

[C] Jakie mity obowiązują w kapitalistycznej ekonomii?

Kolektyw Edytorski Anarchistycznego FAQ — The Anarchist
FAQ Editorial Collective

1995

Spis treści

C.1 Co wyznacza ceny w kapitalizmie?	6
C.1.1 Co jest złego w tej teorii?	9
C.1.2 A więc co określa ceny?	17
C.1.3 Co jeszcze wpływa na wysokość cen?	24
C.2 Skąd się biorą zyski?	26
C.2.1 Dlaczego istnieje ta nadwyżka?	29
C.2.2 Czy przywłaszczanie sobie przez kapitalistów wartości dodatkowej (tj. czerpanie zysku) jest usprawiedliwione?	31
C.2.3 Dlaczego wprowadza się innowacje i jak one wpływają na zyski?	36
C.2.4 Czy pracownicza kontrola nie zdusiłaby innowacji?	37
C.2.5 Czy kierownicy nie są pracownikami i nie tworzą wartości rynkowej?	39
C.2.6 Czy odsetki nie są nagrodą za czekanie, a kapitalizm nie jest przez to sprawiedliwy?	40
C.2.7 Ale czy “rosnąca wartość” pieniądza w czasie nie usprawiedliwiłaby pobierania odsetek w bardziej egalitarnym kapitalizmie?	42
C.3 Co decyduje o rozdziale pieniędzy w firmach między zyski a płace?	47
C.4 Dlaczego rynek zostaje zdominowany przez wielki biznes?	50
C.4.1 Jak ogromny jest wielki biznes?	53
C.4.2 Jakie są społeczne skutki istnienia wielkiego biznesu?	55
C.4.3 Co istnienie wielkiego biznesu oznacza dla teorii ekonomicznej i pracy najemnej?	58
C.5 Dlaczego wielki biznes zgarnia większą część zysków	60
C.5.1 Czy nadzwyczajne zyski wielkiego biznesu nie wynikają z jego większej efektywności?	63
C.6 Czy przewaga wielkiego biznesu może ulec zmianie?	66
C.7 Co powoduje cykl koniunkturalny w kapitalizmie?	69
C.7.1 Jaką rolę odgrywa walka klasowa w cyklu koniunkturalnym?	71
C.7.2 Jaką rolę odgrywa rynek w cyklu koniunkturalnym?	79
C.7.3 Jaką rolę odgrywają inwestycje w cyklu koniunkturalnym?	81
C.8 Czy państwowa kontrola pieniądza jest przyczyną występowania cykli koniunkturalnych?	87
C.8.1 Czy to znaczy, że sprawdza się ekonomia Keynesowska?	96
C.8.2 Co się stało z ekonomią Keynesowską w latach siedemdziesiątych?	99
C.8.3 Jak kapitalizm dostosował się do kryzysu ekonomii Keynesowskiej?	101

C.9 Czy nieinterwencja państwowa ograniczyłaby bezrobocie, jak twierdzą zwolennicy “wolnorynkowego” kapitalizmu?	105
C.9.1 Czy obcięcie płac ograniczyłoby bezrobocie?	108
C.9.2 Czy bezrobocie jest spowodowane przez zbyt wysokie płace?	112
C.9.3 Czy “elastyczne” rynki pracy są właściwą odpowiedzią na bezrobocie?	115
C.9.4 Czy bezrobocie jest dobrowolne?	118
C.10 Czy z “wolnorynkowego” kapitalizmu skorzystają wszyscy, a zwłaszcza biedni?	122
C.11 Czy Chile nie jest dowodem na to, że “wolny rynek” przynosi korzyść każdemu?	128
C.11.1 Ale czy Chile pod rządami Pinocheta nie jest dowodem na to, że “wolność ekonomiczna jest niezbędnym środkiem do osiągnięcia wolności politycznej”?	136
C.12 Czyż Hongkong nie ukazuje potencjału “wolnorynkowego” kapitalizmu?	139

Ekonomia odgrywa ważną rolę ideologiczną w kapitalizmie. Nauka ta jest wykorzystywana do budowania teorii, w której ucisk i wyzysk są wykluczone z samej definicji. Będziemy tutaj próbować wyjaśniać, dlaczego kapitalizm jest dojmującym wyzyskiem. A dlaczego kapitalizm jest uciskiem pokazaliśmy gdzie indziej, w sekcji B, i tutaj nie będziemy się powtarzać.

Ekonomia pod wieloma względami odgrywa taką rolę w kapitalizmie, jaką w średniowieczu grała religia, mianowicie dostarczając usprawiedliwienia dla panującego ustroju społecznego i hierarchii (naprawdę pewien neoliberalny ekonomista powiedział, że *“dopóki ekonometrycy nie będą mieli dla nas odpowiedzi, pokładanie zaufania w neoliberalnej teorii gospodarczej pozostanie kwestią wiary”*, którą ten ekonomista oczywiście miał [C.E. Ferguson, **Neoklasyczna teoria produkcji i dystrybucji**]). Podobnie jak w przypadku religii, naukowe podstawy tej teorii zazwyczaj wykazują braki, a ona sama bardziej opiera się na *“porywach wiary”* niż na doświadczalnych faktach. W toku naszej dyskusji w tej sekcji często będziemy obnażać apologetykę ideologiczną, jaką uprawia kapitalistyczna ekonomia, by bronić dotychczasowego stanu rzeczy i systemu ucisku i wyzysku, jaki on stwarza.

Doprawdy, do słabości ekonomii przyznają się nawet co poniektórzy spośród samych ekonomistów. Zdaniem Paula Ormeroda, *“ortodoksyjna ekonomia jest pod wieloma względami próżną skrzynką. Jej rozumienie świata jest podobne do tego, jakie występowało w naukach przyrodniczych w średniowieczu. Uzyskano trochę spostrzeżeń, które wytrzymują próbę czasu, ale naprawdę jest ich bardzo mało, zaś całokształt podstaw konwencjonalnej ekonomii jest głęboko błędny”*. Ormerod ponadto zauważa *“przytłaczające dowody empiryczne przeciwko słuszności jej teorii”* [**Śmierć ekonomii**].

Rzadko widzi się tak uczciwego ekonomistę. Większość z nich zdaje się być szczęśliwa kontynuując swoje teorie, próbujące nagiąć życie do Madejowego łoża ich modeli. I, podobnie jak dawni kapłani, ekonomiści utrudniają nie-akademikom podawanie swoich dogmatów w wątpliwość. Jak zauważa Ormerod, *“ekonomia często onieśmiela. Specjaliści z tej dziedziny [...] wzniesli wokół niej barierę żargonu i zawilej matematyki, czyniącą cały przedmiot trudnym do przeniknięcia dla niewtajemniczonych”* [Op. Cit.].

A więc próbujemy tutaj dostać się do serca nowoczesnego kapitalizmu, przedzierając się przez ideologiczne mity, jakie zwolennicy systemu stworzyli wokół niego. Obnażymy to, czym są obrońcy kapitalizmu, obnażymy ideologiczną rolę ekonomii jako środka usprawiedliwiania, a wręcz ignorowania wyzysku i ucisku. Weźmy jako przykład pensje pracowników.

Dla większości kapitalistycznych ekonomistów dana płaca przypuszczalnie jest równa *“krańcowemu wkładowi”*, jaki dana jednostka wnosi do danego przedsiębiorstwa. Czy **naprawdę** oczekuje się, że mamy w to wierzyć? Zdrowy rozsądek (i dowody empiryczne) sugerują inaczej. Rozważmy pana Randa Araskoga, prezesa zarządu ITT, który w 1990 roku dostawał wynagrodzenie w wysokości 7 milionów dolarów. Czy można sobie wyobrazić, iż księgowy ITT obliczył, że gdyby nic innego się nie zmieniło, to dochody ITT, wynoszące tamtego roku 20,4 miliarda dolarów, byłyby o siedem milionów mniejsze bez pana Araskoga – zatem określając jego wkład krańcowy jako 7 milionów dolarów?

W 1979 roku przeciętny prezes zarządu w Stanach Zjednoczonych otrzymywał 29 razy wyższy dochód niż przeciętny robotnik przemysłowy; w 1985 ta proporcja podniosła się do 40 razy więcej, a w 1988 aż do 93. Ta niepokojąca tendencja doprowadziła nawet konserwatywny tygodnik **Business Week** do wniosku, że zbytki korporacyjnych przywódców mogą w końcu wydostać się spod wszelkiej kontroli (Kevin Phillips, **Polityka bogatych i biednych: bogactwo a amerykański elektorat po Reaganie**). Ostrzeżenie jednak zostało wyraźnie zlekceważone, ponieważ już w 1990 roku przeciętny amerykański prezes zarządu zarabiał sto razy więcej niż przeciętny robotnik fabryczny (Tom Athanasiou, "After the Summit", **Socialist Review**, 92/4 (October-December, 1992)). W tym samym okresie realne płace robotników pozostawały bez zmian. Czy mamy wierzyć, że w ciągu lat osiemdziesiątych krańcowy wkład prezesów zarządów wzrósł ponad trzykrotnie, podczas gdy krańcowe wkłady robotników pozostawały stałe?

Weźmy inny przykład. Jeżeli robotnicy tworzą jedynie równowartość tego, co im się płaci, to jak można wytłumaczyć dlaczego (według obecnego studium płac w branży komputerowej, przeprowadzonego przez ACM) odkryto, że czarnym pracownikom płacono mniej (przeciętnie) niż białym wykonującym tę samą pracę (nawet w tym samym zakładzie)? Czy posiadanie białej skóry zwiększa zdolności twórcze pracownika podczas wytwarzania tych samych dóbr? I jeszcze wydaje się dziwnym zbiegiem okoliczności, że ludzie u władzy w przedsiębiorstwie, obliczając, kto najwięcej wnosi do danego wyrobu, dochodzą do wniosku, że to oni sami!

Zatem jaka jest przyczyna tych skrajnych różnic pod względem płac? Mówiąc po prostu, jest nią totalitarny charakter kapitalistycznych firm. Znajdujący się na dole w hierarchii spółki nie mają nic do powiedzenia w kwestii tego, co się w niej dzieje; więc byleby tylko udziałowcy byli szczęśliwi, różnice płac będą rosły i rosły (zwłaszcza, gdy najwyższe kierownictwo posiada dużą ilość udziałów!). (Totalitarny charakter własności prywatnej został omówiony wcześniej – patrz sekcja B.4).

Dobrym menedżerem jest taki, który ogranicza siłę pracobiorców spółki, pozwalając na to, by coraz większa część bogactwa wytwarzanego przez zatrudnionych przechodziła do tych na górze. Ale bez kreatywności i energii inżynierów, robotników w halach fabrycznych, personelu administracyjnego itd. spółka nie miałaby literalnie **nic** do sprzedania.

To właśnie kapitalistyczne stosunki własności są tym, co pozwala na taką monopolizację bogactwa przez tych, którzy posiadają (albo szefów), ale nie produkują. Pracownicy nie otrzymują pełnej wartości tego, co wytwarzają, ani nie mają nic do powiedzenia w kwestii, jak wartość nadwyżki wytworzonej przez ich pracę ma zostać wykorzystana (np. w sprawach decyzji inwestycyjnych). Inni zmonopolizowali zarówno bogactwo wytwarzane przez pracowników, jak i władzę podejmowania decyzji w spółce. Jest to prywatna forma opodatkowania bez przedstawicielstwa, tak samo jak spółka to prywatna forma etatyzmu.

Oczywiście, można by było przekonywać, że klasa posiadająca dostarcza kapitał, bez którego robotnik nie mógłby produkować. Ale skąd pochodzi kapitał? Z zysków, które odpowiadają nieopłaconej pracy poprzednich pokoleń. A jeszcze wcześniej? Z daniny sług swoim panom feudalnym. A jeszcze wcześniej? Z prawa podboju, które narzuciło chłopom feudalizm. A jeszcze wcześniej? W porządku, doszliśmy do sedna sprawy. Każde pokolenie po-

siadaczy własności dostaje “darmowy obiad” wskutek oczywistego faktu, że dziedziczymy idee i ich interpretacje po przeszłych generacjach, na przykład nasze obecne pojęcie praw własności. Kapitalizm kładzie martwą rękę przeszłości na żyjących pokoleniach, dławiąc indywidualność wielu dla przywileju nielicznych. To, czy złamiemy to jarzmo i pójdziemy w nowym kierunku zależy od osób żyjących **teraz**.

W najbliższych sekcjach wyjaśniamy bardziej szczegółowo wyzysk jako istotę kapitalizmu. Chcielibyśmy zaznaczyć, że dla anarchistów wyzysk nie jest ważniejszy niż dominacja. Anarchiści w równym stopniu są przeciwni obojgu i uważają je za dwie strony tej samej monety. Nie można mieć dominacji bez wyzysku ani wyzysku bez dominacji. Jak zaznaczyła Emma Goldman, w kapitalizmie:

“Człowiek jest obrabowywany nie tylko z produktów swej pracy, ale też z siły wolnej inicjatywy, z oryginalności, i z zainteresowania rzeczami, które robi, czy pragnienia ich wykonywania” [Mówi czerwona Emma].

C.1 Co wyznacza ceny w kapitalizmie?

Zwolennicy kapitalizmu zazwyczaj zgadzają się z czymś, co jest nazywane **subiektywną teorią wartości**, wykładaną przez większość głównonurtowych podręczników ekonomicznych. Ten rodzaj ekonomii jest zwykle określany jako ekonomia “marginalistyczna”, z powodów, które wyjaśnimy.

W paru słowach, subiektywna teoria wartości twierdzi, że cena towaru jest określana przez jego użyteczność krańcową dla producenta i konsumenta. Użyteczność krańcowa to punkt na skali osobistej satysfakcji, w której pragnienie zdobycia danego dobra przez jednostkę zostaje zaspokojone. Zatem cena jest rezultatem indywidualnej, subiektywnej oceny na rynku. Można łatwo dostrzec, dlaczego ta teoria mogła by być pociągająca dla zainteresowanych osobistą wolnością.

Jednak subiektywna teoria wartości jest mitem. Podobnie jak większość mitów, rzeczywistość zawiera w sobie ziarnko prawdy. Ale jako wyjaśnienie tego, jak wyznaczyć cenę towaru, zawiera poważne błędy.

Ziarnkiem prawdy jest to, że jednostki, grupy, spółki itd. rzeczywiście oceniają dobra oraz produkują i konsumują je. Na przykład tempo konsumpcji opiera się na wartości użytkowej dóbr dla klientów (choć akurat to, czy ktoś kupuje dany produkt, zależy od jego przemyśleń o cenie i swoich dochodach, jak zobaczymy). Podobnie, produkcja jest wyznaczana przez pożytek z dostarczania większej ilości dóbr przez producenta. Wartość użytkowa dobra podlega niezwykle subiektywnej ocenie, a więc różni się w poszczególnych przypadkach, zależąc od indywidualnych gustów i potrzeb. Jako taka **ma wpływ** na cenę, co zostanie pokazane, ale zastosowanie jej jako środka do **określenia** ceny produktu pomija dynamikę kapitalistycznej gospodarki i stosunki produkcji stanowiące podłoże dla rynku. W rezultacie subiektywna teoria wartości traktuje wszystkie towary jak dzieła sztuki, a te wytwory ludzkiej działalności (przez swoją wyjątkowość) **nie są** kapitalistycznym

towarem w zwykłym tego słowa znaczeniu (tzn. nie mogą być odtwarzane, a więc praca nie może zwiększyć ich ilości). Dlatego subiektywna teoria wartości pomija charakter produkcji w kapitalizmie. I właśnie to będzie omawiane w następnych sekcjach.

Oczywiście nowocześni ekonomiści próbują przedstawiać ekonomię jako “naukę powstrzymującą się od oceniania faktów”. I rzadko świta im w głowach, że zwykle tylko przyjmują za oczywiste istniejące struktury społeczne i budowane wokół nich ekonomiczne dogmaty, a przez to usprawiedliwiają je. Jak zauważył Kropotkin:

“Wszystkie tak zwane prawa i teorie ekonomii politycznej są w rzeczywistości niczym więcej jak tylko twierdzeniami następującej natury:

‘Jeśli założymy, że w kraju zawsze będzie znaczna liczba ludzi, którzy nie będą mogli utrzymać się przy życiu przez miesiąc, czy nawet przez dwa tygodnie, bez zaakceptowania warunków pracy narzuconych im przez państwo, albo zaproponowanych im przez tych, których państwo uznaje za właścicieli ziemi, fabryk, kolei itd., to rezultaty będą takie a takie’

*Do tej pory ekonomia polityczna klasy średniej jest tylko wyliczaniem tego, co się dzieje w wymienionych właśnie warunkach – bez odrębnego stwierdzenia samych warunków. A potem, opisawszy **fakty**, które powstają w naszym społeczeństwie w tych warunkach, przedstawia się nam te fakty jako stałe, **nieubłagane prawa ekonomiczne**“ [Wspomnienia rewolucjonisty].*

Inaczej mówiąc, ekonomiści zwykle biorą aspekty gospodarcze społeczeństwa kapitalistycznego (takie jak prawa własności, nierówności itd.) za pewniki i wokół nich budują swoje teorie. W rezultacie marginalizm usunął “polityczne” z “ekonomii politycznej” przyjmując kapitalistyczne społeczeństwo za oczywistość, wraz z jego ustrojem klasowym, hierarchiami i ich nierównościami. Koncentrując się na indywidualnych wyborach, znajduje się on w oderwaniu od ustroju społecznego, w którym takie wybory są podejmowane i który ma na nie wpływ. Subiektywna teoria wartości została zbudowana na oderwaniu jednostek od ich otoczenia społecznego i wyprodukowaniu “praw” ekonomicznych stosujących się do wszystkich osób we wszystkich społeczeństwach i we wszystkich epokach. Skutkuje to tym, że wszystkie konkretne przykłady, nieważne jak bardzo różne historycznie, są traktowane jako wyrazy tego samego uniwersalnego pojęcia. Dlatego w neoliberalnej ekonomii praca najemna staje się pracą w ogóle, kapitał środkami produkcji, sposób pracy – funkcjonowaniem produkcji, zachłanne postępowanie – ludzką naturą. W ten sposób wyjątkowość współczesnego nam społeczeństwa, mianowicie praca najemna jako jego podstawa, jest pomijana. (“Okres, przez który przechodzimy [...] wyróżnia się szczególną cechą charakterystyczną – PŁACAMI” [Proudhon, **System ekonomicznych sprzeczności**]). A to, co jest specyficzne dla kapitalizmu, zostaje uznane za uniwersalne i zastosowane do wszystkich czasów. Taki punkt widzenia nie może nie być bardziej ideologiczny niż naukowy. Próbuje tworzyć teorię stosującą się do wszystkich czasów (a więc oczywiście wolną od oceniania) tylko ukrywa się to, że ta teoria daje usprawiedliwienie nierównościami kapitalizmu. Jak to ukazuje Edward Herman:

“Jeszcze w 1849 roku brytyjski ekonomista Nassau Senior zbeształ broniących związków zawodowych i ustalania płacy minimalnej za wykładanie ‘ekonomii ubogich’. Nigdy nie przyszła mu do głowy myśl, że on sam i jego koledzy z establishmentu rozwijają ‘ekonomię bogatych’; myślał on o sobie jako o naukowcu i rzeczniku zasad zgodnych z prawdą. To oszukiwanie samych siebie przenikało główny nurt ekonomii aż do czasu rewolucji Keynesowskiej w latach trzydziestych. Keynesowska ekonomia, chociaż szybko oswojona jako narzędzie w służbie państwa kapitalistycznego, niepokoiła swoim podkreśleniem przyrodzonej niestabilności kapitalizmu, tendencji do chronicznego bezrobocia i potrzeby istotnej interwencji rządu w celu utrzymania zdolności systemu do życia. Wraz ze wskrzeszeniem kapitalizmu minionego półwiecza, Keynesowskie idee, i ukryte w nich wezwanie do interwencji państwa, znalazły się w ogniu nieustannych ataków, i w wyniku intelektualnej kontrrewolucji przeprowadzonej przez szkołę chicagowską, tradycyjna ekonomia bogatych, laissez-faire (ironicznie określana jako ‘pozwól futru latać’) została ustanowiona na nowo rdzeniem głównego nurtu ekonomii” [Ekonomia bogatych].

Herman kontynuuje, pytając się “dlaczego ekonomiści służą bogatym?” i przekonuje, że “z jednego powodu – czołowi ekonomiści znajdują się wśród bogatych, a inni szukają awansu na podobne wyżyny. Ekonomista ze szkoły chicagowskiej, Gary Becker, trafił w dziesiątkę przekonując, że motywacje ekonomiczne wyjaśniają bardzo wiele działań często przypisywanych innym siłom. Oczywiście nigdy nie zastosował tej myśli do ekonomii jako zawodu [...]” [Ibid.]. Istnieje wielkie mnóstwo dobrze płacących korporacji mózgow, placówek badawczych, biur doradców itd. Wytwarzają one “efektywny popyt, który musi wyzwolić podaż odpowiednich zasobów” [Ibid.].

Wprowadzenie marginalizmu i jego przyjęcie za “ortodoksję” posłużyło, i służy obecnie, odwracaniu uwagi od najbardziej kluczowych pytań, jakim ludzie pracy stawiają czoła (na przykład – co się dzieje podczas produkcji, jak stosunki władzy oddziałują na społeczeństwo i zakład pracy). Zamiast patrzenia na to, jak produkuje się przedmioty, na konflikty rodzące się w procesie produkcyjnym, na wytwarzanie i podział nadwyżek, marginalizm traktuje to, co zostało wyprodukowane jako rzecz stałą, podobnie jak kapitalistyczny zakład pracy, podział pracy, stosunki władzy itp.

Teorie mogą dążyć do prawdy albo służyć jako szaty dla czyichś interesów. Jeśli występują w tym drugim charakterze, to będą przyjmować tylko pojęcia, mające na celu uzyskanie upragnionych rezultatów. Na przykład teoria ekonomiczna może uwypuklać zyski, ilości wytworzonych towarów, liczbę inwestycji i ceny, a pomijać walkę klasową, alienację, hierarchię i pozycję przetargową. Wtedy teoria będzie służyła kapitalistom, a ponieważ kapitaliści płacą ekonomistom pensje i wyposażają ich uniwersytety, to ekonomiści i ci spośród studentów, którzy się do nich dostosowują, będą również czerpać korzyści z tej teorii.

Analiza ogólnej równowagi i marginalizm są uprawiane na zamówienie klasy rządzącej. Marginalizm pomija kwestię produkcji i skupia się na wymianie. Przekonuje on, że jakakolwiek próba, podjęta przez ludzi pracy w celu poprawienia swego położenia w społeczeństwie, jest bezproduktywna. Teoria ta prawi kazania, że “na dłuższą metę” każdy polepszy swój byt, a więc problemy dnia dzisiejszego są nieistotne (a wszelkie próby uporania się z

nimi to marnotrawstwo energii), i, oczywiście, kapaliści mają prawo do swoich zysków, pobierania odsetków i czynszów. Użyteczność takiej teorii jest oczywista. Teoria ekonomiczna, która usprawiedliwia nierówności, “udowadnia”, że zyski, dzierżawy i odsetki nie są wyzyskiem i przekonuje, by ekonomicznym mocarzom dano swobodę panowania będzie miała większą wartość użytkową (“użyteczność”) dla klasy rządzącej niż taka, która tego nie czyni. Na rynku idei to właśnie takie teorie zaspokajają popyt i stają się “bezwzględnie uczciwe” intelektualnie.

Oczywiście nie wszyscy zwolennicy kapitalistycznej ekonomii są bogaci (choć większość z nich pragnie stać się takimi). Wielu z nich naprawdę wierzy w jej tezy, że kapitalizm opiera się na wolności i że zyski, odsetki i czynsze stanowią “nagrodę” za dostarczane usługi, a nie wynikają z wyzysku rodzzonego przez hierarchiczne zakłady pracy i społeczną nierówność. Ale zanim weźmiemy się za odpowiadanie na pytania o zyski, odsetki i dzierżawy musimy najpierw omówić, dlaczego subiektywna teoria wartości jest zła.

C.1.1 Co jest złego w tej teorii?

Pierwszym problemem przy wykorzystywaniu użyteczności krańcowej do wyznaczania ceny jest to, że prowadzi ono do błędnego koła. Ceny przypuszczalnie mają odmierzać “użyteczność krańcową” towaru, a mimo to trzeba, by konsumenci znali cenę **najpierw**, w celu oszacowania, jak osiągnąć maksymalną satysfakcję. Zatem subiektywna teoria wartości “w oczywisty sposób opiera się na błędnym kole. Chociaż próbuje wyjaśniać ceny, to właśnie ceny są niezbędne do wyjaśnienia użyteczności krańcowej” [Paul Mattick, **Ekonomia, polityka i wiek inflacji**]. Ostatecznie, jak przyznał Jevons (jeden z twórców marginalizmu), cena towaru to tylko test, sprawdzający, jaką mamy użyteczność towaru dla producenta. Ale zważywszy, że użyteczność krańcowa była już stosowana wcześniej do określania tejże ceny, fiasco całej tej teorii nie mogłoby być bardziej uderzające.

Po drugie, rozważmy definicję ceny równowagi rynkowej. Cena równowagi rynkowej to cena, dla której wysokość popytu jest dokładnie równa wysokości podaży. Przy takiej cenie nie ma bodźców do zmiany zachowania ani dla dostawców, ani dla nabywców.

Dlaczego tak się dzieje? Subiektywna teoria wartości naprawdę nie może wyjaśnić, dlaczego **akurat ta** cena to cena równowagi rynkowej, w przeciwieństwie do każdej innej. A to dlatego, że subiektywna teoria wartości pomija to, że niezbędna jest obiektywna miara, na której mają się oprzeć “subiektywne” oceny na rynku. Klient podczas zakupów musi znać ceny w celu rozdzielenia swoich pieniędzy w sposób dający mu najlepszą “użyteczność” (i, oczywiście, klient staje wobec cen na rynku, czyli dokładnie tej sprawy, której wyjaśnienie miała zawierać teoria użyteczności krańcowej!). A skąd przedsiębiorstwo wie, że robi na tym dobry interes, jeśli nie porówna ceny na rynku z kosztami produkcji swojego towaru? Jak wyłożył Proudhon, “jeśli podaż i popyt same określają wartość, to jak możemy powiedzieć, co jest nadmiarem, a co niedoborem? Jeżeli ani koszt, ani cena rynkowa, ani płace nie mogą zostać wyznaczone matematycznie, to jak jest możliwe pojęcie nadwyżki, zysku?” [**System ekonomicznych sprzeczności**]. Tą obiektywną miarą mogą być jedynie faktyczne procesy produkcji w kapitalizmie – produkcji, która jest przeznaczona na zysk. Jej konsekwencje

są ważne, gdy odkrywamy, co wyznacza cenę w kapitalizmie. Zostanie to omówione w następnej sekcji (C.1.2 – A więc co określa ceny?).

Wcześni marginaliści byli świadomi tego problemu i przekonywali, że cena odzwierciedla użyteczność na “krańcu” (Jevons, jeden z założycieli szkoły marginalistycznej, przekonywał, że “ostateczny stopień użyteczności wyznacza wartość”); ale co wyznacza położenie samego krańca użyteczności? Zostaje on ustalony przez dostępną podaż (“Podaż wyznacza ostateczny stopień użyteczności” – Jevons); ale co wyznacza poziom podaży? (“Koszt produkcji wyznacza podaż” – Jevons). Inaczej mówiąc, cena zależy od użyteczności krańcowej, która zależy od podaży, która zależy od kosztów produkcji. Innymi słowy, w ostatecznym rozrachunku cena zależy raczej od **obiektywnej** wartości (podaży bądź kosztów produkcji) niż od subiektywnych oszacowań! Nie jest to zaskoczeniem, bo zanim będzie można coś konsumować (“subiektywnie oszacować”) na rynku, to coś musi zostać wyprodukowane. I to właśnie proces produkcji jest tym, co przemienia materię i energię z form mniej użytecznych na formy bardziej (dla nas) użyteczne. A to sprowadza nas z powrotem bezpośrednio do produkcji i sfery stosunków społecznych, istniejących w obrębie danej populacji – i politycznego zagrożenia, że wartość (wymierna) będzie definiowana w kategoriach pracy (patrz w następnej sekcji). Ostatecznie jednostka styka się nie tylko z daną podażą na rynku, ale także i z cenami, obejmującymi koszty związane z produkcją i pobieraniem zysku.

Ponieważ całym celem marginalizmu było oderwanie uwagi od produkcji (gdzie stosunki władzy są wyraźne) i skupienie się na wymianie (gdzie władza działa pośrednio), to nie jest niespodzianką, że wczesna teoria użyteczności krańcowej została szybko porzucona. Utrzymywanie omawiania “użyteczności” w podręcznikach ekonomicznych miało przede wszystkim zmuszać studentów do samodzielnych przemyśleń. Dopiero neoliberalni ekonomiści zastosowali mierzalną (kardynalną) “użyteczność” (tj. pojęcie, według którego użyteczność jest tym samym dla wszystkich), ale to spowodowało polityczne problemy (gdyż użyteczność kardynalna zakładała, że “użyteczność” dodatkowego dolara dla osoby biednej jest w oczywisty sposób większa niż utrata jednego dolara dla bogatego człowieka, a to oczywiście usprawiedliwiałoby politykę redystrybucji). Kiedy to zauważono (wraz z oczywistym faktem, że użyteczność kardynalna w praktyce jest niemożliwością [bo różni ludzie mają różne potrzeby]), użyteczność stała się “porządkową” (tzn. użyteczność to sprawa indywidualna, a więc nie może być mierzona). Potem nawet i użyteczność porządkowa została zaniechana, gdyż użyteczności dla różnych transakcji nie dają się ze sobą porównać, co mogłoby doprowadzić do wyprowadzenia pojęcia obiektywnych cen (to właśnie było argumentem Adama Smitha, który to argument doprowadził go do rozwinięcia teorii wartości opartej na **pracy**, a nie teorii opartej na użyteczności, czy też wartości użytkowej). Wraz z zaniechaniem stosowania pojęcia “użyteczności porządkowej” główny nurt ekonomii zrezygnował nawet z myślenia o indywidualnych upodobaniach w takich kategoriach. Znaczy to, że nowoczesna ekonomia nie posiada teorii wartości w ogóle – a bez teorii wartości twierdzenia, że działanie kapitalizmu przyniesie korzyści wszystkim, albo że jego rezultaty spełnią osobiste upodobania, nie mają żadnej racjonalnej podstawy.

Zatem teoria użyteczności została stopniowo odarta z całego swego smaku. Użyteczność kardynalną sprowadzono do użyteczności porządkowej, a użyteczność porządkową

do “ujawnionych skłonności”. To odwrócenie się od użyteczności kardynalnej (krainy snów na jawie) poprzez użyteczność porządkową (różnica pozorna) do “ujawnionych skłonności” (nagiej tautologii, czyli “masła maślanego” – klienci maksymalizują całkowitą użyteczność, gdyż zostaje “ujawniona” w proporcjach wydatków, czyli maksymalizują to, co maksymalizują) nie było niczym więcej, jak tylko jednym z wielu odejść od własnych poglądów, poczynionych przez marginalistów, gdyż rdzeń ich wykombinowanych założeń był wystawiony na proste, lecz drążące pytania.

Pomijając teorię wartości opartą na “użyteczności”, większość przedstawicieli głównego nurtu ekonomii akceptuje pojęcia “doskonałej konkurencji” i Walrasowskiej “ogólnej równowagi”, które były integralną częścią tejże teorii. Marginalizm próbował ukazać – wedle słów Paula Ormeroda – “*że, przyjmując pewne założenia, system wolnorynkowy doprowadzi do takiego rozmieszczenia danego zbioru zasobów, które będzie – w bardzo szczególnym i ograniczonym znaczeniu – optymalnym z punktu widzenia każdej osoby i każdego przedsiębiorstwa w gospodarce*” [Śmierć ekonomii]. To właśnie było to, czego dowodziła Walrasowska ogólna równowaga. Jednakże założenia, jakich wymagał ten dowód, okazują się nieco nierealistyczne (mówiąc bardzo delikatnie). Ukazuje to Ormerod:

“podkreślanie tego, że model konkurencyjny jest dalece oderwany od racjonalnych przykładów praktycznego funkcjonowania gospodarki krajów zachodnich, nigdy nie okaże się zbyt mocne [...] [Jest to] trawestacja rzeczywistości. Na przykład świat się nie składa z olbrzymiej liczby małych firm, z których żadna nie posiada w żadnym stopniu kontroli nad rynkiem [...] Teoria wprowadzona przez marginalistyczną rewolucję opiera się na szeregu postulatów na temat ludzkiego zachowania i funkcjonowania gospodarki. Był to w bardzo dużym stopniu eksperyment czystej myśli, z bardzo małym uzasadnieniem empirycznym dla swoich przypuszczeń”.

Rzeczywiście, “ciężar dowodów” świadczy “przeciwko słuszności modelu ogólnej równowagi konkurencyjnej jako wiarygodnego odpowiednika rzeczywistości” [Op. Cit.]. Na przykład wyrwano z tej teorii oligopole i niedoskonałą konkurencję, tak że nie daje ona odpowiedzi na ciekawe pytania, naprowadzające na sprawy asymetrii informacji i siły przetargowej między podmiotami gospodarczymi, czy to wskutek ich rozmiarów, czy też organizacji, znamion społecznych, albo czegokolwiek innego. W rzeczywistym świecie oligopole są powszechne, a asymetria posiadanych informacji i pozycji przetargowych to norma. Abstrahowanie od tego oznacza przedstawianie wizji ekonomicznej niezgodnej z rzeczywistością, jakiej ludzie doświadczają. I dlatego taka wizja może tylko proponować rozwiązania krzywdzące dla mających słabsze pozycje przetargowe i niedostatecznie poinformowanych. Do tego jeszcze model ten został umieszczony w środowisku bezczasowym, zawierającym ludzi i przedsiębiorstwa działające w świecie, w którym mają doskonałą wiedzę i stan informacji o sytuacji na rynku. Świat bez przyszłości, a więc bez żadnej niepewności (jakakolwiek próba włączenia czynnika czasu, a więc niepewności, daje pewność, że model ten przestanie być cokolwiek warty). A więc model nie może w łatwy ani pożyteczny sposób wytłumaczyć rzeczywistości, w której podmioty gospodarcze naprawdę nie znajdują takich rzeczy, jak

np. przeszłe ceny, przyszła dostępność dóbr, albo zmiany w technikach produkcji czy w sytuacji na rynkach, jakie wystąpią w przyszłości. Zamiast tego, aby uzyskać swoje rezultaty – dowody na temat warunków równowagi rynkowej – model zakłada, że uczestnicy gry rynkowej mają doskonałą wiedzę przynajmniej o prawdopodobieństwach wszystkich możliwych wyników gospodarczych. W rzeczywistości sprawa się przedstawia dokładnie na odwrót.

W tym beczasowym, doskonałym świecie, “wolnorynkowy” kapitalizm okaże się skuteczną metodą rozmieszczania zasobów, a wszystkie rynki się oczyszczą. Przynajmniej częściowo, teoria ogólnej równowagi rynkowej to abstrakcyjna odpowiedź na ważne abstrakcyjne pytanie: Czy gospodarka opierająca się jedynie na sygnałach cenowych jako informacji o rynku może być uporządkowana? Odpowiedź, dana przez teorię ogólnej równowagi jest jasna i ostateczna – można opisać taką gospodarkę, cechującą się dokładnie takimi właściwościami. Ale żadna rzeczywista gospodarka nie została tutaj opisana, a zważywszy na przyjęte założenia, żadna taka gospodarka nie mogła by nigdy istnieć. Przedstawiono odpowiedź na teoretyczne pytanie, wymagającą pewnej ilości osiągnięć intelektualnych, ale jest to odpowiedź, która nie ma żadnego związku z rzeczywistością. A często jest ona nazywana “wyższą teorią” równowagi. Oczywiście większość ekonomistów musi traktować rzeczywisty świat jako szczególny przypadek.

Dlatego teoria ogólnej równowagi rynkowej analizuje sytuację ekonomiczną, co do której nie ma żadnego powodu przypuszczać, że kiedykolwiek nadejdzie albo nadeszła. Dlatego jest to abstrakcja, dla której nie można dostrzec żadnego znaczenia ani zastosowania w świecie, jaki istnieje. Przekonywanie, że może ona dać wgląd w rzeczywisty świat jest śmieszne. Ponieważ główny nurt teorii ekonomicznej zaczyna od pewników i przypuszczeń i używa metodologii dedukcyjnej do wyciągania wniosków, jego przydatność do odkrywania funkcjonowania rzeczywistego świata jest ograniczona. Po pierwsze, jak zwracamy uwagę w sekcji F.1.3, metoda dedukcyjna jest ze swej istoty **przednaukowa**. Po drugie, pewniki i przypuszczenia można uznać za fikcyjne (gdyż ich związek z danymi doświadczalnymi jest bez znaczenia), a wnioski z modeli dedukcyjnych naprawdę mogą mieć znaczenie tylko dla struktury tych modeli, gdyż one same w sobie nie zawierają żadnych związków z rzeczywistością ekonomiczną. Chociaż jest prawdą, że istnieją pewne wyimaginowane problemy intelektualne, a model ogólnej równowagi rynkowej został dobrze zaprojektowany w celu dostarczania precyzyjnych odpowiedzi na nie (o ile cokolwiek mogłoby dać takie odpowiedzi), to w praktyce znaczy to tylko tyle, że jeśli ktoś nalega na analizowanie problemu nie mającego odpowiednika w realnym świecie ani rozwiązania, to wtedy odpowiednie może być wykorzystanie modelu, który nie ma żadnego zastosowania w realnym świecie. Modele wyprowadzane w celu dostarczania odpowiedzi na urojone problemy będą nieodpowiednie do rozwiązywania praktycznych problemów ekonomicznych rzeczywistego świata czy choćby do dostarczania pożytecznego wglądu w działanie i rozwój kapitalizmu. Wedle słów znanego lewicowego ekonomisty Nicholasa Kaldora, *“teoria równowagi osiągnęła etap, na którym czystemu teoretykowi udało się ukazać (wprawdzie zapewne nieumyślnie), że główne założenia tej teorii być może nie mogą utrzymać się w rzeczywistości, ale ów teoretyk nie zdążył jeszcze przekazać tej wieści na dół – autorowi podręczników i nauczycielowi”*.

Nic więc dziwnego, że jego “podstawowym sprzeciwem wobec teorii ogólnej równowagi rynkowej nie jest to, że jest ona abstrakcją – wszystkie teorie są abstrakcyjne i muszą koniecznie być takie, ponieważ nie może być analizy bez abstrakcji – ale to, że wychodzi ona od błędnego typu abstrakcji i dlatego daje wprowadzający w błąd ‘wzorzec’ [...] świata, takiego jaki jest; daje wprowadzające w błąd wrażenia na temat charakteru i sposobu działania sił ekonomicznych” [The Essential Kaldor, p. 377, p. 399].

Istnieje też bardziej realistyczne neoliberalne pojęcie równowagi rynkowej zwane teorią “częściowej” równowagi rynkowej (rozwijane przez Alfreda Marshalla). “Czas” zostaje włączony poprzez wprowadzone przez Alfreda Marshalla pojęcie równowagi istniejącej w różnych okresach. Najważniejszymi koncepcjami Marshalla są: równowaga “krótkoterminowa” i “długoterminowa”. Jednakże jest to tylko porównywanie jednego statycznego (idealnego) stanu z innym. Marshall odniósł się do rynków “pewnego razu” (stąd wyrażenie “częściowa równowaga”), przy czym “wszystkie inne rzeczy są równe” – jest to przypuszczenie, że reszta gospodarki pozostaje bez zmian! Ta teoria myli porównanie możliwych alternatywnych równowag z analizą procesu dziejącego się w czasie, tzn. wydarzenia historyczne zostają wprowadzone do bezczasowych ram. Czyli inaczej – czas, jaki jest znany realnemu światu, nie istnieje. W rzeczywistym świecie dokonanie każdego przystosowania pochłania pewną ilość czasu, w którym mogą wydarzyć się zdarzenia zmieniające równowagę. Sam proces ruchu ma wpływ na to, dokąd się zmierza. A więc nie ma czegoś takiego, jak położenie “długoterminowej” równowagi, które istnieje niezależnie od kierunku, w jakim podąża gospodarka. Założenia Marshalla – “pewnego razu na rynku” i “wszystkie inne rzeczy są równe” – dają pewność, że pojęcie czasu jest równie obce teorii “częściowej” równowagi rynkowej, co teorii “ogólnej” równowagi rynkowej.

Tak dużo w głównym nurcie ekonomii opiera się na teoriach, które mają niewielkie albo nie mają żadnych związków z rzeczywistością. Celem teorii użyteczności krańcowej było ukazanie, że kapitalizm jest efektywny, i że każdy czerpie z niego korzyści (kapitalizm maksymalizuje użyteczność, oczywiście w ograniczonym znaczeniu, wymuszonym przez dostępność towarów na rynku). Mówiło się, że tego właśnie dowodzi teoria doskonałej konkurencji. Ale doskonała konkurencja jest niemożliwa. A ponieważ jest ona sama w sobie założeniem teorii użyteczności krańcowej, mogliśmy oczekiwać, że z tego powodu zostanie porzucona. Zamiast tego sprzeczność została starannie ukryta.

Na dodatek, podobnie jak w przypadku większości religii, neoliberalna ekonomia nie może zostać naukowo przetestowana. Dzieje się tak dlatego, że model doskonałej konkurencji nie tworzy jakichkolwiek prognoz, którym można by było udowodnić fałsz. Martin Hollis i Edward Nell przekonują:

“Doprawdy cały pomysł przetestowania analizy marginalnej jest absurdalny. Ponieważ cóż takiego mógłby ten test ujawnić? Negatywne wyniki pokazują tylko to, że rynek jest ułomny. Można to rozmaicie interpretować [...] Ale jedna interpretacja nie jest możliwa – że analiza marginalna została obalona [...] Uogólniając tę kwestię, oświadczenia marginalistów treści takiej, że jeżeli utrzymane zostaną założenia pozytywnej mikroekonomii, to wtedy się wydarzy tak i tak, są tautologiami. A ich konsekwencje

to po prostu logiczne dedukcje wyprowadzane ze zdań wcześniejszych [...] tego modelu nie da się przetestować” [**Racjonalny człowiek ekonomiczny**].

Ujmując to inaczej, jeśli przepowiednia marginalistycznej ekonomii się nie potwierdzi, to wszystko, co będziemy mogli wywnioskować z tego testu, to nieistnienie doskonałej konkurencji. Teoria nie może zostać obalona, niezależnie od tego, jak wiele dowodów zostanie zebranych przeciwko niej. Do tego jeszcze istnieją i inne pożyteczne techniki, których można użyć do obrony neoliberalnej ideologii przed doświadczalnymi dowodami. Na przykład neoliberalna ekonomia utrzymuje, że produkcja jest naznaczona zmniejszającymi się dochodami układu. Jakikolwiek dowody empiryczne, sugerujące coś innego, można odrzucić po prostu dlatego, że układ nie jest dostatecznie obszerny – **ostatecznie** dochody zmniejszą się co do rozmiarów. Podobnie określenie “na dłuższą metę” może działać cuda dla ideologii. Bo jeśli głoszone dobre rezultaty danej polityki nie urzeczywistniają się nikomu oprócz klasy rządzącej, to wtedy, zamiast winić ideologię, winowajczynią może być skala czasu (na dłuższą metę, sprawy obrócą się na lepsze – na nieszczęście dla większości, dłuższa meta jeszcze się nie pojawiła, ale się pojawi; do tego czasu będziecie musieli ponieść ofiary dla przyszłych korzyści...). Oczywiście przy pomocy takiej “analizy” niczego nie można dowieść.

Nie dziwi zatem argumentacja Nicholasa Kaldora:

“Walrasowska teoria [ogólnej] równowagi rynkowej to wysoko rozwinięty system intelektualny, bardzo wyrafinowany i szczegółowo dopracowywany przez matematycznych ekonomistów od drugiej wojny światowej – eksperyment intelektualny [...] Ale nie stanowi on naukowej hipotezy, jak teoria względności Einsteina czy prawo powszechne-go ciężenia Newtona. Jego podstawowe założenia są aksjomatami i nie opierają się na danych doświadczalnych, i nie przedstawiono żadnej specyficznej metody, dzięki której można by zweryfikować prawdziwość czy znaczenie wyników uzyskiwanych przy zastosowaniu teorii. Z założeń przez implikacje tworzy się twierdzenia o rzeczywistości, ale te twierdzenia nie są odnajdowane w bezpośrednich obserwacjach, i, zdaniem uprawiających tę teorię, w żadnym razie nie mogą zostać zaprzeczone przez obserwacje czy eksperymenty” [Op. Cit., p. 416].

Jednak marginalizm pomimo tych drobnych problemów, rzeczywiście spełniał wartościową funkcję ideologiczną. Usunął występowanie wyzysku z ustroju, usprawiedliwia dawać przywódcom biznesu “swobody” działania, jak im się podoba i namalował świat harmonii między właścicielami fabryk. Stąd jego powszechna akceptacja w ekonomii. Innymi słowy, usprawiedliwił sposób myślenia typu “co jest zyskowne, to jest dobre” i usunął politykę i etykę z zakresu zainteresowań ekonomii. Ponadto teoria “doskonałej konkurencji” (niezależnie od jej nierealności) pozwalała ekonomistom na przedstawianie kapitalizmu jako ustroju optymalnego, skutecznego i zaspokajającego indywidualne pragnienia. A to jest ważne, bo bez założenia równowagi transakcje rynkowe wcale nie muszą dawać wszystkim korzyści. Naprawdę mogą prowadzić do tyranii mającego szczęście nad pechowcem,

gdzie większość doświadcza szeregu smutnych wyborów między zestawami “mniejszego zła”. Oczywiście, **przy** założeniu równowagi rzeczywistość można pominąć. A więc kapitalistyczna ekonomia znajduje się na mieliźnie.

Ogólnie mówiąc, świat w założeniach neoliberalnej ekonomii nie jest tym, w którym naprawdę żyjemy, a więc stosowanie tej teorii zarówno wprowadza w błąd, jak i (zazwyczaj) przynosi katastrofalne skutki (przynajmniej dla tych, “co nic nie mają”).

Niektórzy “prorynkowi” ekonomiści kapitalistyczni (tacy jak ci z prawicowej “szkoły austriackiej”) całkowicie odrzucają pojęcie równowagi rynkowej i przyjmują dynamiczny model kapitalizmu. Choć są daleko bardziej realistyczni niż główny nurt teorii neoliberalnej, to ich metoda porzuca możliwość zademonstrowania, że wynik działań rynkowych jest w jakimś sensie realizacją indywidualnych upodobań ludzi, którzy wyrażają w nich swoje oddziaływania. Nie ma tu żadnego sposobu udowodnienia stabilizującego charakteru działalności przedsiębiorców ani tego, że rzekomo przynosi ona korzyści społeczeństwu. Naprawdę działalność przedsiębiorców skłania się do rozregulowywania rynków (zwłaszcza rynków pracy), czyli raczej **oddalania** ich od równowagi (tzn. pełnego wykorzystania dostępnych zasobów) niż przybliżania ich do niej. Ujmując to inaczej, dynamiczny proces mógłby doprowadzić raczej do rozbieżności niż zbieżności zachowań, a więc do wzrostu bezrobocia, ograniczenia **jakości** dostępnych możliwości wyboru, z których mamy maksymalizować swoją “użyteczność” itd. Dynamiczny system nie musi wcale się samoistnie udoskonalać, zwłaszcza na rynku pracy, ani też wykazywać jakichkolwiek śladów samoistnego dążenia do równowagi (tzn. poddaje się cyklowi koniunkturalnemu). Więc jak na ironię ekonomiści z tej szkoły często utrzymują, że choć nie można osiągnąć stanu równowagi, to rynek pracy doświadczy pełnego zatrudnienia w “wolnorynkowym” czyli “czystym” kapitalizmie. A to, że ten warunek jest warunkiem równowagi rynkowej nie wydaje się powodować ich zbytniego niepokoju. Dlatego widzimy, jak na przykład von Hayek przekonuje, że *“cała przyczyna bezrobocia [...] to zboczenie cen i płac z ich stanu równowagi, który zostałby ustanowiony przy wolnym rynku i stabilnej walucie”* i że *“odchylenie obecnych cen od tego położenia równowagi [...] to przyczyna niemożliwości sprzedania części podaży pracy”* [**Nowe studia**]. Dlatego widzimy tutaj zwykle podpieranie się teorią równowagi rynkowej w celu obrony kapitalizmu przed winieniem go za zło, które stwarza – nawet przez tych, którzy twierdzą, że wiedzą lepiej. Może jest to sprawa oportunistycznego, pozwalającego zwolennikom ideologii wolnego rynku atakować pojęcie równowagi rynkowej, gdy w oczywisty sposób rozmija się ono z rzeczywistością i być w stanie je reanimować atakując, powiedzmy, związki zawodowe, programy osłon socjalnych i inne procedury mające na celu pomagać ludziom pracy przeciwstawiać się spustoszeniom dokonywanym przez kapitalistyczny rynek?

Ci zwolennicy kapitalizmu kładą nacisk na “wolność” – wolność podejmowania swoich własnych decyzji przez jednostki. A któż mógłby zaprzeczyć temu, że jednostki, gdy mają wolność wyboru, wybiorą możliwość, którą uważają za najlepszą dla siebie? Ale ta pochwała osobistej wolności pomija to, że kapitalizm często ogranicza wybór do dwu (lub więcej) złych możliwości wskutek nierówności, jakie wytwarza (stąd nasze odwoływanie się do **jakości** dostępnych nam decyzji). Robotnica zgadzająca się na katorżniczą pracę istotnie

“maksymalizuje” swoją “użyteczność” tak postępując – mimo wszystko, ten wybór jest lepszy niż zagłodzenie się na śmierć – ale tylko ideolog zaślepiiony przez kapitalistyczną ekonomię będzie sądził, że ona jest wolna albo że jej decyzja nie została podjęta w warunkach ekonomicznego przymusu. Inaczej mówiąc, ta idealizacja wolności uzyskiwanej poprzez rynek całkowicie pomija fakt, że dla znacznej liczby ludzi ta wolność może mieć bardzo ograniczony zakres. Ponadto wolność kojarzona z kapitalizmem, tam gdzie w grę wchodzi rynek pracy, staje się niczym więcej jak tylko wolnością wyboru swojego pana. Ujmując rzecz całościowo, ta obrona kapitalizmu pomija istnienie nierówności ekonomicznych (a więc władzy), naruszających wolność i szanse innych ludzi (zobacz pełniejszą dyskusję o tym w sekcji F.3.1). Nierówności społeczne mogą dać pewność, że ludzie skończą “lubiąc to, co się ma”, a nie “mając to, co się lubi” po prostu dlatego, że muszą uporządkowywać swoje oczekiwania i zachowania tak, aby pasowały do wzorców wyznaczanych przez koncentrację władzy ekonomicznej. Ma to zwłaszcza miejsce na rynku pracy, gdzie sprzedawcy siły roboczej są zazwyczaj w niekorzystnej sytuacji w porównaniu z nabywcami z powodu istnienia bezrobocia (patrz sekcje B.4.3, C.7 i F.10.2).

Co naprowadza nas na jeszcze jeden problem związany z marginalizmem, mianowicie rozmieszczenie zasobów w społeczeństwie. Popyt rynkowy bywa zwykle omawiany w kategoriach gustów, nie zaś rozdziału siły nabywczej wymaganej do zaspokojenia tychże gustów. Zatem jako metoda określania ceny użyteczność krańcowa pomija różnice siły nabywczej jednostek i przyjmuje prawną fikcję, że korporacje to pojedyncze osoby (podział dochodów jest traktowany jako rzecz ustalona). Ci, którzy mają mnóstwo pieniędzy będą mogli maksymalizować swoją satysfakcję o wiele łatwiej niż ci, którzy mają mało. Mogą oni także przelicytować mających mniej pieniędzy. Jeżeli, jak mówi wielu prawicowych “libertarian”, kapitalizm to “jeden dolar, jeden głos”, to jest oczywiste, czyja wartość będzie najsilniej odzwierciedlana na rynku. I to właśnie dlatego ortodoksyjni ekonomiści przyjmują wygodne założenie “danego podziału dochodów”, gdy próbują pokazać, że najlepszym rozmieszczeniem zasobów jest rozmieszczenie opierające się na rynku.

