze zwyżki kursu dolara.

Jedno powinno być w każdym razie oczywiste – taki model nie daje się eksportować i całe gospodarce światowej nie może przynieść nowej fali ekspansywnej. Odpowiada on raczej sytuacji, w której panująca nad światem potęga przechwytuje potencjalny wzrost. Do zilustrowania tego twierdzenia powinno wystarczyć przyjrzenie się byłemu modelowi – Japonii. Absurdalna i śmieszna jest więc postawa polegająca na oczekiwaniu, że Europa Zachodnia wkroczy w „Nową Dobę” i że stanie się tak, gdy tylko zdoła dogonić USA pod względem technologicznym. Trzeba, aby Europa więcej zainwestowała na tym polu? Ależ ona już to uczyniła... tyle że w Stanach Zjednoczonych!

### Czy nadciąga krach?

Model amerykański jest więc trudny do upowszechnienia nawet w innych krajach najwyżej rozwiniętych, w innych mocarstwach imperialistycznych, a prawdziwy problem polega po prostu na tym, czy jest on trwały. W tej sprawie odpowiedź powinna być wyraźnie negatywna – ani rozstęp między kursami giełdowymi a rzeczywistymi zyskami, ani rozstęp między poziomem konsumpcji a poziomem dochodów, ani między importem a eksportem nie może trwać wiecznie. Model ten nie jest stabilny w tym znaczeniu, że każdy z tych rozstępów musi się zwiększać w miarę jak potwierdza się wzrost gospodarczy.

Nie chodzi bowiem jedynie o to, aby utrzymały się one na obecnym poziomie, ale o to, aby mogły się nieustannie pogłębiać. Im bardziej jednak czas upływa, tym trudniej będzie je później usunąć – i to jest jeden z paradoksów rzekomo „nowej” gospodarki. Im więcej odnotowuje ona sukcesów, tym bardziej prawdopodobny staje się katastroficzny scenariusz *hard landing* (ostrego lądowania) w przeciwieństwie do *soft landing* (miękkiego lądowania). Euforia „nowej gospodarki” relatywizuje więc w sumie pogłębianie się wspomnianych rozstępów, które w każdym innym kraju na świecie zostałyby uznane za poważne ostrzeżenie.

Jeśli chodzi o odwrócenie koniunktury, to można przewidywać dwa scenariusze<sup>15</sup>. Pierwszy to wyczerpanie się cyklu *high tech* w samych Stanach Zjednoczonych. Taka jest prognoza Michaela Mandela<sup>16</sup>, która tym bardziej zasługuje na wzięcie pod uwagę, że wystąpił z nią ekonomista, który przyczynił się w *Business Week* do wylansowania pojęcia „nowej gospodarki”. Cykl wzrostu w USA bierze się z ucieczki do przodu i wszelkie załamanie się grozi postawieniem pod znakiem zapytania dalszego istnienia obecnych układów. Trzy możliwe miejsca, w których może dojść do zapaści, pokrywają się z trzema wymienionymi wyżej rozstępami, które mogą spowodować następującą reakcję łańcuchową. Po pierwsze, jeśli rzeczywiste zyski zaczną spadać, ucieczka Wall Street do przodu nie będzie miała żadnego uzasadnienia i na giełdzie będzie musiała nastąpić korekta, przy czym powstanie ryzyko, że zniżkowa korekta kursów wywoła efekt kuli śnieżnej. Po drugie, jeśli dochody finansowe zmaleją jednocześnie ze wzrostem stóp procentowych, nastąpi załamanie się konsumpcji gospodarstw domowych, a część z nich dosłownie zbankrutuje. Po trzecie, zahamowanie wzrostu gospodarki amerykańskiej odstraszy kapitały zagraniczne od napływu do USA i zagrozi kursowi dolara.

Niektórzy analitycy zaliczają do składników „nowej gospodarki” zręczną politykę walutową prezesa Banku Rezerw Federalnych (amerykańskiego banku centralnego) Alana Greenspana. Zręczność ta osiągnęła jednak niewątpliwie swoje granice, co zilustrowano w pewnym rysunku satyrycznym. Oto na dachu budynku na Wall Street dwóch mężczyzn usiłuje przeszkodzić trzeciemu w skoku samobójczym przekonując go, że „póki jest Greenspan nie ma się czego bać”. „Ale to ja jestem Greenspan”, odpowiada desperat! Niepokój, któremu daje wyraz ten rysunek, wynika z niemożności prowadzenia dobrej polityki stóp procentowych w razie, gdyby doszło do takiej reakcji łańcuchowej. Należałoby bowiem – co jest niemożliwe – obniżyć je wewnątrz i podwyższyć na zewnątrz.

Korekta może przyjść jednak również z zagranicy, jak to w artykule pod wymownym tytułem „Jaka zapadka spowoduje jednocześnie spadek kursów na giełdzie i recesję w USA?” wyobraża sobie Patrick Artus<sup>17</sup>. Ożywienie gospodarcze w Europie Zachodniej i Japonii przekazałoby gospodarce amerykańskiej podwyżkę stóp procentowych i stałoby się „czynnikiem wywołującym kryzys w Stanach Zjednoczonych. Kryzys ten byłby spóźniony, toteż byłby zarazem gwałtowny.”

Debata o „nowej gospodarce” nie sprowadza się zresztą do prognoz co do ewentualności nowego fałszywego kroku gospodarki światowej. Bez wątplenia najważniejsze jest to, aby zza fasady spotów reklamowych *high tech* wydobyć to wszystko, co jest stawką społeczną w realizowanych dziś pod szyldem nowoczesności strategiach, które w rzeczywistości zmierzają do stopniowego, acz systematycznego nawrotu do swojego rodzaju naturalnego stanu kapitalizmu.

<sup>15</sup> Patrz też M. Husson, „«Nowa gospodarka» na polu minowym” oraz „Gospodarka wirtualna i realna”, *Nowy Tygodnik Popularny* z 28 stycznia i 4 lutego 2001 r. (Przyp. red.)

<sup>17</sup> P. Artus, „Quel sera le déclic qui déclenchera à la fois la chute de la Bourse et la récession aux Etats-Unis?”, *Flash CDC* z 1 czerwca 1999 r.