Mówiąc inaczej, w kapitalizmie to nie “użyteczność” jako taka jest maksymalizowana, ale raczej “efektywna” użyteczność (zwykle nazywana “efektywnym popytem”) – mianowicie użyteczność poparta pieniędzmi. Kapitalistyczny rynek (a ściślej klasa posiadająca w tym ustroju) nadaje wartość (tzn. ceny) przedmiotom w zależności od efektywnego popytu na nie. “Efektywny popyt” to pragnienia ludzkie zmierzone możliwością uiszczenia opłaty za ich realizację. Tak więc rynek ocenia potrzeby ludzi zamożnych jako ważniejsze od potrzeb ludzi bez środków do życia. A przez to kapitalizm odciąga konsumpcję od zaspokajania “użyteczności” znajdujących się w największej potrzebie i przyciąga ją w stronę zaspokajania przede wszystkim potrzeb bogatej garstki. Nie znaczy to, że rynek nie wychodzi naprzeciw potrzebom większości (zwykle, ale nie zawsze, wychodzi do pewnego stopnia). To znaczy tylko, że przy danej ilości zasobów mający pieniądze mogą przelicytować mających mniej – nie bacząc na ludzki los. Popierający wolnorynkowy kapitalizm ekonomista Von Hayek przekonywał, że *“spontaniczny porządek wytwarzany przez rynek nie zapewnia, że to co opinia powszechna uważa za pilniejsze potrzeby, będzie zawsze spełniane przed mniej ważnymi potrzebami”* [The Essential Hayek, p. 258]. Co jest tylko grzecznym sposo-

bem wytłumaczenia rozwoju, w którym milionerzy budują nowe pałace, podczas gdy są tysiące bezdomnych albo żyjących w slumsach, albo karmią luksusową żywnością swoich czworonogich ulubieńców, gdy ludzie chodzą głodni, albo też w którym agrobiznes przeznacza gotówkę i płody rolne na zagraniczne rynki, gdy bezrolni umierają z głodu (patrz też sekcja I.4.5). Nie trzeba powtarzać, że marginalistyczna ekonomia usprawiedliwia tę władzę rynku i jej skutki.

Streszczając, neoliberalna ekonomia wykazuje zdolność do życia nierzeczywistego ustroju, co jest przekładane na zapewnienia o świecie, w jakim będziemy żyć, dopóki większość ludzi nie przyjmie, że rzeczywistość odzwierciedla model (a nie na odwrót – że model odzwierciedla rzeczywistość – jak powinno być, ale nie jest w neoliberalnej teorii). Co więcej, i do tego gorzej, decyzje polityczne będą stanowione w oparciu o model, który nie ma żadnego związku z rzeczywistością – z katastrofalnymi skutkami (na przykład powstanie i upadek monetaryzmu – patrz sekcja C.8). Na dodatek, model ten usprawiedliwia (wtedy, kiedy nie pomija) hierarchiczne struktury i ogromne nierówności pod względem bogactwa i siły przetargowej w społeczeństwie, co jest kpinią z osobistej wolności (zobacz sekcję F.3.1 w celu zapoznania się ze szczegółami). Służy on interesom mających władzę i bogactwo w nowoczesnym społeczeństwie, a także celom niszczącego duszę, zanieczyszczającego świat komercyjnego systemu, wyrażając dezaprobatę dla istotności względów estetycznych, humanitarnych, i w ogóle ludzkich, podczas podejmowania decyzji ekonomicznych. Doprawdy, zwykła sugestia, że miejsce ludzi jest przed zyskami (a tym bardziej zamiast zysków), wywołałaby histerię. Wychodząc z fałszywej przesłanki, marginalizm kończy negując głoszone przez siebie ideały – zamiast być ekonomią wolności osobistej, staje się środkiem usprawiedliwiania ograniczeń i odmowy tej wolności.

Zatem jeżeli subiektywna teoria wartości jest błędna, to co wyznacza ceny? Oczywiście, na krótką metę, ceny znajdują się pod silnym wpływem podaży i popytu. Jeśli popyt przewyższa podaż, cena rośnie, i odwrotnie. Jednakże ten truizm nie odpowiada na pytanie. Odpowiedź daje produkcja i rodzone tam stosunki społeczne. Zostało to omówione w następnej sekcji.

C.1.2 A więc co określa ceny?

Klucz do zrozumienia cen leży w zrozumieniu, że produkcja w kapitalizmie ma jako swój „jedyny cel [...] zwiększanie zysków kapitalisty” [Piotr Kropotkin, **Wspomnienia rewolucjonisty**]. Mówiąc inaczej, zysk jest siłą napędową kapitalizmu. Gdy zrozumiemy ten fakt i jego konsekwencje, wyznaczanie ceny staje się proste, a dynamika ustroju kapitalistycznego przejrzystsza. Cena kapitalistycznego towaru będzie dążyć do swojej **ceny produkcji**. Cena produkcji jest sumą kosztów produkcji i przeciętnej stopy zysku (powinniśmy odnotować, że przeciętna stopa zysku zależy od łatwości wejścia na rynek – patrz poniżej).

Klienci podczas zakupów stają wobec danych cen i danej podaży. Cena wyznacza popyt w oparciu o wartość użytkową produktu dla klienta i jego sytuację finansową. Jeżeli podaż przekracza popyt, podaż jest ograniczana (albo firmy ograniczają produkcję, albo też zostają zamknięte, a kapitał przeniesiony na inne, dające lepsze zyski, rynki) dopóki

nie zostanie wypracowana przeciętna **stopa zysku** (choć musimy podkreślić, że decyzje inwestycyjne są trudne do odwrócenia, a to znaczy, że można ograniczyć mobilność, powodując problemy z dostosowaniem się – takie jak bezrobocie – w gospodarce). **Stopa zysku** to ilość zysków podzielona przez całkowity kapitał zainwestowany (tj. kapitał nieruchomości – środki produkcji – i kapitał ruchomy – płace i koszty zatrudnienia). Jeśli dana cena daje ponadprzeciętne zyski (a więc i stopy zysku), wtedy kapitał będzie próbował się przemieścić z obszaru ubogiego w zyski do obszaru bogatego w zyski, zwiększając podaż i konkurencję, a przez to zmniejszając cenę, dopóki nie zostanie znowu wytworzona przeciętna stopa zysku (podkreślamy: **będzie próbował**, gdyż wiele rynków ma rozległe bariery chroniące przed wejściem, ograniczające mobilność kapitału, a więc pozwalające wielkiemu biznesowi zgarniać wyższe stopy zysku – patrz sekcja C.4). A jeśli cena spowoduje, że popyt przewyższy podaż, wywoła to krótkotrwały wzrost ceny, a te dodatkowe zyski wskazują innym kapitalistom, że warto przenieść się na ten rynek. Podaż towaru będzie dążyć do ustabilizowania się na którymkolwiek poziomie popytu na towar, w cenie dającej przeciętne stopy zysku (poziom ten zależy od „stopnia monopolu” na rynku – patrz sekcja C.5). Ten poziom zysku oznacza, że dostawcy nie mają żadnego bodźca do przenoszenia kapitału na ten rynek albo z tego na jakiś inny. Każda zmiana tego poziomu na dłuższą metę zależy od zmian ceny produkcji omawianego dobra (niższe ceny produkcji oznaczają wyższe zyski, wskazując innym kapitalistom, że nowe inwestycje na tym rynku mogły by przynieść zyski).

Jak można zauważyć, ta teoria (często nazywana **teorią wartości opartej na pracy**) nie zaprzecza, że konsumenci oceniają dobra subiektywnie, ani że ta ocena może mieć krótkotrwały wpływ na cenę (która wyznacza podaż i popyt). Wielu pravicowo-“libertariańskich” i głównonurtowych ekonomistów twierdzi, że teoria wartości opartej na pracy usuwa popyt z procesu wyznaczania ceny. Ulubionym przykładem jest dla nich przykład “szarlotki z błota” – jeżeli upieczenie jej pochłania taką samą ilość pracy, co upieczenie szarlotki z jabłek, to – pytają – pewnie też będzie miała taką samą wartość (cenę)? Ich twierdzenia są nieprawidłowe, gdyż teoria wartości opartej na pracy opiera się na podaży i popycie i dąży do wyjaśnienia dynamiki cen, a więc uznaje (a nawet opiera się na tym), że jednostki podejmują swoje własne decyzje w oparciu o swoje subiektywne potrzeby (według słów Proudhona, “*użyteczność to niezbędny warunek wymiany*” [System ekonomicznych sprzeczności]). Tym, co teoria wartości opartej na pracy pragnie wyjaśnić jest cena (tj. wartość **wymienna**) – a dane dobro może mieć wartość wymienną tylko wtedy, gdy inni go chcą (tzn. ma wartość użytkową dla nich, a oni pragną na nie **wymieniać** pieniądze lub inne dobra). Dlatego przykład “szarlotki z błota” to klasyczny przykład niedorzecznej argumentacji – “szarlotka z błota” nie ma żadnej wartości wymiennej, gdyż nie posiada wartości użytkowej dla innych i nie jest poddawana wymianie. Innymi słowy, jeżeli towaru nie można wymieniać, to nie może on mieć wartości **wymiennnej** (a więc ceny). Jak przekonywał Proudhon, “*nic nie daje się wymieniać, jeśli nie jest użyteczne*” [Op. Cit.].

Teoria wartości opartej na pracy wynika ze spostrzeżenia, że bez pracy nic nie zostałoby wyprodukowane i musi się coś wyprodukować, zanim będzie można to wymieniać (albo ukraść, jak w przypadku ziemi). Ponieważ użyteczność (tzn. wartość użytkowa) nie

daje się zmierzyć, praca jest podstawą wartości (wymiennej). Teoria wartości opartej na pracy bazuje na obiektywnych potrzebach produkcji i uznaje kluczową rolę, jaką odgrywa praca (bezpośrednio i pośrednio) przy wytwarzaniu towarów. Ale nie znaczy to, że wartość istnieje niezależnie od popytu. Bynajmniej – jak zwróciliśmy uwagę, ażeby posiadać wartość wymienną, dane dobro musi być pożądanym przez kogoś innego niż jego wytwórca (albo kapitalista, który zatrudnia wytwórcę), musi mieć wartość użytkową dla innych (inaczej mówiąc, zostaje ono subiektywnie oceniane przez nich). Dlatego robotnicy produkują to, co ma wartość (użytkową), wyznaczoną przez popyt, a koszty produkcji obejmującej tworzenie tej wartości użytkowej wyznaczają cenę (wartość wymienną towaru) i poziom zysków.

Dlatego teoria wartości opartej na pracy zawiera też ziarno prawdy z teorii “subiektywnej”, burząc równocześnie jej mity. Ponieważ w ostateczności subiektywna teoria wartości stwierdza tylko, że *“ceny są wyznaczane przez użyteczność krańcową; użyteczność krańcowa jest mierzona przez ceny. Ceny [...] nie są niczym więcej, ani niczym mniej, niż cenami. Marginaliści, po rozpoczęciu swoich poszukiwań w sferze subiektywnych odczuć, obrali chodzenie w kółko”* [Allan Engler, **Apostołowie chciwości**]. Z drugiej strony, teoria wartości opartej na pracy wynika z obiektywnych faktów produkcji i wynikających z niej kosztów (ostatecznie wyrażonych czasem pracy) (*“Absolutną wartością przedmiotu zatem jest koszt czasu i wydatków”* [potrzebnych na jego wytworzenie] [Proudhon, **Co to jest własność?**]). Zmiany podaży i popytu (tj. cen rynkowych) oscylują wokół tej “absolutnej wartości” (tzn. ceny produkcji), a więc to właśnie koszt produkcji towaru jest tym, co ostatecznie reguluje jego cenę, nie zaś podaż i popyt (które tylko tymczasowo wpływają na jego cenę rynkową).

Chociaż subiektywna teoria wartości jest wygodna w użyciu przy opisywaniu cen dzieł sztuki (a powinniśmy też odnotować, że i teoria wartości opartej na pracy może dostarczyć ich wyjaśnienia), to posiadanie teorii ekonomicznej ignorującej istotę olbrzymiej większości działań ekonomicznych w społeczeństwie ma niewielki sens. Teoria wartości opartej na pracy wyjaśnia to, co leży pod powierzchnią podaży i popytu, co naprawdę wyznacza cenę w kapitalizmie. Uznaje obiektywnie dane ceny i podaż, które są doświadczane przez konsumenta i wskazuje, jak konsumpcja (“subiektywne oceny”) wpływa na ich przesunięcia. Wyjaśnia, dlaczego pewien towar sprzedaje się po pewnej cenie, a nie po innej – jest to coś, czego subiektywna teoria naprawdę nie może uczynić. Dlaczego dostawca powinien “zmienić swoje zachowanie” na rynku, jeśli opiera się on wyłącznie na “subiektywnych oszacowaniach”? Musi być jakaś obiektywna wskazówka, która kieruje jego działaniami, i jest ona znajdowana w rzeczywistości kapitalistycznej produkcji. Jeszcze raz cytując Proudhona, *“jeżeli podaż i popyt same wyznaczają wartość, to jak możemy mówić, co jest nadmiarem, a co niedoborem? Jeśli ani koszt, ani cena rynkowa, ani płace nie mogą zostać wyznaczone matematycznie, to jak jest możliwe pojęcie nadwyżki, zysku?”* [**System ekonomicznych sprzeczności**]. Dlatego *“mówić [...] że podaż i popyt stanowią prawo wymiany to mówić, że podaż i popyt stanowią prawo podaży i popytu; nie jest to wyjaśnienie powszechnego prawidła, ale ogłoszenie jego absurdalności”* [**Op. Cit.**]. Toteż teoria wartości opartej na pracy dokładniej oddaje rzeczywistość – mianowicie to, że w przypadku zwyczajnego towaru, zarówno ceny, jak i podaż istnieją

zanim będą mogły mieć miejsce subiektywne oceny, i że kapitalizm opiera się raczej na osiągnięciu zysków niż abstrakcyjnym zaspokajaniu potrzeb klientów.

Można by przekonywać, że ta teoria o “*cenie produkcji*” jest bliska neoliberalnej teorii “częściowej równowagi” rynkowej. Pod wieloma względami jest to prawda. Marshall w zasadzie stworzył swoją teorię syntetyzując teorię użyteczności krańcowej ze starszą teorią “kosztów produkcji”, którą John Stuart Mill wyprowadził z teorii wartości opartej na pracy. Ale ważne są i różnice. Po pierwsze, teoria wartości opartej na pracy nie prowadzi do wskazanego powyżej błędnego koła związanego z próbami wyprowadzania użyteczności od ceny. Po drugie, przekonuje, że czynsze, zyski i odsetki to nieodpłatna praca robotników, a nie “nagrody” dla właścicieli za bycie właścicielami. Po trzecie, jest to system **dynamiczny**, w którym ceny produkcji mogą się zmieniać i zmieniają się, gdyż są podejmowane decyzje ekonomiczne. Po czwarte, teoria wartości opartej na pracy może łatwo odrzucić ideę “doskonałej konkurencji” i brać pod uwagę gospodarkę naznaczoną barierami wejścia na rynek i trudnymi do odwrócenia decyzjami inwestycyjnymi. I wreszcie rynki pracy nie muszą oczyszczać się na dłuższą metę. Ponieważ nowoczesna ekonomia zaprzestała mierzenia użyteczności, znaczy to, że w praktyce (jeśli nie w retoryce) model neoliberalny odrzuca część syntezy pochodzącą z teorii wartości opartej na użyteczności krańcowej i w zasadzie powraca do klasycznego ujęcia (tj. teorii wartości opartej na pracy) – ale z ważnymi poprawkami, które wydzierają z wcześniejszej wersji jej ostrze krytyki i dynamiczny charakter.

Nie trzeba powtarzać, że teoria wartości opartej na pracy wcale nie pomija przedmiotów występujących w naturze, takich jak klejnoty, pokarmy roślinne i zwierzęce czy woda. Przyroda jest ogromną skarbnicą wartości użytkowych, które ludzkość musi wykorzystać w celu wyprodukowania innych, nowych wartości użytkowych. Można powiedzieć, że ziemia jest matką, a praca ojcem bogactwa. Czasami się twierdzi, że teoria wartości opartej na pracy zakłada, że przedmioty występujące w naturze nie powinny mieć ceny, skoro wyprodukowanie ich nie pochłania żadnej pracy. Jednak jest to kłamstwo. Na przykład kamienie szlachetne są drogie, ponieważ ich odnalezienie pochłania olbrzymią ilość pracy. Gdyby były łatwe do znalezienia, jak piasek, byłyby tanie. Podobnie naturalna żywność i woda posiadają wartość w zależności od tego, jak wiele pracy potrzeba do ich znalezienia, zebrania i przetworzenia na danym obszarze (na przykład woda na terenach jałowych jest bardziej “cenna” niż woda w pobliżu jeziora).

Taką samą logikę stosuje się do innych rzeczy występujących w przyrodzie. Jeśli ich otrzymanie nie wymaga dosłownie żadnego wysiłku – jak powietrza – to będą miały niewielką wartość wymienną albo nie będą miały żadnej. Ale im znalezienie, zebranie, oczyszczenie czy inne przerobienie ich do celów użytkowych będzie pochłaniać więcej pracy, tym będą miały większą wartość wymienną względem innych dóbr (tzn. ich ceny produkcji będą wyższe, co prowadzi do wyższej ceny rynkowej).

Próba pominięcia produkcji w założeniach subiektywnej teorii wartości wywodzi się z chęci ukrycia wyzysku jako istoty kapitalizmu. Koncentrując się na “subiektywnych ocenach” jednostek, owe jednostki zostają oderwane od rzeczywistej działalności ekonomicznej (tj. produkcji), więc źródło zysków i władzy w gospodarce można pominąć. Sekcja C.2

(Skąd się biorą zyski?) pokazuje, dlaczego wyzysk pracy najemnej podczas produkcji jest źródłem zysków – nie zaś działalność na rynku.

Oczywiście zwolennik kapitalizmu będzie przekonywał, że teoria wartości opartej na pracy nie jest powszechnie przyjmowana w głównym nurcie ekonomii. Sama prawda; ale to w niczym nie sugeruje, że teoria jest zła. Mimo wszystko, łatwo byłoby “udowodnić”, iż demokratyczna teoria była “zła” w hitlerowskich Niemczech po prostu dlatego, że nie była powszechnie przyjmowana przez większość wykładowców i politycznych przywódców tamtych czasów. W kapitalizmie coraz więcej rzeczy zostaje obróconych w towary – z teoriami ekonomicznymi i posadami ekonomistów włącznie. Mając wybór między teorią przekonującą, że zyski, odsetki i czynsze to nieodpłatna praca (czyli wyzysk), a teorią przekonującą, że to wszystko są słuszne “nagrody” za służbę, jak myślicie – którą z nich bogaci wesprą swoimi funduszami?

Tak właśnie było z teorią wartości opartej na pracy. Począwszy od czasów Adama Smitha, radykałowie wykorzystywali ją do krytykowania kapitalizmu. Ekonomiści ze szkoły klasycznej (Adam Smith i David Ricardo oraz ich następcy, tacy jak J.S. Mill) przekonywali, że na dłuższą metę towary są wymieniane proporcjonalnie do pracy, użytej do ich wyprodukowania. Zatem wymiana towarowa przynosiła korzyści wszystkim stronom, gdyż otrzymywały one ilość pracy równoważną wydanej sumie. Jednakże pozostawiało to jeszcze istotę i źródła kapitalistycznych zysków do dyskusji. Dyskusja ta szybko przeniosła się do klas pracujących. Na długo zanim Karol Marks (osoba najczęściej kojarzona z teorią wartości opartej na pracy) napisał swoje niesławne dzieło **Kapitał**, socjaliści ricardiańscy tacy jak Robert Owen i William Thompson oraz anarchiści, tacy jak Proudhon, wykorzystywali teorię wartości opartej na pracy do przedstawiania krytyki kapitalizmu, obnażając go jako ustrój oparty na wyzysku (robotnica albo robotnik faktycznie nie otrzymuje w swojej pensji równowartości tego, co wyprodukował(a), a więc kapitalizm **nie** opiera się na wymianie równoważnych sobie wartości). W Stanach Zjednoczonych Henry George wykorzystywał tę teorię do atakowania prywatnej własności ziemi. Kiedy nadeszła ekonomia marginalistyczna, szybko zawładnęła nauką jako dobry sposób na zahamowanie radykalnych wpływów. W istocie, następcy Henry’ego George’a przekonują, że ekonomia neoklasyczna rozwijała się przede wszystkim w celu przeciwdziałania jego ideom i wpływom (patrz **Korupcja ekonomii** Masona Gaffneya i Freda Harrisona).

Więc, jak stwierdziliśmy powyżej, marginalistyczna ekonomia zawładnęła światem, bez względu na swoją znikomą wartość naukową, po prostu dlatego, że usunęła sprawy polityczne z kręgu zainteresowań ekonomii politycznej. Wraz z narodzinami ruchu socjalistycznego i ukazaniem się krytycznych prac Owena, Thompsona, Proudhona i wielu innych, teoria wartości opartej na pracy została uznana za zbyt polityczną i niebezpieczną. Nie można było już dłużej postrzegać kapitalizmu jako ustroju opartego na wymianie równoważnych sobie ilości pracy. Powinno się więc go postrzegać jako system opierający się na wymianie równoważnych sobie użyteczności. Lecz, jak zostało przedstawione (w poprzedniej sekcji), pojęcie równoważnej użyteczności zostało szybko pominięte, chociaż wypracowana na nim nadbudowa stała się podstawą kapitalistycznej ekonomii. A bez teorii wartości kapitalistyczna ekonomia nie jest w stanie udowodnić, że kapitalizm zaowocu-

je harmonią, zaspokojeniem osobistych potrzeb, sprawiedliwą wymianą czy skutecznym rozmieszczeniem zasobów.

Jeszcze jedna sprawa. Musimy podkreślić, że nie wszyscy anarchiści popierają teorię wartości opartej na pracy. Na przykład Kropotkin się z nią nie zgadzał. Uznawał wykonywanie jej przez socjalistów za używanie „*metafizycznych definicji akademickich ekonomistów*”, za krytykowanie kapitalizmu przy pomocy jego własnych definicji – co, jego zdaniem, jak cała kapitalistyczna ekonomia, było nienaukowe [Ewolucja a środowisko]. Jednakże odrzucanie teorii wartości opartej na pracy przez Kropotkina nie znaczyło, że uważał on kapitalizm za wolny od wyzysku. Wprost przeciwnie – podobnie jak każdy anarchista Kropotkin atakował „*przywłaszczanie sobie wytworów ludzkiej pracy przez właścicieli kapitału*” widząc korzenie tego stanu rzeczy w tym, że „*miliony ludzi nie mają zupełnie z czego żyć, o ile nie sprzedadzą swojej siły roboczej i swojej inteligencji za cenę umożliwiającą kapitaliście czysty zysk i ‘wartość dodatkową’*” [Op. Cit.]. Bardziej szczegółowo omawiamy zyski w sekcji C.2 (Skąd się biorą zyski?).

Odrzucanie teorii wartości opartej na pracy przez Kropotkina wynika z faktu, że w kapitalizmie „*wartość wymienna i niezbędna praca nie są proporcjonalne do siebie nawzajem*“, a więc „*praca nie jest miarą wartości*” [Op. Cit.]. Co jest oczywiście prawdą w warunkach kapitalizmu. Jak przekonywał Proudhon (i Marks), w kapitalizmie (wskutek istnienia kapitalistycznych zysków, czynszów i odsetek) ceny mogą nie być proporcjonalne do przeciętnej pracy wymaganej do wyprodukowania towaru („*Gdziekolwiek praca nie została uspołeczniona – to jest, gdziekolwiek wartość nie jest wyznaczana syntetycznie – w wymianie ma miejsce nieuczciwość i nieregularność*” [Proudhon, Op. Cit.]). Dopiero, gdy stopa zysku będzie wynosiła zero, ceny będą bezpośrednio odzwierciedlać wartość pracy (co oczywiście jest tym, czego pragnęli Proudhon i Tucker – „*Socjalizm [...] wyraża swą powinność [“żeby praca była prawdziwą miarą ceny”] w opisywaniu społeczeństwa, takiego, jakie powinno być, i odkrywaniu środków do uczynienia go takim, jakie powinno być*” [Tucker, **The Individualist Anarchists**, p. 79]). Dlatego Kropotkin słusznie stwierdza, że „*w ustroju kapitalistycznym wartość podczas wymiany nie jest już mierzona ilością niezbędnej pracy*” [Op. Cit.].

Jednakże nie oznacza to, iż teoria wartości opartej na pracy jest nieistotna dla analizowania kapitalistycznej gospodarki. Te fakty raczej przekonują nas, że w kapitalizmie praca jest w zasadzie **regulatorem** ceny, a **nie** jej miarą. „*Idea, która dotychczas cieszyła się uznaniem w sprawie miary wartości*”, przekonywał Proudhon, „*jest więc niedokładna; przedmiotem naszego pytania nie jest norma wartości, jak to było mówione tak często i tak głupio, lecz prawo regulujące stosunki różnych produktów względem społecznego bogactwa; ponieważ od znajomości tego prawa zależy wzrost i spadek cen*” [System ekonomicznych sprzeczności]. Tak więc argument Kropotkina nie podważa teorii wartości opartej na pracy jako takiej. Po zdjęciu metafizycznej zawartości, którą wielu (zwłaszcza marksistów) dodało do tej teorii (co słusznie zostało zaatakowane przez Kropotkina jako nienaukowe), jest ona w istocie narzędziem metodologicznym, środkiem badania kluczowych aspektów kapitalizmu – mianowicie pracy najemnej i związanych z nią konfliktów w miejscu produkcji – na wysokim poziomie abstrakcji. Jest więc to narzędzie **objaśniające**, a wartość terminem objaśniającym, środkiem do zrozumienia dynamiki kapitalizmu.

Dlatego zamiast wysuwania niedojrzałej idei, że “wartość wymienna” równa się cenom, teoria wartości opartej na pracy służy przede wszystkim za narzędzie do analizy. Można to zobaczyć w tym, że używamy raczej wyrażenia “cena produkcji” niż wartość (wymienna) podczas opisywania, jak działa teoria. Skupia ona swą analizę na procesie produkcji i dlatego słusznie sprowadza nasze badania nad funkcjonowaniem kapitalizmu do tego, co dzieje się podczas produkcji, do stosunków władzy w kapitalistycznym miejscu pracy, walki między władzą szefa a wolnością pracowników, walki o kontrolę nad procesem produkcyjnym i o to, jak wytworzona przez pracowników nadwyżka ma być dzielona (tzn. jak dużo pozostanie w rękach tych, którzy ją wypracowali, a ile zostanie zawłaszczone przez kapitalistów). Dlatego twierdzenie, że ceny odbiegają od wartości, a więc teoria jest przestarzała, wskazuje na pomyłkę między objaśniającym znaczeniem teorii a rzeczywistym światem cen i zysków. Teoria wartości opartej na pracy przypomina nam, że produkcja ma miejsce najpierw, a więc stanowi podstawę do wymiany, a to, co się dzieje w miejscu produkcji ma bezpośredni wpływ na to, co się dzieje podczas wymiany. Bezpośrednie i pośrednie zmniejszanie się czasu pracy wymaganej do produkcji zmniejsza koszty produkcji towaru, a zatem też cenę jego produkcji. A więc wzrost i spadek cen i zysków jest rezultatem zmian stosunków wartości (tj. obiektywnych kosztów pracy w procesie produkcji – wartości czasu pracy) i dlatego wykorzystywanie teorii wartości opartej na pracy jako narzędzia objaśniającego pozostaje ważne.

Inaczej mówiąc, teoria ta jest po prostu dobrym narzędziem analizy heurystycznej, które daje dobry wgląd raczej w kształtowanie się cen, niż w ceny jako takie. W praktyce ceny produkcji zależą od płac, a te raczej **odzwierciedlają** wartość czasu pracy niż **są** wartością czasu pracy.

Zatem Kropotkin miał rację – aż do tego punktu. Jego krytyka teorii wartości opartej na pracy jest prawidłowa w odniesieniu do tych jej wersji, które twierdzą, że cena “równowagi rynkowej” równa się wartości (wymiennej) dobra. Słusznie stwierdził, że w kapitalizmie rzadko to się zdarza. Co oznacza, że używanie przez nas tej teorii po prostu wynika z potrzeby posiadania narzędzia objaśniającego, środka obserwacji kluczowego aspektu kapitalizmu – mianowicie procesu produkcyjnego, w którym wytwarzane są rzeczy mające wartość użytkową dla innych, a więc przeznaczone do wymiany. Produkcja ma miejsce najpierw, więc aby zrozumieć dynamikę kapitalizmu, musimy najpierw zacząć od niej. Nie robiąc tego, jak to czyni subiektywna teoria wartości, zaprowadzimy naszą analizę do ślepej uliczki i pominiemy zasadniczy przejaw kapitalizmu – pracę najemną, struktury władzy w procesie produkcji oraz wyzysk pracowników, jaki rodzi się z tego ucisku.

Rzeczywiście, argumentacja Kropotkina została uwzględniona w zarysowanym powyżej stanowisku opierającym się na “cenach produkcji”, gdyż skupiamy się na **cenach**, a nie “wartościach”. Odrzucamy metafizyczne abstrakcje, często towarzyszące teorii wartości opartej na pracy, a zamiast tego skupiamy się na rzeczywistych zjawiskach, takich jak ceny, zyski, walka klas itd. Takie podejście pomaga osadzać naszą krytykę kapitalizmu raczej w tym, co się dzieje w realnym świecie, niż w sferze abstrakcji. A to, że Marks skupiał się na **wartości** (tj. abstrakcyjnym poziomie analizy) sprawiło, że pominał rolę walki klasowej

w kapitalizmie i jej wpływ na zyski (z fatalnymi skutkami dla swojej teorii i ruchu, który zainspirował).

C.1.3 Co jeszcze wpływa na wysokość cen?

Jak wskazano w poprzedniej sekcji, cena kapitalistycznego towaru jest na dłuższą metę równa jej cenie produkcji, która z kolei określa podaż i popyt. Jeżeli podaż albo popyt się zmienia, co oczywiście może się stać i się zdarza – gdyż w oczach konsumentów wartość towarów się zmienia, i nowe środki produkcji są tworzone, a stare odchodzą w przeszłość – to będzie to miało krótkotrwały wpływ na ceny. Ale przeciętna cena produkcji jest tą, w okolicach której kapitalistyczny towar się sprzedaje. Zatem to koszt produkcji jest tym, co ostatecznie reguluje ceny towarów. Innymi słowy: *“stosunkami na rynku rządzą stosunki produkcji”* [Paul Mattick, **Kryzys gospodarczy i jego teoria**]. Proudhon ujął to tak:

“A więc wartość się zmienia, zaś prawo wartości jest niezmiennie, więcej, jeśli dopuszczalna jest możliwość zmian wartości, to dzieje się tak dlatego, że wartością rządzi prawo, w którym jeden z czynników w istocie jest niestały – mianowicie praca mierzona w czasie” [Op. Cit.].

Jednakże ilość czasu i wysiłku włożonego w wyprodukowanie danego towaru nie jest istotnym czynnikiem określania jego ceny na rynku. Tym, co się liczy, są koszty (z ilością czasu pracy włącznie), jakie **przeciętnie** pochłania wyprodukowanie tego typu towaru, gdy praca jest wykonywana z przeciętną intensywnością, przy użyciu typowych narzędzi i przeciętnym poziomie zręczności pracowników. Produkcja towarów, która spada poniżej tych standardów, np. wykorzystująca przestarzałą technologię albo prowadzona z mniejszą od przeciętnej intensywnością pracy, nie pozwoli sprzedawcy na podniesienie ceny towaru w celu uzyskania rekompensaty za jego niewydolną produkcję, ponieważ cena jest określana na rynku przez przeciętne warunki (więc i przeciętne koszty) produkcji plus przeciętny poziom zysku wymagany do uzyskania przeciętnej stopy zysku z zainwestowanego kapitału. Z drugiej zaś strony, wykorzystywanie metod produkcyjnych, które są **bardziej** efektywne od przeciętnych – tzn. które pozwalają na wyprodukowanie większej ilości towarów zużywając **mniej pracy** – pozwoli sprzedawcy na zgarnięcie większych zysków i (lub) zmianę ceny na niższą od przeciętnej, więc i na przejęcie większego udziału w danym rynku, co w końcu zmusi innych producentów do przyjęcia tej samej technologii w celu przeżycia, a więc zmniejszenia ceny produkcji rynkowej tego typu towaru. W ten sposób postęp ograniczający czas pracy przekłada się na obniżenie wartości wymiennej (a więc ceny), ukazując tym samym regulującą funkcję czasu pracy (i wskazując na użyteczność teorii wartości opartej na pracy jako narzędzia metodologicznego).

Podobnie, teoria ta dostarcza wyjaśnienia, dlaczego zasoby naturalne na jednym obszarze mają większą wartość niż na innym (na przykład cena wody dla osoby mieszkającej na pustyni byłaby znacznie wyższa niż dla kogoś żyjącego obok rzeki). Na krótszą metę właściciel wody na pustyni może obciążyć znacznymi sumami tych, którzy chcą wody –

po prostu dlatego, że jest ona rzadkością, a ilość pracy niezbędnej do znalezienia alternatywnego źródła byłaby ogromna (pominiemy na chwilę etykę obciążania wysokimi cenami ludzi w potrzebie, jak to czyni ekonomia marginalistyczna, która przedstawia takie sytuacje – które większość ludzi intuicyjnie zaklasyfikowałaby jako wyzysk – jako “uczciwą wymianę”). Ale gdyby takie dodatkowe zyski można było utrzymać przez dłuższy okres, to by skusiło innych do zwiększenia konkurencji. Gdyby w tym regionie istniał stały popyt na wodę, to wtedy konkurencja ściągnęłaby w dół cenę wody do mniej więcej przeciętnej sumy wymaganej do jej udostępnienia (co wyjaśnia, czemu kapitaliści pragną ograniczyć konkurencję przy pomocy praw autorskich, patentów itp. – zobacz sekcję B.3.2 – jak również zwiększania rozmiarów przedsiębiorstwa, udziałów na rynku i władzy – patrz sekcja C.4).

Streszczając, ponieważ koszt produkcji dla danego towaru jest wielkością stałą, cena może jedynie wskazać, czy dany produkt jest dostatecznie “doceniany” przez konsumentów, by zagwarantować wzrost produkcji. Znaczy to, że *“kapitał przemieszcza się z gałęzi przemysłu cechujących się względną stagnacją do szybko rozwijających się [...] . Dodatkowy zysk, w nadmiarze wobec zysku przeciętnego, zdobyty na danym poziomie cen znowu jednak zanika wraz z napływem kapitału z gałęzi przemysłu ubogich w zyski do gałęzi zasobnych w zyski”*, co zwiększa podaż i obniża ceny, a więc i zyski [Paul Mattick, **Op. Cit.**].

Ten proces inwestycji kapitałowych i wynikająca z niego konkurencja jest środkiem, poprzez który ceny rynkowe dążą do cen produkcji na danym rynku. Zysk i realia procesu produkcyjnego to klucze do zrozumienia cen i tego, jak wpływają one na podaż i popyt (i same podlegają ich wpływom).

Na koniec musimy jeszcze podkreślić, że twierdzenie, iż cena rynkowa dąży do ceny produkcji **nie stanowi** sugestii, że kapitalizm znajduje się w stanie równowagi. Rzeczywistość jest od tego jak najdalsza. Kapitalizm jest zawsze niestabilny, ponieważ *“wyrastając z kapitalistycznej konkurencji, ażeby zwiększyć wyzysk [...] stosunki produkcji... [są] w stanie wiecznych przeobrażeń, co przejawia się w zmianach względnych cen dóbr na rynkach. Dlatego rynek znajduje się ciągle w stanie braku równowagi, choć przy rozmaitych stopniach jego ostrości, co daje początek – przez swoje przypadkowe zbliżenia do stanu równowagi – złudzeniu, że rynek dąży do równowagi”* [Paul Mattick, **Op. Cit.**].

Dlatego innowacje wywołane przez walkę klasową, konkurencja, albo tworzenie nowych rynków ma ważny wpływ na ceny rynkowe. Dzieje się tak dlatego, że innowacje zmieniają koszty produkcji towaru lub tworzą nowe rynki, zasobne w zyski. Chociaż równowaga rynkowa nie może zostać osiągnięta w praktyce, nie zmienia to faktu, że cena określa popyt, ponieważ klienci stawiają czoła cenom podczas zakupów (zazwyczaj) jako już ustalonej obiektywnej wartości i w oparciu o te ceny podejmują decyzje w celu zaspokojenia swoich subiektywnych potrzeb. Zatem teoria wartości opartej na pracy uznaje, że kapitalizm to system istniejący w czasie, z niepewną przyszłością (na którą wpływa wiele czynników, wliczając w to walkę klasową), i, z samej swojej natury, dynamiczny. Do tego jeszcze, w przeciwieństwie do neoliberalnej teorii cen “długoterminowej równowagi”, teoria wartości opartej na pracy wcale nie twierdzi, że rynki pracy się oczyszczą, ani że zmiany na jednym rynku nie będą miały żadnego wpływu na inne. W rzeczywistości na rynku pra-

cy może mieć miejsce powszechne bezrobocie, gdyż to pomaga utrzymać wysoki poziom zysków dzięki utrzymywaniu dyscypliny – poprzez groźbę zwolnienia – w miejscu pracy (patrz sekcja C.7). Teoria nasza nie utrzymuje też, że kapitalizm będzie stabilny. Jak to pokazuje historia “rzeczywiście istniejącego” kapitalizmu, bezrobocie jest zawsze wśród nas i występuje cykl koniunkturalny (w neoliberalnej ekonomii takie rzeczy nie mogą się wydarzyć, gdyż teoria przyjmuje, że wszystkie rynki się oczyszczają, a kryzysy są niemożliwe).

Ponadto teoria wartości opartej na pracy wskazuje źródło tej niestabilności – mianowicie *“sprzeczną ideę wartości, tak wyraźnie obnażoną przez nieuchronność rozróżnienia między wartością użytkową a wartością podczas wymiany”* [Proudhon, **Op. Cit.**]. Sprawa tak się przedstawia zwłaszcza w przypadku pracy, gdyż jej wartość wymienna (jej koszt, tj. płaca) jest różna od wartości użytkowej (tzn. tego, co ona naprawdę tworzy podczas dnia roboczego). Jak przekonujemy w następnej sekcji, ta różnica między wartością użytkową pracy (jej produktem) a jej wartością wymienną (jej płacą) to źródło kapitalistycznego zysku (w sekcji C.7 wskażemy, jak ta różnica wpływa na cykl koniunkturalny – tj. niestabilność gospodarki).

C.2 Skąd się biorą zyski?

Jak wspomniano w poprzedniej sekcji, zyski są siłą napędową kapitalizmu. Jeżeli nie można osiągnąć zysku, dobro nie jest produkowane, niezależnie od tego, ilu ludzi je “subiektywnie ceni”. Ale skąd się biorą zyski?

Ażeby zdobywać jeszcze więcej pieniędzy, trzeba pieniądze przekształcić w kapitał, tj. zakłady pracy, maszyny i inne “dobra trwałe”. Jednakże kapitał sam z siebie (tak jak i pieniądź) niczego nie produkuje. Kapitał staje się produktywny dopiero podczas pracy, gdy wykorzystują go robotnicy (*“Ani własność, ani kapitał niczego nie produkuje, gdy nie jest zapładniany pracą”* – Bakunin). W kapitalizmie pracownicy nie tylko wytwarzają wartość (tzn. wyprodukowane towary) wystarczającą do utrzymania istniejącego kapitału i zapewnienia swojego własnego bytu, lecz także i nadwyżkę. Ta nadwyżka wyraża się w postaci nadwyżki dóbr, tj. nadmiaru towarów w porównaniu z jego ilością, jaką można by odkupić za pracownicze pensje. Dlatego Proudhon mówi:

“Człowiek pracujący nie może [...] odkupić tego, co wyprodukował dla swego pana. Dzieje się tak we wszystkich możliwych zawodach [...] ponieważ produkując dla pana, który w takiej czy innej formie czerpie zysk, jest się zmuszonym do płacenia więcej za swoją własną pracę niż się za nią dostaje” [Co to jest własność].

Inaczej mówiąc, cena wszystkich wytworzonych dóbr jest większa niż wartość pieniężna wyrażona w pensjach pracowniczych (doliczając do nich surowce oraz koszty bieżące, takie jak koszty zużycia maszyn), wypłaconych, kiedy te dobra zostały wyprodukowane. Praca zgromadzona w tych “dodatkových produktach” to źródło zysku, jaki musi zostać

osiągnięty na rynku. (Oczywiście w praktyce wartość wyrażana przez te “dodatkowe produkty” jest rozdzielana w formie zysku między wszystkie wyprodukowane towary – zysk to różnica między ceną rynkową a sumą kosztów).

Oczywiście prokapitalistyczna ekonomia argumentuje przeciwko tej teorii o powstawaniu zysków. Ale wystarczy tu jeden przykład, aby zauważyć, dlaczego to praca jest źródłem zysków, nie zaś (powiedzmy) “czekanie” czy ryzyko kapitałowe (te i inne argumenty będą omawiane poniżej). Dobry pokerzysta wykorzystuje karty (kapitał), podejmuje ryzyko, odkłada wynagrodzenie na później, angażuje się w strategiczne zachowania, próbuje nowych sztuczek (wprowadza innowacje), nie wspominając już o oszustwach, i zdobywa wysokie wygrane (a może nawet czynić tak regularnie). Ale żaden dodatkowy produkt nie powstaje z takiego zachowania; wygrane szulera to po prostu przegrane innych karciarzy, a żadna nowa produkcja tu nie występuje. Zatem podejmowanie ryzyka, powściągliwość, przedsiębiorczość itp. mogą być niezbędne do osiągania zysków przez jednostkę, ale nie wystarczają do tego, aby te zyski nie były czymś innym niż tylko czystą redystrybucją (można dodać – redystrybucją, mogącą wystąpić dopiero w kapitalizmie, jeżeli pracownicy wytwarzają dobra na sprzedaż).

Dlatego aby w kapitalizmie rodził się zysk, konieczne są dwie rzeczy. Po pierwsze, grupa robotników musi wypracować dostępny kapitał. Po drugie, muszą oni wytwarzać większą wartość od płaconej im w pensjach. Jeśli spełniony jest tylko pierwszy warunek, to wszystko sprowadza się do tego, że bogactwo społeczne jest poddawane redystrybucji między jednostkami. Przy spełnieniu drugiego warunku jest rodzona nadwyżka w ścisłym znaczeniu tego słowa. Jednakże pracownicy w obu przypadkach są wyzyskiwani, ponieważ bez ich pracy nie byłoby dóbr ułatwiających redystrybucję istniejącego bogactwa ani też produktów stanowiących nadwyżkę.

Wartość nadwyżki wytwarzanej przez pracę jest dzielona pomiędzy zyski, odsetki i czynsze (lub, dokładniej, pomiędzy właścicieli rozmaitych czynników produkcji innych niż praca). W praktyce ta nadwyżka jest wykorzystywana przez właścicieli kapitału do: (a) inwestowania; (b) płacenia sobie dywidend od akcji, jeśli się je ma; (c) wydawania na czynsze i odsetki; oraz (d) płacenia swoim dyrektorom i kierownikom (którzy czasami są tymi samymi osobami, co właściciele) o wiele wyższych zarobków niż pracownikom. Ponieważ nadwyżka jest dzielona między różne grupy kapitalistów, oznacza to, że nieraz może mieć miejsce rozdźwięk interesów między (powiedzmy) przemysłowcami a finansjerą. Na przykład wzrost stóp procentowych może uderzyć w przemysłowców, kierując większą niż dotychczas część nadwyżki w ręce właścicieli dzierżaw. Taka podwyżka może spowodować upadłość wielu firm i przez to kryzys (doprawdy, podwyższanie stóp procentowych to kluczowa metoda regulowania siły klas pracujących poprzez tworzenie bezrobocia w celu zdyscyplinowania pracowników pod groźbą zwolnień). Nadwyżka, podobnie jak praca zużyta na odtwarzanie istniejącego kapitału, zostaje ucieleśniona w gotowych towarach i uzyskana, gdy tylko zostaną one sprzedane. Znaczy to, że robotnicy nie otrzymują pełnej wartości swojej pracy, skoro nadwyżka przywłaszczona sobie przez posiadaczy na inwestycje itp. reprezentuje wartość dodaną towarom przez pracowników – wartość, za którą się im nie płaci.

Kapitalistyczne zyski (jak również czynsze i wypłaty odsetków) są więc w istocie **nieodpłatną pracą**, a zatem kapitalizm opiera się na wyzysku. Jak zauważył Proudhon, **“Produkty, mówią ekonomiści, kupuje się tylko za produkty. Ta maksyma to potępienie własności. Posiadacz nie produkujący niczego swoją własną pracą ani swoim sprzętem, a otrzymujący wyroby w wymianie za nic, jest albo pasożytem, albo złodziejem”** [Op. Cit.]. I właśnie to odbieranie bogactwa pracownikowi przez właściciela różni kapitalizm od prostej produkcji towarowej w gospodarstwach rzemieślników i chłopów. Wszyscy anarchiści zgadzają się z Bakuninem, twierdzącym, że:

“czym jest własność, czym jest kapitał w swojej obecnej formie? Dla kapitalisty i posiadacza własności znaczą one władzę i zagwarantowane przez państwo prawo do życia bez pracy [...] [a więc] władzę i prawo do życia z wyzysku czyjejs innej pracy [...] tych [...] [którzy są] zmuszeni do sprzedawania swojej siły produkcyjnej szczęśliwym posiadaczom obojga” [Filozofia polityczna Bakunina].

Oczywiście zwolennicy kapitalizmu się z tym nie zgadzają. Mówią oni, że zyski nie są produktem wyzysku pracowników, a kapitalistom i ziemianom płaci się wartość ich wkładu do wyrobów. Niektórzy mówią nawet o “zmuszaniu pieniędzy do pracy dla siebie” (jak gdyby świstki papieru same mogły naprawdę wykonywać jakąkolwiek formę pracy!), podczas gdy to oczywiście istoty ludzkie muszą wykonywać rzeczywistą pracę (i to zwykle za pieniądze). Ale wszyscy się zgadzają, że kapitalizm nie jest wyzyskiem (niezależnie od tego, na jak wielki wyzysk może on wyglądać) i przedstawiają rozmaite argumenty, dlaczego kapitaliści zasługują na zatrzymywanie przy sobie wyrobów produkowanych przez innych. Niniejsza sekcja FAQ przedstawia niektóre powody odrzucania tej tezy przez anarchistów.

Na koniec chcielibyśmy nadmienić, że niektórzy obrońcy kapitalizmu cytują udokumentowany fakt, że w nowoczesnej gospodarce kapitalistycznej ogromna większość wszystkich dochodów przechodzi do “świata pracy”, a zyski, odsetki i renty dzierżawne w sumie stanowią mniej niż dwadzieścia procent całkowitych dochodów. Oczywiście, nawet jeżeli wartość dodatkowa wynosiłaby mniej niż 20% wkładu pracowników, w niczym to nie zmienia istoty wyzysku. Ci sami obrońcy kapitalizmu wcale nie powiedzą, że podatki przestają być “złodziejstwem” tylko dlatego, że wynoszą zaledwie 10% całego dochodu. Jednakże ta cyfra w odniesieniu do zysków, odsetek i czynszów opiera się na statystycznym kuglarstwie, gdyż mianem “pracownika” określa się każdego, kto pobiera pensję w przedsiębiorstwie, z kierownikami i dyrektorami generalnymi włącznie (czyli inaczej – dochód “świata pracy” obejmuje zarówno płace szeregowych pracowników, **jak i** zarobki szefów). Wysokie dochody, uzyskiwane przez wielu dyrektorów i wszystkich prezesów zarządów, wobec tego dają pewność, że ogromna większość wszystkich dochodów przechodzi do “świata pracy”. Zatem ten “udokumentowany fakt” polega na pominięciu roli większości dyrektorów jako faktycznych kapitalistów i wyzyskiwaczy wartości dodatkowej, a także zmian w przemyśle, jakie się dokonały w ostatnim półwieczu (patrz sekcja C.2.5 – Czy kierownicy nie są pracownikami i nie tworzą wartości rynkowej?).

Aby dać lepszy obraz istoty wyzysku w nowoczesnym kapitalizmie musimy porównać płace robotników z ich wydajnością pracy. Według Banku Światowego, amerykańskie płac-

ce w przemyśle w 1966 roku były równe 46% wartości dodanej podczas produkcji (wartość dodana to różnica między ceną sprzedaży a kosztami surowców i innych nakładów potrzebnych do przeprowadzenia procesu produkcji). W roku 1990 ta cyfra spadła do 36%, a (podając dane ze spisu gospodarczego z 1992, zorganizowanego przez Biuro Spisów Ludności USA) w 1992 roku osiągnęła 19,76% (39,24%, jeżeli weźmiemy **całą** listę płac, obejmującą też dyrektorów itp.). W amerykańskim budownictwie płace pracowników stanowiły 35,4% wartości dodanej w 1992 roku (a cała lista płac 50,18%). Dlatego przekonywanie, że kapitalizm jest piękny, ponieważ ogromny odsetek dochodów przechodzi do “świata pracy”, wynika z ukrywania realiów tego ustroju oraz wyzysku, będącego skutkiem jego hierarchicznego charakteru.

A teraz przechodzimy do omawiania, dlaczego istnieje wartość dodatkowa.

C.2.1 Dlaczego istnieje ta nadwyżka?

Istotą kapitalizmu jest obecność monopolizacji wytworów pracy robotnika przez innych. Dzieje się tak na skutek prywatnej własności środków produkcji, w “konsekwencji [której] [...] robotnik, gdy jest zdolny do pracy, nie znajdzie żadnego pola do uprawy, żadnej maszyny do uruchomienia, jeżeli się nie zgodzi sprzedać swej pracy za sumę niższą od jej rzeczywistej wartości” [Piotr Kropotkin, **Wspomnienia rewolucjonisty**].

Dlatego ludzie muszą sprzedawać swoją pracę na rynku. Ale ponieważ ten “towar” “nie może zostać oddzielony od osoby pracownika tak jak części własności. Zdolności pracownika rozwijają się z biegiem czasu i kształtują nieodłączną część jego osoby i własnej tożsamości; umiejętności są związane z osobą od wewnątrz, a nie z zewnątrz. Ponadto umiejętności czy zdolność do pracy, ażeby przyniosły skutek, nie mogą zostać wykorzystane bez użycia przez pracownika własnej woli, swojej pojętności i swego doświadczenia. Wykorzystanie zdolności do pracy wymaga obecności ‘właściciela’ tych zdolności [...] Podpisywanie umowy o wykorzystaniu zdolności do pracy to marnotrawienie zasobów, jeżeli nie można ich użyć w sposób wymagany przez nowego właściciela [...] Umowa o pracę musi dlatego tworzyć stosunek władzy i posłuszeństwa między pracodawcą a pracownikiem” [Carole Pateman, **Kontrakt seksualny**].

Więc, “umowa, w której pracownik rzekomo sprzedaje swoją zdolność do pracy, to umowa, w której, ponieważ nie może zostać on oddzielony od swych umiejętności, sprzedaje prawo wydawania rozkazów w sprawach wykorzystywania swojego ciała i siebie samego [...] Charakter tego uwarunkowania został uchwycony w określeniu **płatny niewolnik**“ [Ibid.]. Albo, używając słów Bakunina, “pracownik sprzedaje swoją osobę i swoją wolność przez określony czas”, a więc “zawierając umowę tylko na pewien czas, pozostawiającą pracownikowi prawo do porzucenia swego pracodawcy, ustanawia się jakiś rodzaj **dobrowolnego i przejściowego poddaństwa**” [Filozofia polityczna Bakunina].

Ta dominacja to źródło nadwyżki, ponieważ “płatne niewolnictwo nie jest konsekwencją wyzysku – to wyzysk jest konsekwencją faktu, że sprzedaż zdolności do pracy wymaga podporządkowania się pracownika. Umowa o pracę czyni kapitalistę panem; ma on polityczne prawo do decydowania, jak praca robotnika będzie użyta, i – w konsekwencji – może przystąpić do wyzysku” [Carole Pateman, **Op. Cit.**].

Tak więc zyski istnieją, ponieważ pracownik sprzedaje się kapitaliście, który odtąd posiada na własność jego działania i dlatego kontroluje go (albo, mówiąc dokładniej, **próbuje** go kontrolować) niczym maszynę. Komentarz Benjamin Tuckera odnoszący się do tezy, iż kapitał jest uprawniony do nagrody, jest tu bardzo na miejscu. Tucker zauważa, że niektórzy “zwalczają [...] doktrynę mówiącą, że wartość dodatkowa – częściej nazywana zyskami – należy do robotnika, ponieważ to on ją wytwarza, przekonując, że koń [...] ma słuszne uprawnienia do wartości dodatkowej, którą stwarza dla swego właściciela. Byłoby tak, gdyby koń miał rozum, by to stwierdzić i moc przejęcia tej wartości [...] Ten argument [...] opiera się na założeniu, że pewni ludzie rodzą się jako własność innych ludzi, zupełnie jak konie. A więc to **srowadzenie sprawy do absurdu** zwraca się przeciwko sobie samemu” [Zamiast książki].

Ujmując to inaczej, przekonywanie, że kapitał powinien być wynagradzany, jest domyślnym zakładaniem, że pracownicy są tylko czymś na kształt maszyn, jeszcze jednym “czynnikiem produkcji”, a nie istotami ludzkimi i wytwórcami wartości. Przecież zyski istnieją dlatego, że podczas dnia roboczego kapitalista kontroluje działalność i wyroby pracownika (tj. posiada go podczas godzin pracy, gdyż czynności nie można odłączyć od ciała i “istnieje całkowity związek między ciałem a jaźnią. Ciało i jaźń nie są tym samym, ale jaźni nie da się oddzielić od ciała” [Carole Pateman, **Op. Cit.**]).

Rozważając to wyłącznie w kategoriach wytwórczości, skutkiem tego jest, jak zauważył Proudhon, praca robotników “dla przedsiębiorcy, który płaci im i zatrzymuje ich wyroby” [cytat z Martina Bubera, **Ścieżki utopii**]. Zdolność kapitalistów do utrzymywania tego rodzaju monopolizacji czasu i wyrobów kogoś innego jest czczona w postaci “praw własności”, popieranym zarówno przez publiczne, jak i prywatne państwa. Dlatego – w skrócie – własność to “prawo do cieszenia się i rozporządzania według własnej woli dobrami kogoś innego – owocami pracy i starań innego człowieka” [P-J Proudhon, **Co to jest własność**]. A wskutek tego “prawa”, zapłata pracownika/pracownicy zawsze będzie mniejsza od bogactwa, jakie on czy ona produkuje.

Rozmiar tej nadwyżki – ilość nieodpłatnej pracy – może zostać zmieniony przez zmianę czasu trwania i intensywności pracy (tzn. przez uczynienie jej dłuższą i cięższą). Jeśli wzrasta czas trwania pracy, rozmiar wartości dodatkowej wzrasta bezwzględnie. A jeżeli wzrasta intensywność, np. poprzez innowacje w procesie produkcyjnym, to wtedy rozmiar wartości dodatkowej wzrasta względnie (to znaczy – pracownicy wytwarzają równowartość swojej płacy w ciągu swojego dnia roboczego szybciej, z czego się bierze większa ilość nieodpłatnej pracy dla ich szefa).

Taka nadwyżka wskazuje, że praca, podobnie jak każdy inny towar, ma wartość użytkową i wartość wymienną. Wartością wymienną pracy są płace pracowników, a jej wartością użytkową ich zdolność do pracy, do robienia tego, co chce kapitalista, który ją kupuje. Więc istnienie “dodatkowych produktów” wskazuje, że ma miejsce różnica między wartością wymienną pracy a jej wartością użytkową – że praca może **potencjalnie** wytworzyć **większą** wartość, niż ta oddawana w formie płac. Podkreślamy – potencjalnie, ponieważ wydobyć z pracy jej wartości użytkowej nie jest tak prostą operacją jak wydobyć tyłu a tyłu dzuli energii z tony węgla. Nie można wykorzystać zdolności do pracy bez poddania robotnika woli kapitalisty – w przeciwieństwie do innych towarów, zdolność do pracy

pozostaje nieodłącznie ucieleśniona w istotach ludzkich. Zarówno wydobywanie wartości użytkowej, jak i określanie wartości wymiennej dla pracy zależy od czynów pracowników – i jest głęboko przez nie modyfikowane. Bez brania pod uwagę oporu pracowników wobec obracania ich w towary, w wykonawców rozkazów, nie można określić ani wysiłku dostarczanego podczas godzin pracy, ani czasu spędzonego w pracy, ani pensji otrzymywanej w zamian za nie. Mówiąc inaczej, ilość “dodatkowych produktów” wyciągniętych od robotnika zależy od oporu wobec odczłowieczania w miejscu pracy, od podejmowanych przez pracowników prób stawiania oporu niszczeniu wolności w godzinach pracy.

Dlatego nieodpłatna praca, skutek wyraźnych stosunków władzy w warunkach własności prywatnej, jest źródłem zysków. Część tej nadwyżki jest wykorzystywana przez kapitalistów do wzbogacania się, inna zaś do rozbudowy kapitału, który z kolei jest wykorzystywany do zwiększania zysków. Tak powstaje niekończący się cykl (cykl, który jednak nie jest stałym wzrostem, lecz ulega okresowym zaburzeniom przez recesje bądź depresje – “cyklowi koniunkturalnemu”). Podstawowe przyczyny takich kryzysów zostaną omówione później, w sekcjach C.7 i C.8).

C.2.2 Czy przywłaszczanie sobie przez kapitalistów wartości dodatkowej (tj. czerpanie zysku) jest usprawiedliwione?

Jednym słowem, nie. Będziemy próbowali wykazać, że przywłaszczanie sobie wartości dodatkowej od robotników przez kapitalistów nie jest usprawiedliwione. Niezależnie od tego, jak to przywłaszczanie jest wyjaśniane przez kapitalistyczną ekonomię, odkrywamy, że nierówność bogactwa i władzy to prawdziwe powody tego zawłaszczania – a nie jakieś rzeczywiste twórcze działanie. W istocie ekonomia neoliberalna odzwierciedla ten truizm. Według słów znanej lewicowej ekonomistki Joan Robinson:

“teoria neoliberalna nie stworzyła rozwiązania dla problemu zysków czy wartości kapitału. Za to wniosła niebotyczną budowlę twierdzeń matematycznych na fundamentach, które nie istnieją w rzeczywistości” [Przyczynek do nowoczesnej ekonomii].

Jeżeli zyski są rezultatem własności prywatnej i tworzonej przez nią nierówności, to nie jest niespodzianką, że neoliberalna teoria nie znajduje dla nich podstaw, tak jak przekonuje Robinson. Ostatecznie, jest to kwestia **polityczna**, a ekonomia neoliberalna została rozwinięta w celu pominięcia takich spraw. Wskażemy tutaj, dlaczego tak się dzieje i omówimy rozmaite uzasadnienia dla kapitalistycznego zysku, aby pokazać, dlaczego są one fałszywe.

Niektórzy uznają, że zysk to “wkład” kapitalisty do wartości towaru. Jednak, jak wyjaśnia David Schweickart, “dostarczanie kapitału” nie oznacza niczego więcej niż ‘pozwolenia na jego używanie’. Ale akt zagwarantowania pozwolenia sam w sobie nie jest działalnością produkcyjną. Jeśli robotnicy przestaną pracować, produkcja ustanie w każdym społeczeństwie. Ale jeżeli właściciele przestaną dawać pozwolenie, produkcja zostanie dotknięta dopiero jeśli ich **władza** nad

środkami produkcji będzie przestrzegana” [Przeciw kapitalizmowi]. Ta władza, jak omówiono wcześniej, pochodzi od mechanizmów przymusu państwowego, których nadrzędnym celem jest zapewnienie, by kapitaliści mieli tę możliwość zapewniania lub odmawiania dostępu pracownikom do środków produkcji. Dlatego “dostarczanie kapitału” nie tylko nie jest działalnością produkcyjną, ale jeszcze jest zależne od systemu zorganizowanego przymusu, który wymaga przywłaszczenia sobie znacznej części wyprodukowanej przez świat pracy wartości poprzez podatki, a więc w istocie jest pasożytniczy. Nie trzeba przypominać, że rentę dzierżawną można także uznać za “zysk”, opierający się wyłącznie na “zapewnieniu pozwolenia”, a więc nie na działalności produkcyjnej. To samo można powiedzieć o odsetkach, chociaż argumenty są tutaj nieco inne (patrz sekcja C.2.6).

Argument o “wkładzie kapitalisty do produkcji” sprawia jeszcze inny kłopot – taki, że albo należy przyjąć (a) ścisłą definicję, mówiącą, że wkład ma ten, kto coś produkuje, w takim razie trzeba przypisywać to tylko robotnikowi; albo (b) luźniejszą definicję, opierającą się na tym, które osoby przyczyniły się do powstania okoliczności, umożliwiających pracę produkcyjną. Skoro działalność produkcyjna robotnika została umożliwiona po części przez wykorzystanie własności dostarczonej przez kapitalistę, można więc przypisać mu “wkład do produkcji”, a przez to twierdzić, że jest on(a) uprawniony (uprawniona) do nagrody, tj. do zysku.

Ale jeżeli ktoś przyjmie założenie (b), to wtedy musi też wyjaśnić, dlaczego łańcuch zaufania powinien zakończyć się na kapitaliście. Skoro wszelka ludzka działalność ma miejsce w skomplikowanej sieci społeczeństwa, to wiele czynników można by wymienić jako przyczyniające się do stworzenia okoliczności, które pozwoliły robotnikom produkować – np. ich wychowanie i wykształcenie, utrzymywaną przez rząd infrastrukturę, pozwalającą działać ich zakładowi pracy itp. Oczywiście własność kapitalisty przyczynia się też do produkcji w tym rozumieniu. Ale jego wkład był akurat tu mniej ważny niż praca, powiedzmy, matki robotnika. Ale jeszcze żaden kapitalista, z tego co wiemy, nie zaproponował matkom swoich pracowników rekompensat w postaci jakichś udziałów w dochodach firmy, a już w szczególności w postaci **większych** udziałów niż przejmowane przez kapitalistów! Lecz jest jasne, że gdyby kapitaliści postępowali konsekwentnie według swojej własnej logiki, musieliby się zgodzić, że taka rekompensata byłaby uczciwa.

Ponieważ kapitał sam z siebie nie jest produktywny i jest wytworem ludzkiej pracy (umysłowej i fizycznej), anarchiści odrzucają koncepcję, że dostarczanie kapitału to akt produkcyjny. Jak to przedstawił Proudhon, *“Kapitał, narzędzia i sprzęt są tak samo bezproduktywne [...] Właściciel, który domaga się nagrody za użytkowanie narzędzi lub za urodzajność swojej ziemi, z góry zatem zakłada coś, co jest całkowicie fałszywe; mianowicie, że kapitał produkuje przy pomocy swojego własnego wysiłku – i pobierając opłatę za ten urojony produkt, otrzymuje dosłownie coś za nic”* [Op. Cit.].

Oczywiście, można by przekonywać (i często tak się robi), że kapitał czyni pracę bardziej wydajną, a więc właściciel kapitału powinien zostać “wynagrodzony” za zezwolenie na jego użytkowanie. Jednakże jest to fałszywy wniosek, ponieważ dostarczanie kapitału nie jest podobne do normalnego wytwarzania towarów. Dzieje się tak dlatego, że kapitaliści, w przeciwieństwie do pracowników, dostają wielokrotną zapłatę za jedną cząstkę pracy (w

porównaniu z tym, co według wszelkiego prawdopodobieństwa zapłaciliby innym za jej wykonanie) i **zatrzymują** owoce tej pracy. Jak przekonywał Proudhon:

*“Ten [robotnik], kto wytwarza coś dla farmera albo reperuje jego narzędzia, otrzymuje swe wynagrodzenie **raz jeden** – albo w chwili spełnienia usługi, albo w kilku ratach; a odkąd ta suma zostanie raz zapłacona wytwórcy, narzędzia, których dostarczył farmerowi, już więcej do robotnika nie należą. Nie może on nigdy żądać dwukrotnej zapłaty za to samo narzędzie czy za tę samą naprawę. Jeśli corocznie ma swój udział w plonach farmera, jest to zasługą faktu, że corocznie coś robi dla niego.*

“Właściciel, przeciwnie, nie oddaje swego sprzętu; wiecznie dostaje za niego zapłatę, wiecznie go zatrzymuje przy sobie” [Op. Cit.].

Dlatego dostarczanie kapitału **nie jest** aktem produkcyjnym, a zatrzymywanie zysków, które zostają wytworzone przez naprawdę wykorzystujących kapitał to akt kradzieży. To oczywiście nie znaczy, że tworzenie dóbr stanowiących kapitał nie jest twórcze, czy też że nie pomaga ono produkcji. Bynajmniej! Ale posiadanie wytworów takiej działalności i dzierżawienie ich nie usprawiedliwia kapitalizmu ani zysków.

Niektórzy zwolennicy kapitalizmu twierdzą, że zyski reprezentują produktywność kapitału. Przekonują, że pracownicy dlatego mówi się, iż otrzymała dokładnie tyle, ile wyprodukowała, że (według neoliberalnej teorii) jeśli przestanie pracować, całkowity produkt zmniejszy się dokładnie o wartość jej wynagrodzenia. Jednak ten argument zawiera w sobie błąd. A to dlatego, że całkowity produkt zmniejszy się o coś znacznie więcej od takiej wartości, jeśli dwóch lub więcej pracowników odejdzie. Dzieje się tak dlatego, że płacę, jaką otrzymuje każdy pracownik w warunkach doskonałej konkurencji, w teorii neoliberalnej przyjmuje się za równą produktowi wypracowanemu przez **ostatniego** robotnika. Ta neoliberalna argumentacja przyjmuje “zmniejszającą się produktywność krańcową”, tzn. zakłada się, że krańcowy produkt ostatniego robotnika jest mniejszy niż przedostatniego itd.

Ujmując to inaczej, w neoklasycznej ekonomii wszyscy pracownicy oprócz mitycznego “ostatniego robotnika” nie otrzymują pełnej wartości swojej pracy. Otrzymują jedynie to, o czym się twierdzi, że zostało wyprodukowane przez **ostatniego** robotnika, a więc każdy **prócz** niego nie otrzymuje dokładnie tego, co wyprodukował. Wygląda to tak, że neoliberalna teza o braku wyzysku w kapitalizmie zdaje się być unieważniona przez swoją własną teorię.

Jest to uznawane przez teoretyków. Z powodu owej zmniejszającej się produktywności krańcowej wkład pracy jest mniejszy od całkowitego produktu. Różnica między nimi jest uważana za dokładną wartość wkładu kapitału. Ale czymże jest ten “wkład” kapitału? Bez robotników nie byłoby żadnej wytwórczości. W dodatku, od strony fizycznej, produkt krańcowy kapitału to po prostu ilość, o jaką produkcja by się zmniejszyła, gdyby jedna cząstka kapitału została odebrana produkcji. Nie odzwierciedla ona w żaden sposób żadnej działalności produkcyjnej ze strony właściciela (właścicielki) rzeczonoego kapitału. **Dlatego wcale**

ona nie mierzy jego lub jej wkładu do produkcji. Mówiąc inaczej, kapitalistyczna ekonomia próbuje wprowadzić bałagan rozmyślnie myśląc właściciele kapitału z maszynami, jakie posiadają.

W istocie, mniemanie, że zyski reprezentują wkład kapitału, zostaje zniweczone przez praktykę “podziału zysków”. **Gdyby** zyski były wkładem kapitału, wówczas dzielenie zysków oznaczałoby, że kapitał nie odzyskuje swojego pełnego “wkładu” do produkcji (a więc jest wyzyskiwany przez pracę!). Ponadto, zważywszy, że dzielenie zysków jest zazwyczaj wykorzystywane jako technika **zwiększania** wydajności pracy i zysków, wydaje się dziwne, że taka technika byłaby niezbędna, gdyby zyski **naprawdę** reprezentowały “wkład” kapitału. Mimo wszystko, maszyny wykorzystywane przez robotników pozostają te same, co przed wprowadzeniem podziału zysków – jak to niezmiennione wyposażenie kapitałowe mogłoby wytworzyć większy “wkład”? Może tak się stać tylko wtedy, gdy kapitał faktycznie jest bezproduktywny, a to właśnie nieopłacony wysiłek, energia i umiejętności pracowników są tak naprawdę źródłami zysków. Dlatego teza, że zysk równa się “wkładowi” kapitału nie ma żadnego oparcia w faktach.

Chociaż jest prawdą, że wartość zainwestowana w nieruchomy kapitał z biegiem czasu jest przenoszona na towary, produkowane przy jego pomocy, a poprzez ich sprzedaż upłyniana w postaci pieniędzy, to w niczym to nie dowodzi żadnej faktycznej pracy właścicieli kapitału. Anarchiści odrzucają ideologiczne kuglarstwo, sugerujące inaczej, i uważają, że (umysłowa i fizyczna) praca to **jedyna** forma wkładu, jaką ludzie mogą wnieść do procesu produkcyjnego. Bez pracy niczego nie można wyprodukować, ani też wartości zawartej w nieruchomym kapitale nie można przenieść na dobra. Jak wykazał Charles A. Dana w swoim popularnym wprowadzeniu do idei Proudhona, “robotnik bez kapitału wkrótce nadrobiłby jego brak, produkując go [...] ale kapitał bez robotników do jego wykorzystania może tylko leżeć bezużytecznie i gnić” [**Proudhon i jego “Bank Ludu”**]. Jeżeli robotnikom nie wypłaca się pełnej wartości ich wkładu do wyrobów, jakie produkują, to są wyzyskiwani, a więc, jak ukazaliśmy, kapitalizm opiera się na wyzysku.

Zatem stałe koszty same z siebie nie tworzą wartości. To, czy wartość jest wytwarzana, zależy od rozwoju inwestycji i ich wykorzystania, gdy już zostaną ulokowane. Angielski socjalista Thomas Hodgskin powiedział:

“Użyteczność kapitału trwałego nie wywodzi się z minionej, lecz z obecnej pracy; i nie przynosi on swojemu właścicielowi zysku dlatego, że został zgromadzony, ale dlatego, że jest środkiem do uzyskiwania dowództwa nad pracą” [**Obrona pracy przed żądaniem kapitału**].

Przypomina nam to znów o pracy (i istniejących w gospodarce stosunkach społecznych) jako o fundamentalnym źródle zysków. Ponadto tak ukochana przez prokapitalistyczną ekonomię koncepcja, że płaca pracownicy **jest** równowartością tego, co ona produkuje, jest codziennie przekreślana w rzeczywistości. Pewien krytyczny wobec neoliberalnych dogmatów ekonomista ujął to tak:

*“Zarząd kapitalistycznego przedsiębiorstwa nie zadawała się zwykłym odpowiadaniem na wytyczne rynku, równającym płacę z wartością krańcowego produktu pracy. Odkąd pracownik wchodzi do procesu produkcyjnego, siły rynkowe, przynajmniej na pewien czas, zostają wyparte. Stosunek wysiłku do zapłaty będzie zależał nie tylko od stosunków wymiany na rynku, ale też [...] od hierarchicznych stosunków produkcji – od proporcji sił kierownictwa i pracowników w przedsiębiorstwie” [William Lazonick, **Organizacja biznesu a mit gospodarki rynkowej**].*

A więc znowu kapitalistyczna ekonomia bardziej troszczy się o usprawiedliwienie status quo niż o kontakt z realnym światem. Twierdzenie, że pensja robotnicy przedstawia jej wkład, a zysk wkład kapitału, jest po prostu fałszywe. Kapitał nie może wyprodukować niczego (nie wspominając już o nadwyżce), jeśli nie zostanie wykorzystany przy pomocy pracy, a więc zyski nie reprezentują produktywności kapitału.

Inne rozpowszechnione usprawiedliwienia zysku opierają się na twierdzeniach o “szczególnych zdolnościach” garstki wybrańców – na przykład “zdolności do podejmowania ryzyka” albo “zdolności twórczych” – i są równie wadliwe, jak to, które przed chwilą naszkicowaliśmy.

Jeżeli chodzi o podejmowanie ryzyka, to dosłownie każde ludzkie działanie obciążone jest ryzykiem. Twierdzić, że kapitalistom powinno się płacić za ryzyko towarzyszące inwestycjom, to oświadczać między wierszami, że pieniądze są cenniejsze niż ludzkie życie. Ostatecznie, to robotnicy ryzykują swoim zdrowiem, a często życiem w pracy, i bardzo często najniebezpieczniejsze stanowiska pracy są tymi, którym towarzyszą najniższe zarobki (bezpieczne warunki pracy mogą pożreć zyski, a więc by wynagrodzić kapitaliście “ryzyko”, ryzyko, ponoszone przez robotników, może tak naprawdę wzrosnąć). W przewrotnym świecie kapitalistycznej etyki zastąpienie pojedynczego robotnika innym jest zwykle tańsze (czyli “efektywniejsze”) niż zastąpienie inwestycji kapitałowej nową.

Ponadto teoria zysków opowiadająca o ryzyku nie bierze pod uwagę różnych szans podejmowania ryzyka, wynikających z nierównego podziału społecznego bogactwa. Jak to ujmuje James Meade, choć *“posiadacze własności mogą zwiększać swoje ryzyko umieszczając niewielkie części swojej własności w dużej liczbie koncernów, robotnikowi nie przychodzi łatwo umieszczanie niewielkich części swojego wysiłku w dużej liczbie różnych posad. To przypuszczalnie jest główny powód, dla którego obciążony ryzykiem kapitał zatrudnia pracę”*, a nie odwrotnie [cytat z Davida Schweickarta, **Op. Cit.**]. Nie trzeba przypominać, że najpoważniejsze konsekwencje “ryzyka” to zazwyczaj cierpienia ludzi pracy, którzy mogą stracić swoje posady, zdrowie, a nawet życie. Tak więc to raczej nie indywidualne rachuby określają “chęć podjęcia ryzyka”, ale te rachuby będą zależały od pozycji klasowej danych jednostek. Dlatego ryzyko nie jest niezależnym czynnikiem, a więc nie może być źródłem zysku. W rzeczywistości, jak przedstawiliśmy, inne działania mogą pociągać za sobą o wiele większe ryzyko i być mniej nagradzane.

Jeżeli zaś chodzi o ducha “twórczego”, który wprowadza w życie nowe źródła zysków, to jest prawdą, że jednostki istotnie widzą nowe możliwości i działają nowatorskimi spo-

sobami, by wytworzyć nowe produkty czy technologie. Ale – jak omówiliśmy w następnej sekcji, nie jest to źródło zysków.

C.2.3 Dlaczego wprowadza się innowacje i jak one wpływają na zyski?

Istnieje określona ilość wartości dodatkowej w gospodarce w każdym określonym czasie. Konkurencja wyznacza, jak ta nadwyżka jest tworzona przez firmy i dzielona pomiędzy nie, a w ramach tej konkurencji innowacje odgrywają ważną rolę.

Innowacje występują w celu powiększania zysków, a przez to przetrwania konkurencji ze strony innych przedsiębiorstw. Chociaż zyski mogą się zrodzić dzięki obiegowi kapitału (na przykład w warunkach oligopolistycznej konkurencji albo inflacji), może do tego dojść jedynie kosztem innych ludzi albo innych kapitałów (patrz C.5 – Dlaczego wielki biznes dostaje większą część zysków? względnie C.7 – Co powoduje cykl koniunkturalny w kapitalizmie?). Natomiast innowacja pozwala na rodzenie się zysków bezpośrednio, w wyniku nowo wytworzonej albo zwiększonej wydajności pracy (tzn. jej wyzysku). Dzieje się tak dlatego, że to właśnie podczas produkcji są wytwarzane towary, a więc i zyski, a skutkiem wprowadzania innowacji są nowe produkty i (lub) nowe metody produkcji. Nowe produkty oznaczają, że spółka może wydzierać sobie dodatkowe zyski, dopóki konkurencja nie wejdzie na nowy rynek i nie wymusi ściągnięcia ceny rynkowej w dół. Nowe metody produkcji pozwalają na zwiększenie intensywności pracy, co znaczy, że pracownicy wykonują większą pracę w stosunku do swoich pensji (czyli inaczej – koszty produkcji spadają względem ceny rynkowej, co oznacza dodatkowe zyski).

Zatem chociaż konkurencja zapewnia wprowadzanie innowacji przez kapitalistyczne firmy, to innowacje są środkiem, przy pomocy którego spółki mogą uzyskać przewagę na rynku. Jest tak ponieważ innowacje oznaczają, że *“dodatkowe zyski kapitalisty pochodzą z procesu produkcyjnego [...] gdy ma miejsce ponadprzeciętny wzrost wydajności pracy; zmniejszenie kosztów umożliwia wtedy firmom zarabianie na swoich wyrobach zysków większych od przeciętnych. Ale ta forma dodatkowych zysków jest tylko czasowa i znowu zanika, kiedy ulepszone metody produkcji stają się powszechniejsze”* [Paul Mattick, **Ekonomia, polityka i wiek inflacji**].

Do tego jeszcze innowacje w dziedzinie nowych technologii są również wykorzystywane, by wspomagać wojnę klas w miejscu produkcji na korzyść kapitalistów. Skoro celem produkcji kapitalistycznej jest maksymalizacja zysków, wynika z tego, że kapitalizm będzie wprowadzał technologię, która pozwoli na wydobycie większej wartości dodatkowej z robotników. Jak przekonuje Cornelius Castoriadis, kapitalizm *“stwarza kapitalistyczne technologie dla swoich własnych celów, które żadną miarą nie są neutralne. Prawdziwą istotą kapitalistycznej technologii nie jest rozwijanie produkcji dla samej produkcji: jest nią podporządkowanie sobie i zdominowanie wytwórców”* [**Rady pracownicze a ekonomia samorządnego społeczeństwa**].

Dlatego ulepszenia technologiczne mogą także zostać użyte do zwiększania władzy kapitału nad siłą roboczą, do zapewnienia sobie, że pracownicy będą robić to, co się im mówi. W ten sposób innowacje mogą zmaksymalizować wytwarzanie wartości dodatkowej zarówno

poprzez próby zwiększania dominacji podczas godzin pracy, jak też i przez wzrost wydajności pracy dzięki nowym technologiom.

Te próby zwiększania zysków dzięki wykorzystaniu ulepszeń są kluczem do kapitalistycznej ekspansji i akumulacji kapitału. Innowacje jako takie odgrywają kluczową rolę w ustroju kapitalistycznym. Niemniej jednak źródło zysków nie zmienia się. Pozostaje nim praca, umiejętność i pomysłowość pracowników zakładu. I musimy podkreślić, że ulepszenia same w sobie są formą pracy – pracy umysłowej. Rzeczywiście, wiele przedsiębiorstw posiada wydziały badań i rozwoju, w którym płaci się grupom pracowników za nowe i racjonalizatorskie pomysły dla swoich pracodawców. I musimy też nadmienić, że wiele nowych ulepszeń pochodzi od osób łączących pracę fizyczną i umysłową poza kapitalistycznymi spółkami. Mówiąc inaczej, argumenty o tym, że praca umysłowa sama jest źródłem bogactwa (czy zysków) są fałszywe. Że sprawa się tak przedstawia, można zobaczyć na przykładzie różnych eksperymentów z kontrolą pracowniczą (patrz w następnej sekcji), w których wzrost równości w miejscu pracy naprawdę zwiększa wydajność i ilość innowacji. Eksperymenty te ukazują, że robotnicy, gdy tylko da im się taką szansę, mogą wysuwać liczne “dobre pomysły” i, co jest równie ważne, wdrażać je do produkcji. Z drugiej zaś strony, kapitalista z “dobrym pomysłem” byłby bezsilny. Nie mógłby wdrożyć go do produkcji bez robotników, i ten prosty fakt dowodzi, że innowacje same w sobie nie są źródłem wartości dodatkowej.

C.2.4 Czy pracownicza kontrola nie zdusiłaby innowacji?

Wbrew temu, co mówi wielu obrońców kapitalizmu, elitarna klasa ludzi nie ma monopolu na innowacje. Taka zdolność znajduje się w każdym z nas, chociaż środowisko społeczne niezbędne dla jej wykształcenia i rozwinięcia u zwykłych robotników jest tłumione przez autorytarne zakłady pracy w kapitalizmie. Gdyby robotnicy byli naprawdę niezdolni do wprowadzania ulepszeń, to jakiegokolwiek przesunięcia w kierunku sprawowania przez nich większej kontroli nad produkcją powinny by zaowocować zmniejszoną wydajnością pracy. Jednakże to, co odkrywamy naprawdę, jest dokładnie odwrotne: w niewielu przypadkach, w których wprowadzono kontrolę pracowniczą, wydajność pracy gwałtownie wzrosła, gdyż zwykłym ludziom dano szansę, której zazwyczaj im się odmawia – wykorzystania swoich umiejętności, talentów i pomysłowości.

Jak zauważa Christopher Eaton Gunn, mamy “*narastające stopy opartej na doświadczeniach literatury, na ogół potwierdzającej tezy o ekonomicznej efektywności firm kierowanych przez ludzi pracy. Jej duża część skupia się na wydajności pracy, często odkrywając jej dodatnią korelację ze wzrostem poziomu uczestnictwa [...] Prace, obejmujące swoim zasięgiem szereg różnych spraw, szerszy od czysto ekonomicznych, także zdają się potwierdzać tezy o efektywności kierowanych przez ludzi pracy i kontrolowanych przez pracowników firm [...] Do tego jeszcze prace porównujące priorytety grup kontrolowanych tradycyjnie i kontrolowanych przez pracowników wskazują na trwalszą wydajność tych drugich*” [Samorząd pracowniczy w Stanach Zjednoczonych].

Znalazło to uderzające potwierdzenie w studiach nad kooperatywami Mondragona w Hiszpanii, w których pracownicy demokratycznie podejmują decyzje produkcyjne i są za-

chęceni do wprowadzania ulepszeń. Jak zauważa George Bennello, *“produktywność Mondragona jest bardzo wysoka – wyższa niż w jego kapitalistycznych odpowiednikach. Efektywność, mierzona jako stosunek ilości wyrobów do wykorzystanych zasobów – kapitału i pracy – jest o wiele wyższa niż w porównywalnych kapitalistycznych fabrykach”* [Wyzwanie Mondragona].

Przykład pracowników Lucusa w Wielkiej Brytanii w latach siedemdziesiątych jeszcze raz ukazuje twórczy potencjał wciąż czekający na wykorzystanie. Pracownicy Lucusa stworzyli plan przekształcenia pracującej dla wojska spółki w przedsiębiorstwo wytwarzające pożyteczne towary dla zwykłych ludzi. Sami zaprojektowali swoje produkty korzystając ze swego doświadczenia w życiu i pracy. Zarząd spółki nie zainteresował się projektem.

Podczas Rewolucji Hiszpańskiej w latach 1936-39 robotnicy sami zarządzali wieloma fabrykami, postępując według zasad demokracji partycypacyjnej. Wydajność pracy i ilość innowacji w hiszpańskich kolektywach była wyjątkowo wysoka. Dobrym przykładem jest przemysł metalowy. Jak zauważa Augustine Souchy, w chwili wybuchu wojny domowej przemysł metalowy w Katalonii był *“bardzo słabo rozwinięty”*. Już po kilku miesiącach katalońscy metalowcy odbudowali tę gałąź przemysłu od podstaw, przestawiając fabryki na produkcję wyposażenia bojowego dla antyfaszystowskich wojsk. Już w kilka dni po rewolucji 19 lipca koncern samochodowy Hispano-Suiza został zamieniony w fabrykę transporterów opancerzonych, pojazdów sanitarnych, broni i amunicji dla walczącego frontu. *“Eksperci byli naprawdę zdumieni”*, pisze Souchy, *“znawstwem robotników w budowaniu nowych maszyn dla fabryki broni i amunicji. Bardzo niewiele maszyn sprowadzono z zagranicy. W krótkim czasie zbudowano dwieście rozmaitych pras hydraulicznych wywierających ciśnienia równe wywieranym przez przedmioty o masach do 250 ton, sto osiemdziesiąt tokarek oraz setki frezerek i wiertarek”* [Anarchistyczne kolektywy: samorządność pracownicza podczas rewolucji hiszpańskiej, 1936-1939, pod redakcją Sama Dolgoffa].

Podobny przykład – przed rewolucją 19 lipca nie istniał dosłownie żaden przemysł optyczny w Hiszpanii, tylko trochę rozproszonych po kraju warsztatów. Po rewolucji małe warsztaty dobrowolnie zostały przekształcone w kolektyw produkcyjny. *“Największą innowacją”*, według Souchy’ego, *“było zbudowanie nowej fabryki aparatów i przyrządów optycznych. Cała operacja została sfinansowana z dobrowolnych składek pracowników. W krótkim czasie z fabryki wyszły lornetki teatralne, telemetry, binokulary, przyrządy pomiarowe, różnokolorowe wyroby szklane dla potrzeb przemysłu i pewne sprzęty naukowe. Fabryka ta też wytwarzała i naprawiała wyposażenie optyczne dla walczącego frontu [...] To, czego nie zdołali uczynić prywatni kapitaliści, zostało zrealizowane dzięki zdolnościom twórczym członków Związku Pracowników Optycznych z CNT”* [Op. Cit.].

Dlatego pracownicza kontrola, nie będąc najmniejszym zagrożeniem dla innowacji, zwiększyłaby ich ilość, i, co ważniejsze, skierowała je ku poprawianiu jakości życia wszystkich, w przeciwieństwie do powiększania zysków niewielu. Ten aspekt anarchistycznego społeczeństwa zostanie omówiony bardziej szczegółowo w sekcji I (Jak by wyglądało anarchistyczne społeczeństwo?). Dla uzupełnienia przejrzyj sekcje J.5.10, J.5.11 i J.5.12, w których znajdziesz więcej informacji o tym, dlaczego anarchiści popierają samorządność pracowniczą i dlaczego, pomimo jej wyższej efektywności i wydajności pracy, kapitalistyczny rynek będzie ją odrzucał.

Krótko mówiąc, argument, że wolność zwiększa ilość innowacji i wydajność pracy, zamiast stanowić obronę pobierania kapitalistycznych zysków, naprawdę sprzyja libertariańskiemu socjalizmowi i samorządności pracowniczej. Nie jest to niespodzianką, ponieważ właśnie równość może zmaksymalizować wolność, a więc pracownicza kontrola (a nie władza kapitalisty) jest kluczem do innowacji. Tylko ci, którym wolność myli się z uciskiem pracy najemnej będą tym zaskoczeni.

C.2.5 Czy kierownicy nie są pracownikami i nie tworzą wartości rynkowej?

Oczywiście, można by przekonywać, że kierownicy to też “pracownicy”, a więc wnoszą wkład do wartości wyprodukowanych towarów. Jednakże to nie jest tak. Chociaż mogą oni nie posiadać narzędzi produkcji, to w oczywisty sposób są nabywcami siły roboczej i sprawują nad nią kontrolę. A pod ich patronatem produkcja jest nadal produkcją **kapitalistyczną**. Wytworzenie warstwy kierowników, “niewolników zarobków”, w niczym nie zmienia kapitalistycznych stosunków produkcji. W rezultacie warstwy kierownicze to **de facto** kapitaliści. Ponieważ wyzysk wymaga pracy (“*Jest praca i praca*”, jak zauważył Bakunin, “*Istnieje praca produkcyjna i praca polegająca na wyzysku*” [Filozofia polityczna Bakunina]), zarząd jest niczym wczesny “pracujący kapitalista”, a jego “płace” pochodzą z wartości dodatkowej zawłaszczanej robotnikom i urzeczywistnianej na rynku. Albo, używając innej analogii, kierownicy są podobni poganiaczom niewolników, zatrudnionym przez właścicieli niewolników, którym się nie chce samodzielnie kierować niewolnikami. Płace poganiaczy niewolników pochodzą z wartości dodatkowej wyciskanej z niewolników; praca poganiaczy sama w sobie nie jest produkcyjna.

Zatem rola kierowników jako wyzyskiwaczy, nawet jeśli można ich zwolnić, nie różni się od roli kapitalistów. Ponadto “*udziałowców i kierowników/technokratów łączą wspólne dążenia: osiągnięcia zysków i odtwarzania stosunków hierarchii, wykluczających większość zatrudnionych z faktycznego podejmowania decyzji*” [Takis Fotopoulos, “*The Economic Foundations of an Ecological Society*”, p. 16, **Society and Nature**, No.3, pp. 1-40].

Nie zamierzamy przez to mówić, że sto procent tego, co robią kierownicy, jest wyzyskiem. Sprawę komplikuje fakt, że istnieje słuszna potrzeba koordynacji między różnymi etapami skomplikowanego procesu produkcyjnego – potrzeba, która utrzyma się w libertariańskim socjalizmie i będzie spełniana przez obieralnych i odwoływalnych (a w pewnych wypadkach spełniających swą funkcję na zmianę) menedżerów (patrz sekcja I). Ale w kapitalizmie menedżerowie proporcjonalnie do swojej bliskości do szczytu piramidy stają się coraz większymi pasożytami. W istocie, im większa odległość od procesu produkcyjnego, tym wyższe zarobki; równocześnie im dystans ten jest mniejszy, tym większe prawdopodobieństwo, że “kierownik” będzie pracownikiem mającym niewiele więcej władzy od przeciętnego robotnika. Przy kapitalistycznej organizacji pracy, im mniej się robi, tym więcej się otrzymuje. W praktyce dyrektorzy na ogół żądają od podwładnych wykonywania funkcji menedżerskich (tj. koordynujących), a podejmowanie szerszych decyzji

strategicznych pozostawiają samym sobie. A ponieważ ich władza podejmowania decyzji wywodzi się z hierarchicznej struktury firmy, można by ich łatwo zastąpić, gdyby władza podejmowania decyzji znalazła się w rękach tych, których one będą dotyczyć.

C.2.6 Czy odsetki nie są nagrodą za czekanie, a kapitalizm nie jest przez to sprawiedliwy?

Koncepcja, mówiąca, że odsetki są nagrodą za “wstrzemięźliwość” ze strony oszczędzających, jest powszechnie przyjęta w kapitalistycznej ekonomii. Jak przekonuje Alfred Marshall, “*jeżeli przyznamy, że [towar] jest produktem samej tylko pracy, a nie pracy i czekania, to bez cienia wątpliwości nieubłagana logika zmusi nas do przyznania, że nie ma usprawiedliwienia dla odsetków, nagrody za czekanie*” [Zasady ekonomii]. Chociaż po cichu tu się przyznaje, że praca to źródło całej wartości w kapitalizmie (i że wstrzemięźliwość nie jest **źródłem** zysków), to zarazem się stwierdza, że odsetki są dającym się usprawiedliwić żądaniem przejścia wartości dodatkowej wytworzonej przez robotnika.

Dlaczego tak się dzieje? Kapitalistyczna ekonomia twierdzi, że “wstrzymując się od konsumpcji” kapitalista pozwala na rozwój nowych środków produkcji, a więc powinien być nagrodzony za to poświęcenie. Inaczej mówiąc, w celu uzyskania kapitału dostępnego jako wkład – tj. poniesienia kosztów teraz, aby zwróciły się one w przyszłości – ktoś musi się zgodzić na odłożenie na później swojej konsumpcji. Jest to rzeczywisty koszt, i to taki, który ludzie poniosą dopiero jeśli zostaną za to później wynagrodzeni.

Krytykowi kapitalizmu ta teoria zwykle wydaje się niedorzeczna – mówiąc prosto, czy rzeczywiście właściciel kopalni poświęca się bardziej od górnika, a bogaty akcjonariusz od robotnika pracującego w fabryce samochodów, w której tamten ma udziały? Bogatej osobie o wiele łatwiej “wstrzymać się od konsumpcji” niż komuś o przeciętnych dochodach. Potwierdza to statystyka, ponieważ jak odnotował Simon Kuznets, “*tylko grupy o wyższych dochodach oszczędzają; całkowite oszczędności grupy poniżej szczytowych dziesięciu procent są w niezłym przybliżeniu równe zeru*” [Struktura i wzrost gospodarczy]. Dlatego pozorna słuszność odsetek jako zapłaty za ból powstrzymywania się od konsumpcji opiera się na przesłance, że typowy wkład oszczędnościowy należy do gospodarstwa domowego o małych lub średnich dochodach. Ale we współczesnych społeczeństwach kapitalistycznych sprawa tak się nie przedstawia. Takie gospodarstwa domowe nie są źródłem większości oszczędności; lwia część wypłat odsetków nie dla nich jest przeznaczona.

Ujmując tę kwestię inaczej, kapitalistyczni orędownicy odsetków rozważają “wstrzymywanie się od konsumpcji” tylko jako abstrakcję, bez przekładania jej na konkrety. Na przykład kapitalista może “wstrzymać się od konsumpcji” 48 Rolls Royce’ów, ponieważ potrzebuje pieniędzy na udoskonalenie niektórych maszyn swojej fabryce; równocześnie samotna matka może “wstrzymać się od konsumpcji” żywności albo odpowiedniego mieszkania, aby spróbować lepiej zaopiekować się swoimi dziećmi. Te dwie sytuacje są krańcowo różne, ale kapitalista stawia między nimi znak równości. Zakłada się przez to, że “niemożność kupienia tego, czego się tylko chce” jest tym samym, co “niemożność ku-

pienia rzeczy, których się potrzebuje”, a więc zniekształca oczywistą różnicę w kosztach takiego odkładania konsumpcji na później!

Stąd komentarz Proudhona, że pożyczanie kapitału “nie obejmuje rzeczywistego poświęcenia ze strony kapitalisty”, a więc “nie pozbawia on się [...] kapitału, który pożycza. Przeciwnie, pożycza go dokładnie z tego powodu, że ta pożyczka nie jest dla niego stratą, bo jest dostatecznie wyposażony w kapitał i bez tego; w ostateczności, pożycza go, ponieważ ani nie zamierza, ani nie jest w stanie zrobić z niego użytku osobiście – bo gdyby musiał go pozostawić w swoich własnych rękach, to ten kapitał, bezpłodny ze swej natury, pozostałby bezpłodny, podczas gdy pożyczając i czerpiąc z tego odsetki, zbiera się zysk, który umożliwia kapitaliście życie bez pracy. Obecnie, zarówno w ekonomii politycznej, jak i w ekonomii moralnej, życie bez pracy jest proponowaniem sprzeczności, rzeczą niemożliwą” [Odsetki a kapitał: pożyczka to służba].

Proudhon kontynuuje:

“Weźmy właściciela, który posiada dwa majątki – jeden koło Tours, a drugi pod Orleanem, i jest zobowiązany do utrzymywania swojej siedziby w tym z nich, z którego korzysta, i w konsekwencji do opuszczenia swojej siedziby w drugim – czy taki ktoś może twierdzić, że pozbawia się czegośkolwiek, ponieważ nie może, jak Bóg, być obecny i działać wszędzie? Równie dobrze możemy powiedzieć, że my, którzy żyjemy w Paryżu, jesteśmy pozbawieni mieszkania w Nowym Jorku! Wyznajcie zatem, że straty kapitalisty są pokrewne stracie pana, któremu uciekł niewolnik, stracie księcia wygnanego przez swoich poddanych, stracie rabusia, który pragnąc włamać się do domu zastaje psy na straży i mieszkańców w oknach” [Ibid.].

W świecie kapitalisty, przemysłowiec, który nie może sobie kupić trzeciego domu letniskowego “cierpi” wyrzeczenia równoważne wyrzeczeniom kogoś, kto odkłada na później nabycie czegoś naprawdę potrzebnego. Podobnie – jeżeli przemysłowiec “zarabia” odsetki sto razy większe od pensji górnikowi węglowemu, pracującego w jego kopalni, to “cierpi” stokrotnie większą niewygodę żyjąc w swoim pałacu niż górnik, naprawdę pracujący na wyrobisku w niebezpiecznych warunkach. “Niedogodność” wstrzymywania się od konsumpcji, gdy się żyje w luksusie, jest oczywiście sto razy większa niż “niedogodność” harowania na życie, a więc powinna zostać wynagrodzona właśnie w takiej proporcji. Oczywiście, jest sprzecznością, że orędownicy kapitalizmu odczuwają, iż kapitaliści zasługują na rekompensatę za swoją “wstrzemięźliwość” w cieszeniu się przyszlą zdobyczą, a równocześnie odmawiają uznania dwuznaczności tej tezy.

Ujmując rzecz całościowo, jak stwierdziła Joan Robinson, “czekanie” oznacza tylko posiadanie bogactwa” [Przyczynek do nowoczesnej ekonomii]. Odsetki nie są nagrodą za “czekanie”, raczej są jedną z wielu nagród za bycie bogatym.

Trudno się więc dziwić, że neoliberalni ekonomiści wprowadzili termin **czekanie** jako “wyjaśnienie” zwrotów dla kapitału (takich jak odsetki). Przed tą zmianą w ekonomicznym żargonie, głównonurtowi ekonomiści używali pojęcia “wstrzemięźliwość” (terminu wynalezionego przez Nassau Seniora) do tłumaczenia (a więc usprawiedliwiania) odsetek. “Teoria” Seniora została skwapliwie wykorzystana do obrony zwrotów dla kapitału, i tak samo

stało się z terminem “czekanie” po jego wprowadzeniu w 1887 roku. Co ciekawe, “czekanie”, chociaż dotyczy **dokładnie** tej samej sprawy, stało się zalecanym terminem po prostu dlatego, że miało mniej obronny wydźwięk niż “wstrzemięźliwość”. Zdaniem Marshalla, określenie “wstrzemięźliwość” “*podlegało błędnemu rozumieniu*”, ponieważ było zdecydowanie zbyt wielu bogatych ludzi dookoła, którzy otrzymywali odsetki i dywidendy, a nie zdarzyło się nigdy, aby ci ludzie powstrzymywali się od czegokolwiek (jak zauważył Marshall, “*bardzo bogate osoby najbardziej gromadzą dobra, a niektórzy [!] z nich żyją w luksusach*” [Op. Cit.]). Dlatego opowiedział się za określeniem “czekanie”, ponieważ jego używanie miało “zaletę”, zwłaszcza wobec faktu, że socjaliści od dawna wykazywali oczywisty fakt, iż kapitaliści nie “*powstrzymują się*” od niczego. Lekcja jest oczywista – jeżeli w głównym nurcie ekonomii rzeczywistość kłóci się z teorią, nie należy rewidować teorii, a tylko zmienić jej nazwę!

Rzeczywiście, jak to ukazuje Joan Robinson, prokapitalistyczne teorie o tym, kto wykazuje wstrzemięźliwość, są błędne, “*ponieważ oszczędzanie w głównej mierze bierze się z zysków, a płace realne dążą do tym większego obniżania się, im wyższa jest stopa zysku, to wstrzemięźliwość związana z oszczędzaniem dotyczy głównie pracowników, którzy potem nie otrzymują żadnego udziału w ‘nagrodzie’*” [Akumulacja kapitału].

Mówienie, że ci, którzy dzierżą kapitał mogą rościć sobie pretensje do części produktu społecznego dzięki powstrzymywaniu się albo czekaniu nie dostarcza żadnego wyjaśnienia na temat tego, co czyni produkcję rentowną, a więc jak duże odsetki i dywidendy mogą być wypłacane. Opieranie się na teorii o “czekaniu” na temat przyczyn występowania zwrotów kapitałowych nie przedstawia niczego więcej, jak tylko niechęć ekonomistów do krytycznego badania źródeł tworzenia wartości w gospodarce oraz do analizowania stosunków społecznych między pracownikami a szefami czy dyrektorami w halach fabrycznych. Uczynienie tego podałoby w wątpliwość całą istotę kapitalizmu i jakiegokolwiek tezy, że opiera się on na wolności.

C.2.7 Ale czy “rosnąca wartość” pieniądza w czasie nie usprawiedliwiłaby pobierania odsetek w bardziej egalitarnym kapitalizmie?

Trzeba powiedzieć więcej o odsetkach, ponieważ w bardziej egalitarnym kapitalizmie (jeżeli takie coś w ogóle mogłoby istnieć) w dalszym ciągu mielibyśmy odsetki, a większy egalitaryzm mógłby zostać nawet użyty jako podstawa do ich usprawiedliwienia.

Rzeczywiście, obrazowa historyjka, przedstawiana przez zwolenników kapitalizmu w celu usprawiedliwiania odsetków (lub przywłaszczania sobie wartości dodatkowej w ogóle) zwykle rozpoczyna się w fikcyjnej społeczności równych. Tłumacząca odsetki teoria preferencji czasowych opiera się właśnie na takiej fikcji. Przedstawia nam się argument, że jednostki mają różne “preferencje czasowe”. Twierdzi się, że większość osób woli raczej konsumować teraz niż potem, podczas gdy nieliczni wolą teraz oszczędzać pod warunkiem,

że będą później mogli skosztować więcej. Odsetki są dlatego zapłatą zachęcającą ludzi do odłożenia konsumpcji na później, a więc zależą od subiektywnych ocen jednostek.

W oparciu o ten argument wielu zwolenników kapitalizmu twierdzi, że osoba, która dostarczyła kapitał jest uprawniona do odzyskania **więcej** niż włożyła, a to z powodu “rosnącej wartości pieniądza w czasie”. Dzieje się tak dlatego, że osoba, która dostarczyła maszyn, narzędzi itp. musiała przełożyć na później ilość konsumpcji równą X, którą mogłaby się cieszyć dzięki sumie pieniędzy równej cenie dostarczonego sprzętu. Dostarczyciele kapitału później odzyskają z powrotem jedynie siłę nabywczą równą X, po tym, jak otrzymają za zapłatę za sprzęt itd. Dopiero przejęcie części pomnożonych przez ten czas wyrobów im to umożliwi. Skoro ludzie wolą konsumować teraz niż potem, można ich przekonać do zaniechania konsumpcji teraz tylko poprzez obietnicę uzyskania więcej w przyszłości. Stąd zwroty dla kapitału opierają się na tej “rosnącej wartości pieniądza w czasie” i na argumencie, że jednostki mają rozmaite “preferencje czasowe”.

To, że pomysł nierobienia niczego (tzn. niekonsumowania) może zostać uznany za produktywny, mówi bardzo wiele o kapitalistycznej teorii. Nawet zwolennicy kapitalizmu przyznają, że dochody z odsetek “*powstają niezależnie od jakichkolwiek osobistych działań kapitalisty. Narastają mu one nawet gdy nie ruszył palcem w buty w celu ich wytworzenia [...] I spływają nigdy nie wyczerpując kapitału, z którego powstały, i dlatego bez żadnych niezbędnych ograniczeń dla swego trwania. Są one, jeżeli można użyć takiego wyrażenia w odniesieniu do spraw doczesnych, zdolne do nieśmiertelnego życia*” [Eugen Bohm-Bawark, **Kapitał i odsetki**, tom I]. Nie trzeba powtarzać, iż Bohm-Bawark potem przeszedł do usprawiedliwienia tego stanu rzeczy.

Nie zapominajmy, że dzięki **jednej** decyzji nierobienia niczego (czyli **niekonsumowania**), kapitalista będzie nagradzany za tylko **jeden** akt abstynencji. Trudno to uznać za sprawiedliwy układ. Jak powiedział David Schweickart, “*Kapitalizm naprawdę wiecznie nagradza pewne jednostki. Co, jeżeli ma zostać usprawiedliwione według formułki o wnoszeniu wkładu, musi oznaczać obronę tezy, iż niektóre wkłady są doprawdy wieczne*” [**Przeciw kapitalizmowi**]. Do tego jeszcze odbiorca odsetek może przekazać korzyści płynące z tej **jednej** decyzji rodzinie po swojej śmierci, jeszcze nawet bardziej umniejszając występowanie “wstrzeźliwości”.

I to właśnie wobec słabości teorii kapitału mówiącej o “wstrzeźliwości” czy “czekaniu” Bohm-Bawark zaproponował teorię o “preferencjach czasowych” (mianowicie, że wartość dodatkowa rodzi się w wyniku wymiany obecnych dóbr na przyszłe, gdyż przyszłe dobra są cenione mniej niż obecne wskutek “preferencji czasowych”). Oczywiście ta teoria podlega dokładnie tym samym zastrzeżeniom, które wysunęliśmy w poprzedniej sekcji. Psychologia jednostki jest uwarunkowana przez położenie społeczne, w jakim się ona znajduje. Jak “wstrzeźliwość” czy “czekanie” jest o wiele łatwiejsze do wykonania, kiedy jest się bogatym, tak samo czyjeś “preferencje czasowe” są także określone przez pozycję społeczną tego kogoś. Jeśli ma się więcej pieniędzy, niż wystarcza na zaspokojenie bieżących potrzeb, łatwiej można coś “odliczyć” na przyszłość (na przykład robotnicy będą cenić przyszły wytwór swojej pracy mniej od swoich obecnych pensji, po prostu dlatego, że bez tych pensji w ogóle nie będzie żadnej przyszłości). A jeżeli czyjeś “preferencje czasowe” zależą od faktów społecznych (takich jak dostępne zasoby, przynależność klasowa

itp.), to nie można mówić, że odsetki opierają się na subiektywnych ocenach, gdyż nie są one czynnikiem niezależnym. Mówiąc inaczej, oszczędzanie nie jest wyrazem “preferencji czasowych”, ono po prostu wyraża stopień nierówności.

Nawet jeżeli pominiemy problem wpływu nierówności na subiektywne “preferencje czasowe” jednostek, to i tak teoria ta wciąż jeszcze nie dostarcza nam niczego na obronę odsetków. Warto zacytować słowa sławnej post-keynesowskiej ekonomistki Joan Robinson, tłumaczące, dlaczego tak jest:

*“Pojęcie, że istoty ludzkie odliczają coś sobie na przyszłość, wydaje się pozostawać w zgodzie z subiektywnymi doświadczeniami każdego człowieka, ale wniosek z tego wyciągnięty **wcale nie wynika z tych przesłanek**, ponieważ większość ludzi ma wystarczająco dużo rozumu, aby chcieć być w stanie realizować swą moc konsumpcyjną tak długo, jak tylko na to los pozwoli, a wielu ludzi znajduje się w sytuacji, w której ma wyższe dochody w teraźniejszości od tych oczekiwanych w przyszłości (zarabiający pensję będą musieli odejść na emeryturę, interesy mogą iść lepiej teraz niż prawdopodobnie będą szły w przyszłości itp.), i wielu spogląda poza kres swojego życia i pragnie pozostawić moc konsumpcyjną spadkobiercom. Zatem ogromna rzesza [...] gorliwie poszukuje wiarygodnego środka przeniesienia siły nabywczej w przyszłość [...] Nie jest możliwe powiedzenie, jakie ceny by panowały, gdyby istniał rynek wymiany obecnej **na** przyszłą siłę nabywczą, nie poddany żadnym innym wpływom poza pragnieniami jednostek wyrażanymi w optymalnym wzorcu rozkładu ich konsumpcji w czasie. Mogłoby się stać tak, iż na takim rynku prawidłowością by była ujemna stopa procentowa [...]*

*“Stopa procentowa jest w normalnych warunkach dodatnia z zupełnie innego powodu. Obecna siła nabywczą jest cenna po części i dlatego, że przy kapitalistycznych regułach gry pozwala swemu właścicielowi [...] na zatrudnienie pracy najemnej i podjęcie produkcji, która zaowocuje nadwyżką przychodów nad kosztami. W gospodarce, w której oczekuje się, że stopa zysku będzie dodatnia, również stopy procentowe będą dodatnie [...] [a więc] obecna wartość siły nabywczą przekracza jej przyszłą wartość dla odpowiedniego poziomu [...] To jednak nie ma zupełnie nic wspólnego z subiektywną **stopą dyskontową na przyszłość** zatroskanej jednostki [...] “ [Akumulacja kapitału].*

Tak więc odsetki mają niewiele wspólnego z “preferencjami czasowymi”, a znacznie więcej z nierównościami towarzyszącymi ustrojowi kapitalistycznemu. W rezultacie, teoria “preferencji czasowych” z góry zakłada to, co próbuje udowodnić. Odsetki są dodatnie po prostu dlatego, że kapitaliści mogą zawłaszczać robotnikom wartość dodatkową i z tego powodu obecny pieniądz ma większą wartość od przyszłego. Doprawdy, w świecie nacechowanym niepewnością przyszły pieniądz może być nagrodą samą w sobie (na przykład pracownicy, którzy w przyszłości będą stawiać czoła bezrobociu, być może będą cenili tę samą sumę pieniędzy bardziej niż teraz). Pieniądz teraźniejszy jest cenniejszy tylko dlatego, że daje władzę rozmieszczania zasobów i wyzyskiwania pracy najemnej. Innymi słowy, kapitalista nie dostarcza “czasu” (jak przekonuje teoria “rosnącej wartości pieniądza w czasie”), on dostarcza władzy.

Zatem, czy ktoś, kto oszczędza, zasługuje na nagrodę za oszczędzanie? Mówiąc prosto, nie. Dlaczego? Ponieważ akt oszczędzania nie jest bardziej produkcyjnym aktem niż nabycie jakiegoś towaru. To jasne, że nagrodą za nabycie towaru jest ten towar. Przez analogię, nagrodą za oszczędzanie nie powinny być odsetki, lecz czyjeś oszczędności – zdolność do konsumowania w późniejszym czasie.

Kapitałiści zakładają, że ludzie nie będą oszczędzać, o ile nie obieca im się zdolności do **większego** konsumowania w późniejszym czasie, ale dokładne zbadanie tego argumentu odsłania jego absurdalność. Ludzie w wielu różnych ustrojach gospodarczych oszczędzają w celu późniejszego konsumowania, ale tylko w kapitalizmie zakłada się, że potrzebują za to dodatkowej nagrody, poza nagrodą dostępu do posiadanych oszczędności w celu późniejszej konsumpcji. Rolnik “odkłada konsumpcję”, aby mieć ziarno pod zasiew w przyszłym roku, wiewiórka “odkłada konsumpcję” orzechów, aby mieć oszczędności w zimie. Ale żadne z nich nie oczekuje, że ujrzy rozrost swoich zbiorów z biegiem czasu. Dlatego nagrodą za oszczędzanie są oszczędności, tak jak nagrodą za konsumpcję jest konsumpcja. Faktycznie kapitalistyczne “objaśnianie” odsetków ma wszelkie znamiona apologetyki. Jest to zwyczajna próba usprawiedliwienia pewnej działalności bez jej dokładnego przeanalizowania.

Trzeba przyznać wprawdzie, że podstawą dla tego argumentu usprawiedliwiającego odsetki jest pewna prawda ekonomiczna, ale jej formułowanie przez zwolenników kapitalizmu jest niedokładne i niefortunne. W pewnym sensie ‘czekanie’ to warunek **pomnażania** kapitału, ale nie kapitału jako takiego. Społeczeństwo, które pragnie powiększyć swoje zasoby dóbr kapitałowych może być zmuszone do przełożenia na później niektórych satysfakcji. Zakłady pracy i zasoby przestawione na produkowanie dóbr kapitałowych mimo wszystko nie mogą zostać wykorzystane do wytwarzania przedmiotów do konsumpcji. Dlatego, podobnie jak w przypadku większej części kapitalistycznej ekonomii, istnieje ziarno prawdy w tej teorii, ale to ziarno prawdy jest wykorzystywane do sadzenia lasu, w którym rosną półprawdy i pomieszanie pojęć.

Każda gospodarka jest siecią, w której decyzje mają wpływ na każdego. Dlatego jeżeli niektórzy ludzie w chwili obecnej nie konsumują, produkcja jest przestawiana z dóbr konsumpcyjnych na inne cele, a to ma wpływ na wszystkich. Albo, ujmując to odrobinę inaczej, sumaryczny popyt – a więc i sumaryczna podaż – zmienia się, gdy niektórzy ludzie przekładają konsumpcję na później, i ma to wpływ na innych. Zmniejszenie się popytu na dobra konsumpcyjne wpływa na producentów tych dóbr. W kapitalizmie może to skutkować tym, że inni ludzie będą musieli “odłożyć konsumpcję na później”, gdyż nie będą mogli sprzedać swoich dóbr na rynku; ale zwolennicy kapitalizmu zakładają, że **tylko** kapitałiści ulegają wpływowi swoich decyzji o przełożeniu konsumpcji, i dlatego powinni za to dostać nagrodę. Doprawdy, zwolennicy kapitalizmu nawet nie uznają za problem do omawiania tego, dlaczego ktoś powinien być nagradzany za podjęcie decyzji, która może pograżyć przedsiębiorstwa w kryzysie, w ten sposób **ograniczając** dostępność środków produkcji, gdyż zmniejszony popyt skutkuje utratą wielu miejsc pracy i unieruchomieniem fabryk.

Na koniec, musimy rozważyć, co odsetki tak naprawdę oznaczają. **Nie są** one tym samym, co inne formy wymiany. Proudhon wskazał, na czym polega różnica:

“Porównując pożyczkę do **sprzedaży**, powiesz: Twój argument jest tak samo słuszny przeciwko sprzedaży, jak przeciw pożyczce, ponieważ kapelusznik, który sprzedaje kapelusze, nie **wyzbywa się** ich za darmo.

“Nie, ponieważ otrzymuje za swoje kapelusze – a przynajmniej uważa się, że ma do tego prawo – natychmiast ich dokładną wartość, ani **mniej**, ani **więcej**. Lecz kapitalistyczny wierzyciel nie tylko nie zostaje ogołocony, skoro odzyskuje swój kapitał nietknięty, ale otrzymuje więcej niż swój kapitał, więcej niż wnosi do wymiany; otrzymuje jako dodatek do swego kapitału odsetki, które nie reprezentują żadnego prawdziwego produktu z jego strony. Otóż, usługa która nie wymaga żadnej pracy od tego, kto ją wyświadcza, jest usługą, która może stać się bezpłatna” [Kapitał a odsetki: obroty kapitału, a nie sam kapitał, dają początek postępowi].

Dlatego sprzedawanie prawa do wykorzystywania pieniędzy (za które płaci się odsetkami) nie jest tym samym, co sprzedaż towaru. Sprzedawca towaru nie otrzymuje go z powrotem razem z zapłaconą ceną. W rezultacie, tak jak w przypadku czynszów i zysków, odsetki są zapłatą za wykorzystywanie czegoś. Nie jest to akt produkcyjny, który powinien zostać wynagrodzony. W ostatecznym rozrachunku odsetki są wyrazem nierówności, **nie** wymiany:

“Jeżeli zanosi się na mędrkowanie z nazywaniem ‘pieniądza teraz’ dobrem różnym od ‘pieniądza potem’, to w żadnym przypadku nie może ono być nieszkodliwe, ponieważ zamierzonym rezultatem jest podciągnięcie pożyczania pieniędzy pod kategorię wymiany [...] [ale] istnieją oczywiście różnice... [ponieważ w normalnej wymianie towarowej] obie strony coś mają [podczas gdy przy pożyczce] on ma coś czego ty nie masz [...] [zatem] relacją tą rządzi nierówność. On ma więcej niż ty masz teraz, i on dostanie z powrotem więcej niż daje” [Schweickart, **Op. Cit.**].

Dlatego też dla ubogiej osoby pożyczanie pieniędzy nie jest wyborem między większą konsumpcją teraz i mniejszą później a mniejszą konsumpcją teraz i większą później. Jeśli nie będzie żadnej konsumpcji teraz, to nie będzie też nigdy później, bo dana osoba umrze z głodu. Na dodatek, nawet we względnie egalitarnym kapitalizmie, odsetki oznaczają zakładanie, że producent nowego kapitału **nie** będzie wytwarzał towarów. Niedoszli kapitaliści “odłożyli konsumpcję na później” i pozwolili tym samym na zbudowanie maszyny. Potem oferują innym zezwolenie na jej używanie za zapłatą, ale **nie** sprzedają towaru, lecz pobierają czynsz za wykorzystywanie czegoś. Zaś dawanie pozwolenia nie jest aktem produkcyjnym (jak zauważyliśmy powyżej).

Dlatego dostarczanie kapitału i pobieranie odsetek to nie są działania produktywne. Jak przekonywał Proudhon, “wszystkie otrzymane czynsze (nominalnie jako koszty, ale tak naprawdę jako zapłata za pożyczkę) to akt własności – rabunku [kradzieży]” [Co to jest własność]. Mówiąc inaczej, kapitalizm opiera się na lichwie, tj. płaceniu za używanie czegoś. Posiadacz/ka maszyny “przełożył/a konsumpcję na później”, a więc zostaje “nagrodzony/a” najemnymi robotnikami, którymi może rządzić i wypłaceniem z nawiązką tego, co wcześniej puścił (albo

puściła) w obieg. Do tego jeszcze wytwórcy towarów zrobili przedmioty, za które właściciel maszyny dostaje zapłatę i dalej posiada maszynę! To oznacza, że wypłacane odsetki zostały wzięte z pracy tych, którzy obsługują maszynę i którzy ostatecznie, nie licząc pensji, odchodzą z **niczym**, a więc potem nadal będą płatnymi niewolnikami, szukającymi nowego szefa. Trudno się zatem dziwić, iż Proudhon przekonywał że **“Własność to kradzież!”**

Odsetki są złem, wyraźnym i jednoznacznym. Nie dziwi więc, że zarówno społeczni, jak i indywidualistyczni anarchiści się mu sprzeciwiali. Ben Tucker zakładał, że bankowość wzajemnej pomocy, poza zmniejszeniem odsetków do zera, zwiększy też siłę robotników w gospodarce, przez co rozumiał, że robotnicy będą mieli możliwość odmowy pracy dla kapitalisty, dopóki nie zgodzi się on na to, by akt zatrudnienia oznaczał zarazem transakcję nabycia kapitału, wykorzystywanego przez robotnika (patrz sekcja G). Jeżeli zaś chodzi o społecznych anarchistów, to byli przekonani, że wolne porozumienia między syndykata-
mi i komunami zapewnią odpowiednie inwestycje w nowe środki produkcji. Przyznawali też istnienie sieci wzajemnych wpływów w każdej rozwiniętej gospodarce, a więc to, że ponieważ decyzje inwestycyjne mają wpływ na każdego, każdy powinien mieć coś do powiedzenia w tych sprawach (patrz sekcja I).

C.3 Co decyduje o rozdziale pieniędzy w firmach między zyski a płace?

W każdej chwili w obiegu znajduje się określona ilość nieodpłatnej pracy w formie dóbr i usług reprezentujących większą sumę wartości dodanej niż zapłacona pracownikom. Ta określona suma nieodpłatnej pracy przedstawia całość dostępnych zysków. Każda spółka próbuje maksymalizować swój udział w tej całości, i jeśli spółka naprawdę urzeczywistnia większy udział od przeciętnego, znaczy to, że niektóre inne przedsiębiorstwa otrzymują mniej od średniej. Im większe przedsiębiorstwo, tym jest bardziej prawdopodobne, że otrzyma ono większy udział w dostępnej nadwyżce, z powodów, które omówimy później (patrz sekcja C.5). Ważną rzeczą, którą trzeba tu odnotować, jest to, że przedsiębiorstwa konkurują na rynku, by urzeczywistnić swój udział w podziale całkowitej nadwyżki zysków (nieodpłatnej pracy). Ale **źródło** tych zysków nie znajduje się na rynku, lecz w produkcji. Nie można kupić czegoś, co nie istnieje i dlatego jeżeli jeden zyskuje na rynku, to tylko to, co drugi straci.

Jak wykazaliśmy powyżej, ceny rynkowe są wyznaczane przez ceny produkcji. W dowolnym przedsiębiorstwie płace wyznaczają znaczny odsetek kosztów produkcji. Patrząc na inne koszty (takie jak koszty surowców), dostrzegamy, że płaca znowu odgrywa ważną rolę w wyznaczaniu ich cen. Oczywiście podział ceny towaru na koszty i zyski nie jest stałą proporcją. Co oznacza, że ceny są wynikiem skomplikowanych współzależności poziomów płac i wydajności pracy.

W granicach danego stanu rzeczy walka klasowa między pracodawcami a pracownikami o wynagrodzenia, warunki pracy i przywileje socjalne wyznacza stopień wyzysku w

określonym miejscu pracy i określonej gałęzi przemysłu, a więc kształtuje względne ilości pieniędzy, które pójdą do świata pracy (tj. płace) i do przedsiębiorstwa (zyski). Jak przekonywał Proudhon, wyrażenie „*proporcje między zyskami a płacami*” oznacza „*sytuację na wojnie między kapitałem a pracą*” [**System ekonomicznych sprzeczności**]. Znaczy to też, że wzrost płac może nie podnieść cen, gdyż może ograniczyć zyski albo być związany z wydajnością pracy; ale będzie to miało więcej skutków o szerszym zasięgu, gdyż kapitał, jeżeli trzeba, zostanie przeniesiony do innych gałęzi przemysłu lub innych krajów w celu poprawienia stopy zysku.

Zasadniczą sprawą jest to, że wydobycie wartości dodatkowej z robotników nie jest prostą operacją techniczną, jak wydobycie tyłu a tyłu dzuli z tony węgla. Jest to gorzka walka, na którą kapitaliści tracą połowę swego czasu. Siła robocza nie jest podobna do wszystkich innych towarów – jest i nieodłącznie pozostaje ucieleśniona w istotach ludzkich. Podział na zyski i płace w przedsiębiorstwie i w całej gospodarce zależy od działań robotników, zarówno jako jednostek, jak i jako klasy, i jest modyfikowany przez nie.

Nie twierdzimy, że ekonomiczne i obiektywne czynniki nie odgrywają żadnej roli przy określaniu poziomu płac. Przeciwnie, w danej chwili walka klasowa może się toczyć tylko w istniejących ramach gospodarczych. Jednakże te obiektywne uwarunkowania są nieustannie modyfikowane przez walkę klasową, i to właśnie ten konflikt między ludzkimi a towarowymi cechami siły roboczej jest tym, co w końcu doprowadza kapitalizm do kryzysu (patrz sekcja C.7).

Z tej perspektywy neoliberalna teza, że dany czynnik produkcji (praca, kapitał czy ziemia) otrzymuje udział w dochodach, który wskazuje jego moc produkcyjną „na krańcu”, jest fałszywy. Raczej jest to kwestia władzy – i chęci jej wykorzystania. Jak pisze Christopher Eaton Gunn, ta teza „*nie bierze pod uwagę władzy – polityki, konfliktu i interesów – jako prawdopodobniejszych wskaźników względnego udziału w dochodach w realnym świecie*” [**Samorząd pracowniczy w Stanach Zjednoczonych**]. Jeśli władza świata pracy rośnie, to i jego udział w dochodach będzie dążył do wzrostu, i oczywiście, jeżeli władza świata pracy się zmniejsza, to udział ten spadnie. A historia powojennej gospodarki potwierdza te wnioski – udział świata pracy w dochodach krajów wysoko rozwiniętych spadł z 68% w latach siedemdziesiątych do 65,1% w 1995 roku (w Unii Europejskiej spadł z 69,2% do 62%). W Stanach Zjednoczonych udział świata pracy w dochodach sektora przemysłowego spadł z 74,8% do 70,6% w okresie 1979-89, cofając wzrost, jaki występował przez cały okres lat pięćdziesiątych, sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. Odwrócenie się tendencji wzrostowej nastąpiło w tym samym czasie, gdy władza świata pracy została podcięta przez prawicowe rządy i wysokie bezrobocie.

Dlatego zdaniem wielu anarchistów względny stosunek sił między pracą a kapitałem określa podział dochodów pomiędzy te czynniki. W okresach pełnego zatrudnienia lub wzrostu stopnia organizacji i solidarności w miejscu pracy płace pracownicze będą dążyły do szybszego wzrostu. W okresach, kiedy jest wysokie bezrobocie, słabsze związki zawodowe i mniej akcji bezpośrednich, udział świata pracy będzie spadał. Korzystając z tych spostrzeżeń anarchiści popierają zbiorowe organizacje i działania w celu zwiększenia siły świata pracy i zapewnienia, że dostaniemy więcej z wartości, jaką wytwarzamy.

Neoliberalne rozumowanie, że wzrost wydajności pracy pozwala na zwiększanie płac, zostało poddane licznym wstrząsom poczynając od wczesnych lat siedemdziesiątych. Zazwyczaj podwyżki płac pozostają w tyle za wydajnością pracy. Na przykład, za rządów bardziej wolnego rynku Thatcher, wydajność wzrosła o 4,2%, co stanowi o 1,4% więcej niż wzrost realnych zarobków między 1980 a 1988 rokiem. Pod rządami Reagana wydajność pracy wzrosła o 3,3%, czemu towarzyszył spadek realnych zarobków o 0,8%. Chociaż musimy jeszcze pamiętać, że to są tylko średnie, w których ukryte są rzeczywiste podwyżki płac robotników i kierowników. Biorąc jeden przykład, płace realne pojedynczych zatrudnionych osób w Wielkiej Brytanii wzrosły między 1978 a 1984 o 1,8% w przypadku najniższych 10% z tej grupy, a w przypadku najwyższych dziesięciu procent było to solidne 18,4%. Przeciętny wzrost (10,1%) ukrywa ogromne różnice między szczytem a dnem. Do tego jeszcze te cyfry pomijają punkty wyjściowe tych podwyżek – często olbrzymie różnice płac między pracownikami (porównaj zarobki dyrektora generalnego McDonalda i sprzątaczek z tej firmy). Innymi słowy, prawie nic po podwyżce o 2,8% to wciąż prawie nic!

Spoglądając jeszcze raz na Stany Zjednoczone, odkrywamy, że przeciętne zarobki pracowników, którym się płaci według stawek godzinowych (większość zatrudnionych), osiągnęły swój szczyt w roku 1973. Od tamtej pory wyraźnie się zmniejszały, a w roku 1992 doszły do poziomu z połowy lat sześćdziesiątych. Dla ponad osiemdziesięciu procent amerykańskiej siły roboczej (pracującej przy produkcji, a nie nadzorze) płace realne między 1973 a 1994 spadły o 19,2% w przypadku tygodniowych zarobków, a o 13,4% w przypadku stawek godzinowych. W tym samym czasie wydajność pracy wzrosła o 23,2%. W połączeniu z powyższym obniżeniem się płac realnych w USA widzimy wzrost liczby przepracowanych godzin. Liczba godzin w roku, przepracowanych przez statystyczną rodzinę o średnich dochodach, wzrosła z 3 020 w 1979 do 3 206 w 1989, 3 287 w 1996 i 3 335 w 1997 roku. Podobny proces odkrywamy w Meksyku. Między 1980 a 1992 rokiem wydajność pracy wzrosła o 48 procent, podczas gdy zarobki (przy uwzględnieniu inflacji) spadły o 21 procent.

Między 1989 a 1997 wydajność pracy wzrosła w USA o 9,7%, podczas gdy wynagrodzenie średniego pracownika spadło o 4,2%. Do tego jeszcze liczba godzin pracy średniej rodziny wzrosła o 4% (czyli o trzy tygodnie pracy na pełnym etacie), podczas gdy jej dochody zwiększyły się tylko o 0,6% (czyli inaczej – do stworzenia tego słabego wzrostu przyczyniło się tylko zwiększenie godzin pracy). Gdyby płace pracowników były związane z ich wydajnością, jak przekonuje neoliberalna ekonomia, należałoby oczekiwać, że wraz z podniesieniem się wydajności pracy płace też wzrosną zamiast spadać. Ale jeżeli płace są związane z władzą ekonomiczną, to takiego spadku należało oczekiwać. To wyjaśnia, skąd bierze się pragnienie “elastycznych” rynków pracy, na których siła przetargowa pracowników jest nadwątlona, a więc większa część dochodów może zostać przeznaczona na zyski, a nie na płace. Oczywiście, będzie się przekonywać, że dopiero na doskonale konkurencyjnym rynku (lub, mówiąc bardziej realistycznie, na rynku prawdziwie “wolnym”) będą płace wzrastać proporcjonalnie do wydajności pracy. Jednakże należałoby oczekiwać, że ustrój **bardziej wolnorynkowy** poprawi te sprawy zamiast pogorszyć. Ponadto neoliberalna teza, że związki zawodowe, walka o podwyżki i poprawę warunków pracy przyniosą “na dłuższą metę” uszczerbek robotnikom została w drastyczny sposób obalona przez wyda-

rzenia ostatnich trzydziestu lat – na przykład zanik ruchu robotniczego w USA odcisnął się spadkiem płac, a nie ich wzrostem.

Nie jest niespodzianką, że w hierarchicznym ustroju tym na szczytach powodzi się lepiej niż tym na dole. System został tak ustawiony, ażeby większość wzbogacała mniejszość. Z tego powodu anarchiści przekonują, że organizacja i opór w miejscu pracy ma zasadnicze znaczenie dla utrzymania – a nawet zwiększenia – dochodów świata pracy. Bo jeśli podział dochodów między kapitał a świat pracy zależy od ich względnego układu sił – a tak właśnie jest – to dopiero działania samych pracowników mogą poprawić ich położenie i na nowo określić podział wartości, jaką wytwarzają.

C.4 Dlaczego rynek zostaje zdominowany przez wielki biznes?

“Fakty pokazują [...] że gospodarka krajów kapitalistycznych z biegiem czasu dąży, z pewnymi przerwami, do coraz silniejszej koncentracji” [M.A. Utton, **Ekonomia polityczna wielkiego biznesu**]. Dynamika “wolnego” rynku polega na jego dążeniu do tego, by być zdominowanym przez kilka firm (na poziomie krajowym, i coraz bardziej także na poziomie międzynarodowym), co powoduje oligopolistyczną konkurencję i większe zyski dla najsilniejszych przedsiębiorstw (szczegóły i dowody zobacz w następnej sekcji). Dzieje się tak dlatego, że tylko uznane firmy mogą sobie pozwolić na wielkie inwestycje kapitałowe niezbędne do rywalizacji, ograniczając w ten sposób liczbę konkurencyjnych spółek, które mogą wejść na rynek w danej sytuacji albo na nim przetrwać. Zatem, używając słów Proudhona, “konkurencja zabija konkurencję” [**System ekonomicznych sprzeczności**].

To “nie znaczy, że nie wyłoniły się nowe, potężne marki [po powstaniu wielkiego biznesu w USA od lat osiemdziesiątych XIX wieku]; one się wyłoniły, ale na takich rynkach [...] które były albo małe, albo nie istniały we wczesnych latach XX wieku”. Dynamika kapitalizmu jest taka, że “przewaga w konkurencji [związana z rozmiarami wielkiego biznesu i jego siłą na rynku], raz wytworzona, okazywała się trwała” [Paul Ormerod, **Śmierć ekonomii**].

Dla ludzi z niewielkim kapitałem albo bez żadnego kapitału szansa włączenia się do konkurencji zostaje ograniczona do nowych rynków z niskimi kosztami wejścia (“Gałęzie przemysłu, które na ogół są kojarzone z produkcją na małą skalę, powszechnie [...] wykazują niski poziom koncentracji” [Malcolm C. Sawyer, **Ekonomia przemysłu i firm**]). Jednakże, co jest smutne, wskutek dynamiki konkurencji te rynki zazwyczaj po kolei zostają zdominowane przez kilka dużych firm, gdyż słabsze upadają, a odnoszące sukces rozrastają się i koszty kapitałowe zwiększają się – “Za każdym razem kapitał dopełnia swojego cyklu, jednostka rozwija się mniej w stosunku do niego” [Josephine Guerts, **Anarchy: A Journal of Desire Armed** no. 41, p. 48].

Na przykład między 1869 a 1955 rokiem “nastąpił znaczący rozwój kapitału w przeliczeniu na osobę i ilość siły roboczej. Kapitał netto na głowę wzrósł [...] do niemal czterokrotnej wartości swojego początkowego poziomu [...] w tempie około 17% na każde dziesięciolecie”. Roczne tempo

tworzenia się kapitału brutto urosło “od 3,5 miliarda dolarów w latach 1869-1888 do 19 miliardów w okresie 1929-1955, i do 30 miliardów dolarów w latach 1946-1955. Ten długotrwały wzrost przez jakieś trzy czwarte wieku był zatem około dziewięciu razy większy od poziomu początkowego” [Simon Kuznets, **Kapitał w amerykańskiej gospodarce**, dane w oparciu o stałą wartość dolara (z 1929 roku)]. Weźmy przemysł stalowy jako ilustrację: w roku 1869 przeciętny koszt wyrobów ze stali w USA wynosił 156 tysięcy dolarów, ale w 1899 już 967 tysięcy – wzrost o 520%. W okresie od 1901 do 1950, mienie trwałe brutto wzrosło z 740 201 dolarów do 2 829 186 dolarów w całym przemyśle stalowym, zaś mienie koncernu Bethlehem Steel wzrosło aż o 4386,5% od roku 1905 (29 294 \$) do 1950 (1 314 267 \$). Rozrost tych majątków uwidacznia się zarówno w rozmiarach zakładów pracy, jak też i na poziomie administracji całych przedsiębiorstw (tj. **ponad** pojedynczymi zakładami pracy).

Wraz ze zwiększeniem się ilości kapitału przypadającej na jednego pracownika koszty założenia konkurencyjnej firmy na danym, dobrze rozwiniętym rynku uniemożliwiają uczynienie tego wszystkim oprócz innych wielkich firm (a pomijamy tutaj reklamy i inne wydatki na rozprowadzanie, które powiększają koszty założenia firmy nawet jeszcze bardziej – “reklama podwyższa wymagania kapitałowe dla wejścia do przemysłu” – Sawyer, **Op. Cit.**). J.S Bain [**Bariera w nowej konkurencji**] wyznaczył trzy główne źródła barier wejścia na rynek: “dźwignię ekonomiczną” (tzn. zwiększone koszty kapitałowe dla nowych firm i wynikającą z tego większą rentowność dotychczasowych); rozróżnianie wyrobów (tzn. reklamę); i wreszcie ogólniejszą kategorię, którą nazwał “absolutnym kosztem uzyskania przewagi”.

Ta ostatnia bariera oznacza możliwość przelicytowania mniejszych przedsiębiorstw przez większe w walce o zasoby, pomysły itp. i przeznaczenia większej ilości pieniędzy na badania i rozwój oraz kupowanie patentów. Dlatego duża spółka może uzyskać technologiczną i materialną przewagę nad małą. Może ona narzucić “nieopłacalne” ceny na jakiś czas (i dalej przetrwać dzięki swoim zasobom) – działalność taka jest zwana “drapieżnictwem cenowym” – i (lub) zorganizować hojne kampanie promocyjne w celu zdobycia większego udziału w rynku albo wyrugowania zeń konkurencji. W dodatku wielkim przedsiębiorstwom łatwiej podjąć kapitał z zewnątrz, i ryzyko jest na ogół mniejsze.

Do tego jeszcze wielkie firmy mogą mieć decydujący wpływ na innowacje i rozwój technologii – po prostu mogą wchłonąć nowsze, mniejsze przedsiębiorstwa przy pomocy swojej władzy ekonomicznej, wykupując (a przez to kontrolując) nowe pomysły; bądź co bądź koncerny naftowe trzymają patenty na mnóstwo technologii pozyskiwania energii z alternatywnych źródeł, których nie realizują w celu ograniczenia konkurencji do swojej ropy (oczywiście pewnego pięknego dnia mogą to zrobić, gdy stanie się to dla nich opłacalne). A gdy jeszcze kontrola nad rynkiem jest bezpieczna, oligopole zwykle będą opóźniać innowacje w celu wyciągnięcia maksymalnych korzyści z istniejących fabryk i ich sprzętu, albo wprowadzać pozorne innowacje, aby zmaksymalizować renomę swojego wyrobu. Jeśli ich kontroli nad rynkiem zostaje rzucone wyzwanie (zazwyczaj przez inne wielkie firmy, tak jak było to w przypadku zwiększonej konkurencji ze strony japońskich oligopoli, jakiej stawała się czoło oligopole zachodnie w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych), mogą

wtedy przyspieszyć wprowadzanie bardziej zaawansowanej technologii i zwykle pozostają konkurencyjne (głównie wskutek wielkości zasobów, do których mają dostęp).

Te bariery działają na dwóch poziomach – bariery **bezwzględne** (wejścia na rynki) i **względne** (przemieszczania się). Ponieważ biznes zwiększa swoje rozmiary, ilość kapitału niezbędna do zainwestowania w celu założenia nowej firmy także wzrasta. To ogranicza wchodzenie nowego kapitału na rynek (i zawięza je do firm ze znaczącym wsparciem finansowym i (lub) politycznym):

*“Od chwili, gdy dochodzi do ukształtowania się struktury danej gałęzi przemysłu przez dominujące zrzeszenia gospodarcze, potencjalna konkurencja musi stawiać czoła ogromnym barierom wejścia na rynek. Niezbędne są olbrzymie inwestycje w postaci fabryk, wyposażenia i personelu [...] Rozwój i wykorzystanie zasobów produkcyjnych w ramach zrzeszenia zajmuje znaczną ilość czasu, zwłaszcza w obliczu przeogromnych zobowiązań [...] Właśnie dlatego zaistnienie w przemyśle jest rzeczą wykonalną dla niewielu przedstawicieli biznesu. Przemysł ten charakteryzuje się [...] występowaniem warunków silnej konkurencji. Całkiem inną jeszcze sprawą jest włamanie się do gałęzi przemysłu [...] [naznaczonej przez] władzę oligopolistycznego rynku” [Williamazonick, **Organizacja biznesu a mit gospodarki rynkowej**].*

Ponadto w **samym** oligopolistycznym przemyśle, wielkie rozmiary i siła rynkowa dominujących firm oznacza, że mniejsze firmy doświadczają strat przy próbach ekspansji, co ogranicza konkurencję. Dominujące firmy mają po wielokroć przewagę nad swoimi mniejszymi rywalami – znaczącą siłę nabywczą (którą zdobywają lepsze usługi i niższe ceny od dostawców, jak również lepszy dostęp do zasobów), przywileje w dostępie do zasobów finansowych, większe sumy zatrzymanych zarobków w funduszu inwestycyjnym, “dźwignie ekonomiczne” zarówno wewnątrz, jak i **po między** zakładami pracy, obcinanie cen do poziomów “nieopłacalności” itd. (i oczywiście, mogą one **kupić** mniejsze przedsiębiorstwo – IBM zapłaciło trzy i pół miliarda dolarów za Lotus w 1995 roku. Jest to suma prawie równa całkowitej rocznej produkcji Nepalu, który ma 20 milionów ludności). Wielka firma czy grupa firm może też, w oparciu o swoje ugruntowane stosunki z klientami bądź dostawcami, ograniczyć działalność mniejszych firm, które próbują się powiększać (na przykład, wykorzystując swoją kontrolę nad rynkiem do powstrzymania kontaktów z nimi, wykupując produkty mniejszych firm).

Trudno się więc dziwić, że Proudhon przekonywał iż “w przypadku konkurencji [...] najcięższe bataliony mają zapewnione zwycięstwo” [**Op. Cit.**].

W rezultacie tych barier wejścia i przemieszczania się, rynek zostaje podzielony na dwa główne sektory – jeden oligopolistyczny, i drugi bardziej konkurencyjny. Te sektory działają na dwu poziomach – w obrębie rynków (kilka firm na danym rynku ma bardzo wielki w nim udział, władzę i dodatkowe zyski) i w obrębie samej gospodarki (niektóre rynki posiadają wysoki stopień koncentracji i są zdominowane przez kilka firm, inne są bardziej konkurencyjne). Skutkiem tego mniejsze firmy są uciskane na oligopolistycznych rynkach przez wielki biznes, obok firm z rynków bardziej konkurencyjnych. Ochrona przed siłami konkurencji oznacza, że cena rynkowa na rynkach oligopolistycznych **nie** zostaje ściągnięta w dół przez rynek do średniej ceny produkcji, lecz zamiast tego dąży do ustabilizowania się wokół ceny produkcji mniejszych firm w danej gałęzi przemysłu (które nie mają do-

stępu do korzyści związanych z dominującą pozycją na rynku). Oznacza to, że dominujące firmy dostają dodatkowe zyski, chociaż bez kuszenia nowego kapitału do wejścia na rynek, gdyż sumy zwrotów nie uczyniłyby przemieszczenia się wartym zachodu – w przypadku wszystkich przedsiębiorstw, prócz tych największych, które zwykle uzyskują porównywalne zwroty na swoich własnych zoligopolizowanych rynkach (a wskutek istnienia władzy na rynku w rękach nielicznych, wejście małych firm może mieć dla nich samych katastrofalne skutki, jeżeli wielkie firmy postrzegają ich ekspansję jako zagrożenie).

Zatem jakiegokolwiek dodatkowe zyski, które wydziera dla siebie wielki biznes, utrzymują się wskutek jego przewagi pod względem koncentracji, władzy na rynku i rozmiarów, która ogranicza konkurencję (zobacz szczegóły w sekcji C.5).

I musimy odnotować, że procesy, które spowodowały powstanie wielkiego biznesu w poszczególnych krajach, funkcjonują także na rynku globalnym. Jak wielki biznes powstał z chęci maksymalizacji zysków i przetrwania na rynku, tak „ponadnarodowe koncerny powstały dlatego, że są one środkiem umacniania bądź zwiększania zysków w świecie oligopoli” [Keith Cowling i Roger Sugden, **Kapitalizm ponadnarodowych monopolii**]. Więc chociaż obraz ściśle ograniczony do jednego kraju pokaże rynek zdominowany przez, powiedzmy, cztery firmy, to widok całego świata pokazuje nam za to dwanaście firm i władza na rynku wygląda dużo mniej dokuczliwie. Ale jak na rynkach krajowych nastąpił wzrost koncentracji firm z biegiem czasu, tak stanie się i na rynkach światowych. Z czasem pojawi się dobrze rozwinięta struktura globalnego oligopolu, z garstką koncernów panującą na większości światowych rynków (mających obroty większe od dochodu narodowego większości krajów – co się dzieje już teraz. Na przykład w 1993 roku Shell posiadał majątek w wysokości 100,8 miliarda dolarów, czyli ponad dwa razy więcej niż wynosi produkt krajowy brutto Nowej Zelandii, a trzy razy więcej niż Nigerii. Całkowite obroty tego koncernu wynosiły 95,2 miliarda dolarów).

Zatem sama dynamika kapitalizmu, wymóg przetrwania na rynku, powoduje, że rynek zostaje zdominowany przez wielki biznes (*“im bardziej rozwija się konkurencja, tym bardziej dąży ona do ograniczenia liczby konkurentów”* [P-J Proudhon, **Op. Cit.**]). Zwolennicy kapitalizmu zazwyczaj nie zauważają ironii w tym, że skutkiem konkurencji jest jej zniszczenie i zastąpienie koordynacji na rynku planowymi przydziałami zasobów.

C.4.1 Jak ogromny jest wielki biznes?

Wpływ wielkiego biznesu na majątki, obroty i podział zysków jest oczywisty. W Stanach Zjednoczonych w 1985 roku istniało 14 600 banków komercyjnych. Pięćdziesiąt największych posiadało 45,7% całego ich mienia, sto największych 57,4%. W 1984 roku w sektorze przemysłowym działało 272 037 korporacji, z których 710 (jedna czwarta procenta) dzierżyło 80,2% całego majątku. W sektorze usług (zazwyczaj uważanym za domenę drobnego biznesu) 95 firm ze wszystkich 899 369 posiadało 28% całego majątku tej branży. W roku 1986 w rolnictwie 29 tysięcy wielkich farm (tylko 1,3% wszystkich gospodarstw) miało na swoim koncie jedną trzecią wszystkich obrotów i 46% zysków na farmach. W roku 1987 najbogatsze 50 firm odnotowało 54,4% całkowitych obrotów wśród pięciuset największych

koncernów przemysłowych, wymienianych przez pismo **Fortune** [Richard B. Du Boff, **Akumulacja a władza**].

Proces uzyskiwania dominacji na rynkach zostaje uwidoczniiony we wzroście udziału wielkich przedsiębiorstw. W Wielkiej Brytanii sto największych przedsiębiorstw przemysłowych zwiększyło swój udział w rynku z 16% w 1909 roku do 27% w 1949, 32% w 1958 i 42% w 1975 roku. Pod względem majątku netto sto największych spółek przemysłowych i handlowych zwiększyło swój udział w całkowitym majątku netto z 47% w 1948 roku do 64% w 1968 i 80% w 1976 [**Economy and Democracy**, p. 239]. Patrząc na szerszy świat odkrywamy, że w roku 1995 około 50 firm produkowało około piętnastu procent wyrobów fabrycznych w uprzemysłowionym świecie. W światowym przemyśle samochodowym istnieje około 150 firm. Lecz dwie największe, General Motors i Ford, produkują łącznie prawie jedną trzecią wszystkich pojazdów. Pięć największych firm montuje połowę wszystkich samochodów, a dziesięć największych firm produkuje ich trzy czwarte. Cztery firmy wytwarzające artykuły gospodarstwa domowego montują 98 procent wszystkich pralek wyprodukowanych w Stanach Zjednoczonych. W amerykańskim przemyśle mięsnym cztery firmy mają na swoim koncie ponad 85% wyprodukowanej wołowiny, podczas gdy do pozostałych 1 245 firm należy mniej niż 15 procent rynku.

Chociaż koncentracja władzy ekonomicznej jest najbardziej wyraźna w sektorze przemysłowym, to nie ogranicza się do niego. Widzimy też wzrost koncentracji w sektorze usług – linie lotnicze, bary z hamburgerami i przemysł rozrywkowy to tylko kilka przykładów.

Innym rezultatem występowania wielkiego biznesu jest to, że rozmaite wielkie przedsiębiorstwa stają się coraz bardziej miejscem lokowania pieniędzy od tych samych podmiotów, gdyż poziom koncentracji w poszczególnych branżach wzrasta. Dzieje się tak dlatego, że kiedy dany rynek zostaje zdominowany przez większe spółki, przedsiębiorstwa te wchodzi na inne rynki (wykorzystując do tego swoje większe zasoby) w celu wzmocnienia swojej pozycji w gospodarce i ograniczenia ryzyka. Można to zobaczyć na przykładzie powstawania “fili” poszczególnych koncernów na wielu rozmaitych rynkach, kiedy to niektóre produkty na pozór konkurują ze sobą nawzajem, a tak naprawdę są własnością tej samej korporacji!

Koncerny tytoniowe są mistrzami tej strategii; większość ludzi popiera ich toksyczny przemysł nie wiedząc nawet o tym! Nie wierzycie? W porządku – jeżeli jedliście jakieś produkty firmy Jell-O, piliście napój Kool-Aid albo syrop Log Cabin, chrupaliście ryż Minute Rice, żłopaliście piwo Miller, żarliście Oreos, smarowaliście pastę Velveeta na krakersach Ritz, a potem splukaliście to wszystko kawą Maxwell House, wsparliście przemysł tytoniowy, a to wszystko bez jednego pyknięcia dymem z papierosa!

Jak na ironię, powód, dla którego gospodarka zostaje zdominowana przez wielki biznes ma wiele wspólnego z samą istotą konkurencji. Ażeby przetrwać (do czego niezbędna jest maksymalizacja zysków) na konkurencyjnym rynku firmy muszą inwestować w kapitał, reklamy itp. Ten proces walki o przetrwanie stwarza bariery dla potencjalnej konkurencji, w wyniku czego coraz więcej rynków zostaje zdominowanych przez kilka wielkich firm.

Zatem dynamika konkurencyjnego kapitalizmu prowadzi do zaprzeczenia samej siebie w formie oligopolu.

C.4.2 Jakie są społeczne skutki istnienia wielkiego biznesu?

Nie jest niespodzianką, że wielu prokapitalistycznych ekonomistów i zwolenników kapitalizmu próbuje zlekceważyć obszerne dane dowodzące rozmiarów i dominacji wielkiego biznesu w kapitalizmie.

Niektórzy zaprzeczają, jakoby wielki biznes był problemem – jeżeli wynikiem działań rynku jest jego dominacja przez kilka koncernów, to niech tak będzie (prawicowo-libertariańska szkoła “austriacka” przoduje w zajmowaniu tego rodzaju stanowiska – chociaż wydaje się nieco ironiczne, że “austriacy” ekonomiści i inni “rzecznicy rynku” powinni zatem sławić stłumienie koordynacji rynkowej przez **planową** koordynację w gospodarce, z którą jest jednoznaczny wzrost rozmiarów wielkiego biznesu). Według ich stanowiska oligopole i kartele zwykle nie żyją zbyt długo, jeśli nie wykonują dobrej pracy w służbie klienta.

Zgadzamy się z tym – jest to właśnie **konkurencja oligopolistyczna**, którą tutaj omawiamy. Wielki biznes musi odpowiadać na popyt (wtedy, gdy nie manipuluje nim i nie stwarza go przez reklamę), w przeciwnym bowiem razie utraci swoje udziały w rynku na rzecz swych rywali (zazwyczaj innych dominujących firm na tym samym rynku lub wielkich firm z innych krajów). Jednakże analizując odpowiedź “wolnego rynku” na rzeczywistość oligopoli pomija się fakt, że jesteśmy czymś więcej niż tylko klientami, i że działalność gospodarcza oraz skutki wydarzeń na rynku wpływają na wiele różnych dziedzin życia. Dlatego nasza argumentacja nie skupia się tylko wokół tego, że płacimy więcej za pewne produkty, niż byśmy płacili na bardziej konkurencyjnym rynku – jesteśmy tutaj zaniepokojeni **szerszymi** skutkami oligopolu. Jeżeli kilka przedsiębiorstw otrzymuje dodatkowe zyski tylko dlatego, że ich wielkość ogranicza konkurencję, to skutki tego będą odczuwane **wszędzie**.

Na początek – te “dodatkowe” zyski będą dążyły do lądowania w rękach nielicznych, wykrzywiając przez to podział dochodów (a więc władzy i wpływów) w społeczeństwie. Dostępne dowody sugerują, że *“bardziej skoncentrowane gałęzie przemysłu rodzą niższy udział płac pracowniczych”* w wartości dodanej danej firmy [Keith Cowling, **Kapitalizm monopolistyczny**]. Największe firmy zatrzymują tylko 52% swoich zysków, reszta jest wypłacana jako dywidendy – dla porównania w mniejszych firmach jest to 79% i *“coś, co można by nazwać udziałem rentierów w korporacyjnej nadwyżce – dywidendy z odsetkami jako część zysków z odsetkami przed opodatkowaniem – gwałtownie podniosło się, z 20-30% w latach pięćdziesiątych do 60-70% we wczesnych latach dziewięćdziesiątych”* [Doug Henwood, **Wall Street**, p. 75, p. 73]. Najwyższe 10% ludności Stanów Zjednoczonych posiada dobrze ponad 80% oszczędności i obligacji należących do osób fizycznych, podczas gdy najbogatsze 5% akcjonariuszy posiada 94,5% wszystkich akcji należących do osób fizycznych. Nic więc dziwnego, że bogactwo uległo takiej koncentracji począwszy od lat siedemdziesiątych [**Ibid.**, pp. 66-67]. Najbardziej podstawową sprawą jest to, że takie skrzywienie dochodów dostarcza kasie kapitali-

stów więcej zasobów do walki w wojnie klas, ale wpływ tej sytuacji znacznie przekracza tę jedną sprawę.

Ponadto *“poziom skumulowanej koncentracji pomaga wskazać stopień centralizacji podejmowania decyzji w gospodarce i władzy ekonomicznej wielkich firm”* [Malcolm C. Sawyer, **Op. Cit.**]. Dlatego oligopol powiększa się i powoduje centralizację władzy ekonomicznej w sprawach decyzji o inwestycjach i ich umiejscowieniu. Potem można te decyzje wykorzystać do podburzania jednego kraju czy regionu przeciwko drugiemu i (lub) jednej siły roboczej przeciwko drugiej – ażeby zmniejszyć płace i pogorszyć warunki pracy wszystkim (albo, co jest równie prawdopodobne – inwestycje zostaną wycofane z krajów z buntowniczą siłą roboczą czy radykalnymi rządami, a wynikły z tego kryzys da im nauczkę, czyje interesy naprawdę się liczą). W miarę rozrostu korporacji władza kapitału nad światem pracy i społeczeństwem też się zwiększa, a groźba przeniesienia kapitału w inne miejsce staje się wystarczająca do sprawienia, by siła robocza zaakceptowała obcinanie zarobków, pogarszanie warunków pracy, “redukcję etatów” itp., a lokalne społeczności – wzrost skażenia środowiska, wprowadzanie prawa sprzyjającego kapitałowi w odniesieniu do strajków, praw związków zawodowych itd. (i zwiększoną kontrolę wielkich korporacji nad polityką wskutek mobilności kapitału).

Oczywiście skutki istnienia oligopoli występują też w dziedzinie władzy politycznej, gdyż ich znaczenie gospodarcze i zasoby dają im możliwość wywierania wpływu na rząd w celu wprowadzenia sprzyjającej polityki – albo bezpośrednio, poprzez zakładanie partii politycznych, albo pośrednio – poprzez decyzje inwestycyjne, czy też wpływ na środki masowego przekazu i zakładanie politycznych ośrodków intelektualnych. Władza ekonomiczna rozszerza się też na rynek pracy, z czego mogą wynikać ograniczone możliwości jej podjęcia, jak również niekorzystny wpływ na sam proces pracy. Wszystko to kształtuje społeczeństwo, w jakim żyjemy – poprzez prawa, jakim jesteśmy podporządkowani, “równość” i “gładkość” “boiska”, której doświadczamy na rynku, oraz dominujące idee w społeczeństwie (patrz w sekcjach D.2 i D.3).

Tak więc wraz ze wzrostem wielkości przychodzi zwiększenie się władzy, władzy oligopoli, by *“wpływać na warunki, które [oligopole] wybierają sobie do działania. Nie tylko one naprawdę reagują na poziom płac i tempo pracy, ale również działają, by je wyznaczyć [...] Wiarygodna groźba przesunięcia produkcji i inwestycji gdzie indziej posłuży im do zamrożenia płac i podniesienia poziomu wysiłku [wymaganego od pracowników] [...] [i] może też być w stanie zdobyć sobie współpracę państwa w zabezpieczeniu odpowiedniego środowiska do działania [...] [w celu] dalszego zwiększenia procentowego udziału zysków”* w wartości dodanej i dochodzie narodowym [Keith Cowling i Roger Sugden, **Kapitalizm ponadnarodowych monopoli**].

Ponieważ rynkowa cena towarów produkowanych przez oligopole jest wyznaczana przez znaczne zawyżanie ponad koszty, znaczy to, że oligopole przyczyniają się do inflacji, gdyż przystosowują się do zwiększania kosztów bądź spadków ich stopy zysku podnosząc ceny. Jednakże to nie oznacza, że oligopolistyczny kapitalizm nie jest podatny na kryzysy. Ani trochę. Walka klasowa będzie wpływać na podział zarobków (a więc i podział zysków), gdyż podwyżki płac nie zostaną w pełni pokryte przez podwyżki cen – wyższe ceny oznaczają niższy popyt, i zawsze istnieje groźba konkurencji ze strony innych oligopoli.

Do tego jeszcze walka klasowa będzie miała wpływ na wydajność pracy i ilość wartości dodatkowej w całej gospodarce, co stanowi główne ograniczenia dla stabilności systemu. Zatem oligopolistyczny kapitalizm nadal musi się zmagać ze skutkami społecznego oporu wobec hierarchii, wyzysku i ucisku, które obarczały w przeszłości bardziej konkurencyjny kapitalizm.

Skutkiem działalności oligopoli jest wykrzywienie się podziału dochodów, dlatego stopień monopolizacji ma główny wpływ na nierówności w dochodach gospodarstw domowych. Przepływ bogactwa w górę pomaga odwrócić produkcję od zaspokajania potrzeb klas pracujących (firmy, które wytwarzają dobra dla elity, mają w swoich rękach rynki i przelicytowują inne w konkurencji o zasoby). Dowody empiryczne przedstawione przez Keitha Cowlinga *“nasuwają wniosek, że redystrybucja na rzecz zysków kosztem płac będzie miała hamujący wpływ na konsumpcję”* [Op. Cit.], co może spowodować depresję. Wysokie zyski oznaczają też, że firmy mogą więcej sobie zatrzymać w funduszach inwestycyjnych (oczywiście – mogą też płacić najwyższemu kierownictwu wyższe wynagrodzenia, albo zwiększać dywidendy). Kiedy kapitał rośnie szybciej niż dochody świata pracy, narasta problem przeinwestowania i skumulowany popyt nie może utrzymać swego przeciwdziałania spadkowi udziałów w zyskach (zobacz więcej o cyklu koniunkturalnym w sekcji C.7). Ponadto, ponieważ zasoby kapitału są większe, oligopol będzie wykazywał tendencję do pogłębiania ewentualnego kryzysu, sprawiając, iż będzie on trwać dłużej i trudniej będzie z niego wyjść.

Spoglądając na oligopol pod kątem efektywności, istnienie dodatkowych zysków oznacza, że wyższe ceny na rynku pozwalają niewydajnym firmom na kontynuowanie produkcji. Mniejsze firmy mogą wytwarzać przeciętne (nie oligopolistyczne) zyski **pomimo** posiadania wyższych kosztów produkcji, nie najlepiej wyposażonych fabryk itp. Skutkiem tego jest niewydolne wykorzystywanie zasobów, gdyż siły rynkowe nie mogą teraz zadziałać na rzecz wyeliminowania firm, posiadających wyższe koszty niż przeciętne (co jest jedną z kluczowych cech kapitalizmu zdaniem jego zwolenników). I oczywiście oligopolistyczne zyski naginają skuteczność w lokowaniu zasobów, gdyż garstka firm może przelicytować całą resztę, co oznacza, że zasoby nie wędrują tam, gdzie są najbardziej potrzebne, ale tam, gdzie znajduje się największy efektywny popyt.

Tak ogromne zasoby dostępne oligopolistycznym przedsiębiorstwom pozwalają też niewydolnym firmom na przetrwanie na rynku, nawet w obliczu konkurencji ze strony innych firm oligopolistycznych. Jak wskazuje Richard B. Du Boff, skuteczność może zostać też *“osłabiona, gdy siła rynkowa tak ogranicza naciski konkurencji, że można obyć się bez reform administracyjnych. Powszechnie znanym przypadkiem tego typu był [...] koncern U. S. Steel [utworzony w roku 1901]. Tym niemniej koncern ten trudno było uznać za ekonomiczny niewypał, gdyż przez dziesięciolecia utrzymywał on skuteczną kontrolę rynku, a rozwodniony kapitał akcyjny przynosił zwroty wyższe od normalnych [...] Innym takim przypadkiem był Ford. Koncern ten przetrwał lata trzydzieste tylko dlatego, że wywalono rezerwy gotówkowe w czasach jego chwały. ‘Ford dostarcza wyśmienitej ilustracji faktu, że naprawdę duża organizacja w biznesie może wytrzymać zdumiewającą ilość niewłaściwego zarządzania’”* [Akumulacja a władza].

A więc wielki biznes ogranicza wydajność w gospodarce na wielu poziomach, jak również ma znaczący i trwały wpływ na społeczną, gospodarczą i polityczną strukturę populacji.

Skutki koncentracji kapitału i bogactwa w społeczeństwie są bardzo ważne. I to właśnie dlatego omawiamy tendencję kapitalizmu do tworzenia wielkiego biznesu. Na wpływ bogactwa nielicznych na życie wielu wskazujemy w sekcji D tego FAQ. Jak tam wykazaliśmy, poza sprawowaniem bezpośredniej władzy nad zatrudnionymi kapitalizm obejmuje też pośrednią kontrolę nad społecznościami przy pomocy władzy, która wynika z bogactwa.

Dlatego kapitalizm nie jest wolnym rynkiem opisywanym przez takich ludzi jak Adam Smith – poziom koncentracji kapitału uczynił idee wolnej konkurencji czystą kpiną.

C.4.3 Co istnienie wielkiego biznesu oznacza dla teorii ekonomicznej i pracy najemnej?

Ukazujemy tutaj wpływ wielkiego biznesu na teorię ekonomiczną samą w sobie i na pracę najemną. Powtarzając słowa Michała Kaleckiego, doskonała konkurencja jest “najbardziej nierealistycznym założeniem”, a “wtedy, gdy zapomina się o tym, że naprawdę jest ona tylko wygodnym modelem, staje się niebezpiecznym mitem” [cytat z Malcolma C. Sawyera, *Ekonomia Michała Kaleckiego*]. Niestety główny nurt kapitalistycznej ekonomii został zbudowany na tym micie. Jak na ironię, “panowanie ekonomii marginalistycznej, zmyślnego świata wielu małych firm [...] utrwalone w profesji ekonomistów [było skierowane przeciwko] tłu społecznemu [powstania wielkiego biznesu w latach dziewięćdziesiątych XIX wieku]”. Dlatego “prawie od chwili swojego powstania teoretyczne postulaty ekonomii marginalistycznej, dotyczące charakteru przedsiębiorstw [musimy dodać – i rynków] były parodią rzeczywistości” [Paul Ormerod, *Op. Cit.*].

To, że założenia ekonomicznej ideologii są tak bardzo sprzeczne z rzeczywistością, ma poważne znaczenie przy ocenie “dobrowolnego” charakteru pracy najemnej. Gdyby utrzymywał się konkurencyjny model zakładany przez neoklasyczną ekonomię, widzielibyśmy szeroki zakres typów własności (włączając w to spółdzielnie, powszechnie występujące samozatrudnienie i robotników zatrudniających kapitał), gdyż nie byłoby “barier wejścia” związanych ze sprawowaniem kontroli przez najsilniejsze firmy. Tak się nie dzieje – nie istnieją robotnicy zatrudniający kapitał, a samozatrudnienie i kooperatywy to zjawiska marginesowe. Przeważającą formą kontroli jest kapitał zatrudniający pracę (płatne niewolnictwo).

Wraz z modelem opierającym się na “doskonałej konkurencji” zwolennicy kapitalizmu mogli zbudować argumentację, że praca najemna to dobrowolny wybór – ostatecznie pracownicy (na takim rynku) mogliby zatrudniać kapitał albo tworzyć spółdzielnie bez większych trudności. Ale rzeczywistość “wolnego” rynku jest taka, że ten model nie istnieje – a jako teoretyczne założenie wprowadza w poważny błąd. Jeżeli weźmiemy pod uwagę rzeczywistość kapitalistycznej gospodarki, to wkrótce będziemy musieli uzmysłwić sobie, że przeważającą formą rynku jest oligopol, i że kapitalistyczna gospodarka z samej swej

natury ogranicza dostępne pracownikom możliwości wyboru – co sprawia, że nie daje się utrzymać rozumowanie, iż praca najemna to “dobrowolny” wybór.

Jeżeli gospodarka jest tak ukształtowana, aby utrudniać wejście na rynki i uzależniać przetrwanie od gromadzenia kapitału, to bariery te są równie skuteczne jak dekrety rządu. Jeśli małe firmy są uciskane przez oligopole, to prawdopodobieństwo niepowodzenia wzrasta (a więc odstręcza pracowników z niewielkimi zasobami), a jeśli nierówność dochodów jest wielka, to wtedy pracownikom będzie bardzo trudno znaleźć żyrantów wymaganych przy pożyczce kapitału i zapoczątkować działalność swoich własnych spółdzielni. Dlatego spoglądając na rzeczywistość kapitalizmu (w przeciwieństwie do podręczników) widzimy wyraźnie, że istnienie oligopolu pomaga utrzymywać pracę najemną ograniczając dostępne ludziom pracy możliwości wyboru na “wolnym rynku”.

Jak odnotowaliśmy w sekcji C.4, posiadający niewielki kapitał muszą się ograniczyć do rynków o niskich kosztach początkowych i niskiej koncentracji. Zatem, twierdzą zwolennicy kapitalizmu, pracownicy wciąż mają wybór. Jednakże ten wybór (tak jak pokazaliśmy) zostaje nieco ograniczony przez istnienie oligopolistycznych rynków – faktycznie tak bardzo ograniczony, że mniej niż 10% pracującej ludności to pracownicy zatrudnieni przez samych siebie. Ponadto twierdzi się, że siły technologii mogą zadziałać na rzecz zwiększenia liczby rynków, wymagających niższych kosztów początkowych (rynek komputerowy jest często wskazywany jako przykład). Ale podobne przepowiednie wygłaszano ponad sto lat temu, kiedy to silniki elektryczne zaczynały zastępować maszyny parowe w fabrykach. “Nowe technologie [lat siedemdziesiątych XIX wieku] miały odpowiadać małym jednostkom produkcyjnym i zdecentralizowanym działaniom [...] Te [...] oczekiwania się nie spełniły” [Richard B. Du Boff, Op. Cit.]. Na podstawie historii kapitalizmu przypuszczamy, że rynki związane z nowymi technologiami pójdą tą samą drogą.

Rzeczywistość rozwoju kapitalistycznego wygląda tak, że nawet jeśli pracownicy inwestują w nowe rynki, takie, które wymagają niskich kosztów początkowych, to dynamika tego ustroju funkcjonuje tak, że z czasem te rynki również zostaną zdominowane przez kilka dużych firm. Ponadto, ażeby przetrwać w zoligopolizowanej gospodarce, małe spółdzielnie będą znajdowały się pod naciskiem rynku, wymagającym od nich, aby zatrudniły pracę najemną i na inne sposoby działały jak kapitalistyczne koncerny (zobacz sekcję J.5.11). Dlatego nawet jeśli pominiemy ogromną interwencję państwa, która stworzyła kapitalizm na samym początku (patrz sekcja B.3.2), to dynamika tego ustroju jest taka, że stosunki ucisku i dominacji będą zawsze mu towarzyszyły – nie można ich wyeliminować na drodze konkurencji, gdyż działanie tejże konkurencji tworzy i umacnia je (zobacz też sekcje J.5.11 i J.5.12, mówiące o barierach, jakie stawia kapitalizm spółdzielniom i samorządności pracowniczej, chociaż nawet są one efektywniejsze).

Tak więc znaczenie koncentracji kapitału dla otwartych przed nami możliwości wyboru jest wielkie i bardzo ważne. Istnienie wielkiego biznesu ma bezpośredni wpływ na “dobrowolny” charakter pracy najemnej, gdyż stwarza on bardzo skuteczne “bariery wejścia” przeciwko alternatywnym sposobom produkcji. Wynikające z tego naciski, jakie wywiera wielki biznes na małe firmy ograniczają też zdolność spółdzielni i pracowników zatrudnionych przez siebie samych do przetrwania jako spółdzielni i jednostek nie zatrudniających

pracy najemnej, skutecznie marginalizując ich rolę jako prawdziwej alternatywy. Prócz tego nawet na nowych rynkach dynamika kapitalizmu jest taka, że przez cały czas są tworzone nowe bariery, znowu ograniczające nasze możliwości wyboru.

Przede wszystkim rzeczywistość kapitalizmu jest taka, że brakuje równości szans, zakładanej w modelach “doskonałej konkurencji”. A bez takiej równości nie można powiedzieć o pracy najemnej, że jest “dobrowolnym” wyborem między dostępnymi możliwościami – dostępne możliwości zostały tak bardzo nagięte w jednym kierunku, iż inne alternatywy są spychane na margines.

C.5 Dlaczego wielki biznes zgarnia większą część zysków

Jak opisano w poprzedniej sekcji, na skutek charakteru kapitalistycznego rynku wielkie firmy szybko zaczynają dominować. Odkąd kilka wielkich przedsiębiorstw opanuje dany rynek, formują one oligopol, z którego ogromna liczba konkurencyjnych firm skutecznie zostaje wykluczona, co ogranicza naciski konkurencji w ogóle. W takiej sytuacji istnieje tendencja, żeby ceny wzrastały ponad wartość, która byłaby poziomem “rynkowym”, gdyż oligopolistyczni producenci nie muszą stawiać czoła potencjałowi nowego kapitału wchodzącego na “ich” rynek (wskutek stosunkowo wysokich kosztów kapitałowych i innych barier wejścia lub (i) przemieszczania się). Taka forma konkurencji powoduje, że wielki biznes zdobywa “nieuczciwą” porcję dostępnych zysków. A ponieważ istnieje **obiektywny** poziom zysków występujących w gospodarce w jakimkolwiek danym czasie, oligopolistyczne zyski zostają “wytworzone kosztem pojedynczych kapitałów wciąż doganianych w konkurencji” [Paul Mattick, **Ekonomia, polityka i wiek inflacji**].

Jak przekonywaliśmy w sekcji C.1, cena towaru będzie dążyła do jego ceny produkcji (którą są koszty plus przeciętny zysk). W rozwiniętej gospodarce kapitalistycznej to nie wygląda tak prosto – występują rozmaite “przeciętne” zyski, w zależności od tego, co Michał Kalecki określił jako “**stopień monopolu**” na danym rynku. Ta teoria “wskazuje, że zyski rodzą się z władzy monopolu, a więc zyski przypadają firmom o większej władzy monopolistycznej [...] Wzrost stopnia monopolu spowodowany przez rozrastanie się wielkich firm zaowocuje przesunięciem zysków z drobnego biznesu do wielkiego biznesu” [Malcolm C. Sawyer, **Ekonomia Michała Kaleckiego**]. Zatem rynek o wyższym “stopniu monopolu” będzie miał wyższy poziom przeciętnego zysku (albo stopy zwrotów) niż taki, który jest bardziej konkurencyjny.

“Stopień monopolu” odzwierciedla takie czynniki, jak poziom koncentracji i władzy na rynku, udział w rynku, stopień rozreklamowania, bariery wejścia/przemieszczenia, układy personalne itp. Im te czynniki są większe, tym większy jest stopień monopolu i wyższy narzut w cenach ponad koszty (a więc i udział zysków w wartości dodanej). Nasze podejście do tej kwestii jest podobne pod wieloma względami do stanowiska Kaleckiego, chociaż podkreślamy, że stopień monopolu wpływa na to, jak zyski są dzielone **pomiędzy** firmy, a **nie** na to, jak są tworzone na samym początku (ta rzecz pochodzi, jak wykazano w sekcji C.2, z “nieodpłatnej pracy ubogich” – używając słów Kropotkina).

Istnieją solidne dowody na poparcie takiej teorii. J.S Bain w książce **Bariery nowej konkurencji** zauważył, że w gałęziach przemysłu, gdzie poziom koncentracji dostawców był bardzo wysoki, a bariery wejścia także znaczne, stopy zysku były wyższe od przeciętnych. Badania zdają się potwierdzać spostrzeżenia Baina. Keith Cowling streszcza te późniejsze dowody:

“Jeżeli chodzi o Stany Zjednoczone [...] mamy podstawy by twierdzić, że istnieje znaczący, chociaż nie aż tak bardzo silny związek między koncentracją a rentownością [...] [wraz ze] znaczącym związkiem między reklamą a rentownością [reklama to ważny czynnik rynkowego “stopnia monopolu”] [...] [Ponadto tam] gdzie ocena jest ograniczona do odpowiedniego przekroju [danej branży] [...] zarówno koncentracja, jak i reklama okazały się mieć znaczenie [w przypadku Wielkiej Brytanii]. Skupiając się na wpływie zmian koncentracji z biegiem czasu [...] możemy obejść główne problemy wywołane brakiem odpowiednich oszacowań elastyczności ceny w zależności od popytu [...] [aby odkryć] znaczący dodatni wpływ koncentracji [...] Na podstawie materiałów dowodowych zarówno ze Stanów Zjednoczonych, jak i z Wielkiej Brytanii wydaje się rozsądnym wnioskować, że istnieje znaczące powiązanie między koncentracją kapitału a marżami cen w stosunku do kosztów” [Kapitalizm monopolu].

Musimy zwrócić uwagę, że zwykle używana w tych studiach zmienna, jaką jest marża ceny w stosunku do kosztów odejmuje rachunek płac i **wynagrodzeń** od wartości dodanej podczas produkcji. To daje nam tendencję do zmniejszania marży, gdyż nie uwzględnia ona tego, że większość wynagrodzeń kierownictwa (a zwłaszcza tego ze szczytu hierarchii) ma więcej wspólnego z zyskami niż z kosztami (a więc **nie powinna** być odejmowana od wartości dodanej). A ponieważ jeszcze wiele rynków ma charakter regionalny (szczególnie w USA), ogólnokrajowa analiza może umniejszać poziom koncentracji istniejący na danym rynku.

Oznacza to, że wielkie firmy mogą utrzymywać swoje ceny i zyski powyżej “normalnych” (konkurencyjnych) poziomów bez pomocy rządu, po prostu dzięki swoim rozmiarom i sile na rynku (i nie zapominajmy ważnego faktu, że wielki biznes wyrósł w okresie, kiedy to kapitalizm był najbliższy wzorcowi “laissez faire”, a rozmiary i działania administracji państwowej były niewielkie). O ile główny nurt ekonomii opiera się na idei “doskonałej konkurencji” (i związanego z nią wyobrażenia, że wolny rynek skutecznie rozmieszcza zasoby, kiedy się przybliży do tego warunku), o tyle jest jasne, że takie odkrycie uderza w samo sedno twierdzeń o kapitalizmie jako o ustroju opartym na równych szansach, wolności i sprawiedliwości. Istnienie wielkiego biznesu i jego wpływ na resztę gospodarki i społeczeństwa całkowicie obnaża kapitalistyczną ekonomię jako dom zbudowany na piasku (patrz sekcje C.4.2 i C.4.3).

Innym skutkiem ubocznym istnienia oligopolu jest to, że z czasem liczba fuzji będzie dążyła do wzrostu – aż do kryzysu. Podobnie jak kredyty są zwiększane podczas prób powstrzymania kryzysu (zobacz w sekcji C.8), tak samo firmy będą się łączyły, próbując zwiększać swoją siłę na rynku, a więc poprawić swoje marże zysku powiększając narzut ponad

koszty. A ponieważ stopa zysku wyrównuje się do niższego poziomu i spada, fuzje są próbą podwyższenia zysków poprzez zwiększenie stopnia monopolu na rynku (albo nawet w całej gospodarce). Ale jest to rozwiązanie na krótką metę. Może tylko opóźnić kryzys, ale nie może go powstrzymać – gdyż jego przyczyny leżą w procesie produkcji, **nie** na rynku (patrz sekcja C.7) – istnieje wokół tylko określona ilość wartości dodatkowej i nie można zasobów kapitału zamienić na zyski siłą woli. Gdy tylko wystąpi kryzys, rozpocznie się okres bezlitosnej konkurencji, a potem powoli proces koncentracji kapitału zacznie się od nowa (bo słabe firmy przepadną, a odnoszące sukces zwiększą swój udział w rynku, zasoby kapitału itd.).

Rozwój oligopolu w kapitalizmie powoduje więc redystrybucję zysków od drobnych kapitalistów do wielkiego biznesu (tzn. drobny biznes jest uciskany przez rekiny wskutek rozmiarów i siły na rynku tych ostatnich). Ponadto istnienie oligopolu może owocować i owocuje zwiększeniem się kosztów doświadczanych przez wielki biznes, które są przekazywane dalej w postaci wzrostu cen, co może zmusić inne koncerny na zupełnie niepowiązanych rynkach do podniesienia **swoich** cen w celu urzeczywistnienia dostatecznych zysków. Dlatego oligopol wykazuje tendencję do kreowania podwyżek cen na całym rynku, a więc może rodzić inflację.

Z tych (i innych) powodów wielu drobnych biznesmenów i członków klasy średniej naręca nienawiść do wielkiego biznesu (choć samemu próbuje zająć jego miejsce!) i sprzyja ideologiom obiecującym jego starcie z powierzchni ziemi. A więc widzimy, jak obydwie ideologie “radikalnej” klasy średniej – libertarianizm i faszyzm – atakują wielki biznes, albo jako “socjalizm wielkiego biznesu” znienawidzony przez libertarianizm, albo jako “międzynarodową plutokrację” [czy też “światowe żydostwo” albo “euromasonów” itp.] znienawidzoną przez faszyzm.

Jak zauważa Peter Sabatini w książce **Libertarianizm: fałszywa anarchia**, “u zarania stulecia biznes lokalnych przedsiębiorców (właścicieli i wspólników) [w USA] został usunięty w cień i postawiony do kąta przez kapitalizm ponadnarodowych korporacji [...] Różne warstwy należące do klasy kapitalistów odpowiadały rozmaicie na te wydarzenia, gdy wyszły one na jaw – odpowiedź ta była funkcją ich względnego położenia w stosunku do możliwości czerpania korzyści. Drobny biznes, który utrzymał się jako taki, w wielkiej mierze poczuł się dotknięty ekonomiczną przewagą, jaką korporacyjny kapitalizm zabezpieczył dla siebie i posuwającymi się zmianami, jakie narzucił zakładanym z góry ugruntowanym regułom burżuazyjnej konkurencji. Niemniej jednak, ponieważ kapitalizm to dla liberalizmu racja bytu, kierujący drobnym biznesem nie mieli innego wyboru, jak tylko winić państwo za swoją finansową niedolę. W innym bowiem wypadku przechodzili oni automatycznie do przeciwnego obozu ideologicznego (antykapitalistycznego). Więc przyjęto, że to rozbudowany aparat państwowy jest pierwszą przyczyną ‘zwyrodnienia’ kapitalizmu do formy monopolistycznej, a zatem państwo stało się kozłem ofiarnym dla narzekającego drobnego biznesu”

Jednakże pomimo narzekań drobnych kapitalistów tendencja rynków do wykształcania dominacji kilku dużych firm jest oczywistym efektem ubocznym samego kapitalizmu. “Jeżeli dom “wielkiego biznesu” był kiedyś miejscem użyteczności publicznej i przemysłu, to teraz zdaje się być jednakowo wygodny w każdym otoczeniu” [M.A. Utton, **Op. Cit.**]. Dzieje się tak dlatego, że w swoim pędzie do ekspansji (który biznesmeni muszą wykazywać, ażeby przetrwać) ka-

pitaliści inwestują w nowe wyposażenie i nowe zakłady, aby zmniejszać koszty produkcji, czyli zwiększać zyski (patrz sekcja C.2 i sekcje z nią powiązane). Dlatego odnosząca sukces kapitalistyczna firma będzie się rozrastać i wypierać konkurencję z rynku.

C.5.1 Czy nadzwyczajne zyski wielkiego biznesu nie wynikają z jego większej efektywności?

Oczywiście analiza rentowności wielkiego biznesu, przedstawiona w sekcji C.5 jest negowana przez zwolenników kapitalizmu. H. Demsetz z popierającej “wolny” rynek “chicagowskiej szkoły” ekonomistów (w której słychać odgłos prawnicowo-libertariańskiego stanowiska “austriackiego”, że cokolwiek dzieje się na wolnym rynku, da to najlepsze z możliwych rezultaty) przekonuje, że **efektywność** (nie stopień monopolu) jest przyczyną dodatkowych zysków wielkiego biznesu. Jego argumentacja polega na tym, że jeśli oligopolistyczne zyski powstają wskutek wyższego poziomu koncentracji, to duże firmy w danej branży nie będą w stanie powstrzymać mniejszych przed zdobyciem korzyści z tego stanu rzeczy w formie wyższych zysków. Zatem jeżeli koncentracja prowadzi do wysokich zysków (głównie dzięki układom między dominującymi firmami), to mniejsze firmy w tej samej branży powinny także czerpać korzyści.

Jednakże argumentacja ta jest błędna, gdyż nie jest prawdą, że praktyki oligopolistyczne ujawniają zakulisowe układy tego typu. Bariery dla wejścia i przemieszczania się są tak wielkie, że dominujące firmy na oligopolistycznym rynku nie muszą rywalizować przy pomocy cen i ich władza rynkowa pozwala na narzut ponad koszty, którego siły rynkowe nie mogą umniejszyć. Ponieważ ich jedynymi rywalami są podobnie wielkie firmy, układy nie są niezbędne, gdyż te firmy nie mają żadnego interesu w ograniczaniu narzutu, w którym mają udział, a więc “rywalizują” o podział rynku metodami innymi niż ustalanie cen – takimi jak reklama (będąc barierą dla wejścia, ogranicza ona również konkurencję w dziedzinie cen i zwiększa narzut).

W swoim studium Demsetz zauważa, że chociaż istnieje dodatnia współzależność między stopą zysku a koncentracją na rynku, mniejsze firmy na oligarchicznym rynku **nie są** rentowniejsze od swoich odpowiedników na innych rynkach [patrz M.A. Utton, **The Political Economy of Big Business**, p. 98]. Z tego Demsetz wnioskuje, że oligopol jest nieistotny i że efektywność zwiększonych rozmiarów to źródło dodatkowych zysków. Ale to mija się z sensem – mniejsze firmy w skoncentrowanych gałęziach przemysłu będą miały podobną rentowność do firm podobnych rozmiarów na mniej skoncentrowanych rynkach, **nie zaś** wyższą rentowność. Istnienie dodatkowych zysków we **wszystkich** firmach w danym przemyśle przyciągnęłoby jeszcze inne firmy na ten rynek, ograniczając w ten sposób zyski. Ale ponieważ rentowność jest związana z wielkimi firmami na rynku, bariery wejścia/przemieszczania się towarzyszące wielkiemu biznesowi powstrzymują przed zdarzeniem się czegoś takiego. **Gdyby** małe firmy były tak rentowne, wtedy wejście byłoby łatwiejsze, a więc “stopień monopolu” byłby niski i ujrzelibyśmy napływ mniejszych firm.

Chociaż jest prawdą, że większe firmy mogą zdobywać korzyści związane ze skalowaniem, to z pewnością pojawia się pytanie: Co powstrzymuje mniejsze firmy przed inwestowaniem i rozbudowywaniem się, które pozwoliłoby im utworzyć przedsiębiorstwo skalowane w obrębie poszczególnych zakładów pracy i pomiędzy nimi? Co powstrzymuje siły rynkowe przed nadwątleniem dodatkowych zysków wskutek przyływu kapitału do danej gałęzi przemysłu i zwiększenia liczby firm, a przez to podwyższenia podaży? Jeżeli istnieją bariery powstrzymujące występowanie tego procesu, to koncentracja, siła na rynku i inne bariery chroniące przed wejściem (przemieszczeniem się) są prawdziwą przyczyną (nie efektywność). Konkurencja to **proces**, nie stan, a to pokazuje, że “efektywność” nie jest źródłem oligopolistycznych zysków (w rzeczywistości tym, co tworzy pozorną “efektywność” dużych firm są prawdopodobnie bariery dla sił rynkowych, które dodają jeszcze więcej do narzutu!).

Wydaje się prawdopodobne, że wielkie firmy tworzą przedsiębiorstwa skalowane dzięki samym swoim rozmiarom (całej firmy, nie danego zakładu), jak również dzięki poziomowi koncentracji w danej branży. *“Znaczna ilość dowodów pokazuje, że skalowanie [na poziomie zakładu] [...] nie odpowiadają za wysoki poziom koncentracji w amerykańskim przemyśle”* [Richard B. Du Boff, **Akumulacja a władza**]. Dalej czytamy, że *“wyjaśnienia olbrzymiego wzrostu skumulowanej koncentracji musimy szukać w czynnikach innych niż skalowanie a poziomie zakładu”* [M.A. Utton, **Op. Cit.**]. Koordynowanie pojedynczych zakładów przez widzialną rękę zarządu zdaje się być kluczem do tworzenia i utrzymywania dominującej pozycji na rynku. I oczywiście, tworzenie i utrzymywanie takich struktur jest kosztowne, a również ich budowanie jest czasochłonne. Dlatego to rozmiary firmy, wraz ze skalowaniem **poza** miejscem pracy, związanymi z administracyjną koordynacją przez hierarchie zarządu także tworzą ogromne bariery dla wejścia czy przemieszczania się.

Innym ważnym czynnikiem wpływającym na rentowność wielkiego biznesu jest pilnowanie innych, jakie umożliwia władza na rynku. Pojawia się ono w dwu głównych formach – poziomej i pionowej kontroli:

“Pozioma kontrola pozwala oligopolom na nadzorowanie niezbędnych etapów procesu gospodarczego, począwszy od dostaw materiałów, poprzez ich przetwarzanie, obrabianie i transport aż do dystrybucji. Oligopole [...] [kontrolują] większość dostępnych dostaw, w tym więcej dostaw najwyższej jakości niż zamierzają natychmiast wypuścić na rynek [...] rywalom pozostawia się dostawy droższe i niższej jakości [...] Opiera [to się także] na wyłącznym posiadaniu technologii, patentów i koncesji, jak również na nadmiarze mocy produkcyjnej [[...]”

“Pionowa kontrola zastępuje nakazy administracyjne w sprawach wymiany między poszczególnymi stadiami procesów gospodarczych. Największe oligopole nabywają materiały od swoich własnych filii, przetwarzają i obrabiają je w swoich własnych rafineriach, młynach i fabrykach, transportują swoje własne towary, a potem handlują nimi przy pomocy swoich własnych sieci dystrybucji i sprzedaży” [Allan Engler, **Apostołowie chciwości**].

Ponadto wielkie firmy ograniczają swoje koszty dzięki przywilejom w dostępie do kredytów i zasobów. Zarówno kredyty, jak i reklama działa na zasadzie skalowania, co znaczy, że wraz ze wzrostem wielkości kredytów i reklam koszty spadają w dół. W przypadku finansów stopy procentowe są zazwyczaj tańsze dla dużych firm niż dla małych, i chociaż *“firmy, niezależnie od swoich rozmiarów, zakładają większość swych inwestycji [około 70% między 1970 a 1984 rokiem] bez konieczności uciekania się do rynków [finansowych] czy banków”*, to rozmiar naprawdę ma wpływ na *“znaczenie banków jako źródła gotówki”*: *“Firmy o majątku poniżej stu milionów dolarów opierały się na bankach w przypadku około 70% swojego zadłużenia o długotrwałych spłatach [...] o majątku od 250 milionów do miliarda dolarów w przypadku 41%; zaś te o majątku przekraczającym miliard dolarów w przypadku 15%”* [Doug Henwood, **Wall Street**, p. 75]. A jeszcze dominujące firmy mogą zawierać lepsze transakcje z niezależnymi dostawcami i dystrybutorami dzięki swojej kontroli rynku i większemu popytowi na dobra, usługi i dostawy – co jeszcze bardziej obniża koszty.

Oznacza to, że oligopole są *“efektywniejsze”* (tj. mają większe zyski) od mniejszych firm wskutek korzyści towarzyszących ich władzy na rynku, a nie odwrotnie. Koncentracja (i rozmiary firmy) prowadzi do tworzenia się przedsiębiorstwa skalowanego, do którego mniejsze firmy na tym samym rynku nie mogą zdobyć dostępu. Więc twierdzenie, że jakiegokolwiek dodatnie zbieżności między koncentracją a stopami zysku po prostu są zapisem faktu, że największe firmy dążą do największej efektywności, a więc większej rentowności, jest błędne. Na dodatek *“odkrycia Demsetza są kwestionowane przez krytyków spoza szkoły chicagowskiej”* wskutek nieprawidłowości w użytym materiale dowodowym, jak również w niektórych procedurach analizy. Przede wszystkim *“prace empiryczne dają ograniczoną podstawę”* dla tego rodzaju *“wolnorynkowego”* objaśnienia oligopolistycznych zysków, a za to sugerują, że kluczową rolę odgrywa władza na rynku. [William L. Baldwin, **Władza na rynku, konkurencja i polityka antymonopolowa**].

Nie jest niespodzianką odkrycie, że *“im większa jest korporacja co do rozmiarów majątku albo im większy ma udział w rynku, tym wyższa jest stopa zysku: te odkrycia potwierdzają korzyści z władzy na rynku [...] W dodatku ‘wielkie firmy w skoncentrowanych gałęziach przemysłu systematycznie zarabiają wyższe zyski od wszystkich innych firm, o około 30 procent [...] przeciętnie, i również u nich występuje mniejsza zmienność stopy zysku”* [Richard B. Du Boff, **Akumulacja a władza**].

Zatem to koncentracja, a nie efektywność, jest kluczem do uzyskania rentowności, a owe czynniki, które tworzą *“efektywność”* same w sobie są bardzo efektywne jako bariery dla wejścia, które pomagają utrzymywać *“stopień monopolu”* (a więc narzut i zyski dla dominujących firm) na rynku. Oligopole posiadają różne stopnie administracyjnej wydolności i władzy na rynku, a wszystko to wzmacnia ich pozycję – *“bariery dla wejścia postawione przez zmniejszanie jednostkowych kosztów produkcji i dystrybucji oraz przez krajowe organizacje menedżerów, kupców, komiwojazerów i personelu pomocniczego spowodowały kumulowanie się przewagi oligopolu – i ich niedostrzegane znaczenie stało się teraz światowe, tak jak wcześniej było ogólnokrajowe”* [Ibid.].

Te najnowsze badania potwierdzają Kropotkinowską analizę kapitalizmu, którą znajdujemy w jego klasycznym dziele **Pola, fabryki i warsztaty** (po raz pierwszy opublikowanym

w 1899 roku). Kropotkin, po wszechstronnych badaniach aktualnej sytuacji w gospodarce, przekonywał że *“ani wyższość **technicznej** organizacji handlu w fabryce, ani też struktury funkcjonujące jako siła napędowa nie są tym, co staje na drodze drobnemu przemysłowi [...] ale korzystniejsze warunki **sprzedawania** produktów i **kupowania** surowców, będące do dyspozycji wielkich koncernów”*. Skoro *“fabryka jest ściśle prywatnym przedsięwzięciem, to jest korzystne dla jej właścicieli, by mieli wszystkie gałęzie danej branży przemysłu pod swoim własnym kierownictwem: kumulują więc zyski z pomyślnego przetwarzania surowców [...] [i wkrótce] właściciel odnajduje swoją korzyść w możliwości utrzymywania kierownictwa na rynku. Ale z **technicznego** punktu widzenia korzyści z takiej akumulacji są błahe, a często wątpliwe”*. Kropotkin podsumowuje twierdząc, że *“ta ‘koncentracja’, o której tyle się mówi, często nie jest niczym więcej, jak tylko łączeniem się kapitalistów w celu **zdominowania rynku**, a nie uczynienia procesu technologicznego tańszym” [Pola, fabryki i warsztaty jutra]*.

Wszystko to oznacza, że “stopień monopolu” w danej branży pomaga określić rozdział zysków w gospodarce, przy czym część wartości dodatkowej “wytworzonej” przez inne przedsiębiorstwa zostaje skonsumowana przez wielki biznes. Więc oligopole ograniczają zasób zysków dostępnych innym przedsiębiorstwom na bardziej konkurencyjnych rynkach narzucając klientom wyższe ceny, niż by to uczynił konkurencyjny rynek. Ponieważ wysokie koszty kapitałowe ograniczają mobilność na oligopolistycznym rynku i wykluczają wejście większości konkurencyjnych spółek na taki rynek, znaczy to, że dopiero jeśli oligopole podniosą swoje ceny **nawet ponad oligopolistyczną miarę**, może prawdziwa konkurencja stać się możliwa (tj. opłacalna), a więc *“nie powinno się wnioskować, że oligopole mogą ustalać tak wysokie ceny, jak im się tylko podoba. Jeżeli ustalą się za wysokie ceny, dominujące firmy z innych branży zostaną skuszone do przeniesienia się tutaj i zdobycia udziału w wyjątkowo wysokich zwrotach. Drobni producenci – wykorzystujący droższe materiały i przestarzałe technologie – będą w stanie zwiększyć swój udział w rynku i wyrobić konkurencyjną stopę zysku albo lepszą” [Allan Engler, Op. Cit.]*.

Dlatego wielki biznes otrzymuje większą porcję wartości dodatkowej dostępnej w gospodarce wskutek korzyści płynących z wielkich rozmiarów i władzy na rynku, nie zaś wskutek “wyższej efektywności”.

C.6 Czy przewaga wielkiego biznesu może ulec zmianie?

Koncentracja kapitału oczywiście nie oznacza, że na danym rynku zawsze będzie się utrzymywała przewaga tych samych firm, wszystko jedno jakich. Jednakże fakt, że przedsiębiorstwa panujące na rynku mogą się zmienić wraz z upływem czasu stanowi niewielkie pocieszenie (niezależnie od tego, co twierdzą zwolennicy wolnorynkowego kapitalizmu). Dzieje się tak dlatego, że gdy zmienia się dominacja spółek na rynku, oznacza to tylko i wyłącznie, że **stary** wielki biznes zostaje zastąpiony przez **nowy** wielki biznes:

“Odkąd w przemyśle wyłania się oligopol, nie powinno się zakładać, że nieprzerwana przewaga w konkurencji będzie utrzymana na zawsze [...] odkąd zostaje ona osiągnięta na rynku jakichś produktów, oligopol tworzy bariery dla wejścia, które mogą zostać przewyżnione dopiero poprzez rozwój

jeszcze nawet potężniejszych form organizacji biznesu, które mogą planować i koordynować jeszcze bardziej skomplikowaną specjalizację podziału pracy” [William Lazonick, **Organizacja biznesu a mit gospodarki rynkowej**].

Trudno to uznać za wielkie polepszenie, gdyż zmiana przedsiębiorstw nie zmienia wpływu koncentracji kapitału czy wielkiego biznesu na gospodarkę. Choć twarze mogą się zmieniać, system sam w sobie pozostaje ten sam.

Na rozwiniętym rynku o dużym stopniu monopolu (tj. wysokiej koncentracji rynku i kosztach kapitałowych, które tworzą bariery wejścia na rynek) nowe przedsiębiorstwa zwykle mogą wejść dopiero wtedy, gdy zostanie spełniony jeden z czterech warunków:

1. Mają wystarczającą ilość dostępnego kapitału, aby opłacić koszty rozpoczęcia działalności i wszelkie straty początkowe. Kapitał ten może pochodzić z dwu głównych źródeł – z innych części składowych tej samej spółki (np. wejście firmy Virgin do biznesu napojów z coli), albo wielkie firmy z innych obszarów/krajów wchodzi na rynek. To pierwsze jest częścią procesu różnicowania, towarzyszącego wielkiemu biznesowi, a to drugie globalizacji rynków, wynikającej z nacisków na krajowe oligopole (patrz sekcja C.4). Obydwie te rzeczy zwiększają konkurencję na danym rynku na pewien czas, gdyż liczba firm w jego oligopolistycznym sektorze została zwiększona. Z czasem jednak siły rynkowe doprowadzą do fuzji i rozbudowy firm, ponownie zwiększając stopień monopolu.
2. Otrzymują pomoc państwa w celu ochrony przed zagraniczną konkurencją (np. gospodarki azjatyckich “tygrysów” lub dziewiętnastowieczna gospodarka Stanów Zjednoczonych) – *“Przytaczając historię, strategie polityczne na rzecz rozwoju narodowej gospodarki dostarczały zasadniczej ochrony i wsparcia dla przezwyciężenia [...] barier wejścia”* [William Lazonick, **Op. Cit.**].
3. Popyt przewyższa podaż, czego rezultatem jest taki poziom zysków, który kusi inne wielkie przedsiębiorstwa na ten rynek albo daje mniejszym firmom, już tam działającym, dodatkowe zyski, pozwalając im na ekspansję. Popyt nadal spełnia rolę ograniczającą, nawet na najbardziej oligopolistycznym rynku (ale to zjawisko na dłuższą metę raczej nie zmniejsza barier dla wejścia/przemieszczania się ani tendencji oligopolistycznych).
4. Dominujące przedsiębiorstwa podnoszą swoje ceny zbyt wysoko, albo stają się zadowolone z siebie i popełniają błędy, w ten sposób pozwalając innym wielkim firmom na osłabienie swojej pozycji na rynku (a czasem też pozwala to mniejszym przedsiębiorstwom na ekspansję i uczynienie tego samego). Na przykład z tego powodu wiele ogromnych amerykańskich oligopoli w latach siedemdziesiątych znalazło się pod naciskiem ze strony japońskich oligopoli. Jednak, jak zauważono w sekcji C.4.2, te wypierane oligopole mogą wytrwać w kontroli nad rynkiem przez dziesięciolecia, a rynek ukształtowany w wyniku takiej sytuacji będzie wciąż zdominowany

przez oligopole (gdyż wielkie firmy są na ogół zastępowane przez koncerny podobnych rozmiarów albo większe).

Zazwyczaj występują niektóre z tych zjawisk albo wszystkie naraz.

Jako przykład rozważmy amerykański przemysł stalowy. W latach osiemdziesiątych ujrzeliśmy powstanie tak zwanych "mini-walcowni" o niższych kosztach kapitałowych. Mini-walcownie, nowy segment w branży, rozwinęły się dopiero po tym, jak amerykański przemysł stalowy zaczął podupadać wskutek japońskiej konkurencji. Stworzenie koncernu Nippon Steel, dorównującego rozmiarami koncernom amerykańskim, stało się kluczowym czynnikiem rozbudowy japońskiego przemysłu stalowego, który odważnie inwestował w nowoczesne technologie w celu zwiększenia wytwarzania stali o 2216% w ciągu trzydziestu lat (od 5,3 milionów ton w 1950 do 122,8 milionów ton w 1980). W połowie lat osiemdziesiątych do mini-walcowni i importowanej stali należało po ćwierci amerykańskiego rynku, a wiele przedsiębiorstw, poprzednio opierających się na stali, przestawiało się na inne rynki.

Dopiero po zainwestowaniu 9 miliardów dolarów w celu zwiększenia technologicznej konkurencyjności, obcięciu płac pracowniczych w celu zwiększenia wydajności pracy, daniu przemysłowcom ulgi od surowych praw dotyczących kontroli zanieczyszczenia środowiska i (co jest bardzo ważne) ograniczeniu importu przez rząd Stanów Zjednoczonych do ćwierci całkowitego rynku krajowego amerykański przemysł stalowy mógł przetrwać. Spadek wartości dolara też pomógł, czyniąc import droższym. W dodatku amerykańskie koncerny stalowe w coraz większym stopniu zaczęły się wiązać ze swymi japońskimi "rywalami", co zaowocowało zwiększoną centralizacją (a więc koncentracją kapitału).

Zatem nowy segment branży mógł odcisnąć się na lokalnym rynku jedynie dlatego, że konkurencja ze strony zagranicznego kapitału wytworzyła przestrzeń na uprzednio zdominowanym rynku, wypierając stamtąd utwierdzone w swym panowaniu kapitały – w połączeniu z interwencją państwa na rzecz ochrony i pomocy krajowym producentom. Gdy wiele renomowanych przedsiębiorstw zamykano i przenoszono na inne rynki, i odkąd wartość dolara spadła, co doprowadziło do podwyższenia się cen importu, a interwencja państwa ograniczyła zagraniczną konkurencję, mini-walcownie znalazły się w znakomitej pozycji do zwiększenia udziału w amerykańskim rynku.

Ten okres w dziejach amerykańskiego przemysłu stalowego był naznaczony zwiększoną "współpracą" między amerykańskimi a japońskimi przedsiębiorstwami, czego wynikiem były jeszcze większe koncerny. W przypadku mini-walcowni znaczyło to, że cykl formacji i koncentracji kapitału zaczął się od nowa, a większe przedsiębiorstwa wyprą mniejsze drogą konkurencji.

Więc chociaż przedsiębiorstwa aktualnie wchodzące w skład wielkiego biznesu mogą się zmieniać z biegiem czasu, gospodarka jako całość zawsze będzie się wyróżniała istnieniem wielkiego biznesu wskutek natury kapitalizmu. Jest to właśnie sposób, w jaki kapitalizm funkcjonuje – zyski dla nielicznych kosztem wielu.

C.7 Co powoduje cykl koniunkturalny w kapitalizmie?

Cykl koniunkturalny to określenie używane do opisywania natury kapitalizmu, polegającej na naprzemiennych okresach szybkiego rozwoju i kryzysach. Czasami zdarza się pełne zatrudnienie, a zakłady pracy produkują coraz więcej dóbr i usług, gospodarka rozwija się, a wraz z nią rosną płace. Jednakże, jak przekonywał Proudhon, ta szczęśliwa sytuacja nie trwa długo:

“Lecz przemysł, pod wpływem własności, nie posuwa się do przodu tak regularnie [...] Kiedy tylko popyt zaczyna być odczuwany, fabryki się wypełniają i każdy idzie do pracy. Wtedy biznes ożywa [...] Pod rządami własności kwiatów przemysłu nie wplata się w nic innego jak tylko w wieńce pogrzebowe. Robotnik kopie swój własny grób [...] [kapitalista] próbuje [...] utrzymać produkcję zmniejszając wydatki. Wtedy następuje obniżka płac; wprowadzenie maszyn; zatrudnianie kobiet i dzieci [...] obniżone koszty tworzą większy rynek [...] [ale] moc produkcyjna dąży do prześcignięcia konsumpcji [...] Dziś fabryka zostaje zamknięta. Jutro ludzie będą głodować na ulicach [...] Na skutek przerwy w interesach i skrajnej taniości towarów [...] przestraszeni wierzyciele śpieszą się, by wycofać swoje fundusze [i] produkcja zostaje zawieszona, a w pracy dochodzi do przestojów” [P-J Proudhon, Co to jest własność].

Dlaczego tak się dzieje? Zdaniem anarchistów, jak to zauważył Proudhon, wskutek charakteru kapitalistycznej produkcji i stosunków społecznych, jakie ona stwarza (“zasada własności”). Kluczem do zrozumienia cyklu koniunkturalnego jest zrozumienie tego, co Proudhon wyraził następującymi słowami: “Własność sprzedaje wyroby robotnikowi za większą sumę, niż mu za ich wyprodukowanie płaci; dlatego jest to niemożliwe” [Op. Cit.]. Innymi słowy, potrzeba kapitalisty robienia zysków przy pomocy zatrudnionych pracowników jest podstawową przyczyną cyklu koniunkturalnego. Jeżeli klasa kapitalistów nie będzie mogła zrobić wystarczających zysków, to wstrzyma produkcję, pozwalnia ludzi, będzie rujnować losy ludzi i społeczności, dopóki równie dostatecznego zysku nie będzie można znowu wyciągać z pracowników.

Zatem co wpływa na ten poziom zysków? Istnieją dwie główne kategorie sił naciskających na zyski, które nazwiemy “**subiektywnymi**” i “**obiektywnymi**”. Naciski obiektywne są związane z tym, co Proudhon określił tak: “*moc produkcyjna coraz bardziej dąży do prześcignięcia konsumpcji*”. Są one omawiane w sekcjach C.7.2 i C.7.3. Naciski “subiektywne” są związane z charakterem stosunków społecznych tworzonych przez kapitalizm, stosunków panowania i podporządkowania, będących korzeniami wyzysku, oraz z oporem wobec nich. Mówiąc inaczej, subiektywne naciski są wynikiem tego, że “*własność to despotyzm*” (używając wyrażenia Proudhona). Wpływ walki klasowej (nacisk “subiektywny”) omówimy w następnej sekcji.

Zanim będziemy kontynuować, chcielibyśmy tutaj podkreślić, że w realnie istniejącej gospodarce wszystkie trzy czynniki działają razem, a myśmy podzielili je wyłącznie po to, aby łatwiej objaśniać sprawy dotyczące każdego z nich. Walka klasowa, tworząca dysproporcje “komunikacja” rynku i przeinwestowanie oddziałują na siebie nawzajem. Na

skutek potrzeby konkurencji wewnętrznej (walki klasowej) i zewnętrznej (między przedsiębiorstwami) kapitaliści muszą inwestować w nowe środki produkcji. Ponieważ siła pracowników wzrasta podczas okresu szybkiego rozwoju, kapitaliści wprowadzają innowacje i inwestują w celu jej powstrzymania i przeciwdziałania. Podobnie, ażeby uzyskać przewagę na rynku (a więc zwiększone zyski) nad swoją konkurencją, dana spółka inwestuje w nowe wyposażenie. Jednakże wskutek braku skutecznej komunikacji na rynku, którego przyczyną jest mechanizm cen i niepełna informacja dostarczana przez stopę procentową, inwestycje te skupiają się w niektórych częściach gospodarki. Może wtedy wystąpić względne przeinwestowanie, stwarzając możliwość kryzysu. Do tego jeszcze okres szybkiego rozwoju zachęca nowe przedsiębiorstwa i zagraniczną konkurencję do wypróbowania swych sił i zdobycia udziału w rynku, zmniejszając przez to „stopień monopolu” w danym przemyśle, a więc zmniejszając narzut i zyski wielkiego biznesu (co z kolei może spowodować wzrost ilości fuzji i przejęć pod koniec boomu). Tymczasem rośnie siła robotników, powodując nadwątlenie marży zysku, ale także ograniczając tendencje do przeinwestowania poprzez stawianie oporu wprowadzaniu nowej maszyneryi i techniki oraz utrzymywanie popytu na gotowe produkty. Ten niejednoznaczny wpływ walki klasowej jest odbiciem niejednoznacznego wpływu inwestycji. Inwestycje powodują kryzys, ponieważ są pożyteczne (tzn. pomagają poszczególnym przedsiębiorstwom zwiększać zyski na krótką metę, ale prowadzi to do zbiorowego przeinwestowania i spadku zysków na dłuższą metę) – zaś walka klasowa, analogicznie, opóźnia nadmierną akumulację kapitału i utrzymuje skumulowany popyt (w ten sposób opóźniając kryzys), chociaż jednocześnie umniejsza marżę zysku w miejscu produkcji (w ten sposób go przyśpieszając). Zatem czynniki obiektywne i subiektywne współdziałają ze sobą i przeciwdziałają sobie nawzajem, ale w ostatecznym rozrachunku przyczyną kryzysu jest po prostu to, że ustrój opiera się na pracy najemnej, a wytwórcy nie produkują dla siebie samych. Ostatecznie do kryzysu dochodzi wtedy, gdy klasa kapitalistów nie uzyskuje wystarczającej stopy zysku. Gdyby robotnicy produkowali dla siebie samych, ten decydujący czynnik nie miałby znaczenia, gdyż nie istniałaby żadna klasa kapitalistów.

I powinniśmy jeszcze odnotować, że te czynniki działają odwrotnie podczas kryzysu, stwarzając potencjał dla nadchodzącego boomu. W czasie kryzysu kapitaliści nadal próbują poprawiać swoją rentowność (tj. zwiększyć wartość dodatkową). Pozycja świata pracy jest słaba wskutek ogromnego wzrostu bezrobocia, a więc zazwyczaj akceptuje zwiększone tempo wyzysku, które zakłada pozostanie w pracy. Podczas kryzysu wiele firm upada, ograniczając w ten sposób ilość kapitału trwałego w gospodarce. Na dodatek, ponieważ firmy giną, „stopień monopolu” każdej branży wzrasta, co powiększa narzut i zyski wielkiego biznesu. W końcu to zwiększone wytwarzanie wartości dodatkowej w stosunku do (zmniejszonego) trwałego kapitału zakładowego staje się wystarczające, aby zwiększyć stopę zysku. To zachęca kapitalistów, aby znowu zaczęli inwestować i rozpoczyna się boom (boom, który zawiera w sobie załączki swego własnego końca).

A więc cykl koniunkturalny jest kontynuowany. Napędzają go siły „subiektywne” i „obiektywne” – siły, które są związane bezpośrednio z charakterem kapitalistycznej produkcji i pracy najemnej, na której się ona opiera.

C.7.1 Jaką rolę odgrywa walka klasowa w cyklu koniunkturalnym?

W największym uogólnieniu walka klasowa (czyli opór wobec hierarchii we wszystkich jej formach) jest główną przyczyną cyklu koniunkturalnego. Jak przekonywaliśmy w sekcji B.1.2 i sekcji C.2, kapitaliści, by wyzyskiwać robotnika, muszą go najpierw uciskać. Ale tam, gdzie jest ucisk, jest też i opór; gdzie jest władza, jest też pragnienie wolności. Zatem kapitalizm jest naznaczony ciągłą walką między pracownikiem a szefem w miejscu produkcji, jak też i walką poza zakładem pracy – przeciwko innym formom hierarchii.

Ta walka klasowa odzwierciedla konflikt między podejmowanymi przez pracowników próbami wyzwolenia i uwłasnowolnienia samych siebie a podejmowanymi przez kapitalistów próbami obrócenia osoby pracownika w maleńki trybik w wielkiej maszynie. Odzwierciedla podejmowane przez uciskanych próby prowadzenia w pełni ludzkiego życia, wyrażane gdy *“robotnik żąda swego udziału w bogactwach, które produkuje; żąda udziału w zarządzaniu produkcją; i gdy żąda nie tylko trochę lepszego bytu, ale także pełnych praw do wyższych uciech nauki i sztuki”* [Piotr Kropotkin, **Wspomnienia rewolucjonisty**]

Errico Malatesta przekonywał, że gdy robotnikom *“uda się otrzymać to, czego żądają, to ich byt się poprawi: będą zarabiać więcej, pracować krócej, i mieć więcej czasu i energii, żeby zastanawiać się nad sprawami, które mają dla nich znaczenie, i natychmiast wysuną większe żądania i będą mieć większe potrzeby [...] Nie istnieje żadne naturalne prawo (prawo płac), wyznaczające, jaka część pracy robotnika [robotnicy] powinna wrócić do niego [albo do niej] [...] Płace, godziny pracy i inne warunki zatrudnienia są wynikiem walki między szefami a pracownikami. Ci pierwsi starają się dawać pracownikom tak mało, jak to tylko jest możliwe; ci drudzy starają się, albo przynajmniej powinni się starać pracować jak najmniej i zarabiać tak dużo, jak to tylko jest możliwe. Tam, gdzie robotnicy akceptują każde warunki, albo nawet będąc niezadowolonymi nie wiedzą, jak stawiać skuteczny opór żądaniom szefów, ich warunki życia zostają szybko sprowadzone do poziomu zwierzęcego. Za to tam, gdzie mają oni wyobrażenie o tym, jak istoty ludzkie powinny żyć i wiedzą, jak łączyć siły, a za pomocą odmawiania pracy lub ukrytej czy otwartej groźby buntu zdobywają respekt ze strony szefów – w takich przypadkach są traktowani we względnie przyzwoity sposób [...] Dlatego poprzez walkę, przez opór przeciwko szefom, robotnicy mogą do pewnego poziomu zapobiec pogorszeniu swoich warunków życia, jak również uzyskać rzeczywistą poprawę”* [**Życie i idee**].

To właśnie ta walka jest tym, co wyznacza płace i pośrednie dochody, takie jak opieka socjalna, dotacje do edukacji itp. Walka ta wpływa też na koncentrację kapitału, gdyż kapitał próbuje wykorzystywać technologię do kontrolowania pracowników (a więc wydobycia z nich największej możliwej wartości dodatkowej) i do uzyskania przewagi nad swoją konkurencją (patrz sekcja C.2.3). I, co będziemy omawiać w sekcji D.10 (Jak kapitalizm wpływa na technologię?), zwiększone inwestycje kapitałowe też odzwierciedlają próbę zwiększenia kontroli nad pracownikiem przez kapitał (lub zastąpienia go przez maszyny, które nie mogą powiedzieć “nie”) **oraz** przekształcenia jednostek w “szarą masę”, którą można zwolnić lub zastąpić bez większych awantur. Na przykład Proudhon cytuje “angielskiego przemysłowca”, twierdzącego, że zainwestował w maszyny akurat po to, by zastąpić nimi ludzi, ponieważ maszyny łatwiej kontrolować:

*“Niesubordynacja naszej siły roboczej nasunęła nam pomysł pozbycia się jej. Pobudza-
liśmy i wkładaliśmy wszelkie dające się wyobrazić wysiłki umysłu, aby zastąpić usługi
ludzi usługami posłuszniejszych narzędzi, i osiągnęliśmy nasz cel. Maszyny wyprowa-
dziły kapitał z opałów ze strony świata pracy” [System ekonomicznych sprzecz-
ności].*

(Na co Proudhon odpowiedział: “cóż za nieszczęście, że maszyny nie mogą też wyprowadzić kapitału z opałów ze strony klientów”, gdyż nadprodukcja i nieodpowiednia sytuacja na rynku spowodowana przez zastępowanie ludzi przez maszyny obala te złudzenia o automatycznej produkcji rodząc kryzys – patrz sekcja C.7.3).

Dlatego walka klasowa wpływa zarówno na płace, jak i na inwestycje kapitałowe, a więc ceny towarów na rynku. A także, co jest jeszcze ważniejsze, określa poziomy zysku, a to właśnie one są przyczyną cyklu koniunkturalnego. Dzieje się tak dlatego, że w kapitalizmie “jedynym celem [produkcji] jest wzrost zysków kapitalisty. I dlatego mamy ciągłą chwiejność przemysłu, okresowo nadchodzące kryzysy [...]” [Kropotkin, **Op. Cit.**].

Powszechnym kapitalistycznym mitem, wyprowadzanym z kapitalistycznej subiektywnej teorii wartości, jest mniemanie, że wolnorynkowy kapitalizm zaowocuje ciągłym bo-
omem, ponieważ przyczyną kryzysów rzekomo jest państwowa kontrola kredytów i pie-
niędzy. Na chwilę założmy, że tak jest naprawdę. (Faktycznie tak nie jest, co zostanie udo-
wodnione w sekcji C.8). W “gospodarce ciągłego boomu” z “wolnorynkowych” marzeń bę-
dzie istniało pełne zatrudnienie. Ale w okresie pełnego zatrudnienia, chociaż pomaga ono
“zwiększyć całkowity popyt, to z punktu widzenia biznesu jego fatalną cechą charakterystyczną jest
to, że utrzymuje niski stan rezerwowej armii bezrobotnych, chroniąc przez to poziomy płac i wzmac-
niając siłę przetargową świata pracy” [Edward S. Herman, **Poza hipokryzją**].

Ujmując to inaczej, pracownicy mają bardzo silną pozycję w warunkach boomu, siłę,
która może podkopać system. A to dlatego, że kapitalizm zawsze balansuje na linie. Jeżeli
boom ma przebiegać gładko, płace realne muszą wzrastać w granicach pewnego zakresu.
Jeśli ich wzrost jest za mały, to wtedy kapitalistom trudno będzie sprzedać towary wypro-
dukowane przez robotników, a więc z tego powodu doświadczą czegoś, co jest często na-
zywane “**kryzysem upłynniania**” (tzn. niemożności robienia zysków wskutek niemożności
sprzedania swoich wyrobów). Jeśli natomiast wzrost płac realnych jest za duży, to warunki
do tworzenia zysków zostają pogorszone, gdyż świat pracy dostaje większą część wartości,
którą produkuje. Znaczy to, że w okresach boomu, kiedy to spada bezrobocie, warunki do
upłynniania towarów poprawiają się, gdyż popyt na dobra konsumenckie wzrasta, co roz-
szerza rynki i zachęca kapitalistów do inwestowania. Natomiast taki wzrost inwestycji (a
więc zatrudnienia) ma odwrotny wpływ na warunki **wytwarzania** wartości dodatkowej,
gdyż świat pracy może umocnić się w miejscu produkcji, zwiększyć opór wobec żądań kie-
rownictwa i, co jest o wiele ważniejsze, wysuwać swoje własne.

Jeżeli jakaś branża albo kraj przeżywa wysokie bezrobocie, pracownicy, by utrzymać pra-
cę, będą znosili dłuższy czas pracy, zastój płac, gorsze warunki pracy i nowe technologie.
To pozwala kapitałowi na wyegzekwowanie wyższego poziomu zysku od tych pracowni-
ków, co z kolei stanowi sygnał dla innych kapitalistów do inwestowania na tym obszarze.

Gdy mnożą się inwestycje, bezrobocie spada. A ponieważ zasób dostępnej pracy pozostaje taki sam, więc płace wzrosną, gdyż pracodawcy licytują się w walce o rzadkie zasoby i pracownicy zaczynają odczuwać swoją siłę. A skoro znajdują się w lepszym położeniu, mogą przejść od stawiania oporu roszczeniom kapitału do proponowania swoich własnych (tj. żądania wyższych płac, lepszych warunków pracy, a nawet pracowniczej kontroli). Ponieważ siła pracowników rośnie, porcja dochodów idąca do kapitału maleje, tak jak i stopy zysku, a kapitał doświadcza kurczenia się zysków i dlatego obcina wydatki na inwestycje i/lub płace. Cięcia w inwestycjach zwiększają bezrobocie w sektorze gospodarki wytwarzającym dobra kapitałowe, co z kolei ogranicza popyt na dobra konsumpcyjne, gdyż pracownicy po utracie swoich miejsc pracy nie mogą sobie już dłużej pozwolić na kupowanie tylu towarów, co przedtem. Proces ten ulega przyśpieszeniu gdy szefowie zwalniają pracowników albo obcinają im płace i kryzys pogłębia się, a więc wzrasta bezrobocie, co rozpoczyna następny cykl. Można to nazwać “subiektywnym” naciskiem na stopy zysku.

To wzajemne oddziaływanie zysków i płac można zauważyć w większości cykli koniunkturalnych. Jako przykład rozważmy kryzys, który we wczesnych latach siedemdziesiątych zakończył epokę powojennego keynesizmu [tj. gospodarki opartej na założeniach angielskiego ekonomisty Johna Maynarda Keynesa, postulującego interwencjonizm państwowy i ustępstwa na rzecz klas pracujących – przyp. tłum.] i utorował drogę “rewolucjom na rzecz podaży” Thatcher i Reagana. Ten kryzys, który wystąpił w 1973 roku, miał swoje korzenie w boomie lat sześćdziesiątych. Jeżeli spojrzymy na Stany Zjednoczone, to odkrywamy, że przeżywały one ciągły wzrost gospodarczy od 1961 do 1969 roku (najdłuższy w historii tego kraju). Począwszy od 1961 bezrobocie stale spadało, faktycznie doprowadzając do pełnego zatrudnienia. Od 1963 roku ilość strajków i całkowitego czasu nieprzepracowanych godzin roboczych stale wzrastała (od około 3 tysięcy strajków w 1963 do prawie 6 tysięcy w 1970). Liczba dzikich strajków wzrosła z 22% wszystkich strajków w 1960 do 36,5% w 1966 roku. W roku 1965 zarówno udziały zysków biznesu w dochodach, jak i stopy zysków osiągnęły swój szczyt. Spadek udziału zysków w dochodach i stopy zysku trwał aż do 1970 roku (kiedy to zaczęło rosnać bezrobocie), kiedy to zaczęły one powoli rosnać aż do wystąpienia kryzysu 1973 roku. Do tego jeszcze po 1965 roku zaczął się wzrost inflacji, gdyż kapitalistyczne firmy próbowały utrzymać swoje marże zysku przerzucając wzrost kosztów na klientów (jak omówimy poniżej, inflacja ma o wiele więcej do zawdzięczenia kapitalistycznym zyskom niż puszczaniu w obieg pieniędzy czy płacom). To pomogło ograniczyć zdobycze w postaci wyższych płac realnych i utrzymać rentowność w okresie od 1968 do 1973. W innym wypadku płace realne wzrosłyby znacznie, co by pomogło opóźnić kryzys, lecz by go nie powstrzymało.

Patrząc na szerszy świat, odkrywamy, że w przypadku ogółu krajów wysoko rozwiniętych koszty zatrudnienia stale rosły między 1962 a 1971 rokiem, podczas gdy rentowność spadała. Koszty zatrudnienia zrównały się z rentownością w 1965 roku (przy wartościach około 4%) – który to rok był także punktem, w którym udział zysków w dochodach i stopa zysku osiągnęły swój szczyt. W okresie od 1965 do 1971 rentowność w dalszym ciągu spadała, podczas gdy koszty zatrudnienia dalej rosły. Ten proces, będący wynikiem spadku bezrobocia i wzrostu siły przetargowej pracowników (po części wyrażony gwałtownym wzro-

stem liczby strajków w całej zachodniej Europie i innych krajach), pomógł zagwarantować faktyczny wzrost płac realnych (nie licząc opodatkowania) i wydajności pracy w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych mniej więcej w tym samym tempie od 1960 do 1968 roku (o 4%). Ale między 1968 a 1973 realne płace po opodatkowaniu rosły średnio o 4,5%. Dla porównania, wydajność pracy rosła tylko o 3,4%. Ponadto wskutek wzrostu międzynarodowej konkurencji przedsiębiorstwa nie mogły przenosić kosztów podwyżek płac na klientów w formie wyższych cen (co znowu by tylko opóźniło kryzys, ale nie powstrzymało go). W wyniku działania tych czynników część zysków przechodząca do biznesu spadła o około 15% w tym okresie.

Do tego jeszcze poza zakładami pracy *“wyłonił się szereg silnych ruchów wyzwolńczych wśród kobiet, studentów, uczniów i mniejszości etnicznych. Postępował kryzys instytucji społecznych, a szerokie rzesze ludzi kwestionowały same fundamenty nowoczesnego, hierarchicznego społeczeństwa: patriarchalną rodzinę, autorytarne szkoły i uniwersytety, hierarchiczne zakłady pracy czy biura, biurokratyczne partie i związki zawodowe”* [Takis Fotopoulos, *“The Nation-state and the Market,”* p. 58, **Society and Nature**, Vol. 3, pp. 44-45].

Te konflikty społeczne wywołały kryzys gospodarczy, gdyż kapitał już dłużej nie mógł uciskać i wyzyskiwać ludzi pracy w stopniu wystarczającym do utrzymywania odpowiedniej stopy zysku. Kryzys został więc wykorzystany do zdyscyplinowania klas pracujących i przywrócenia władzy kapitalisty w miejscu pracy i poza nim (patrz sekcja C.8.2). Winniśmy też zauważyć, że ten proces buntu społecznego pomimo zwiększania się materialnego dostatku (a może właśnie dzięki niemu?) został przepowiedziany przez Malatestę. W 1922 roku przekonywał on, że:

“Fundamentalnym błędem reformistów jest marzenie o solidarności, o szczerzej współpracy między panami a sługami [...]

“Ci, którzy wyobrażają sobie społeczeństwo dobrze opchanych świń, które człapią z zadowoleniem pod batami niewielkiej liczby pastuchów; którzy nie biorą pod uwagę potrzeby wolności i poczucia ludzkiej godności [...] mogą także wyobrazić sobie i dążyć do technicznej organizacji produkcji, zapewniającej obfitość dla wszystkich i korzystnej jednocześnie dla szefów i pracowników. Ale w rzeczywistości ‘spokój społeczny’ opierający się na dobrobycie dla wszystkich pozostanie marzeniem tak długo, jak społeczeństwo będzie podzielone na antagonistyczne klasy, to jest pracodawców i pracobiorców [...]

“Ten antagonizm jest raczej duchowy niż materialny. Nigdy nie będzie szczerego porozumienia między szefami a pracownikami na rzecz lepszej eksploatacji [sic!] sił przyrody w interesie ludzkości, ponieważ szefowie ponad wszystko chcą pozostać szefami i zawsze zabezpieczać sobie więcej władzy kosztem pracowników, jak również poprzez konkurencję z innymi szefami, natomiast pracownicy mają szefów do syta i nie chcą więcej” [**Życie i idee**].

Doświadczenia powojennego kompromisu i socjaldemokratycznych reform doskonale ukazują, że w ostatecznym rozrachunku problemem społecznym nie jest nędza, lecz raczej wolność. Ale wróćmy do wpływu walki klasowej na kapitalizm.

W nowszych czasach panika na giełdzie na Wall Street, która towarzyszy wiadomościom o spadkach bezrobocia w USA, odzwierciedla ten lęk przed siłą klas pracujących. Gdy nie ma strachu przed bezrobociem, pracownicy mogą zacząć walczyć o poprawę swych warunków pracy, przeciw kapitalistycznemu uciskowi i wyzyskowi oraz **na rzecz** wolności i sprawiedliwego świata. Każdy kryzys w kapitalizmie zdarzał się wtedy, gdy pracownicy doczekali się spadku bezrobocia i poprawy swoich warunków życia – nie jest to zbiegiem okoliczności.

Krzywa Philipsa, która pokazuje, że inflacja rośnie, gdy bezrobocie spada, jest również obrazem tej zależności. Inflacja to sytuacja, w której ma miejsce ogólny wzrost cen. Ekonomia neoliberalna (i inne rodzaje ekonomii popierającej “wolny rynek”) argumentuje, że inflacja to zjawisko czysto pieniężne, rezultat istnienia większej ilości pieniądza w obiegu od tej, która jest potrzebna do sprzedaży rozmaitych towarów na rynku. Jednakże jest to nieprawda. Na ogół nie ma żadnego związku między puszczeniem w obieg pieniędzy a inflacją. Na przykład ilość pieniędzy w obiegu może wzrastać, gdy wskaźnik inflacji spada (co miało miejsce w USA między 1975 a 1984 rokiem). Inflacja ma inne korzenie. Mianowicie jest to *“wyraz nieodpowiednich zysków, jakie muszą zostać wynagrodzone przy pomocy cen i polityki monetarnej [...] W każdych okolicznościach inflacja jest równoznaczna z potrzebą wyższych zysków [...]”* [Paul Mattick, **Ekonomia, polityka i wiek inflacji**]. Inflacja prowadzi do wyższych zysków, czyniąc pracę tańszą. Czyli zmniejsza *“realne płace pracowników [...] [co] bezpośrednio przysparza korzyści pracodawcom [...] [gdyż] ceny rosną szybciej od płac, dochód, który przypadłby pracownikom, zamiast tego przypada biznesowi”* [J. Brecher i T. Costello, **Zdrowy rozsądek na ciężkie czasy**].

Inflacja, mówiąc inaczej, jest przejawem bieżącej walki o podział dochodów między klasami, i, ponieważ pracownicy nie posiadają żadnej kontroli nad cenami, jest wywoływana gdy marże kapitalistycznych zysków zostają zmniejszone (z jakichkolwiek powodów, obiektywnych czy subiektywnych). Znaczy to, że wnioskowanie, iż podwyżki płac “powodują” inflację jako taką byłoby błędem. Takie rozumowanie zaniedbuje fakt, że pracownicy nie ustalają cen, robią to kapitaliści. Inflacja na swój własny sposób pokazuje obłudę kapitalizmu. Ostatecznie, płace rosną wskutek “naturalnych” sił rynkowych podaży i popytu. To właśnie kapitaliści są tymi, którzy próbują rozpieprzyć rynek odmawiając zaakceptowania niższych zysków powodowanych przez warunki na tymże rynku. Oczywiście, używając wyrażenia Tuckera, w kapitalizmie siły rynkowe są dobrą rzeczą dla gęsi (świata pracy), ale złą dla gąsiora (kapitału).

Nie znaczy to, że inflacja odpowiada jednakowo wszystkim kapitalistom (ani też oczywiście nie znaczy, że odpowiada ona tym warstwom społecznym, które żyją ze stałych dochodów, a więc cierpią na podwyżkach cen – lecz tacy ludzie są nieważni w oczach kapitału). Bynajmniej – w okresach inflacji wierzyciele zaczynają tracić, a dłużnicy zaczynają zyskiwać. Sprzeciw wielu zwolenników kapitalizmu wobec wysokiego poziomu inflacji opiera się na tym fakcie oraz na ukazywanym przezeń podziale w obrębie klasy kapitalistów. Ist-

nieją ich dwie główne grupy, finansjera i przemysłowcy. Ci drudzy mogą czerpać i czerpią korzyści z inflacji (jak ukazano powyżej), ale ci pierwsi patrzą na wysoką inflację jako na zagrożenie. Kiedy inflacja się rozkręca, może to pchnąć realną stopę procentową na obszary ujemne, i jest to przerażająca perspektywa dla tych, dla których dochody z odsetków mają zasadnicze znaczenie (tj. finansjery). W dodatku wysoki poziom inflacji może też zaognić konflikty społeczne, gdyż robotnicy i inne grupy społeczeństwa próbują utrzymywać swoje dochody na stałym poziomie. Ponieważ konflikt społeczny wpływa na większe zaangażowanie polityczne jego uczestników, wysoka inflacja mogłaby wywrzeć poważny wpływ na stabilność polityczną kapitalizmu, a więc powodować problemy dla klasy rządzącej.

To, jak inflacja jest rozpatrywana przez media i przez rządy, wyraża względny układ sił tych dwu grup klasy kapitalistów i poziom walki klasowej w społeczeństwie. Na przykład w latach siedemdziesiątych, wraz ze wzrostem międzynarodowej mobilności kapitału, równowaga sił przechyliła się na korzyść finansjery i inflacja stała się źródłem wszelkiego zła. To przesunięcie na korzyść finansjery można zobaczyć we wzroście dochodów właścicieli lokat bankowych. Podział amerykańskich zysków przemysłowych ukazuje ten proces – porównując okresy 1965-73 i 1990-96, odkrywamy, że wypłaty odsetek wzrosły z 11% do 24%, wypłaty dywidend z 24% do 36%, podczas gdy odsetek zatrzymanych zarobków spadł z 65% do 40% (zważywszy, że zatrzymane zarobki to najważniejsze źródło dla funduszy inwestycyjnych, wzrost potęgi finansjery pomaga zrozumieć dlaczego, wbrew twierdzeniom prawicy, rozwój gospodarczy stale się pogarsza wraz z liberalizacją rynków – fundusze, które by zaowocowały prawdziwymi inwestycjami, lądują w rękach struktur finansjery). Do tego jeszcze fale strajków i protestów, jakie powodowała inflacja, miały niepokojące następstwa dla klasy rządzącej. Ale ponieważ właściwe powody inflacji utrzymywały się (mianowicie dążenie do powiększenia zysków), sama inflacja została jedynie zredukowana do akceptowalnych poziomów, takich, które zapewniały dodatnią realną stopę procentową i dającą się zaakceptować wysokość zysków.

Świadomość, że pełne zatrudnienie jest złe dla biznesu dała podstawę tak zwanej *“stopie bezrobocia nie nakręcającej inflacji”* – *Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment* (NAIRU). Jest to taka stopa bezrobocia w gospodarce, przy której – jak się twierdzi – inflacja zaczyna ulegać szybkiemu rozkręceniu. Chociaż podstawy dla tej *“teorii”* są słabe (NAIRU jest niewidoczną, ruchomą stopą, a więc *“teoria”* może wyjaśnić każde wydarzenie historyczne po prostu dlatego, że można udowodnić wszystko, gdy czyjaś przesłanka nie może zostać dostrzeżona przez zwykłych śmiertelników), to jest ona bardzo pożyteczna dla usprawiedliwiania posunięć politycznych, które zmierzają do atakowania ludzi pracy, ich organizacji i ich działalności. NAIRU dotyczy spirali *“wzrostu cen wywołanego przez płace”*, spowodowanej przez spadek bezrobocia i wzrost praw i siły pracowników. Oczywiście, nigdy nie słyszy się o spirali *“wzrostu cen wywołanego przez odsetki”*, ani o spirali *“wzrostu cen wywołanego przez czynsze”*, ani o spirali *“wzrostu cen wywołanego przez zyski”*, pomimo że one wszystkie też są częścią każdej ceny. Jest to zawsze spirala *“wzrostu cen wywołanego przez płace”* po prostu dlatego, iż odsetki, renty dzierżawne i zyski są dochodami kapitału, a więc z definicji nie podlegają krytyce. Przyjmując logikę NAIRU zwolennicy ustroju kapitalistycznego skrycie przyznają, że nie da się on pogodzić z pełnym zatrudnieniem – a przez to i z jakimikolwiek

tezami o efektywnym rozmieszczeniu zasobów, albo też z tezami, że umowy o pracę dają korzyści obu stronom w równym stopniu.

Z tych powodów anarchiści przekonują, że gospodarka ciągłego “boomu” jest niemożliwością po prostu dlatego, iż kapitalizm jest napędzany przez starania o zysk, które, w połączeniu z subiektywnym naciskiem na zyski istniejącym wskutek walki klasowej między robotnikami a kapitalistami, **muszą** wytwarzać ciągły cykl rozkwitów i zapaści. Gdy rzecz sprowadza się do tego, nie jest to niespodzianką, gdyż *“z konieczności obfitość dóbr dla niektórych będzie się opierała na ubóstwie innych, a tarapaty finansowe wielkiej rzeszy będą musiały zostać utrzymane za wszelką cenę, ażeby mogły być ręce sprzedające się tylko za część tego, co są zdolne wyprodukować – bez tego prywatna akumulacja kapitału jest niemożliwa!”* [Kropotkin, **Op. Cit.**].

Oczywiście, kiedy takie “subiektywne” naciski są odczuwane przez system, gdy prywatna akumulacja kapitału zostaje zagrożona przez poprawę warunków życia dla wielu, klasa rządząca oskarża klasy pracujące o “chciwość” i “egoizm”. Gdy zdarza się coś takiego, powinniśmy pamiętać, co Adam Smith miał do powiedzenia na ten temat:

“W rzeczywistości wysokie zyski przyczyniają się o wiele bardziej do podwyższenia ceny pracy niż wysokie płace [...] Ta część ceny towaru, która przemieniłaby się w płace [...] wzrosłaby zaledwie w stosunku arytmetycznym do wzrostu płac. Ale gdyby zyski wszystkich rozmaitych pracodawców tych ludzi pracy miały zostać podniesione o pięć procent, to cena towaru, która przemieniłaby się w zysk [...] wzrosłaby w stosunku geometrycznym do wzrostu zysku [...] Nasi kupcy i panowie przemysłowcy narzekają na złe skutki wysokich płac w postaci podnoszenia cen, a przez to zmniejszania sprzedaży ich dóbr w kraju i za granicą. Nie mówią niczego, co dotyczy złych skutków wysokich zysków. Milczą co do zgubnych skutków swych własnych korzyści. Narzekają jedynie na korzyści innych ludzi “ [**Bogactwo narodów**].

Mówiąc między nami, trzeba zauważyć, że w dzisiejszych czasach musielibyśmy dodać ekonomistów do wymienianych przez Smitha “*kupców i panów przemysłowców*”. Nie jest to taką niespodzianką, zważywszy że teoria ekonomiczna rozwinęła się (albo, jak kto woli, zdegenerowała) od bezstronnej analizy Smitha do obrony wszelkich działań szefa (musimy dodać, że jest to klasyczny przykład działania prawa podaży i popytu – rynek idei odpowiada na popyt na takie dzieła ze strony “*naszych kupców i panów przemysłowców*”). Każda “teoria”, która wini “chciwych” pracowników za problemy kapitalizmu zawsze będzie faworyzowana kosztem takiej, która słusznie zalicza je do sprzeczności tworzonych przez płatne niewolnictwo. Proudhon dobrze podsumował kapitalistyczną teorię ekonomiczną, gdy stwierdził, że *“Ekonomia polityczna – to jest własnościowy despotyzm – nigdy nie może być zła: zły musi być proletariat.”* [**System ekonomicznych sprzeczności**]. I niewiele się zmieniło od roku 1846, kiedy to Proudhon napisał te słowa (albo nawet od czasu, gdy Adam Smith napisał **Bogactwo narodów** – 1776!), kiedy dochodzi do “wyjaśniania” przez ekonomistów problemów kapitalizmu (takich jak cykl koniunkturalny czy bezrobocie). W ostatecznym rozrachunku kapitalistyczna ekonomia zrzuca winę za każdy problem kapitalizmu na klasy pracujące, odmawiające płaszczenia się przed szefami (na przykład – bezrobocie jest

spowodowane przez zbyt wysokie płace, a nie przez szefów potrzebujących bezrobocia w celu utrzymania swojej władzy i zysków – zobacz dane statystyczne, które pokazują, że to drugie wyjaśnienie jest rzetelne w sekcji C.9.2).

Zanim wyciągniemy wnioski, jeszcze jedna sprawa. Chociaż może się zdawać, że nasza analiza “subiektywnych” nacisków jest podobna do analizy przeprowadzanej przez główny nurt ekonomii, sprawa się tak nie przedstawia. A to dlatego, że nasza analiza uznaje, że takie naciski są przyrodzone systemowi, mają przeciwstawne skutki (a więc nie można ich łatwo usunąć bez pogorszenia spraw zanim ulegną poprawie) i zawierają potencjał do stworzenia wolnego społeczeństwa. Nasza analiza przyznaje, że siła i opór pracowników są złe dla kapitalizmu (podobnie jak dla każdego hierarchicznego ustroju), ale też pokazuje, że kapitalizm nic nie może z nimi zrobić bez stworzenia autorytarnych reżimów (takich jak nazistowskie Niemcy) albo doprowadzenia do ogromnego bezrobocia (co się stało we wczesnych latach osiemdziesiątych zarówno w USA, jak i w Wielkiej Brytanii, kiedy to prawicowe rządy umyślnie spowodowały głębokie recesje), a nawet to nie daje żadnej gwarancji wyeliminowania walki klas pracujących, co można zobaczyć na przykładzie Ameryki lat trzydziestych i Wielkiej Brytanii lat siedemdziesiątych.

Oznacza to, że nasza analiza pokazuje ograniczenia i sprzeczności systemu, jak również jego potrzebę, aby pracownicy posiadali słabą pozycję przetargową – by system “działał” (co burzy mit, że kapitalizm to wolne społeczeństwo). Ponadto, zamiast przedstawiać ludzi pracy jako ofiary systemu (co ma miejsce w wielu marksistowskich analizach kapitalizmu), nasza analiza przyznaje, że mamy, zarówno indywidualnie, jak i zbiorowo, moc wpływania na ten system i jego **zmiany** za pomocą naszej działalności. Powinniśmy być dumni z tego, że ludzie pracy odmawiają negacji samych siebie, czy podporządkowywania swoich interesów interesom innych, czy też odgrywania roli wykonawców rozkazów, wymaganej od nich przez system. Taka ekspresja ludzkiego ducha, walki wolności przeciwko władzy, nie powinna być ignorowana czy umniejszana, raczej powinna być wychwalana. To, że walka przeciwko władzy sprawia tak dużo kłopotów systemowi, nie jest argumentem przeciwko walce społecznej – jest to argument przeciwko ustrojowi opartemu na hierarchii, wyzysku i negowaniu wolności.

Podsumowując – walka społeczna na wiele sposobów jest wewnętrzną dynamiką ustroju, a jego najbardziej podstawowa sprzeczność wygląda tak: chociaż kapitalizm próbuje obrócić większość ludzi w towary (mianowicie w nosicieli siły roboczej), to musi także się borykać z ludzkimi reakcjami na ten proces uprzedmiotowienia (mianowicie z walką klasową). Jednakże z tego nie wynika, że obcięcie płac rozwiąże kryzys – prawda jest od tego jak najdalsza, o czym przekonujemy w sekcji C.9.1 – obcięcie płac pogłębi każdy kryzys, pogarszając sytuację, zanim ulegnie ona poprawie. Nie wynika też z tego wniosek, że gdyby walka klasowa została wyeliminowana, kapitalizm działałby wspaniale. Ostatecznie, jeżeli założymy, że siła robocza to taki sam towar jak każdy inny, jego cena wzrośnie, gdy popyt będzie rósł względem podaży (co albo wytworzy inflację, albo zawężenie zysków, a prawdopodobnie jedno i drugie). Dlatego nawet bez walki klasowej – która jest konsekwencją faktu, że nie można oddzielić siły roboczej od osób, które ją sprzedają – kapitalizm wciąż

by musiał stawiać czoła faktowi, że dopiero nadwyżka siły roboczej (bezrobocie) zapewnia stworzenie odpowiednich ilości wartości dodatkowej.

Ponadto, nawet przy założeniu, że jednostki mogą być całkowicie szczęśliwe w kapitalistycznej gospodarce, chętne do sprzedaży swojej wolności i pomysłowości za marne grosze, spełniania bez zastrzeżeń każdego żądania i kaprysu swoich szefów (a w takim razie negocjowania swojej własnej osobowości i odrębności), kapitalizm musi borykać się z “obiektywnymi” naciskami ograniczającymi jego rozwój. Tak więc chociaż konflikt społeczny, jak przekonywaliśmy powyżej, może mieć decydujący wpływ na kondycję kapitalistycznej gospodarki, nie są to jedyne problemy, jakich doświadcza system. Dzieje się tak dlatego, że istnieją obiektywne naciski w jego obrębie, poza i ponad autorytarnymi stosunkami społecznymi, które produkuje (i oporem wobec nich). Te naciski są omawiane w następnych sekcjach, C.7.2 i C.7.3.

C.7.2 Jaką rolę odgrywa rynek w cyklu koniunkturalnym?

Głównym problemem kapitalizmu jest działanie samego rynku kapitalistycznego. Zdaniem zwolenników “wolnorynkowego” kapitalizmu, rynek dostarcza wszystkich niezbędnych informacji wymaganych do podejmowania decyzji o produkcji i inwestycjach. Znaczy to, że podwyżka lub spadek ceny towaru działa jako sygnał dla każdego na rynku, a potem każdy odpowiada na ten sygnał. Te odpowiedzi będą koordynowane przez rynek, dając w rezultacie zdrową gospodarkę. Na przykład podwyżka ceny towaru zaowocuje zwiększoną produkcją i zmniejszoną konsumpcją tego dobra, a to przesunie gospodarkę w kierunku stanu równowagi.

Chociaż można zapewniać, że ten opis rynku nie jest bezpodstawny, jest również jasne, że mechanizm cen wcale nie przekazuje wszystkich ważnych informacji potrzebnych przedsiębiorstwom czy jednostkom. Oznacza to, że kapitalizm nie działa w sposób sugerowany przez ekonomiczne podręczniki. To właśnie funkcjonowanie mechanizmu cen samego w sobie jest tym, co prowadzi do boomów i kryzysów w działalności gospodarczej i wynikających z tego ludzkich i społecznych kosztów, jakie te fazy za sobą pociągają. Można to zobaczyć badając faktyczne procesy ukryte za funkcjonowaniem mechanizmu cen.

Gdy jednostki i przedsiębiorstwa podejmują plany dotyczące przyszłej produkcji, nie planują w odniesieniu do popytu **teraz**, ale w odniesieniu do oczekiwanego popytu w jakimś **czasie przyszłym**, kiedy ich wyroby dotrą na rynek. Informacja, jakiej dostarcza mechanizm cen jest natomiast stosunkiem podaży do popytu (czyli ceną rynkową w odniesieniu do ceny produkcji na rynku) w czasie obecnym. Chociaż ta informacja **jest** ważna dla ludzkich planów, nie jest ona **całą** informacją, ważną lub wymaganą przez zainteresowanych.

Informacją, której rynek **nie** dostarcza jest informacja o planowanych reakcjach **innych** ludzi na dostarczoną informację. Ta informacja ponadto nie może zostać dostarczona wskutek konkurencji. Ujmując rzecz prosto, jeżeli A i B rywalizują ze sobą, zaś A informuje B o swoich działaniach, a B się nie odwzajemnia, to B znajduje się w dogodniejszym położeniu do skutecznego współzawodnictwa niż A. Stąd komunikacja na rynku jest odradzana, a każda jednostka produkcyjna odizolowana od reszty. Mówiąc inaczej, każda osoba czy

przedsiębiorstwo odpowiada na ten sam sygnał (zmianę ceny), ale każda z nich działa niezależnie od odpowiedzi innych producentów i konsumentów. Rezultatem często jest kryzys na rynku, powodujący bezrobocie i załamanie się gospodarki.

Na przykład założmy, że cena rośnie wskutek niedoboru towaru. Skutkuje to dodatkowymi zyskami na tym rynku, skłaniając właścicieli kapitału do inwestowania w tę gałąź produkcji w celu uzyskania czegoś z tych ponadprzeciętnych zysków. Jednakże konsumenci odpowiedzą na wzrost ceny ograniczając swoją konsumpcję tego dobra. Oznacza to, że gdy skutki tych niezależnych decyzji zostają urzeczywistnione, ma miejsce nadprodukcja tego dobra na rynku w stosunku do efektywnego popytu na nie. Dóbr nie można sprzedać i ma miejsce kryzys upłynniania, gdyż producenci nie mogą robić zysków na swoich wyrobach. Przy takiej nadprodukcji jest kryzys, kapitał wycofuje swoje inwestycje, a cena rynkowa spada. To w końcu doprowadza do wzrostu popytu naprzeciw podaży, produkcja zostaje rozszerzona, doprowadzając do następnego boomu, i tak dalej.

Proudhon opisał ten proces jako występujący na skutek „sprzeczności” „podwójnego charakteru wartości” (tzn. między wartością użytkową a wartością wymienną). Ta sprzeczność powoduje, że *“wartość [dobra] zmniejsza się, gdy produkcja użyteczności wzrasta, a producent może popaść w nędzę stale się wzbogacając”* przez nadprodukcję. Dzieje się tak dlatego, że producent *“który zebrał z pól dwadzieścia worków pszenicy. . . wierzy, że jest dwa razy bogatszy, niż gdyby zebrał tylko dziesięć. . . W odniesieniu do gospodarstwa domowego jest to słuszne; patrząc na stosunki ze światem zewnętrznym, może być całkowicie błędne. Jeżeli plony pszenicy są podwójne w całym kraju, dwadzieścia worków sprzeda się za mniej, niż sprzedałoby się dziesięć, gdyby plon w całym kraju był o połowę mniejszy”* [**System ekonomicznych sprzeczności**].

Powinno się zauważyć, że problem nie polega na tym, że ludzie popełniają szereg niepowiązanych ze sobą błędów. Raczej wynika to z tego, że rynek udziela tej samej informacji wszystkim zainteresowanym, i ta informacja nie jest wystarczająca do racjonalnego podejmowania decyzji. Chociaż jest racjonalne, aby każdy z podmiotów rozszerzał bądź kurczył produkcję, nie jest racjonalne, by wszystkie podmioty działały w ten sposób. W kapitalistycznej gospodarce mechanizm cen nie dostarcza całej informacji potrzebnej do podejmowania racjonalnych decyzji. Faktycznie aktywnie zachęca do zablokowania potrzebnych dodatkowych informacji dotyczących planowanych reakcji na początkową wiadomość.

Właśnie ten irracjonalizm i brak informacji jest tym, co stanowi pożywkę dla cyklu koniunkturalnego. Te częściowe boomy i kryzysy produkcji, w rodzaju, jaki tu naszkicowano, mogą następnie zostać wzmocnione i przejść w powszechne kryzysy – na skutek niedostatecznej informacji rozpowszechnianej w gospodarce przez rynek. Jednakże dysproporcje kapitału między gałęziami przemysłu **same w sobie** nie powodują powszechnego kryzysu. Gdyby tak było, kapitalizm znajdowałby się nieustannie w stanie kryzysu, ponieważ kapitał przemieszcza się między rynkami w zarówno okresach pomyślności, jak i tuż przed okresami depresji. Znaczy to, iż zaburzenia rynku nie mogą stanowić podstawy do wyjaśnienia powszechnego kryzysu w gospodarce (choć mogą wyjaśniać i wyjaśniają częściowe kryzysy).

Dlatego tendencja do pojawienia się kryzysu powszechnego, jaka wyraża się w ogólnym przesyleniu rynku, jest wynikiem głębszych przemian ekonomicznych. Chociaż zabloko-

wanie przepływu informacji przez rynek odgrywa rolę w wywoływaniu depresji, powszechny kryzys rozwija się z lokalnego cyklu boomów i zapaści dopiero wtedy, gdy występuje razem z drugim ubocznym efektem kapitalistycznej działalności gospodarczej, mianowicie wzrostem produktywności jako rezultatem inwestycji kapitałowych, jak również subiektywnych nacisków walki klasowej.

Problemy wynikające ze zwiększonej produktywności i inwestycji kapitałowych są omawiane w następnej sekcji.

C.7.3 Jaką rolę odgrywają inwestycje w cyklu koniunkturalnym?

Inne problemy kapitalizmu powstają wskutek wzrostów wydajności pracy, które występują jako rezultat inwestycji kapitałowych lub nowych sposobów pracy, mających na celu zwiększenie krótkoterminowych zysków dla przedsiębiorstwa. Potrzeba maksymalizacji zysków powoduje coraz większe inwestycje w celu poprawienia wydajności pracy siły roboczej (tzn. zwiększenia ilości wytwarzanej wartości dodatkowej). Wzrost produktywności jednakże oznacza, że jakkolwiek wytwarzany zysk rozkłada się na wzrastającą liczbę towarów. Nadal potrzeba, by ten zysk został upłynniony na rynku, ale to może okazać się trudne, gdyż kapitaliści nie produkują dla rynków istniejących, lecz dla oczekiwanych w przyszłości. Ponieważ poszczególne firmy nie mogą przewidzieć, co uczyni ich konkurencja, jest dla nich racjonalne maksymalizowanie swojego udziału w rynku poprzez zwiększanie produkcji (zwiększając inwestycje). Ponieważ rynek nie dostarcza informacji niezbędnych do koordynacji ich działań, prowadzi to do przewagi podaży nad popytem i trudności w upłynianiu zysków zawartych w wytwarzanych towarach. Innymi słowy, występuje okres nadprodukcji na skutek nadmiernej akumulacji kapitału.

Wskutek zwiększenia inwestycji w środki produkcji zmienny kapitał (praca) wykorzystuje coraz większy kapitał stały (środki produkcji). A skoro praca jest źródłem wartości dodatkowej, znaczy to, że na krótką metę zyski muszą zostać powiększone dzięki nowym inwestycjom, tzn. pracownicy muszą, w kategoriach względnych, produkować więcej niż przedtem, zmniejszając przez to koszty produkcji towarów i usług dostarczanych przez firmę. To pozwala na urzeczywistnianie zysków po obecnej cenie rynkowej (która odzwierciedla stare koszty produkcji). Wyzysk pracy musi wzrosnąć w celu zwiększenia (albo, w najgorszym razie, utrzymania na stałym poziomie) dochodów z całkowitego kapitału (tj. stałego i zmiennego).

Jednakże chociaż jest to racjonalne dla jednego przedsiębiorstwa, to nie jest racjonalne, gdy wszystkie firmy tak postępują – co muszą robić, by się utrzymać w biznesie. Ponieważ inwestycje się zwiększają, wartość dodatkowa, którą muszą wytworzyć pracownicy, musi rosnać szybciej. Jeżeli masa zysków dostępnych w gospodarce jest zbyt mała w porównaniu z całkowitym zainwestowanym kapitałem, to wtedy jakiegokolwiek problemy, jakich doświadcza przedsiębiorstwo przy robieniu zysków na konkretnym rynku wskutek częściowego kryzysu spowodowanego przez mechanizm cen mogą rozprzestrzenić swoje oddziaływanie na całą gospodarkę. Mówiąc inaczej, spadek stopy zysku (stosunku zysku do inwestycji w kapitał i pracę) w całej gospodarce mógłby doprowadzić do tego, że już

wytworzona wartość dodatkowa, przeznaczona na rozbudowę kapitału, pozostanie w swej formie pieniężnej, a więc nie będzie funkcjonować jako kapitał. Nie podejmuje się wtedy żadnych nowych inwestycji, nie można sprzedać dóbr, co skutkuje powszechnym ograniczeniem produkcji, a więc zwiększeniem bezrobocia, gdyż przedsiębiorstwa zwalniają pracowników albo wypadają z biznesu. To usuwa coraz więcej stałego kapitału z gospodarki, zwiększając bezrobocie, co zmusza tych, którzy jeszcze mają pracę do cięższej harówki przez dłuższą niż dotychczas liczbę godzin, pozwalając w ten sposób na zwiększenie masy wytwarzanych zysków, co w końcu doprowadza do wzrostu stopy zysku. Odkąd stopy zysku są wystarczająco wysokie, kapitaliści mają bodziec do podejmowania nowych inwestycji i kryzys przekształca się w boom.

Można by przekonywać, że taka analiza jest błędna, gdyż żadne przedsiębiorstwo nie zainwestowałoby w maszyny, jeśli to by zmniejszyło jego stopę zysku. Ale taki zarzut jest błędny, po prostu dlatego, że (jak zauważyliśmy) taka inwestycja ma doskonały sens (doprawdy jest koniecznością) w przypadku pojedynczej firmy. Inwestując zyskuje ona (potencjalnie) przewagę na rynku, a więc zwiększone zyski. Niestety, chociaż indywidualnie jest to sensowne, to zbiorowo nie jest, gdyż końcowym rezultatem tych indywidualnych działań jest przeinwestowanie w gospodarce jako całości. Inaczej niż w modelu doskonałej konkurencji, w rzeczywistej gospodarce kapitaliści nie posiadają żadnego sposobu na poznanie przyszłości, a więc rezultatów swoich własnych działań, nie wspominając już o działaniach swojej konkurencji. Zatem nadmierne nagromadzenie kapitału to naturalny rezultat konkurencji, po prostu dlatego, że dla pojedynczych podmiotów jest to racjonalne, a przyszłości nie można poznać. Obydwa te czynniki zapewniają, że firmy będą postępować, tak jak postępują, inwestując w wyposażenie, co w końcu doprowadzi do kryzysu nadmiernej akumulacji.

Cykliczne okresy dobrobytu, po których następuje nadprodukcja, a potem depresja, są naturalnym rezultatem kapitalizmu. Nadprodukcja jest wynikiem nadmiernej akumulacji, zaś nadmierna akumulacja występuje z powodu potrzeby maksymalizowania krótkoterminowych zysków w celu pozostania w biznesie. Tak więc choć kryzys pojawia się jako nadmiar towarów na rynku – gdyż więcej towarów znajduje się w obiegu niż może być nabytych działaniem skumulowanego popytu (*“Własność sprzedaje wyroby robotnikowi za więcej, niż mu płaci za ich wyprodukowanie”*, używając słów Proudhona) – to jego korzenie są głębsze. Leżą one w samej naturze kapitalistycznej produkcji.

Klasycznym przykładem tych “obiektywnych” nacisków na kapitalizm są “szalone lata dwudzieste”, które poprzedziły Wielki Kryzys lat trzydziestych. Po kryzysie 1921 roku miał miejsce szybki wzrost inwestycji w USA. Między 1919 a 1927 inwestycje się niemal podwoiły.

Na skutek tego inwestowania w wyposażenie kapitałowe produkcja przemysłowa rosła o 8,0% rocznie między 1919 a 1929, a wydajność pracy wzrastała w rocznym tempie 5,6% (i to włączając kryzys 1921-22 roku). Ten wzrost wydajności pracy znalazł swe odbicie w tym, że w ciągu całego boomu po 1922 roku część dochodów przemysłu wypłacana w pensjach wzrosła z 17% do 18,3%, a dodawana do kapitału wzrosła z 25,5% do 29,1%. Pensje dyrektorskie wzrosły o 21,9%, a nadwyżki firm o 62,6% między 1920 a 1929 rokiem. Przy

spadku kosztów i względnej stabilności cen zyski się zwiększały, co z kolei prowadziło do wysokiego poziomu inwestycji kapitałowych (produkcja dóbr kapitałowych wzrastała w przeciętnym rocznym tempie 6,4%).

Nie jest niespodzianką, że w takich warunkach dobrobyt w latach dwudziestych koncentrował się na szczytach. Sześćdziesiąt procent rodzin zarabiało mniej niż 2000 dolarów rocznie, 42% mniej niż 1000 dolarów. Jedna dziesiąta najwyższego procenta rodzin otrzymywała takie same dochody, jak całe dolne 42%, a tylko 2,3% populacji cieszyło się dochodami ponad 10 000 dolarów. Choć najbogatsze 1% posiadało 40% krajowego bogactwa w 1929 roku (a liczba ludzi deklarujących dochody w wysokości pół miliona dolarów wzrosła ze 156 w 1920 roku do 1489 w 1929), to dolne 93% ludności doświadczyło czteroprocentowego spadku realnych dochodów na rękę w przeliczeniu na jedną osobę między 1923 a 1929 rokiem.

Ale pomimo tego amerykański kapitalizm znajdował się w rozkwicie, a kapitalizm laissez-faire osiągnął swój szczyt. Ale w roku 1929 to wszystko się zmieniło wraz z krachem na giełdzie – po którym nastąpiła głęboka depresja. Jaka była tego przyczyna? Znajac naszą analizę przedstawioną powyżej, można się spodziewać, że zostało to spowodowane przez “boom”, który zmniejszył bezrobocie, a więc wzmocnił siłę klas pracujących i doprowadził do skurczenia się zysków. Ale sprawa wcale się tak nie przedstawia.

Ten kryzys **nie był** rezultatem oporu klas pracujących, naprawdę lata dwudzieste cechowały się takim rynkiem pracy, który stale sprzyjał pracodawcom. Działo się tak z dwóch powodów. Po pierwsze, za pomocą “łapanek Palmera” pod koniec drugiej dekady XX wieku państwo wykorzeniło radykałów z amerykańskiego ruchu robotniczego i szerszych kręgów społeczeństwa. Po drugie, głęboka depresja lat 1920-21 (podczas której krajowa stopa bezrobocia wynosiła średnio ponad 9%) – w połączeniu z wykorzystywaniem przez pracodawców nakazów prawnych skierowanych przeciwko pracowniczym protestom i korzystaniem z usług szpiegów przemysłowych w celu identyfikacji i zwalniania członków związków zawodowych – osłabiła świat pracy, a przez to wpływy i liczebność związków zawodowych spadły, gdyż pracownicy byli zmuszani do podpisywania umów zabraniających im zrzeszania się, by utrzymać swoje posady.

Podczas boomu po 1922 roku to ich położenie się nie zmieniło. Krajowa stopa bezrobocia, wynosząca 3,3% zakrywała fakt, że poza rolnictwem bezrobocie wynosiło średnio 5,5% między 1923 a 1929 rokiem. We wszystkich branżach wzrost produkcji przemysłowej nie zwiększył popytu na pracę. Między 1919 a 1929 zatrudnienie robotników przy produkcji spadło o 1%, a zatrudnienie poza sferą produkcji spadło o około 6% (podczas samego boomu w latach 1923-29 zatrudnienie w produkcji wzrosło zaledwie o 2%, a poza produkcją pozostawało bez zmian). Działo się tak na skutek wprowadzania maszyn zmniejszających zapotrzebowanie na pracę i rozrostu kapitału akcyjnego. Na dodatek wysoka wydajność pracy na farmach zaowocowała napływem dotychczasowych robotników rolnych na miejskie rynki pracy.

W obliczu wysokiego bezrobocia odsetki pracowników odchodzących ze swoich posad spadły z powodu strachu przed utratą zarobków (szczególnie przez pracowników o stosunkowo wysokich płacach i stabilnym zatrudnieniu). W połączeniu ze stałym słabnięciem

związków i bardzo niską liczbą strajków (najniższą od początku lat osiemdziesiątych XIX wieku) pokazuje to, jak słaby był świat pracy. Płace, podobnie jak ceny, pozostawały stosunkowo stałe. Naprawdę udział płac w całkowitych dochodach przemysłowych spadł z 57,5% w latach 1923-24 do 52,6% na przełomie 1928/29 roku (w okresie od 1920 do 1929 spadł o 5,7%). Zauważamy tutaj bardzo ciekawą rzecz – nawet **przy** rynku pracy sprzyjającym pracodawcom przez ponad 5 lat, bezrobocie było wciąż wysokie. To sugeruje, że neoliberalny “argument” iż bezrobocie w kapitalizmie jest powodowane przez silne związki zawodowe lub wysokie płace realne jest, mówiąc bardzo delikatnie, nieco błędny (patrz sekcja C.9).

Klucz do zrozumienia, co się wtedy wydarzyło leży w sprzecznym charakterze kapitalistycznej produkcji. Warunki do “boomu” były rezultatem inwestycji kapitałowych, które zwiększyły wydajność, przez to zmniejszając koszty i zwiększając zyski. Wielkie i stale rosnące inwestycje kapitałowe były zasadniczym sposobem wydawania zysków. Do tego jeszcze te sektory gospodarki, które się cechowały występowaniem wielkiego biznesu (tzn. oligopolu, rynku zdominowanego przez kilka dużych firm) wywierały naciski na sektory bardziej konkurencyjne. Ponieważ wielki biznes, jak zwykle, otrzymywał większą porcję zysków dzięki swojej pozycji na rynku (patrz sekcja C.5), doprowadzało to do tego, że wiele firm na bardziej konkurencyjnych rynkach stawało w obliczu kryzysu rentowności w latach dwudziestych.

To zwiększanie inwestycji, bezpośrednio kurcząc zyski w bardziej konkurencyjnych sektorach gospodarki, w ostateczności spowodowało też stagnację stopy zysku, a potem jej spadek w całej gospodarce. Chociaż masa dostępnych w gospodarce zysków rosła, to w końcu okazała się zbyt mała w porównaniu z całkowitym zainwestowanym kapitałem. Ponadto wraz ze spadkiem części dochodów przypadającej światu pracy i narastaniem nierówności skumulowany popyt na dobra nie mógł dotrzymać kroku produkcji. Doprowadziło to do zalegania niesprzedanych dóbr (co jest jeszcze jednym sposobem przejawiania się przeinwestowania, prowadzącego do nadprodukcji, gdyż nadprodukcja wymaga niedostatecznej konsumpcji i na odwrót). Ponieważ oczekiwane zwroty (rentowność) inwestycji cechowały się niepewnością, wystąpił spadek popytu na inwestycje, a więc zaczął się kryzys (przeważnie rodząc się z szybszego wzrostu kapitału akcyjnego niż zysków). Poziom inwestycji stanął w miejscu w 1928 roku i zaczął się chylić w 1929. Wraz z zastojem w inwestycjach wystąpiła wielka orgia spekulacyjna w 1928 i 1929 roku, stanowiąc próbę zwiększenia rentowności. Jak można było oczekiwać, zawiodło to i w październiku 1929 roku nastąpił krach na giełdzie, torując drogę Wielkiemu Kryzysowi lat trzydziestych.

Krach 1929 roku wskazuje na “obiektywne” ograniczenia kapitalizmu. Nawet w warunkach bardzo słabego położenia świata pracy kryzys też wystąpił i dobrobyt obrócił się w “ciężkie czasy”. Wbrew neoliberalnej teorii gospodarczej wydarzenia lat dwudziestych pokazują, że nawet gdy **przybliżamy się** do spełnienia kapitalistycznego postulatu, aby praca była takim samym towarem jak każdy inny, kapitalizm wciąż podlega kryzysom (jak na ironię, bojowy ruch związków zawodowych w latach dwudziestych opóźniłby kryzys przesuwając dochody od kapitału do świata pracy, zwiększając skumulowany popyt, ograniczając inwestycje i wspierając bardziej konkurencyjne sektory gospodarki!). Dlatego wszelkie neoliberalne argumenty o kryzysie “winiące świat pracy” (które były tak popularne w la-

tach trzydziestych i siedemdziesiątych) przedstawiają tylko połowę prawdy (jeśli w ogóle mają z prawdą cokolwiek wspólnego). Nawet jeżeli pracownicy będą naprawdę postępować słuźalczo wobec kapitalistycznej władzy, kapitalizm wciąż będzie naznaczony boomami i zapaściami (co ukazały lata dwudzieste i osiemdziesiąte).

Weźmy jeszcze inny przykład. W stu największych firmach Ameryki, zatrudniających 5 milionów osób i posiadających majątek 126 miliardów dolarów, nastąpił wzrost przeciętnej sumy majątku przypadającej na jednego pracownika z 12 200 dolarów w 1949 roku do 20 900 dolarów w 1959 roku i 24 000 w 1962 roku [First National City Bank, *Economic Letter*, June 1963]. Jak można dostrzec, tempo wzrostu przeciętnego majątku przypadającego na jednego pracownika słabnie z biegiem czasu. Po początkowym okresie intensywnego formowania się kapitału nastąpił okres recesji między 1957 a 1961 rokiem. Te lata cechowały się gwałtownym wzrostem bezrobocia (z 3 milionów w 1956 roku do wysokiego poziomu 5 milionów w 1961) i wyższą stopą bezrobocia po kryzysie niż przed nim (wobec cyfr z 1956 nastąpił wzrost o 1 milion – do około 4 milionów w 1962) [T. Brecher i T. Costello, **Zdrowy rozsądek na trudne czasy**].

Przytoczyliśmy dane z tego okresu, ponieważ niektórzy zwolennicy “wolnorynkowego” kapitalizmu wykorzystują ten sam okres do argumentowania na rzecz korzyści z inwestycji kapitałowych. Jednakże te dane naprawdę ukazują, że zwiększone formowanie kapitału pomaga tworzyć potencjał dla przyszłej recesji, bo chociaż zwiększa produktywność (a więc zyski) na pewien czas, to zmniejsza stopy zysku na dłuższą metę, ponieważ w gospodarce ma miejsce względny niedobór wartości dodatkowej (w porównaniu z zainwestowanym kapitałem). Zmniejszanie się tworzenia kapitału jest wskaźnikiem tego spadku stóp zysku, podobnie jak zwiększenie się bezrobocia w tym okresie. A w kapitalizmie formowanie kapitału znajduje się na pierwszym miejscu jako sens produkcji.

Więc jeżeli stopa zysku spada do poziomu, który nie pozwala na kontynuację formowania kapitału, rozpoczyna się kryzys. Taki powszechny kryzys jest zazwyczaj zapoczątkowany przez nadprodukcję określonego towaru, być może spowodowaną przez proces opisany w sekcji C.7.2. Jeżeli w gospodarce znajduje się wystarczająco dużo zysków, cząstkowe kryzysy mają ograniczone tendencje do rozwoju i stawania się powszechnymi. Kryzys staje się powszechny dopiero wtedy, gdy stopa zysku w całej gospodarce spada. Cząstkowy kryzys rozprzestrzenia się na rynku z powodu braku dostarczania informacji producentom przez rynek. Gdy jedna gałąź przemysłu produkuje zbyt wiele, cofa produkcję, wprowadza środki obniżające koszty, zwalnia pracowników itd. – w celu postarania się o większe zyski i ich urzeczywistnienia. To ogranicza popyt na wyroby przemysłowe, dostarczane branży dotkniętej kryzysem i zmniejsza ogólny popyt na skutek bezrobocia. Powiązane z omawianą gałęzią przemysłu same teraz stają w obliczu nadprodukcji, a naturalną odpowiedzią poszczególnych przedsiębiorstw na informacje dostarczane przez rynek jest zmniejszanie produkcji, zwalnianie pracowników itp., co znowu prowadzi do osłabiania popytu. Czyni to urzeczywistnienie zysków na rynku nawet jeszcze trudniejszym i doprowadza do większego obcinania kosztów, pogłębiania kryzysu. Chociaż indywidualnie jest to racjonalne, zbiorowo nie jest i przez to wkrótce wszystkie branże stają wobec tego samego problemu. Cząstkowy kryzys zostaje rozszerzony na całą gospodarkę, ponieważ kapitalistyczna

gospodarka nie przekazuje dostatecznej ilości informacji producentom, by podejmować racjonalne decyzje czy też koordynować swoje działania.

“Nadprodukcja”, co powinniśmy zaznaczyć, istnieje tylko z punktu widzenia kapitału, nie zaś klas pracujących:

*“To, co ekonomiści nazywają nadprodukcją nie jest niczym innym, jak tylko produkcją, która przekracza siłę nabywczą robotnika [...] tego rodzaju nadprodukcja pozostaje fatalną cechą charakterystyczną obecnej produkcji kapitalistycznej, ponieważ robotnicy ze swoich pensji nie mogą wykupić tego, co wyprodukowali, a jednocześnie karmią obficie mrowie leni, którzy żyją z ich pracy” [Piotr Kropotkin, **Op. Cit.**].*

Inaczej mówiąc, nadprodukcja i niedostateczna konsumpcja są równoważne sobie nawzajem. Nie ma żadnej nadprodukcji za wyjątkiem nadprodukcji w odniesieniu do danego poziomu popartego pieniędzmi popytu. Nie ma żadnego niedoboru popytu z wyjątkiem niedoboru popytu w odniesieniu do danego poziomu produkcji. Dobra, “produkowane w nadmiarze” mogą być pożądane przez konsumentów, ale cena rynkowa jest zbyt niska, by zrodzić zysk, a więc produkcja musi zostać zmniejszona w celu jego sztucznego zwiększenia. Tak więc na przykład widok niszczonej żywności, gdy ludzie głodują, jest na porządku dziennym w latach depresji.

Zatem choć kryzys pojawia się na rynku jako “nadmiar towarów” (tzn. jako zmniejszenie się efektywnego popytu) i jest przenoszony na całą gospodarkę przy pomocy mechanizmu cen, jego korzenie znajdują się w produkcji. Dopóki nie nastąpi taki czas, gdy zyski ustabilizują się na poziomie do przyjęcia, pozwalając więc na ponowną ekspansję kapitału, kryzys będzie się utrzymywał. Skutki społeczne takiego obcinania kosztów to jeszcze jeden ich “produkt uboczny”, którym należy się przejmować dopiero wtedy, gdy będzie zagrażał władzy i bogactwu kapitalistów.

Oczywiście istnieją środki, przy pomocy których kapitalizm może opóźnić (ale nie powstrzymać) rozwinięcie się powszechnego kryzysu. Jedną z metod jest imperializm, dzięki któremu rynki zostają rozszerzone, a zyski są wydobywane z krajów słabiej rozwiniętych i wykorzystywane do pobudzania zysków w krajach imperialistycznych (“Robotnik nie jest w stanie ze swoich zarobków nabywać bogactw, które produkuje, więc przemysł musi poszukiwać rynków gdzie indziej” – Kropotkin, **Op. Cit.**). Innym sposobem są państwowe manipulacje kredytem i innymi czynnikami ekonomicznymi (takimi jak płace minimalne, włączanie związków zawodowych do systemu, rozbudowa przemysłu zbrojeniowego, utrzymywanie “naturalnej” stopy bezrobocia aby utrzymywać pracowników na postronkach itp.). Jeszcze inny sposób to państwowe wydatki w celu zwiększenia skumulowanego popytu, który może zwiększyć konsumpcję, a więc zmniejszyć niebezpieczeństwo nadprodukcji. Albo też stopa wyzysku, wytworzona przez nowe inwestycje, może być wystarczająco wysoka, by przeciwdziałać rozrostowi kapitału stałego i powstrzymać swój spadek. Jednak te środki mają swoje (obiektywne i subiektywne) ograniczenia i nie mogą nigdy przynieść powodzenia w postaci całkowitego zapobieżenia wystąpieniu depresji.

Zatem kapitalizm będzie cierpieł na cykle boomów i załamań wskutek wymienionych powyżej obiektywnych nacisków na robienie zysku, nawet jeżeli pominiemy objaśniany wcześniej subiektywny bunt pracowników przeciwko władzy. Mówiąc inaczej – nawet gdyby kapitalistyczne założenie, że pracownicy nie są istotami ludzkimi, lecz tylko “zmiennym kapitałem” stało się prawdą, nie oznaczałoby to jeszcze, że kapitalizm byłby ustrojem wolnym od kryzysów. Jednakże dla większości anarchistów taka dyskusja jest nieco akademicka, ponieważ istoty ludzkie nie są towarami, “rynek” pracy nie jest jak rynek produktów żelaznych, a subiektywny bunt przeciwko kapitalistycznej dominacji będzie istniał tak długo jak kapitalizm.

C.8 Czy państwowa kontrola pieniądza jest przyczyną występowania cykli koniunkturalnych?

Jak objaśniono w poprzedniej sekcji, kapitalizm będzie cierpieł na naprzemienne cykle rozkwitów i zapaści na skutek obiektywnych nacisków na tworzenie zysków nawet jeżeli pominiemy subiektywny bunt ludzi pracy przeciwko władzy. To właśnie ten podwójny nacisk na stopy zysku, subiektywny i obiektywny, jest tym, co powoduje cykl koniunkturalny i problemy gospodarcze takie jak “stagflacja” [zastój gospodarczy połączony z inflacją]. Jednakże zdaniem zwolenników wolnego rynku taki wniosek jest nie do przyjęcia. Więc zazwyczaj próbują oni objaśniać cykl koniunkturalny raczej w kategoriach wpływów **z zewnątrz** niż czynników rodzonych przez sam sposób działania kapitalizmu. Większość popierających “wolny rynek” kapitalistów obwinia interwencję rządu na rynku, a zwłaszcza państwową kontrolę nad pieniądzem jako źródło cyklu koniunkturalnego. Taka analiza zawiera błędy, co zostanie ukazane poniżej.

Powinno się odnotować, że wielu zwolenników kapitalizmu pomija “subiektywne” naciski na kapitalizm, które omówiliśmy w sekcji C.7.1. Do tego jeszcze problemy towarzyszące wzrostowi inwestycji kapitałowych (uwypuklone w sekcji C.7.3) także są zazwyczaj pomijane, ponieważ zwolennicy ci zwykle uważają kapitał za “produktywny”, a więc nie mogą dostrzec, w jaki sposób jego wykorzystanie mogłoby skutkować kryzysami. To pozostawia im tylko problemy towarzyszące mechanizmowi cen, omówione w sekcji C.7.2.

Za teorią “państwowej kontroli pieniądza” jako źródła kryzysów stoi koncepcja mówiąca, że stopy procentowe dostarczają przedsiębiorstwom i jednostkom informacji o tym, jak zmiany cen będą wpływały na przyszłe tendencje w produkcji. W szczególności twierdzi się, że zmiany stóp procentowych (tj. zmiany popytu i podaży kredytów) pośrednio informują przedsiębiorstwa o odpowiedziach ich konkurencji na bodźce rynku. Na przykład jeśli wzrasta cena cyny, doprowadziłoby to do ekspansji inwestycji w przemyśle związanym z cyną, a więc do wzrostu stóp procentowych (gdyż jest większe zapotrzebowanie na kredyt). Ten wzrost stóp procentowych obniżyłby oczekiwane zyski i ostudził ekspansję. Państwowa kontrola pieniądza hamuje ten proces (zaburzając wysokość stóp procentowych), a więc wyniki działania systemu kredytowego nie mogą spełniać swej funkcji eko-

nomicznej. Wynikiem tego jest nadprodukcja, gdyż stopy procentowe nie odzwierciedlają **rzeczywistego** stanu oszczędności, a więc kapitaliści nadmiernie inwestują w nowy kapitał – kapitał, który okazuje się przynosić zyski tylko dlatego, że stopy procentowe są sztucznie obniżone. Gdy stopa nieuchronnie idzie w górę ku swej “prawdziwej” wartości, zainwestowany kapitał staje się nierentowny, a więc pojawia się przeinwestowanie. Zatem idąc za tą argumentacją, po wyeliminowaniu kontroli państwa nad pieniądzem te negatywne skutki kapitalizmu by zanikły.

Zanim będziemy dyskutować, czy państwowa kontrola pieniądza **jest** przyczyną cyklu koniunkturalnego, musimy wykazać, że argument dotyczący roli stóp procentowych faktycznie nie wyjaśnia występowania przeinwestowania (a więc i cyklu koniunkturalnego). Mówiąc inaczej, objaśnianie cyklu koniunkturalnego jako mającego swoje podłoże w cechach charakterystycznych systemu kredytowego jest błędne. Dzieje się tak dlatego, że wcale **nie** jest oczywiste, iż **istotne** informacje są przekazywane przy pomocy zmian stóp procentowych. Stopy procentowe odzwierciedlają ogólny skumulowany popyt na kredyt w gospodarce. Natomiast informacja niezbędna **konkretnemu** przedsiębiorstwu dotyczy nadmiernej ekspansji produkcji konkretnego dobra, które to przedsiębiorstwo wytwarza, a więc poziomu zapotrzebowania na kredyt wśród konkurencji w danej branży, **nie zaś** ogólnego popytu na kredyt w całej gospodarce. Wzrost produkcji jakiegoś dobra, planowany przez grupę konkurencyjnych firm będzie odzwierciedlony proporcjonalną zmianą stóp procentowych dopiero jeśli się przyjmie, że zmiana popytu na kredyt w tej branży jest identyczna ze zmianą w całej gospodarce.

Nie ma żadnego powodu do przypuszczania, że takie założenie jest prawdziwe, zważywszy na niejednakowe cykle produkcyjne w różnych gałęziach przemysłu i ich niejednakowe zapotrzebowanie na kredyt (zarówno pod względem intensywności potrzeby, jak i niezbędnej sumy). Dlatego przy założeniu nierównych zmian popytu na kredyt w różnych branżach, odzwierciedlających nierówne zmiany ich wymagań, całkiem możliwe jest wystąpienie przeinwestowania (a więc i nadprodukcji) nawet gdyby system kredytowy działał tak, jak powinien w teorii (tzn. gdyby stopa procentowa faktycznie odzwierciedlała **rzeczywistą** ilość dostępnych oszczędności). Dlatego system kredytowy nie przekazuje **istotnej** informacji i z tego powodu nie może być prawdą, że cykl koniunkturalny można wyjaśnić jako odejście od “idealnego” systemu (tj. kapitalizmu laissez-faire).

Dlatego nie można twierdzić, że usunięcie państwowej kontroli nad pieniądzem wyeliminuje też cykl koniunkturalny. Jednak argumenty o kontroli państwa nad pieniądzem naprawdę zawierają w sobie pewien element prawdy. Hojne udzielanie kredytów ponad poziom “naturalny”, przy którym są one równe oszczędnościom, może pozwalać i pozwala kapitałowi na dalej idącą ekspansję niż miałyby to miejsce w przeciwnym wypadku, a więc sprzyja przeinwestowaniu (tzn. raczej wzmacnia tendencje już obecne niż je **tworzy**). Choć pominęliśmy rolę ekspansji kredytów w naszych powyższych rozważaniach, ażeby podkreślić, że kredyty nie są fundamentem cyklu koniunkturalnego, to pożyteczne jest omówienie tej sprawy, gdyż jest to zasadniczy czynnik w rzeczywistych gospodarkach kapitalistycznych. Istotnie, bez tego kapitalistyczne gospodarki nie rozwijałyby się tak szybko. Kredyt jest fundamentem kapitalizmu, mówiąc inaczej.

W “wolnorynkowej” ekonomii kapitalistycznej istnieją dwa główne podejścia do zagadnienia wyeliminowania państwowej kontroli nad pieniądzem – **monetaryzm** i coś, co często jest nazywane “**wolną bankowością**”. Omówimy każde z nich po kolei (trzecim możliwym rozwiązaniem jest narzucenie bankom stuprocentowego limitu rezerwy złota – ale ponieważ jest to daleko posunięty interwencjonizm państwowy, a więc nie laissez-faire, nie będziemy go omawiać. Poza tym jest to po prostu niemożliwe, gdyż nie istnieje aż tyle złota, by wystarczyło to do puszczenia go w obieg, a do tego jeszcze takie rozwiązanie byłoby obciążone wszystkimi problemami towarzyszącymi sztywnej dyscyplinie monetarnej. Problemy te naświetlimy poniżej).

Monetaryzm był niezwykle popularny w latach siedemdziesiątych i jest kojarzony z dziełami Milтона Friedmana. Jest on o wiele mniej radykalny niż szkoła “wolnej bankowości” i przekonuje, że zamiast likwidacji państwowych pieniędzy ich wypuszczanie powinno znajdować się pod kontrolą. Friedman, podobnie jak większość kapitalistycznych ekonomistów, podkreślał, że czynniki monetarne są ważną właściwością gospodarki przy objaśnianiu takich problemów kapitalizmu, jak cykl koniunkturalny, inflacja itp. Nie jest to niespodzianka, gdyż takie stanowisko ma pożyteczny wpływ ideologiczny – oczyszczanie wewnętrznego funkcjonowania kapitalizmu z winy za jakikolwiek udział w powodowaniu tych trudności. Na przykład kryzysy mogą występować, ale wina leży tu po stronie państwa zakłócającego gospodarkę. Na przykład właśnie w ten sposób Friedman wyjaśnia Wielki Kryzys lat trzydziestych w USA (patrz jego artykuł “*The Role of Monetary Policy*” w: **American Economic Review**, March, 1968). Wyjaśnia on także inflację, przekonując, że było to zjawisko czysto pieniężne spowodowane przez państwo drukujące więcej pieniędzy niż wymagał tego przyrost działalności gospodarczej (na przykład – jeżeli wzrost gospodarczy wyniósł 2%, lecz podaż pieniądza wzrosła o 5%, inflacja wzrosłaby o 3%). Jak zobaczymy, taka analiza inflacji jest głęboko błędna.

Więc monetaryści argumentowali na rzecz kontrolowania podaży pieniądza, umieszczenia państwa pod rządami “*konstytucji monetarnej*”, która zapewniałaby, że banki centralne będą zobowiązane prawem do wzrostu ilości pieniędzy w stałym tempie 3-5% rocznie. Miało to zapewnić, że inflacja zostanie rozpędzona, gospodarka dostosuje się do swojej naturalnej równowagi, cykl koniunkturalny stanie się łagodny (jeżeli całkiem nie zniknie), a kapitalizm w końcu będzie funkcjonował tak, jak to zapowiadają podręczniki ekonomii. Wraz z “*konstytucją monetarną*” pieniądz zostanie “odpolityczniony”, a wpływ państwa i jego kontrola nad walutą zostaną wyeliminowane. Pieniądz stanie się z powrotem tym, czym jest w teorii neoliberalnej, w zasadzie neutralnym ogniwem łączącym produkcję z konsumpcją, niezdolnym do żadnego figla ze swojej własnej strony.

Na nieszczęście dla monetaryzmu jego analiza była po prostu zła. A jeszcze większym nieszczęściem i dla tej teorii, i dla ogromnej rzeszy ludzi było to, że okazała się ona niewypałem nie tylko w wymiarze teoretycznym, ale i w życiu. Monetaryzm został narzucony zarówno Stanom Zjednoczonym, jak i Wielkiej Brytanii we wczesnych latach osiemdziesiątych, z katastrofalnymi skutkami. Ponieważ rząd Thatcher najbardziej ochoczo zastosował monetarystyczne dogmaty w 1979 roku, skupimy się na tej ekipie (takie same podstawowe zjawiska występowały również pod rządami Reagana).

Po pierwsze, próba kontrolowania podaży pieniądza się nie powiodła, jak to zostało wypowiedziane w 1970 roku przez radykalnego keynesistę Nicholasa Kaldora (na przykład zobacz jego esej *“The New Monetarism”* w pracy **Further Essays on Applied Economics**). A to dlatego, że podaż pieniędzy jest nie tyle regulowana przez bank centralny czy państwo (jak twierdził Friedman), ile raczej jest funkcją popytu na kredyt, który sam w sobie jest funkcją aktywności ekonomicznej. Używając terminologii ekonomicznej, Friedman zakładał, że podaż pieniądza jest *“egzogenna”*, a więc wyznaczana poza gospodarką przez państwo, podczas gdy faktycznie jest ona *“endogenna”* ze swej natury (tzn. pochodzi od gospodarki). Znaczy to, że każda próba kontrolowania podaży pieniądza zawiedzie. Charles P. Kindleberger komentuje:

“W uogólnieniu historycznym można rzec, że w każdych czasach władze stabilizują lub kontrolują pewną ilość pieniędzy [...] w chwilach euforii więcej zostanie wyprodukowane. Albo, jeżeli definicja pieniądza zostanie sztywno ustalona w kategoriach konkretnego majątku, i zdarzy się euforia, by ‘spieniężyć’ kredyt nowymi sposobami, które są wykluczone przez tę definicję, ilość pieniądza zdefiniowanego starym sposobem nie będzie rosła, ale wzrosnie jego szybkość /.../ ustal jakąkolwiek [definicję pieniądza], a rynek stworzy w okresach boomu nowe formy pieniądza, aby obejść ograniczenia”
[Mania, panika i krach].

Doświadczenia administracji Thatcher i Reagana doskonale to potwierdzają. Rząd Margaret Thatcher nie mógł osiągnąć kontroli nad pieniądzem, jaką sobie założył – wzrost wynosił 74%, 37% i 23% ponad górne granice zakresów ustalonych w 1980 roku [Ian Gilmore, **Tańczenie z dogmatami**]. Trwało to aż do 1986 roku, kiedy to rząd torysów zaprzestał ogłaszania planów realizacji celów monetarystycznych, przekonany bez cienia wątpliwości swoją niezdolnością do ich realizacji. Do tego jeszcze zmiany podaży pieniądza pokazały, że argumentacja Milтона Friedmana na temat przyczyn inflacji była również zła. Wedle jego teorii, inflacja jest powodowana przez szybszy wzrost podaży pieniądza niż gospodarki, ale inflacja **spadła**, gdy wzrosła podaż pieniądza. Jak wykazuje umiarkowany konserwatysta Ian Gilmore, *“gdyby monetaryzm Friedmana /.../ był słuszny, inflacja wynosiłaby około 16% w latach 1982-3, 11% w 1983-4 i 8% w 1984-5. Faktycznie /.../ w owych latach nigdy się ona nie przybliżyła do poziomów nieomylnie wyznaczonych przez monetarystyczną doktrynę”* [Op. Cit.]. Natomiast z anarchistycznego punktu widzenia spadek inflacji był rezultatem wysokiego bezrobocia w tym okresie, gdyż osłabiło ono świat pracy, pozwalając przez to na robienie zysków raczej w produkcji niż w obiegu (patrz sekcja C.7.1). Gdy kapitaliści już nie muszą utrzymywać swoich zysków przy pomocy podwyżek cen, inflacja w naturalny sposób się zmniejsza, gdyż pozycja przetargowa świata pracy zostaje osłabiona masowym bezrobociem. Zamiast być – jak twierdził Friedman – zjawiskiem czysto monetarnym, inflacja jest wytworem potrzeby robienia zysków przez kapitał i stanu walki klasowej.

Co jest także ciekawe, zauważamy, że nawet własny test Friedmana na poprawność swej podstawowej argumentacji, jakim był Wielki Kryzys lat 1929-33, okazał się błędny. Kaldor odnotował, że *“według cyfr przytoczonych osobiście przez samego Friedmana, ilość ‘mocnego pieniądza’ /.../ w Stanach Zjednoczonych zwiększyła się a nie zmniejszyła w ciągu Wielkiego Kryzysu:*

w lipcu 1932 była ona o ponad 10 procent wyższa niż w lipcu 1929 /.../ Wielkie skurczenie się podaży pieniądza /.../ wystąpiło **pomimo** tego wzrostu zasobów monetarnych” [Op. Cit.]. Inni ekonomiści również badali tezy Friedmana, z podobnym rezultatem – “Peter Temin nie zgadzał się z Friedmanem i Schwartzem, podchodząc do sprawy z keynesowskiego punktu widzenia [w książce **Czy siły monetarne spowodowały Wielki Kryzys?**]. Zadał pytanie: Czy zmniejszenie się wydatków wynikało ze zmniejszenia się podaży pieniądza, czy też przyszło inną drogą? /.../ [Odkrył, że] podaż pieniądza nie tylko się nie zmniejszyła, ale tak naprawdę wzrosła o 5 procent między sierpniem 1929 a sierpniem 1931 /.../ Temin doszedł do wniosku, że nie ma żadnych dowodów na to, że to waluta spowodowała depresję w okresie między krachem na giełdzie a /.../ wrześniem 1931 roku” [Charles P. Kindleburger, Op. Cit.].

Mówiąc inaczej, łańcuch przyczynowo-skutkowy prowadzi od rzeczywistej gospodarki do pieniądza, a nie odwrotnie, zaś oscylacje podaży pieniądza wynikają z oscylacji w gospodarce. Jeżeli podaż pieniądza jest endogenna – a tak jest – to można tego oczekiwać. Próby kontrolowania podaży pieniądza, co wynika z konieczności, nie powiodą się, a jedyne dostępne narzędzie przyjmie formę podnoszenia stóp procentowych. To ograniczy inflację na przykład tłumiąc inwestycje, rodząc bezrobocie, a więc (w końcu) zmniejszając wzrost płac. Co właśnie się wydarzyło w latach osiemdziesiątych. Próby “kontrolowania” podaży pieniądza faktycznie oznaczały zwiększanie stóp procentowych do krańcowo wysokich poziomów, co pomogło wytworzyć najgorszą depresję od czasu zakończenia wojny (depresję, której Friedman zupełnie nie umiał przewidzieć).

Zważywszy na absolutne fiasko monetaryzmu, zarówno w teorii, jak i w praktyce, niewiele się o nim mówi teraz. Jednakże w latach siedemdziesiątych [a w Polsce – do końca lat dziewięćdziesiątych!] był to czołowy dogmat ekonomiczny prawicy – prawicy, która zwykle lubi przedstawiać siebie jako mocną w dziedzinie gospodarki. Pożyteczne jest więc ukazanie, że tak nie jest. Na dodatek omawiamy klęskę monetaryzmu głównie w celu uwypuklenia problemów z rozwiązaniem kwestii państwowej kontroli pieniądza w postaci “wolnej bankowości”. Ta szkoła myślenia jest kojarzona z “austriacką” szkołą ekonomii, i pravicowymi libertarianami w ogóle (omawiamy tę teorię też w sekcji F.10.1). Opiera się ona na totalnej prywatyzacji systemu bankowego i stworzeniu systemu, w którym banki i inne prywatne przedsiębiorstwa konkurują na rynku o to, ażeby ich monety i banknoty zostały zaakceptowane przez ogół ludności. Stanowisko to nie jest tym samym, co anarchistyczna bankowość wzajemnej pomocy, gdyż jest postrzegane nie jako sposób zredukowania lichwy do zera, ale raczej jako środek zapewniający, że stopy procentowe będą funkcjonowały tak, jak się o nich twierdzi w kapitalistycznej teorii.

Szkoła “wolnej bankowości” przekonuje, że pod naciskiem konkurencji banki utrzymywałyby stuprocentową proporcję między kredytami, jakich udzielają, a pieniędzmi, jakie puszczają w obieg wraz z faktycznie posiadanymi rezerwami (tzn. siły rynkowe położyłyby kres bankowości ze zdawkowymi rezerwami). Zwolennicy tej szkoły przekonują, że w obecnym systemie banki mogą wytworzyć więcej kredytów od dostępnych sobie funduszy i rezerw. To spycha stopę procentową poniżej “stopy naturalnej” (tzn. takiej stopy, która równa oszczędności z inwestycjami). Kapitałiści, błędnie poinformowani przez sztucznie niskie stopy procentowe intensywniej inwestują w wyposażenie kapitałowe, a to w koń-

cu owocuje kryzysem, spowodowanym przez przeinwestowanie (“austriaccy” ekonomiści nazywają to “złym inwestowaniem”). Przekonuje się, że gdyby banki zostały poddane działaniu sił rynkowych, to wtedy nie wydawałyby w formie kredytów pieniędzy bez pokrycia, stopy procentowe odzwierciedlałyby stopę rzeczywistą, a więc przeinwestowanie, czyli i kryzysy, stałyby się sprawą przeszłości.

Jednak ta analiza jest błędna. Powyżej odnotowaliśmy jeden błąd, mianowicie taką kwestię, iż stopy procentowe nie dostarczają wystarczającej ani prawidłowej informacji do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Zatem względne przeinwestowanie wciąż mogłoby występować. Inny kłopot wypływa z naszej dyskusji o monetaryzmie – a mianowicie endogeny charakter pieniądza i wynikające z tego naciski na banki. Znany post-keynesowski ekonomista Hyman Minsky sporządził analizę, która daje nam wgląd w to, dlaczego jest wątpliwe, czy nawet system “wolnej bankowości” oparłby się pokusie tworzenia pieniądza kredytowego (tzn. pożyczania sum większych od dostępnych oszczędności). Ten model jest często zwany “hipotezą niestabilności finansowej”.

Przypuśćmy, że gospodarka wchodzi w okres ożywienia po krachu. Początkowo firmy będą ostrożne w swoich inwestycjach, podczas gdy banki będą pożyczać w granicach swoich oszczędności i to tylko na inwestycje o niskim ryzyku. W ten sposób banki rzeczywiście zapewnią, że stopa procentowa będzie odzwierciedleniem stopy naturalnej. Jednakże połączenie rozwijającej się gospodarki i ostrożnie finansowanych inwestycji oznacza sukces większości projektów. I stopniowo stanie się to jasne dla kapitalistów, menedżerów i bankierów. W rezultacie zarówno menedżerowie, jak i bankierzy dojdą do wniosku, że obecne opłaty za ryzyko są nadmiernie wysokie. Nowe projekty inwestycyjne będą oszacowywane przy wykorzystaniu mniej ostrożnych ocen przyszłych wpływów kasowych. Będą to podwaliny nowego boomu i jego ewentualnego załamania się. Według słów Minsky’ego, “stabilność destabilizuje”.

Gdy gospodarka zaczyna się rozwijać, przedsiębiorstwa coraz bardziej zwracają się do zewnętrznych źródeł finansowania. I fundusze te nadchodzą, ponieważ sektor bankowy podziela zwiększony optymizm inwestorów. Nie zapominajmy, że banki to również prywatne przedsiębiorstwa, a więc też szukają zysków. Dostarczanie kredytów jest dla nich kluczową metodą zdobywania zysków, a więc banki zaczynają dogadzać swoim klientom, a muszą to robić przy pomocy zwiększania kredytów. Gdyby tak nie postępowały, boom szybko obróciłby się w kryzys, gdyż inwestorzy nie mieliby żadnych dostępnych dla siebie funduszy, a stopy procentowe by wzrosły, zmuszając zatem firmy do wydawania więcej na spłatę długów. Dla wielu firm mogłoby to być bardzo trudne lub niemożliwe. To z kolei zdusiłoby inwestycje, więc i produkcję, rodząc bezrobocie (gdyż przedsiębiorstwa nie mogą “pozwalniać” inwestycji tak łatwo, jak mogą pozwalać pracownikom), a przez to ograniczając popyt na towary konsumpcyjne na równi z popytem na inwestycje, a zatem pogłębiając kryzys.

Natomiast dzięki rozkwitającej gospodarce bankierzy dogadzą swoim klientom i raczej produkują kredyt niż podwyższają stopy procentowe. W ten sposób akceptują tak dla siebie, jak i dla swoich klientów obciążenia “które w klimacie trzeźwiejszych oczekiwań zostałyby odrzucone” [Minsky, **Inflacja, recesja i polityka gospodarcza**]. Innymi słowy, banki

wprowadzają innowacje swoich “produktów” finansowych po linii popytu. Firmy zwiększają swoje zadłużenie, a banki pozwalają na to z otwartymi ramionami z powodu występowania niewielu oznak przeciążenia finansowego w gospodarce. Pojedyncze firmy i banki zwiększają swoje obciążenia finansowe, a więc cała gospodarka podnosi swoje pasywa.

Ale w końcu stopy procentowe się podnoszą (gdyż istniejące rozmiary kredytu okazują się zbyt wysokie), a to dotyka wszystkich firm, od najbardziej ostrożnych do najbardziej spekulujących, i “wpycha” je w jeszcze większe zobowiązania (ostrożne firmy już dłużej nie mogą tak łatwo spłacać swoich długów, mniej ostrożne nie płacą ich itp.). Margines błędu zawęża się i firmy oraz banki stają się mniej odporne na nieoczekiwane trudności, takie jak nowa konkurencja, strajki, inwestycje nie dające oczekiwanej stopy zwrotów, trudności przy otrzymywaniu kredytu, podwyżki stóp procentowych itp. Na koniec boom przeradza się w kryzys, a firmy i banki bankrutują.

Szkoła “wolnej bankowości” odrzuca to twierdzenie i przekonuje, że prywatne banki, pozostając ze sobą w konkurencji **nie** postępowałyby tak, gdyż mogłoby to je uczynić mniej konkurencyjnymi na rynku, a więc klienci odwiedzaliby inne banki (jest to to samo zjawisko, dzięki któremu inflacja zostałaby zlikwidowana przez system “wolnej bankowości”). Jednakże banki wprowadzają innowacje właśnie **dlatego**, że ze sobą konkurują – gdyby tak nie robiły, to uczyniłby to inny bank albo spółka w celu zdobycia większych zysków. Można to wywnioskować z faktu, że “banknoty /.../ i weksle /.../ z początku były wprowadzane z powodu nieelastycznej podaży monety” [Kindleburger, **Op. Cit.**] i “jakikolwiek niedobór powszechnie używanych typów [pieniądza] skłania do wprowadzania nowych typów; rzeczywiście, w ujęciu historycznym to właśnie w ten sposób pojawiły się pierwsze banknoty i czeki” [Kaldor, **Op. Cit.**].

Takie zjawisko w toku można zobaczyć w dziele Adama Smitha **Bogactwo narodów**. Szkocja w czasach Smitha opierała się na systemie konkurujących ze sobą banków, i, jak Smith zauważa, wypuszczały one więcej pieniędzy niż spoczywało ich w bankowych skrzyniach:

“Chociaż niektóre z tych papierów [wypuszczanych przez banki] stale powracają jako wpłaty, część z nich dalej krąży miesiącami i latami. Dlatego choć ma on [bankier] na ogół w obiegu banknoty o łącznej sumie do stu tysięcy funtów, to dwadzieścia tysięcy funtów w złocie i srebrze często może być wystarczającym zabezpieczeniem w razie odpowiadania na sporadyczne zlecenia wypłat” [Bogactwo narodów].

Ujmując to inaczej, system konkurencyjnej bankowości faktycznie nie wyeliminował operacji bankowych ze zdawkowymi rezerwami. Jak na ironię, Smith zauważył, że “Bank Angielski drogo zapłacił nie tylko za swoją własną nieroztropność, ale też za o wiele większą nieroztropność prawie wszystkich [sic!] szkockich banków” [Op. Cit.]. Zatem bank centralny był ostrożniejszy w rozdawaniu kredytów niż banki pracujące w warunkach nacisków ze strony konkurencji! Rzeczywiście, Smith przekonuje, że towarzystwa bankowe faktycznie nie działały według swoich interesów, jak to się zakłada w szkole “wolnej bankowości”:

“gdyby każde pojedyncze towarzystwo bankowe zawsze rozumiało swe własne jednostkowe interesy i służyło im, to obieg nigdy by nie został przeciążony papierowymi pie-

niędzmi. Ale nie każde pojedyncze towarzystwo bankowe zawsze rozumiało i służyło swym własnym jednostkowym interesom, i obieg często był przeciążany papierowymi pieniędzmi” [Op. Cit.].

Zatem mamy tutaj operacje na rezerwach bankowych plus bankierów działających w sposób przeciwny ich “jednostkowym interesom” (tzn. temu, co ekonomia uznaje za ich prawdziwy interes własny, a nie temu, o czym bankierzy chwilowo myśleli, że jest ich interesem własnym!) w systemie konkurencyjnej bankowości. Dlaczego mogło się tak dziać? Smith wymienia mimochodem możliwy powód. Zauważa, że “przy wysokich zyskach z handlu można było sobie pozwolić na wielką pokusę nadmiaru transakcji “, i że chociaż “rozmnożenie się towarzystw bankowych /.../ zwiększa bezpieczeństwo klienteli”, zmuszając ją “by była ostrożniejsza w swoim postępowaniu”, to także “zobowiązuje wszystkich bankierów, ażeby byli bardziej liberalni w traktowaniu swoich klientów – żeby ich rywale im ich nie odebrali” [Op. Cit.].

Zatem “wolna bankowość” jest popychana w dwóch kierunkach naraz – dogadzania swoim klientom, choć też ostrożności wobec ich działań. Który czynnik by przeważał – to by zależało od stanu gospodarki; jego poprawy wywoływałyby pobłażliwość w pożyczaniu (jak to opisał Minsky). Ponadto wiedząc, że szkoła “wolnej bankowości” przekonuje, iż dawanie kredytów bez pokrycia wytwarza cykl koniunkturalny, przypadek Szkocji wskazuje wyraźnie, że konkurencyjna bankowość faktycznie nie powstrzymuje dawania kredytów (a więc – idąc według teorii “austriackiej” – także i cyklu koniunkturalnego). Wydaje się, iż tak właśnie rzecz się miała w przypadku dziewiętnastowiecznej Ameryki, która nie posiadała banku centralnego przez większość stulecia – “cykle rozkwitów były również nadzwyczajne [podobnie jak zapaści], napędzane przez luźne kredyty i ponaginane notowania walut (takich jak banknoty wypuszczane przez osoby prywatne)” [Doug Henwood, *Wall Street*].

Większość zwolenników “wolnej bankowości” przekonuje też, że nieuregulowane systemy wolnej bankowości były bardziej niestabilne niż uregulowane. Być może tak jest, ale to by oznaczało, że uregulowane systemy nie mogłyby do woli dogadzać swoim klientom stwarzając kredyty, i wynikający z tego sztywny reżim monetarny przysporzyłby kłopotów zwiększając stopy procentowe i ograniczając ilość dostępnego pieniądza, co zaowocowałoby kryzysem, i to raczej prędzej niż później. Tak więc całkowita podaż kredytów tak naprawdę nie tyle jest **przyczyną**, ile raczej objawem kryzysu. Konkurencja o inwestycje także napędza postępy cyklu koniunkturalnego, na co zyskuje pozwolenie i zachętę ze strony banków konkurujących o dostarczanie kredytu. Te zjawiska uzupełniają – a więc i wzmacniają – inne obiektywne tendencje do kryzysu, takie jak przeinwestowanie i dysproporcje.

Inaczej mówiąc, czysto “wolnorynkowy” kapitalizm nadal by się składał z cykli koniunkturalnych, a są one powodowane przez naturę kapitalizmu, nie zaś przez interwencję państwa. W rzeczywistości (tzn. w “faktycznie istniejącym” kapitalizmie) państwowe manipulacje pieniędzmi (za pomocą stóp procentowych) mają zasadnicze znaczenie dla klasy kapitalistów, gdyż są bardziej związane z działalnością pośrednio rodzącą zyski, taką jak zapewnianie “naturalnego” poziomu bezrobocia w celu utrzymywania zwyżki zysków, znośnego poziomu inflacji dla zapewniania zwiększonych zysków i tak dalej – jak również

z dostarczaniem środków do łagodzenia cyklu koniunkturalnego, organizowaniem poręczeń finansowych i wstrzykiwaniem pieniędzy w gospodarkę w chwilach paniki. Gdyby państwowe manipulacje pieniędzmi były przyczyną problemów kapitalizmu, nie ujrzeliśmy sukcesów gospodarczych powojennego eksperymentu Keynesowskiego ani cykli koniunkturalnych w czasach przed Keynesem albo w krajach mających system bardziej zbliżony do wolnej bankowości (na przykład prawie połowa schyłku XIX wieku w Stanach Zjednoczonych została zmarnowana na okresy recesji i depresji, a – dla porównania – po zakończeniu drugiej wojny światowej tylko jedna piąta).

Jest prawdą, że wszystkie kryzysy były poprzedzane przez spekulacyjne nasilanie się tworzenia i rozdawania kredytów. Nie znaczy to jednak, że kryzys **jest wynikiem** spekulacji i rozwoju kredytów. Związek ten w przypadku wolnorynkowego kapitalizmu nie ma charakteru przyczynowo-skutkowego. Rozszerzanie i kurczenie się kredytów to zwykle objawy okresowych zmian podczas cyklu koniunkturalnego, gdyż zmniejszanie się rentowności kurczy kredyty, tak samo jak jej wzrost je rozszerza.

Poprawną analizę przedstawia Paul Mattick:

“Polityka pieniężna i kredytowa sama w sobie nie może nic zmienić w sprawach rentowności czy też niedostatecznych zysków. Zyski pochodzą tylko z produkcji, od wartości dodatkowej wytwarzanej przez robotników /.../ Rozmnażanie się kredytów zawsze było uważane za zwiastun nadchodzącego kryzysu, w tym znaczeniu, że odzwierciedlało ono podejmowane przez pojedyncze podmioty kapitałowe próby ekspansji pomimo zaostrzającej się konkurencji, a więc przetrwania kryzysu /.../ Chociaż mnożenie się kredytów odsuwa kryzys na krótki czas, to jeszcze nigdy mu nie zapobiegło, ponieważ w ostatecznym rozrachunku decydującym czynnikiem jest rzeczywisty stosunek między całkowitą sumą zysków a potrzebami społecznego kapitału, by rozszerzać posiadaną wartość. A tego nie można zmienić kredytami” [Ekonomia, polityka i wiek inflacji].

Mówiąc krótko, obrońcy “wolnorynkowego” kapitalizmu myślą objawy choroby z samą chorobą.

Gdy ktoś nie ma na widoku żadnych zysków, nie będzie szukał kredytu. Chociaż rozszerzanie się systemu kredytowego “może być czynnikiem opóźniającym kryzys, to faktyczny początek kryzysu czyni go czynnikiem pogarszającym sytuację, z powodu wielkich ilości kapitału, które muszą zostać zdewaluowane” [Paul Mattick, **Kryzys gospodarczy i teoria kryzysów**]. Ale jest to też problem dotyczący prywatnych przedsiębiorstw wykorzystujących parytet złota, tak zalecany przez prawicowych libertarian (którzy są zwolennikami “wolnorynkowego” kapitalizmu i wolnej bankowości). Podaż pieniądza odzwierciedla działalność gospodarczą w kraju, a jeśli ta podaż nie może się uporządkować, stopy procentowe podnoszą się i wywołują kryzys. Stąd potrzeba giętkiej podaży pieniądza (tak upragnionej na przykład przez amerykańskich indywidualistycznych anarchistów). Adam Smith przedstawił to tak: “ilość monety w każdym kraju jest regulowana przez wartość towarów, które dzięki niej mają krążyć: podwyższcie ową wartość a /.../ dodatkowa ilość monety wymagana do obiegu tej wartości [znajdzie się]” [Op. Cit.].

Pieniądz zdawkowy był powoływany do życia ponieważ pieniądz mający pokrycie w towarach okazywał się zbyt sztywny, by nim zaspokajać potrzeby, gdyż *“rozszerzanie się produkcji czy handlu, któremu nie towarzyszy wzrost ilości pieniądza musi spowodować spadek poziomu cen /.../ Pieniądz zdawkowy był tworzony w dawnych czasach, by chronić handel przed wymuszonymi obniżkami cen, jakie towarzyszyły wykorzystaniu monet ze szlachetnych kruszców, gdy rozmiary biznesu się powiększały /.../ Moneta ze szlachetnego kruszcu to nieodpowiedni pieniądz właśnie dlatego, że jest towarem i jego ilość nie może zostać zwiększona dowolnie. Ilość dostępnego złota może zostać zwiększona o kilka procent rocznie, ale nie o tyle tuzinów w ciągu kilku tygodni, ile mogłoby być konieczne do przeprowadzenia gwałtownego rozrostu transakcji. Pod nieobecność pieniądza zdawkowego biznes musiałby zostać albo ukrócony, albo też prowadzony przy znacznie niższych cenach, powodując przez to kryzys i rodząc bezrobocie”* [Karl Polanyi, **Wielka transformacja**].

Podsumowując, *“to nie kredyt, lecz tylko umożliwiony przezeń wzrost produkcji jest tym, co zwiększa wartość dodatkową. Zatem to stopa wyzysku wyznacza ekspansję kredytów”* [Paul Mattick, **Ekonomia, polityka i wiek inflacji**]. Tak więc ilość pieniądza zdawkowego będzie się zwiększała i zmniejszała w zależności od kapitalistycznej rentowności – tak jak to przewidywała kapitalistyczna teoria ekonomiczna. Ale to nie może mieć wpływu na cykl koniunkturalny, którego korzenie tkwią w produkcji dla kapitału (tj. w zyskach) i kapitalistycznych stosunkach władzy, od których podaż kredytów w oczywisty sposób jest uzależniona, a nie na odwrót.

C.8.1 Czy to znaczy, że sprawdza się ekonomia Keynesowska?

Jeżeli kontrolowanie kredytów przez państwo nie powoduje cyklu koniunkturalnego, czy to oznacza, że Keynesowski kapitalizm może się sprawdzić? Ekonomia Keynesowska, w przeciwieństwie do wolnorynkowego kapitalizmu, utrzymuje, że państwo może i powinno interweniować w gospodarce w celu powstrzymania jej przed występowaniem kryzysów. Okres powojennego rozkwitu przedstawia przytłaczające dowody na to, że może ono wywierać dobry wpływ na cykl koniunkturalny, ograniczając jego skutki, powstrzymując przed rozwinięciem się pełnej depresji.

Okres socjalnego keynesizmu po drugiej wojnie światowej cechował się zmniejszaniem nierówności społecznych, zwiększaniem praw ludzi pracy, mniejszym bezrobociem, państwem opiekuńczym, które naprawdę można było wykorzystywać, itp. Jednakże Keynesowski kapitalizm to wciąż jeszcze kapitalizm, a więc ustrój w dalszym ciągu oparty na ucisku i wyzysku. Faktycznie była to bardziej udoskonalona forma kapitalizmu, w której interwencja państwa była wykorzystywana do chronienia kapitalizmu przed samym sobą, a jednocześnie usiłowano zapewnić, by walka klas pracujących skierowana przeciwko temu ustrojowi została wprzęgnięta w utrzymywanie jego funkcjonowania przy pomocy nagradzania wydajności pracy. Ogólną koncepcją szerokich warstw ludności było to, żeby państwo opiekuńcze (zwłaszcza w Europie) stało się dla społeczeństwa sposobem zdobycia wpływu na kapitalizm poprzez nadanie mu odrobiny człowieczeństwa. W pokrętny sposób

państwo opiekuńcze było popierane jako próba stworzenia społeczeństwa, w którym gospodarka miała istnieć dla ludzi, a nie ludzie dla gospodarki.

Chociaż państwo zawsze miało jakiś udział w całkowitej wartości dodatkowej tworzonej przez klasy pracujące, to dopiero w warunkach keynesizmu ten udział został zwiększony i czynnie wykorzystany do kierowania gospodarką. W ujęciu tradycyjnym powstrzymywanie przywłaszczania sobie wartości dodatkowej przez państwo było jednym z celów klasycznej myśli kapitalistycznej (mówiąc bez ogródek, tani rząd oznacza dla kapitalistów możliwość rywalizacji o większą wartość dodatkową). Ale gdy kapitał podlegał akumulacji, również i aparat państwowy się rozrastał oraz jego udział w nadwyżce społecznej (ponieważ kontrola nad wewnętrznymi wrogami musi być poszerzana, a społeczeństwo chronione przed zniszczeniami powodowanymi przez wolnorynkowy kapitalizm).

W istocie taka interwencja państwa nie była czymś **całkowicie** nowym, ponieważ *“od samego początku Stany Zjednoczone zdecydowanie się opierały na interwencji i protekcji państwa na rzecz rozwoju rolnictwa i przemysłu, począwszy od przemysłu tekstylnego w pierwszych latach dziewiętnastego wieku, poprzez przemysł stalowy pod koniec tegoż stulecia, do komputerów, elektroniki i biotechnologii dzisiaj. Co więcej, to samo było prawdą w przypadku każdego pomysłnie uprzemysłowionego społeczeństwa”* [Stary i nowy porządek świata].

Korzenie tej nowej polityki, polegającej na interwencji państwa na wyższym poziomie i w nowych formach tkwią w Wielkim Kryzysie lat trzydziestych i w uzmysłowieniu sobie, że próby wprowadzenia powszechnych ograniczeń płac i kosztów pieniężnych (tradycyjne środki przewycięzania depresji) nie są możliwe – ponieważ społeczne i gospodarcze koszty tego byłyby zbyt wielkie. W 1934 roku nastąpiła fala bojowych strajków, w którą zaangażowało się pół miliona robotników. Objęła ona powszechne okupacje fabryk i inne formy bojowej akcji bezpośredniej.

Zamiast – jak zwykle – próbować walki klasowej (co mogłoby przynieść skutek w postaci rewolucji), różne grupy klasy kapitalistów uznały, że konieczne jest nowe podejście. Obejmowało ono wykorzystywanie państwa do manipulowania kredytami w celu powiększenia funduszy dostępnych kapitałowi oraz zwiększanie popytu przy pomocy państwowych rozporządzeń. Paul Mattick przedstawia to tak:

“Dodatkowa produkcja, umożliwiona przez dofinansowanie niedoborów rzeczywiście pojawia się jako dodatkowy popyt, ale jest to popyt, któremu nie towarzyszy odpowiedni wzrost całkowitych zysków /.../ działa [to] natychmiast jako wzrost popytu, który stymuluje całą gospodarkę i może stać się punktem wyjścia dla nowego dobrobytu”, jeżeli pozwolą na to obiektywne warunki [Kryzys gospodarczy i teoria kryzysów].

Na krótką metę interwencja państwa może opóźnić kryzysy stymulując produkcję. Można to zobaczyć na przykładzie lat trzydziestych, kiedy to w okresie Nowego Ładu pod rządami Roosevelta odnotowano wzrost gospodarczy przez pięć z siedmiu lat. Dla porównania – w każdym z czterech lat rządów popierającego system “laissez faire” republikańskiego prezydenta Herberta Hoovera miała miejsce recesja (pod rządami Hoovera

produkt krajowy brutto zmniejszał się przeciętnie o 8,4 procenta rocznie, zaś za Roosevelta rósł o 6,4 procenta). Kryzys 1938 roku po trzech latach rozwoju był spowodowany przez zmniejszenie się interwencji państwa:

*“Działające w czasie depresji siły zdolne do spowodowania ożywienia, jak również zmniejszenie bezrobocia za pomocą wydatków publicznych, zwiększyły produkcję do poziomu wytwórczości z 1929 roku. Administracji Roosevelta wystarczyło to do drastycznego ograniczenia robót publicznych /.../ podczas nowych starań o zrównoważenie budżetu w odpowiedzi na żądania świata biznesu /.../ Ożywienie okazało się krótkotrwałe. Pod koniec 1937 roku współczynnik rentowności spadł ze 110 do 85, sprowadzając gospodarkę z powrotem do stanu, w jakim znajdowała się w 1935 roku /.../ Miliony pracowników raz jeszcze straciły swoje posady” [Paul Mattick, **Ekonomia, polityka i wiek inflacji**].*

Sukces interwencji państwowej podczas drugiej wojny światowej sprawił, że keynesizm był postrzegany jako sposób zapewnienia kapitalizmowi przetrwania. Wynikły z tego rozkwit jest powszechnie znany, a interwencja państwa została uznana za sposób na zapewnienie dobrobytu wszystkim grupom społeczeństwa. Przed drugą wojną światową Stany Zjednoczone (na przykład) dotknęło osiem depresji, a od wojny nie było żadnej (choć miały miejsce okresy recesji). Nikt nie zaprzeczy, że kapitalizm był w stanie zapobiec powstawaniu depresji na znaczny okres czasu. Depresje te były plagą przedwojennego świata. Ich wyeliminowanie zostało przeprowadzone dzięki interwencjom rządu.

Stało się tak dlatego, że keynesizm może służyć zapoczątkowywaniu nowego dobrobytu i opóźnianiu kryzysu poprzez rozszerzanie kredytów. Może ono złagodzić przebieg kryzysu, ponieważ jednym z jego krótkoterminowych skutków jest to, że daje prywatnemu kapitałowi szerszy zakres działania i lepszą podstawę dla swoich własnych wysiłków na rzecz uniknięcia niedoboru zysków przeznaczonych na akumulację. Do tego jeszcze ekonomia Keynesowska umożliwia przeznaczanie funduszy na badania i rozwój w dziedzinie nowych technologii i metod pracy (takich jak automatyzacja), gwarantowanie rynków zbytu na wyprodukowane dobra, jak również przenoszenie bogactwa od klas pracujących do kapitału przy pomocy opodatkowania i inflacji.

Jednakże na dłuższą metę Keynesowskie *“zarządzanie gospodarką metodami polityki monetarnej i kredytowej oraz pobudzanej przez państwo produkcji musi ostatecznie znaleźć swój kres w sprzecznościach procesu akumulacji”* [Paul Mattick, **Op. Cit.**].

Zatem te formy interwencji tak naprawdę nie zlikwidowały podłoża, z którego wyrastają przyczyny kryzysów gospodarczych i społecznych. Modyfikacje ustroju kapitalistycznego nie mogły całkowicie skasować subiektywnych i obiektywnych ograniczeń systemu opartego na płatnym niewolnictwie i społecznej hierarchii. Można to było zobaczyć w latach siedemdziesiątych, gdy różowy obrazek powojennego dobrobytu uległ drastycznej zmianie, a kryzys gospodarczy powrócił z nawiązką, wraz z występowaniem wysokiego bezrobocia i jednocześnie wysokiej inflacji. Wkrótce to miało doprowadzić do nawrotu bardziej *“wolnorynkowego”* kapitalizmu, cechującego się – według słów Chomsky’ego, *“ochroną pań-*

stwa i publicznymi dopłatami dla bogatych, rynkową dyscypliną dla biednych”. Ten proces i jego skutki są omawiane w następujących dwu sekcjach.

C.8.2 Co się stało z ekonomią Keynesowską w latach siedemdziesiątych?

Subiektywne i obiektywne granice możliwości keynesizmu, jakie naszkicowaliśmy w poprzedniej sekcji, zostały w zasadzie ostatecznie osiągnięte we wczesnych latach siedemdziesiątych. Powrócił wtedy kryzys gospodarczy, z ogromnym bezrobociem, któremu towarzyszyła wysoka inflacja. Interwencja państwa, która przez tak długi okres czasu utrzymywała kapitalizm w zdrowiu, jeszcze pogorszyła kryzys. Mówiąc inaczej, połączenie konfliktów społecznych i braku dostępnej kapitałowi wartości dodatkowej doprowadziło do złamania pomyślnego powojennego porozumienia społecznego.

Korzenie i spuścizna tego załamania się keynesizmu to rzeczy pouczające i warte przeanalizowania. Okres powojenny cechował się istotnymi zmianami w kapitalizmie i nowym, wyższym poziomem interwencji państwa. Więc skąd ta zmiana? Ujmując sprawę prosto, ponieważ kapitalizm nie był ustrojem zdolnym do trwałego istnienia. Nie zdołał o własnych siłach wyjść z Wielkiego Kryzysu, a rozkwit gospodarczy [Stanów Zjednoczonych] podczas wojny głęboko i w oczywisty sposób kontrastował ze stagnacją lat trzydziestych. I oczywiście bojowa klasa robotnicza, która przez lata prowadziła zaciętą walkę przeciwko faszystowskiemu kapitalizmowi, nie dałaby się łatwo sprowadzić z powrotem w masowe bezrobocie i ubóstwo. Zatem była konieczna zmiana pod względem ekonomicznym i politycznym. Zmiana ta została przewidziana w dziełach Keynesa. Nastąpiła pod wpływem nacisku klas pracujących, ale leżała w interesie klasy rządzącej.

Sposób wprowadzania interwencji państwa oczywiście różnił się w poszczególnych krajach, w zależności od potrzeb i ideologii rządzących partii i elit społecznych. W Europie powszechna była nacjonalizacja – niewydolny kapitał był przejmowany przez państwo i wzmacniany państwowymi funduszami. Wydatki na cele socjalne w Europie odgrywały ważniejszą rolę, gdyż partie socjaldemokratyczne próbowały wprowadzać reformy. Chomsky opisuje analogiczny proces w USA:

“Przywódcy biznesu przyznawali, że wydatki socjalne mogłyby pobudzić gospodarkę, ale znacznie bardziej woleli alternatywę w postaci militarnego keynesizmu – z powodów mających wiele wspólnego z przywilejami i władzą, nie zaś ‘racjonalnością ekonomiczną’. Takie podejście zostało przyjęte natychmiast, a “zimna wojna” służyła jako usprawiedliwienie /.../ System Pentagonu został uznany za idealny do tego celu. Rozciąga się on daleko poza wojskowy establishment, obejmując także Departament Energii /.../ i kosmiczną agencję NASA, przekształconą przez administrację Kennedy’ego w znaczącego odbiorcę rozdzielanych przez państwo publicznych subsydiów dla najnowocześniejszego przemysłu. Te przesunięcia narzucają społeczeństwu wielkie obciążenia w postaci kosztów prowadzenia przemysłu (Działy Badań i Rozwoju) i dostarczają gwarancji istnienia rynków zbytu dla nadmiernej produkcji, co jest pożytecznym

amortyzatorem dla decyzji zarządów. W dodatku ta forma polityki przemysłowej nie daje niepożądanych efektów ubocznych, jak wydatki socjalne skierowane na zaspokajanie ludzkich potrzeb. Poza niepożądanymi skutkami w postaci redystrybucji, ten drugi rodzaj polityki wykazuje tendencję do przeszkadzania uprawnieniom szefostwa; pożyteczna produkcja może podciąć prywatne zyski, podczas gdy sponsorowana przez państwo produkcja rzeczy zbędnych /.../ jest darem dla właściciela i kierownika, którym szybko zostaną odpalone znaczne jej skrawki. Wydatki na cele socjalne mogą też stać się źródłem zainteresowania i uczestnictwa społeczeństwa, a zatem wzmacniać zagrożenia dla demokracji /.../ Wady wydatków socjalnych nie obciążają alternatywy, jaką jest keynesizm militarny. Z tych powodów tygodnik **Business Week** wyjaśnił, że 'istnieje ogromna społeczna i ekonomiczna różnica między pompowaniem w opiekę socjalną a pompowaniem w zbrojenia', z których to drugie jest znacznie bardziej pożądane" [Stary i nowy porządek świata].

Wraz z upływem czasu socjalny keynesizm zdobywał coraz większe poparcie nawet w USA, częściowo w odpowiedzi na walkę klas pracujących, częściowo z potrzeby bycia popieranym przez ludzi w wyborach, a częściowo wskutek "powszechnej opozycji wobec wojny wietnamskiej [która] zapobiegła przeprowadzeniu przez Waszyngton powszechnej mobilizacji /.../ która mogłaby umożliwić dokończenie podboju bez uszczerbku dla gospodarki kraju. Waszyngton został zmuszony do prowadzenia polityki 'kija i marchewki' by zjednać sobie ludność, co pociągnęło za sobą znaczne koszty ekonomiczne" [Noam Chomsky, **Op. Cit.**].

Socjalny keynesizm oddaje część z całkowitej wartości dodatkowej pracownikom najemnym i bezrobotnym, podczas gdy militarny keynesizm przekazuje wartość dodatkową od ogółu populacji do kapitału i od kapitału do kapitału. To pozwala na publiczne subsydiowanie kapitału oraz Badań i Rozwoju, jak również na przetrwanie bezproduktywnego kapitału o istotnym znaczeniu. Keynesizm był kontynuowany dopóki wzrost płac realnych nie przekroczył wzrostu rentowności. Jednakże obydwie te wielkości mają swoje obiektywne granice, gdyż przekazywanie zysków od kapitału odnoszącego sukcesy do kapitału o istotnym znaczeniu, lecz mniejszych sukcesach, czy też długoterminowe inwestycje mogą spowodować kryzys – jeżeli nie ma wystarczająco dużo zysków w całym systemie. Wartość dodatkowa tworząca kapitał w tym przypadku zostanie upośledzona przez przepływy i nie będzie mogła odpowiadać na problemy gospodarcze tak swobodnie jak dotychczas.

Ten brak rentownego kapitału był częściową przyczyną fiaska powojennego porozumienia społecznego. W swojej głęboko błędnej książce z 1966 roku, **Monopoly Capital**, radykalni ekonomiści Baran i Sweezy twierdzili, że "gdyby wydatki na zbrojenia zostały raz jeszcze zmniejszone do przedwojennych proporcji, gospodarka kraju powróciłaby do stanu głębokiej depresji" [p. 153].

Inaczej mówiąc, gospodarka Stanów Zjednoczonych była dalej w stanie depresji, hamowanej przez wydatki państwa (dobrą, choć trochę specjalistyczną krytykę Barana i Sweezy'ego znajdziesz w opracowaniu Paula Matticka "Monopoly Capital" w książce **Antybol-szewicki komunizm**).

Do tego jeszcze świat stawał się “trójbiegunowy” pod względem gospodarczym. Jako główne siły ekonomiczne wyłaniały się: odrodzona po wojnie Europa i skupiony wokół Japonii region azjatycki. To umieściło USA pod narastającym naciskiem, podobnie jak wojna wietnamska. Jednak głównym powodem tego załamania się była walka ludzi pracy. Jediną granicą tempa wzrostu wymaganą do funkcjonowania keynesizmu jest stopień, do jakiego ostateczna produkcja składa się z dóbr konsumpcyjnych dla obecnie zatrudnionej ludności zamiast inwestycji. A inwestycje to najbardziej podstawowa metoda, przy pomocy której jest narzucana praca, tzn. kapitalistyczna dominacja. W innym wypadku kapitalizm i państwo nie mogłyby dłużej mieć pewności, że będzie można zmieścić walkę klas pracujących w ramach systemu.

Te naciski na amerykański kapitalizm miały wpływ na światową gospodarkę. Towarzyżyła im powszechna walka społeczna na całym świecie, skierowana przeciwko hierarchii w ogóle. Robotnicy, studenci, uczniowie, kobiety, grupy etniczne, przeciwnicy wojny i bezrobotni toczyli pomyślnie boje przeciwko władzy. Walka ta zaatakowała hierarchiczny rdzeń kapitalizmu, a także zwiększyła ilość dochodów przeznaczonych dla świata pracy, co zaowocowało zawężeniem się zysków (patrz sekcja C.7), stwarzając kryzys gospodarczy.

Innymi słowy, powojenny keynesizm nie powiódł się po prostu dlatego, że nie mógł na dłuższą metę powstrzymać subiektywnych i obiektywnych nacisków, którym kapitalizm zawsze musi stawiać czoła.

C.8.3 Jak kapitalizm dostosował się do kryzysu ekonomii Keynesowskiej?

Przede wszystkim wykorzystując kryzys lat siedemdziesiątych, a potem nim kierując tak, aby zdyscyplinować klasy pracujące, w celu zgarniania zwiększonych zysków oraz zabezpieczenia i rozszerzenia władzy klasy panującej. Uczyniła to ona wykorzystując kombinację kryzysu, wolnych rynków i podporządkowanego keynesizmu – składników prowadzonej przez rządzącą elitę wojny klas przeciwko światu pracy.

W obliczu kryzysu lat siedemdziesiątych, Keynesowskie przemieszczanie zysków pomiędzy kapitałami i klasami stało się ciężarem dla kapitału jako całości i zwiększało oczekiwania i bojowego ducha ludzi pracy do niebezpiecznych poziomów. Natomiast kryzys pomógł kontrolować siłę klas pracujących, a potem został wykorzystany jako środek do ratowania kapitalizmu.

Początkowo kryzys był wykorzystywany do usprawiedliwiania ataków na przedstawicieli klas pracujących w imię wolnego rynku. I rzeczywiście kapitalizm został bardziej oparty na rynku, chociaż z “siatką bezpieczeństwa” i “państwem opiekuńczym” dla bogatych. Nastąpił częściowy powrót do tego, *“co ekonomiści nazywają wolnością przemysłu i handlu, ale co naprawdę oznacza uwolnienie przemysłu od natrętnego i represyjnego nadzoru Państwa i danie przemysłowi pełnej wolności wyzyskiwania robotnika, który dalej ma być ogołaczany ze swej wolności”* [Piotr Kropotkin, **Wielka Rewolucja Francuska**]. “Kryzys demokracji” został przezwyciężony i zastąpiony *“wolnością wyzyskiwania pracy ludzkiej bez żadnego zabezpieczenia dla*

ofiar takiego wyzysku i władzą polityczną tak zorganizowaną, aby zapewnić klasie średniej swobodę wyzysku” [Op. Cit.].

Zatem pod płaszczykiem retoryki “wolnorynkowego” kapitalizmu ekonomia Keynesowska była wykorzystywana do kierowania kryzysem tak samo, jak przedtem do tworzenia dobrobytu. “Ekonomia podaży” (w połączeniu z neoliberalnymi dogmatami) została wykorzystana do podkopania siły klas pracujących i ich konsumpcji, a więc pozwalała kapitałowi wydzierać więcej zysków ludziom pracy. Bezrobocie zostało wykorzystane do zdyscyplinowania bojowej siły roboczej – jako środek prowadzący do tego, by robotnicy walczyli o pracę zamiast **przeciw** pracy najemnej. W warunkach wiszącej nad ich głowami groźby utraty posady pracownicy godzą się na przyśpieszanie produkcji, dłuższy czas i gorsze warunki pracy, mniejszą ochronę ich bezpieczeństwa i niższe płace. To wszystko powiększyło zyski, które można było wydobyć zarówno bezpośrednio z pracowników, jak też i przez ograniczenie kosztów prowadzenia biznesu – pozwalając pracodawcom zmniejszać bezpieczeństwo i ochronę zatrudnionych podczas pracy itp. “Rynek” pracy został w znacznym stopniu rozbity na bezsilne, zatimizowane jednostki wraz ze związkami zawodowymi toczącymi przegraną bitwę w obliczu popieranej przez państwo recesji. W ten sposób kapitalizm mógł pomyślnie zmienić rozkład popytu na korzyść kapitału kosztem klas pracujących.

To dyscyplinowanie klas pracujących zaowocowało wzrostem dochodów przeznaczonych dla kapitału o więcej niż dwukrotność dochodów przeznaczonych dla “pracy”. Między 1979 a 1989 rokiem całkowite dochody świata pracy wzrosły o 22,8%, całkowite dochody kapitału o 65,3%, a zyski z upłynnionego kapitału o 205,5%. Rzeczywista wartość standardowego pakietu świadczeń socjalnych również zmniejszyła się o jakieś 26 procent od 1972 roku [Edward S. Herman, “Immiserating Growth: The First World”, *Z Magazine*]. Victor Fuch, ekonomista ze Stanford University ocenia, że amerykańskie dzieci straciły 10 do 12 godzin czasu spędzanego ze swoimi rodzicami między 1960 a 1986 rokiem, co doprowadziło do pogorszenia się wzajemnych stosunków w rodzinach i ich znaczenia dla ludzi. Bezrobocie i zatrudnienie w niepełnym wymiarze jest wciąż powszechne, a większość nowo tworzonych miejsc pracy to niepełne etaty.

Powinniśmy zaznaczyć, że wzrost dochodów przeznaczonych dla świata pracy obejmuje wszystkie dochody “pracownicze” i jako taki zawiera w sobie też “płace” dyrektorów generalnych i kierownictwa wyższego szczebla. Jak już odnotowaliśmy, owe “płace” to część wartości dodatkowej wyciąganej z pracowników, a więc nie powinno ich się wliczać jako dochodów “pracy”. Faktyczny stan toczony przez Reagana wojny klas lat osiemdziesiątych wyglądał tak, że chociaż dochody wyższego kierownictwa podskoczyły w zawrotnym tempie, to płace pracownicze zazwyczaj pozostawały stałe albo zmniejszały swoją bezwzględną wartość. Na przykład mediana [czyli wartość mająca tyle samo mniejszych, co większych od siebie] ze stawek godzinowych amerykańskich pracowników sfery produkcyjnej spadła o jakieś 13% od 1973 roku (nie zakładamy tutaj, że jedynie robotnicy pracujący przy produkcji tworzą wartość dodatkową albo są “klasą pracującą”). Dla kontrastu, członek amerykańskiego zarządu otrzymuje dzisiaj 150 razy tyle, co zarabia przeciętny robotnik. Nie jest zatem niespodzianką, że 70% nowo wzrastającego dochodu na głowę mieszkań-

ca dostało się szczytowemu jednemu procentowi zarabiających (podczas gdy doły zanotowały bezwzględne straty) [Chomsky, **Op. Cit.**]. Wzrosła nierówność dochodów – dochody najniższej jednej piątej amerykańskiej populacji spadły o 18%, podczas gdy w przypadku najbogatszej jednej piątej wzrosły one o 8%.

Były też wykorzystywane pośrednie sposoby zwiększania udziału kapitału w dochodach społecznych – takie jak ograniczanie regulacji w sprawie ochrony środowiska, a więc przelicanie kosztów zanieczyszczeń na obecne i przyszłe pokolenia. W Wielkiej Brytanii należące do państwa monopole zostały sprywatyzowane po bardzo niskich cenach, co pozwoliło prywatnemu kapitałowi na zwiększenie swoich zasobów za ułamek rzeczywistych kosztów. Rzeczywiście, niektóre znacjonalizowane gałęzie przemysłu zostały sprywatyzowane **jako monopole**, pozwalając na wyciąganie monopolistycznych zysków od klientów przez wiele lat, zanim państwo zezwoliło na konkurencję na tych rynkach. Wzrosły też podatki pośrednie, wykorzystywane do zmniejszenia konsumpcji klas pracujących, zmuszając nas do bulenia za keynesizm w stylu Pentagonu.

Zwiększył się wyzysk krajów rozwijających się, z których 418 miliardów dolarów zostało przeniesionych do krajów wysoko rozwiniętych między 1982 a 1990 rokiem [Chomsky, **Op. Cit.**]. Kapitał przybierał też coraz bardziej międzynarodowe rozmiary, gdyż wykorzystywał postęp technologiczny do przenoszenia kapitału do krajów Trzeciego Świata, gdzie państwowe represje gwarantowały mniejszą bojowość klas pracujących. Te przesunięcia przynosiły też korzyść w postaci wzrostu bezrobocia w rozwiniętej części świata, co lepiej tłumili opór klas pracujących.

Ta polityka prowadzonej przez kapitał wojny klas, będąca odpowiedzią na pomyślnie zmagania klas pracujących w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych oczywiście doprowadziła do wydarcia przez kapitał zamierzonych profitów. Dochody przeznaczone dla kapitału wzrosły, zaś przeznaczone dla świata pracy zmalowały, a “rynek pracy” został w dużym stopniu zdyscyplinowany (ale musimy dodać, że nie totalnie). Ludzie pracy zostali w znacznej mierze z uczestników obrócenie w widzów, czego wymaga każdy system hierarchiczny. Nie da się zmierzyć wpływu takiej polityki na ludzi. Nie dziwi więc użyteczność neoliberalnych dogmatów dla elity – mogły one zostać wykorzystane przez bogatych i potężnych ludzi do usprawiedliwiania prowadzenia polityki społecznej, która tworzy ubóstwo i skazuje dzieci na śmierć.

Jak przekonuje Chomsky, *“jednym z aspektów internacjonalizacji gospodarki jest rozszerzanie się dwuwarstwowego modelu Trzeciego Świata na bogate kraje. Doktryna rynkowa staje się więc istotną bronią ideologiczną również u siebie, a jej wysoce wybiórcze zastosowanie zostaje bezpiecznie zasłonięte systemem doktrynalnym. Bogactwo i władza ulegają coraz większej koncentracji. Służba dla powszechnej zbiorowości – oświata, ochrona zdrowia, transport, biblioteki itp. – staje się tak samo zbędna jak ci, którym jest potrzebna, i dlatego można ją ograniczyć lub też pozbyć się jej całkowicie”* [**Rok 501**].

Kierowana przez państwo recesja odniosła swój sukces. Zyski przedsiębiorstw zwiększają, gdyż “konkurencyjne koszty” zatrudniania pracowników zostają ograniczone wskutek strachu przed utratą pracy. Przeprowadzony przez **Wall Street Journal** przegląd osiągnięć gospodarczych ostatniego kwartału 1995 roku jest zatytułowany “Zyski przedsiębiorstw pod-

skoczyły o 61% dzięki wyższym cenom i redukcjom kosztów”. Zyski po opodatkowaniu wzrosły o 62% od 1993 (a jeszcze w trzecim kwartale tylko o 34%). W czasach, gdy pracująca Ameryka stawia czoło siłom rynkowym, korporacyjna Ameryka odnotowała rekordowe zyski w 1994 roku. **Business Week** ocenił, że zyski z 1994 roku mają wynosić “ogromne 41% ponad [poziom z 1993]” pomimo zaledwie dziewięcioprocentowego wzrostu sprzedaży, co było “kolosalnym sukcesem”, w dużej części wynikającym z “ostrego” spadku “porcji przeznaczony dla świata pracy”, chociaż “ekonomiści twierdzą, że świat pracy będzie czerpał z tego korzyści – w ostatecznym rozrachunku” [słowa cytowane przez Noama Chomsky’ego, “Rollback III”, **Z Magazine**, April 1995].

Poza tym dla kapitału ekonomia Keynesowska jest nadal kontynuowana tak jak i przedtem, w połączeniu (jak zwykle) z pochwałami dla cudów dokonywanych przez rynek. Na przykład Michael Borrus, jeden z dyrektorów Berkeley Roundtable on the International Economy (ufundowanego przez korporacje instytutu badawczego w dziedzinie handlu i technologii) cytuje studium Departamentu Handlu z 1988 roku, które stwierdza, że “pięć z sześciu najszybciej rozwijających się gałęzi amerykańskiego przemysłu w okresie od 1972 do 1988 było sponsorowanych lub podtrzymywanych, bezpośrednio albo pośrednio, przez federalne inwestycje”. Borrus kontynuuje, twierdząc, że “zwycięzcami [w dawniejszych latach] były komputery, biotechnologia, silniki odrzutowe i wahadłowce”, z których wszystkie stanowiły “produkt uboczny wydatków publicznych” [cytat z Chomsky’ego, **Stary i nowy porządek świata**].

James Midgley informuje, że “skumulowane rozmiary sektora publicznego wcale się nie zmniejszyły w latach osiemdziesiątych. Za to polityka budżetowa zaowocowała znacznym przesunięciem istniejących środków ze świadczeń socjalnych do wojska i organów przymusu” [“Skrajna prawica, polityka i społeczeństwo”, **Skrajna prawica a państwo opiekuńcze**, pod redakcją Howarda Glennerstera i Jamesa Midgleya].

Rzeczywiście, państwo amerykańskie funduje jedną trzecią wszystkich projektów w dziedzinie Badań i Rozwoju, zaś państwo brytyjskie dostarcza podobnych subsydiów [Chomsky, **Op. Cit.**]. A po powszechnych bankructwach stowarzyszeń oszczędnościowo-kredytowych w warunkach nie poddanych regulacjom spekulacji i korupcji, popierająca “wolny rynek” republikańska administracja lat osiemdziesiątych szczęśliwie dała im poręczenia finansowe, udowadniając, że siły rynkowe są tylko dla jednej klasy.

Należące do korporacyjnych właścicieli środki masowego przekazu atakują socjalny keynesizm, zachowując milczenie w sprawach interwencji państwa na korzyść biznesu albo ją usprawiedliwiając. W połączeniu z powszechnym fundowaniem przez korporacje prawicowych ośrodków intelektualnych, które wyjaśniają dlaczego (w niewłaściwych formach) programy socjalne są marnotrawstwem, korporacyjny system państwowy próbował ogłupiać ludność, narzucając jej myślenie, iż nie ma żadnej alternatywy wobec praw rynku, gdy tymczasem elita bogaci się kosztem podatników.

Tak więc socjalny keynesizm został zastąpiony przez keynesizm Pentagonu, schowany pod płaszczykiem retoryki o “wolnorynkowych” dogmatach. W połączeniu z dziwną mieszanką wolnego rynku (dla większości) i interwencji państwa (dla nielicznych wybrańców) spowodowało to, że państwo stało się silniejsze i bardziej scentralizowane, a “więzienia także oferują Keynesowski bodziec gospodarce – zarówno przedsiębiorstwom budowlanym, jak też po-

przez zatrudnianie urzędników; raporty podają, że najszybciej rozwijającą się profesją jest praca w personelu więziennym” [Chomsky, Rok 501]

Chociaż opór klas pracujących trwa, to jest on bardzo defensywny. Ale – tak jak w przeszłości – może to się zmienić i zmieni się. Nawet najciemniejsza noc kończy się brzaskiem, a światełka oporu klas pracujących można zobaczyć na całym globie. Na przykład walka z wprowadzeniem pogłównego w Wielkiej Brytanii przeciwko rządowi Thatcher zakończyła się sukcesem, podobnie jak wiele innych zmagających przeciwko obcinaniu wydatków na cele socjalne w całym Stanach Zjednoczonych i zachodniej Europie; powstanie zapatystów w Meksyku napawa nadzieją, a na całym świecie mają miejsce ciągłe strajki i protesty. Nawet w obliczu represji państwa i sterowanej recesji gospodarczej [mającej miejsce w Polsce od 1998 roku] przedstawiciele klas pracujących wciąż odpierają ataki. Zadaniem anarchistów jest dodawać odwagi tym isierkom wolności i pomóc im zwyciężyć.

C.9 Czy nieinterwencja państwowa ograniczyłaby bezrobocie, jak twierdzą zwolennicy “wolnorynkowego” kapitalizmu?

Po pierwsze, musimy stwierdzić, że “naprawdę istniejący kapitalizm” na Zachodzie w rzeczywistości steruje bezrobociem w celu zapewnienia klasie kapitalistów wysokiej stopy zysków (patrz sekcja C.8.3) – innymi słowy, rynkowa dyscyplina dla klas pracujących, państwowa ochrona dla klasy rządzącej. Jak zauważa Edward Herman:

“Konserwatywni ekonomiści rozwijają pojęcie ‘naturalnej stopy bezrobocia’ [którą Herman definiuje jako “stopę bezrobocia preferowaną przez klasy uwłaszczone”] /.../ [która] jest określana jako minimalny poziom pozostający w zgodzie ze stabilnym poziomem cen. Ale ponieważ opiera się to na bardzo abstrakcyjnym modelu, nie dającym się bezpośrednio przetestować, naturalną stopę można wyprowadzić tylko z samego poziomu cen. Czyli – jeśli ceny idą w górę, to bezrobocie jest poniżej ‘naturalnej stopy’, więc za niskie /.../ Poza skandalicznością tego rodzaju metafizycznego kuglarstwa, samo pojęcie naturalnej stopy bezrobocia ma wbudowaną w siebie ogromną tendencyjność. Traktuje ono jako wielkości stałe wszystkie inne strukturalne czynniki, które wpływają na kształtowanie się zależności między poziomem cen a bezrobociem (struktura rynków i niezależna władza ustalania cen w rękach producentów, polityka inwestycyjna biznesu w kraju i za granicą, rozdział dochodów, sytuacja pieniężna i fiskalna itp.) i skupia się jedynie na szczelności rynku pracy jako na zmiennej znajdującej się pod kontrolą. Inflacja jest głównym zagrożeniem, rynek pracy (tzn. stawki płac i poziom bezrobocia) jest miejscem, gdzie się szuka rozwiązania problemu” [Poza hipokryzją].

Jest poniekąd zrozumiałe, że rządząca klasa w kapitalizmie pragnie manipulować bezrobociem w ten sposób i odciągać sprawami rynku pracy od pytania o swoje zyski, własność

i władzę. Sterowanie depresją (na którą wskazuje wysoki poziom bezrobocia) pozwala na wyciąganie większych zysków z pracowników, gdyż hierarchia zarządów jest bezpieczniejsza. W ciężkich czasach pracownicy mający posady pomyślą dwa razy, zanim zaczną się stawiać swoim szefom, a więc będą pracowali ciężiej, dłużej i w gorszych warunkach. To da pewność, że wartość dodatkowa będzie wzrastać względem płac realnych (rzeczywiście – w USA płace realne stoją w miejscu od 1973 roku, podczas gdy zyski ogromnie wzrosły). Do tego jeszcze taka polityka daje pewność, że dyskusja polityczna o inwestycjach, zyskach, władzy itp. (“*innych czynnikach strukturalnych*”) zostanie ograniczona i ukierunkowana, ponieważ ludzie z klas pracujących będą zbyt zajęci próbami związania końca z końcem.

Oczywiście można przekonywać, że ta “naturalna” stopa jest niewidoczna i do tego jeszcze może się przemieszczać, a dowody historyczne są bez znaczenia – przy pomocy niewidocznej, ruchomej wartości można udowodnić wszystko. Ale jeśli tak, to wszelkie próby utrzymania “naturalnej” stopy też nie mają znaczenia, gdyż jedynym sposobem jej odkrycia jest śledzenie poziomu inflacji (a z niewidoczną i ruchomą wartością teoria zawsze jest prawdziwa w świetle faktów – jeżeli wzrasta inflacja, gdy rośnie bezrobocie, to wtedy naturalna stopa wzrosła; jeżeli inflacja spada, gdy rośnie bezrobocie, to stopa spadła!). Co znaczy, że gdy ludzie stają się bezrobotnymi, mają znikomą szansę na to, że poziom bezrobocia spadnie poniżej (niewidocznej i ruchomej) “naturalnej” stopy bezrobocia i zaszkodzi interesom klasy rządzącej (wysoka stopa inflacji niszczy dochody z odsetek, a pełne zatrudnienie zawęży zyski, zwiększając siłę pracowników). Zważywszy, że większość głównonurtowych ekonomistów podpisuje się pod tymi krętościami, pokazują one tylko to, jak “nauka” dostosowuje się do potrzeb możnych.

Zatem zwolennicy “wolnego rynku” istotnie posiadają argument: “rzeczywiście istniejący kapitalizm” stworzył wysoki poziom bezrobocia. Nasuwa się teraz pytanie: Czy “czystszy” kapitalizm stworzy pełne zatrudnienie?

Po pierwsze, powinniśmy zaznaczyć, że niektórzy zwolennicy “wolnorynkowego” kapitalizmu twierdzą, że rynek nie wykazuje w ogóle żadnego dążenia do równowagi, co znaczy, że pełne zatrudnienie jest niemożliwe, ale mało kto otwarcie stwierdza ten oczywisty wniosek ze swoich własnych teorii. Jednakże większość twierdzi, że pełne zatrudnienie może wystąpić. Anarchiści się zgadzają, pełne zatrudnienie może się zdarzyć w “wolnorynkowym” kapitalizmie, ale nie na zawsze (nie przez dłuższy okres). Jak wykazał polski ekonomista Michał Kalecki w odniesieniu do przedkeynesowskiego kapitalizmu “*rezerwy wyposażenia kapitałowego i rezerwowa armia bezrobotnych to typowe cechy gospodarki kapitalistycznej przynajmniej przez znaczną część cyklu [koniunkturalnego]*” [cytat z George’a R. Feiwela, **Kapitał intelektualny Michała Kaleckiego**].

Cykle krótkich okresów pełnego zatrudnienia i dłuższych okresów wzrostu i spadku bezrobocia to w istocie prawdopodobniejszy rezultat “wolnego rynku” niż trwałe pełne zatrudnienie. Jak przekonywaliśmy w sekcjach B.4.4 i C.7.1 kapitalizm potrzebuje bezrobocia do pomyślnego funkcjonowania, a więc “wolnorynkowy” kapitalizm będzie doświadczać okresów boomu i kryzysu, a bezrobocie będzie wraz z upływem czasu to rosło, to malało (jak można to zobaczyć na przykładzie dziewiętnastowiecznego kapitalizmu). Zatem nie jest prawdopodobne, żeby pełne zatrudnienie w kapitalizmie trwało długo (ani też żeby

boom z pełnym zatrudnieniem zajmował większą część pełnego cyklu koniunkturalnego). Ponadto myślenie, że w normalnych warunkach kapitalizm pozostaje w stanie równowagi, czy też że bezrobocie to sytuacja tymczasowa jest fałszywe, nawet biorąc pod uwagę logikę neoliberalnej ekonomii. Jak przekonywał Proudhon:

*“Ekonomiści przyznają to [że maszyny powodują bezrobocie], ale tu zawsze powtarzają swój wieczny refren, iż po upływie jakiegoś czasu popyt na produkt wzrasta proporcjonalnie do zmniejszenia się ceny [spowodowanego przez inwestycje], a z kolei praca w końcu dostanie większy popyt niż kiedykolwiek. Bez wątpienia z **czasem** równowaga zostanie przywrócona; ale muszę powtórzyć to jeszcze raz, że równowaga nie zostanie w tym miejscu przywrócona prędzej niż zostanie naruszona w innym, ponieważ duch wynalazczości nigdy się nie zatrzymuje /.../” [System ekonomicznych sprzeczności].*

Niewielu (jeśli są tacy w ogóle) “prorynkowych” kapitalistów podpisuje się pod wnioskiem, że kapitalizm stwarza trwałe bezrobocie i doprawdy potrzebuje go do swego funkcjonowania. W obliczu dowodów empirycznych, mówiących, że pełne zatrudnienie jest rzadkością w kapitalizmie przekonują, że rzeczywistość nie jest wystarczająco zbliżona do ich teorii i musi zostać zmieniona (zazwyczaj przez osłabienie siły świata pracy przy pomocy “reform” opieki socjalnej i zmniejszenia “władzy związków zawodowych”). Zatem to rzeczywistość jest w błędzie, a nie teoria (jeszcze raz cytując Proudhona, “*Ekonomia polityczna – to jest własnościowy despotyzm – nigdy nie może się mylić: mylić musi się proletariát*” [Op. Cit.]). Więc jeżeli istnieje bezrobocie, to dlatego, że płace realne są za wysokie, nie dlatego, że kapitaliści potrzebują bezrobocia, aby zdyscyplinować świat pracy (zobacz dowody, pokazujące, że teoria neoliberalna jest fałszywa w sekcji C.9.2). Albo też jeśli płace realne spadają, a bezrobocie rośnie, może to jedynie znaczyć, że płaca realna nie spada wystarczająco szybko – nigdy nie wystarczy praktycznych dowodów na to, by udowodnić fałsz logicznych dedukcji wyciągniętych z przypuszczeń!

(Odchodząc nieco od tematu, jednym ze zdumiewających zjawisk w “nauce” zwanej ekonomią jest to, że dowody empiryczne nie są nigdy wystarczające do odrzucenia jej tez. Jak kiedyś powiedział lewicowy ekonomista Nicholas Kaldor, “*ale w przeciwieństwie do jakiegokolwiek teorii naukowej, w której podstawowe założenia są wybierane na podstawie bezpośrednich obserwacji zjawisk, a ich przebieg formuje treść teorii dotyczącej określonego tematu, podstawowe założenia teorii ekonomicznej są takiego rodzaju, że albo nie da się ich sprawdzić /.../ albo też obserwacje im wyraźnie przeczą*” [Dalsze eseje o ekonomii stosowanej]. Albo, jeżeli weźmiemy standardowe wyrażenie ekonomiczne “na dłuższą metę”, możemy wykazać, że jeśli czas nie zostanie dokładnie określony, to zawsze pozostanie niejasne, ile dowodów musi zostać zebranych, zanim będzie można przyjąć lub odrzucić teorię).

Oczywiście rzeczywistość często ośmiesza jakąś ideologię. Na przykład pod koniec lat siedemdziesiątych i na początku osiemdziesiątych prawicowe partie kapitalistyczne przejęły władzę w wielu krajach na całym świecie. Ich rządy przeprowadziły wiele reform prorynkowych, argumentując, że dawka sił rynkowych obniży bezrobocie, przyspieszy rozwój

itd. Rzeczywistość udowodniła coś innego. Na przykład w Wielkiej Brytanii w czasie, gdy Partia Pracy pod rządami Tony Blaira w 1997 roku wracała do władzy, bezrobocie (choć spadało) było wciąż wyższe niż w chwili, gdy ostatni rząd Partii Pracy opuszczał posadę w maju 1979 roku. Osiemnaście lat reform rynku pracy nie zmniejszyło bezrobocia. Nie ma żadnej przesady w argumentowaniu słowami dwóch krytyków neoliberalizmu, że *“osiągnięcia gospodarki światowej, odkąd kapitał został zliberalizowany, są gorsze, niż wtedy, gdy był ściśle kontrolowany”* i że *“jak dotąd, faktyczne osiągnięcia [zliberalizowanego kapitalizmu] nie przedstawiają się zgodnie z propagandą”* [Larry Elliot i Dan Atkinson, **Wiek niepewności**].

I wreszcie, dzięki zwykłemu spojrzeniu na historię kapitalizmu podczas jego szczytowego okresu *laissez-faire* w XIX wieku staje się dla nas oczywiste, że “wolna” konkurencja między pracownikami o posady nie prowadzi do pełnego zatrudnienia. Między 1870 a 1913 rokiem bezrobocie wynosiło przeciętnie 5,7% w 16 lepiej rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Porównaj to ze średnią z lat 1913-50, wynoszącą 7,3%, oraz z lat 1950-70, wynoszącą 3,1%. Gdyby *laissez-faire* naprawdę prowadziło do pełnego zatrudnienia, te cyfry wyglądałyby na odwrót. Jak omówiliśmy powyżej (w sekcji C.7.1), pełne zatrudnienie **nie może** być stałą cechą kapitalizmu z powodu jego autorytarnego charakteru i wymogu produkcji dla zysków. Podsumowując, bezrobocie ma więcej wspólnego z własnością prywatną niż z płacami naszych kolegów pracowników.

Natomiast warto omówić, dlaczego “wolnorynkowi” kapitaliści mylą się, twierdząc, że bezrobocie w ich ustroju nie będzie istniało przez dłuższy okres czasu. Robiąc to ukażemy jeszcze nędzę ich teorii i proponowanych “rozwiązań” problemu bezrobocia i powodowanych przez ten problem ludzkich nieszczęść. Uczynimy to w następnej sekcji.

C.9.1 Czy obcięcie płac ograniczyłoby bezrobocie?

Argumentacja “wolnorynkowych” (albo neoklasycznych, czyli neoliberalnych, albo “austriackich”) kapitalistów wygląda tak: bezrobocie jest powodowane przez to, że realne płace pracowników są wyższe od poziomu oczyszczającego rynek. Twierdzi się, że pracownicy są bardziej zainteresowani wypłatami pieniędzy niż płacami realnymi (czyli ilością dóbr, jaką mogą kupić za wypłacane im pieniądze). Doprowadza to do stawiania oporu cięciom płac, nawet gdy spadają ceny, co prowadziło do wzrostu płac realnych. Mówiąc inaczej, pracownicy wyznaczają cenę za swoją pracę bez urzeczywistnienia tej ceny (wartość tezy, że bezrobocie jest powodowane przez wysokie płace jest omawiana w następnej sekcji).

Z tej analizy wywodzi się argument, że gdyby pracownikom pozwolono prowadzić “wolną” konkurencję między sobą o posady, realne płace zmniejszyłyby się. To zaś ograniczyłoby koszty produkcji, a ten spadek wytworzyłby ekspansję produkcji, dostarczającą miejsc pracy bezrobotnym. Więc bezrobocie by spadło. Według tej teorii przyczyną bezrobocia jest interwencja państwa (tzn. zasiłki dla bezrobotnych, programy opieki społecznej, prawo do organizowania się, prawa dotyczące płac minimalnych itp.) i działalność związków zawodowych, gdyż każda z nich wymusza podniesienie płac powyżej ich poziomu rynkowego, zwiększając przez to koszty produkcji i “zmuszając” pracodawców, by “pozwolali na to, żeby ludzie odchodzili”.

Dlatego według neoliberalnej teorii ekonomicznej firmy dostosowują produkcję tak, aby zrównać krańcowy koszt swoich produktów (koszt wyprodukowania jednego dodatkowego przedmiotu) z wyznaczoną przez rynek ceną danego produktu. Zatem spadek kosztów teoretycznie prowadzi do rozszerzenia produkcji, dostarczając miejsc pracy “czasowo” bezrobotnym i kierując gospodarkę ku stanowi równowagi, cechującemu się pełnym zatrudnieniem.

Tak więc w teorii neoliberalnej można zmniejszyć bezrobocie zmniejszając płace realne pracowników obecnie zatrudnionych. Jednakże ten argument jest błędny. Chociaż obciążenie płac może mieć sens w przypadku jednej firmy, nie wywarłoby opisywanego wpływu na całą gospodarkę (co jest wymagane do ograniczenia bezrobocia w całym kraju). Dzieje się tak dlatego, że we wszystkich wersjach teorii neoliberalnej zakłada się, że ceny zależą (przynajmniej po części) od płac. Gdyby wszyscy pracownicy zaakceptowali obcinanie płac, wszystkie ceny by spadły i nastąpiłoby bardzo niewielkie zmniejszenie się siły nabywczej płac. Inaczej mówiąc, spadek wypłat pieniężnych zmniejszyłby ceny i pozostawiłby płace realne niemal niezmienione, a bezrobocie trwałoby nadal.

Na dodatek gdyby ceny pozostały niezmienione albo spadły tylko nieznacznie (tj. gdyby bogactwo zostało poddane redystrybucji od pracowników do ich pracodawców), to skutkiem takiego obciążenia płac realnych nie byłoby zwiększenie zatrudnienia, ale jego zmniejszenie – ponieważ konsumpcja dokonywana przez ludzi zależy od ich dochodów, a jeżeli ich dochody spadają w kategoriach płac realnych, to spadnie również i ich konsumpcja. Jak już w 1846 roku zauważył Proudhon, *“jeśli wytwórca zarabia mniej, będzie kupował mniej /.../ [co] wywoła nadprodukcję i nędzę”*, ponieważ *“chociaż robotnicy trochę cię [kapitalistę] kosztują, są twoimi klientami: co zrobisz ze swoimi produktami, gdy będziesz wytwarzać je bez wytchnienia, a oni nie będą już dłużej mogli ich konsumować? Więc maszyny po zgnieceniu robotników nie będą szansą przeprowadzenia kontrofensywy pracodawców; bo gdy produkcja wyklucza konsumpcję, wkrótce będzie musiała się zatrzymać”* [**System ekonomicznych sprzeczności**].

Jednakże można przekonywać, że realne dochody nie u każdego by spadły: dochody z zysków wzrosłyby. Ale redystrybucja dochodów od pracowników do kapitalistów – czyli grupy wykazującej tendencję do wydawania mniejszych części swoich dochodów na konsumpcję niż czynią to pracownicy – mogłaby zmniejszyć efektywny popyt i zwiększyć bezrobocie. Jak przedstawia to David Schweickart – gdy płace się zmniejszają, zmniejsza się również siła nabywcza pracowników; a jeśli nie zostanie to zrekompensowane wzrostem czyichś innych wydatków, całkowity popyt się zmniejszy [**Against Capitalism**, pp. 106-107]. Mówiąc inaczej, wbrew neoliberalnej ekonomii, równowaga rynkowa mogłaby zostać ustanowiona na każdym poziomie bezrobocia.

Ale według “wolnorynkowej” teorii kapitalistycznej taka możliwość równowagi rynkowej przy bezrobociu jest wykluczona. Neoliberalowie wykluczają tezę, że obciążenie płac realnych po prostu zmniejszyłoby popyt na dobra konsumpcyjne bez spowodowania automatycznego wzrostu inwestycji w wystarczającym stopniu do zrekompensowania tego spadku. Zwolennicy ekonomii neoklasycznej przekonują, że inwestycje wzrosną, by zrekompensować zmniejszenie się konsumpcji klas pracujących.

Jednak do wysunięcia takiej tezy cała teoria wymaga przyjęcia trzech założeń, a mianowicie: że firmy mogą rozszerzyć produkcję, że rozszerzą produkcję, i, że jeśli to zrobią, to będą mieć zbyt na zwiększoną ilość wyrobów. Tę teorię i jej założenia można zakwestionować.

Pierwsze założenie stwierdza, że dla przedsiębiorstwa zawsze jest możliwe przyjęcie nowych pracowników. Ale zwiększenie produkcji wymaga więcej niż tylko pracy. Jeżeli materiały do produkcji i udogodnienia nie są dostępne, zatrudnienie nie wzrośnie. Dlatego założenie, że pracę zawsze można dodać do istniejących zasobów w celu zwiększenia wytwórczości jest ewidentnie nierealistyczne.

A teraz: -Czy firmy rozszerzą produkcję, gdy koszty pracy się zmniejszą? Trudno tego oczekiwać. Zwiększona produkcja zwiększy podaż i zostanie strawiona przez dodatkowe zyski wynikające ze spadku płac. Gdyby bezrobocie rzeczywiście spowodowało zmniejszenie się przeciętnej płacy na rynku, przedsiębiorstwa mogłyby wykorzystać okazję do zastąpienia swoich obecnych pracowników nowymi lub zmuszenia ich do pogodzenia się z obcięciem płac. Gdyby się to zdarzyło, to nie wzrosłoby ani produkcja, ani zatrudnienie. Lecz można by było przekonywać, że te dodatkowe zyski zwiększyłyby inwestycje kapitałowe w gospodarce (jest to kluczowe założenie neoliberalizmu). Odpowiedź jest oczywista: może tak, a może nie. Gospodarka w stanie kryzysu równie dobrze mogłaby dawać ostrzeżenia finansowe, a więc kapitaliści mogliby zablokować inwestycje, dopóki nie zostaną przekonani o zabezpieczeniu wyższej zyskowności na trwałe.

To doprowadza nas bezpośrednio do ostatniego założenia, a mianowicie, że wyprodukowane dobra zostaną sprzedane. Ale gdy zmniejszają się płace, zmniejsza się również siła nabywcza, a gdy nie zostanie to zrekomensowane czyimiś innymi wydatkami, wtedy całkowity popyt się zmniejszy. Zatem spadek płac może zaowocować takim samym albo nawet większym bezrobociem, gdyż skumulowany popyt spada i przedsiębiorstwa nie mogą znaleźć rynków zbytu na swoje dobra. Natomiast biznes nie może natychmiast zrobić użytku ze zwiększenia funduszy wynikającego z przesunięcia środków z płac do zysków w celach inwestycji (albo z powodu przeczności finansowej, albo z braku istnienia udogodnień). To doprowadzi do zmniejszenia się skumulowanego popytu, gdyż zyski będą gromadzone, ale nie wykorzystywane, powodując zatem nagromadzenie się niesprzedanych dóbr i nowe obniżki cen. Znaczący to, że obcięcie płac realnych zostanie skasowane przez obcięcie cen w celu upłynnienia niesprzedanych zapasów, a bezrobocie pozostanie.

Zatem słaby jest tradycyjny neoliberalny argument, że wzrosną wydatki inwestycyjne, ponieważ niższe koszty będą oznaczały większe zyski, co doprowadzi do większych oszczędności, i – ostatecznie – do większych inwestycji. Niższe koszty będą oznaczać większe zyski tylko wtedy, gdy wyroby zostaną sprzedane, co nie mogłoby nastąpić, gdyby na popyt zadziałały niekorzystne wpływy. Innymi słowy, wyższe marże zysków nie zaowocują większymi zyskami na skutek spadku konsumpcji spowodowanego ograniczeniem siły nabywczej pracowników. I, jak przekonywał Michał Kalecki, cięcia płac przy zwalczaniu kryzysu mogą być nieskuteczne, ponieważ podwyżki zysków nie znajdują natychmiastowego zastosowania do zwiększenia inwestycji, a zmniejszona siła nabywcza spowodowana przez obcięcie płac powoduje spadek sprzedaży, co znaczy, że wyższe marże zysków nie dopro-

wadzają do wyższych zysków. Ponadto, jak dawno temu wykazał Keynes, siły i motywacje rządzące oszczędzaniem są całkowicie odmienne od sił i motywacji rządzących inwestycjami. Więc między tymi dwoma wielkościami niekoniecznie musi występować zbieżność. Zatem firmy, które ograniczyły wypłaty mogą nie móc sprzedawać tyle co dotąd, a tym bardziej większych ilości. W takim przypadku ograniczą produkcję, powiększając bezrobocie i bardziej jeszcze zmniejszając popyt. Może to wywołać błędną spiralę prowadzącą do depresji, spiralę spadającego popytu i spadającej produkcji (skutki polityczne takiego procesu byłyby niebezpieczne dla dalszego trwania kapitalizmu). Taka błędna spirala została opisana przez Kropotkina (niemal 40 lat wcześniej, niż Keynes wysunął ten sam wniosek w swojej **Ogólnej teorii zatrudnienia, finansów i odsetek**):

“Zyski to podstawa kapitalistycznego przemysłu, niskie zyski tłumaczą wszystkie dalsze konsekwencje.

“Niskie zyski skłaniają pracodawców do zmniejszania płac, lub ilości pracowników, albo ilości dni roboczych w tygodniu /.../ Niskie zyski w ostateczności oznaczają zmniejszenie płac, a niskie płace oznaczają zmniejszoną konsumpcję ze strony robotnika. Niskie zyski oznaczają też nieco zmniejszoną konsumpcję pracodawcy; a obydwie rzeczy razem oznaczają niższe zyski i zmniejszoną konsumpcję owej ogromnej klasy pośredników, która urosła w krajach uprzemysłowionych, a to znowu oznacza dalsze zmniejszenie się zysków pracodawców” [Pola, fabryki i warsztaty jutra].

Dlatego obcięcie płac pogłębi każdy kryzys, czyniąc go cięższym i dłuższym niż byłby w innym przypadku. Zamiast być rozwiązaniem problemu bezrobocia, obcięcie płac tylko pogorszy sytuację (do kwestii, czy to naprawdę przede wszystkim zbyt wysokie płace powodują bezrobocie – jak utrzymuje neoliberalna ekonomia – odniesiemy się poniżej). Wiedząc, że – jak przekonywaliśmy w sekcji C.7.1 – inflacja jest powodowana przez niedostateczne zyski dla kapitalistów (próbują oni utrzymywać swoje marże zysków przy pomocy podwyżek cen), ten efekt spirali przy obcinaniu płac pomaga wyjaśnić to, co ekonomiści określają jako “stagflacja” – wzrost bezrobocia połączony ze wzrostem inflacji (co miało miejsce w latach siedemdziesiątych). Gdy pracownicy stają się bezrobotnymi, skumulowany popyt spada, obcinając marże zysków jeszcze bardziej, a w odpowiedzi kapitaliści podnoszą ceny usiłując wynagrodzić swoje straty. Dopiero bardzo głęboka recesja może przerwać ten cykl (wraz z bojowością świata pracy i naciskiem więcej niż garstki pracowników i ich rodzin). Innymi słowy, ludzie pracy płacą za sprzeczności kapitalizmu.

Wszystko to znaczy, że podczas kryzysu ludzie pracy mają dwie możliwości do wyboru – zaakceptować głębszą depresję, aby cykl boomów i zapaści zaczął się jeszcze raz, albo wyzbyć się kapitalizmu wraz z wewnątrznie sprzecznym charakterem kapitalistycznej produkcji, który przede wszystkim tworzy cykle koniunkturalne (nie wymieniając już innych plag, takich jak hierarchia i nierówności).

Efekt “Pigou” (albo “rzeczywistej równowagi”) to jeszcze jeden neoliberalny argument mający za zadanie udowodnić, że (w ostateczności) kapitalizm przejdzie od kryzysu do boomu. Teoria ta przekonuje, że gdy bezrobocie będzie wystarczająco wysokie, doprowadzi

to do spadku poziomu cen, co spowodowałoby wzrost realnej wartości podaży pieniądza, a więc wzrostu realnej wartości oszczędności. Ludzie posiadający majątek w takiej formie staną się bogatsi, a ten wzrost bogactwa umożliwi im nabywanie większych ilości dóbr, a więc inwestycje zaczną się od nowa. W ten sposób naturalną drogą kryzys przechodzi w boom.

Jednakże taka argumentacja jest błędna w wielu miejscach. W odpowiedzi Michał Kalecki przekonywał, że po pierwsze Pigou *“założył, że system bankowy utrzymałyby stały zasób oszczędności pieniężnych w obliczu zmniejszających się dochodów, chociaż nie byłoby żadnego szczególnego powodu, dla którego powinien on tak postąpić”*. Jeżeli zmienia się zasób pieniędzy, to ich wartość też ulegnie zmianie. Po drugie, że *“zdobycze właściciele oszczędności podczas spadku cen są dokładnie rekompensowane przez straty dostarczycieli waluty. Zatem gdy rzeczywista wartość depozytu na koncie bankowym rośnie oszczędzającemu, to ciężar finansowy, jaki ten depozyt przedstawia sobą dla banku, również wzrasta”*. I, po trzecie, *“że spadek cen i płac oznaczałby, iż realna wartość zaległych długów zwiększyłaby się, a dla dłużników okazałyby się one coraz trudniejsze do spłacania, gdyż ich realne dochody nie nadążałyby za wzrostem realnej wartości długu. Rzeczywiście, kiedy spadek cen i płac zostanie wywołany przez niski poziom popytu, skumulowany realny dochód będzie niski. Nastąpią bankructwa, nie będzie można spłacić długów i prawdopodobnie nastąpi kryzys zaufania”*. Mówiąc prościej, dłużnicy mogą odjąć sobie więcej pieniędzy na wydatki niż dodaliby sobie wierzyciele, a więc depresja trwałaby dalej, gdyż popyt by nie wzrósł [Malcolm C. Sawyer, **Ekonomia Michała Kaleckiego**].

Zatem, jak słusznie zauważają Schweickart, Kalecki i inni, takie rozważania podcinają neoliberalną argumentację, że związki zawodowe i interwencja państwa są odpowiedzialne za bezrobocie (albo że depresje w łatwy czy naturalny sposób się skończą dzięki działaniu rynku). Przeciwnie, dopóki związki zawodowe i rozmaite świadczenia socjalne zapobiegają spadkowi popytu podczas kryzysu do jeszcze niższego poziomu niż istniejący, stanowią one hamulec dla błędnej spirali. Nie tylko nie są one odpowiedzialne za bezrobocie, ale tak naprawdę jeszcze łagodzą jego skutki. Powinno być to oczywiste, gdyż płace (tak jak i korzyści finansowe) mogą stanowić koszty dla niektórych firm, ale stanowią dochód dla jeszcze większej ich ilości.

C.9.2 Czy bezrobocie jest spowodowane przez zbyt wysokie płace?

Jak zauważyliśmy w poprzedniej sekcji, większość kapitalistycznych teorii ekonomicznych przekonuje, że bezrobocie jest powodowane przez zbyt wysokie płace. Każdy student ekonomii powie, że wysokie płace będą ograniczały zapotrzebowanie na pracę, innymi słowy bezrobocie jest powodowane przez zbyt wysokie płace – prosty przypadek działania “prawa podaży i popytu”. Na podstawie tej teorii oczekivalibyśmy, że miejsca o wysokich zarobkach będą także miejscami o wysokim poziomie bezrobocia. Na nieszczęście dla tej teorii, nie wydaje się jednak, aby tak się działo.

Dowody empiryczne nie potwierdzają neoliberalnej tezy, że bezrobocie jest powodowane przez zbyt wysokie płace realne. Zjawisko wzrostu płac realnych podczas okresu rozwoju w cyklu koniunkturalnym (kiedy to bezrobocie spada) i ich spadku podczas recesji

(gdy bezrobocie wzrasta) sprawia, że neoliberalna interpretacja, mówiąca, iż płace realne rządzą bezrobociem, staje się trudna do utrzymania (płace realne są **“pro-cykliczne”**, używając ekonomicznej terminologii). Will Hutton, mieszkający w Wielkiej Brytanii neokenesowski ekonomista, streszcza badania sugerujące, że wysokie płace nie powodują bezrobocia (jak twierdzą ekonomiści neoliberalni):

“brytyjscy ekonomiści, David Blanchflower i Andrew Oswald [badali] /.../ dane z dwunastu krajów na temat rzeczywistego stosunku płac do bezrobocia – i to, co odkryli, jest jeszcze jednym wielkim wyzwaniem dla wolnorynkowego opisu rynku pracy /.../ [Odkryli oni] dokładnie odwrotną zależność [niż przewidywana w teorii neoliberalnej]. Im wyższe płace, tym niższe lokalne bezrobocie – a im niższe płace, tym wyższe lokalne bezrobocie. Jak powiadają, nie jest to wniosek, który można dostosować do wolnorynkowych podręcznikowych teorii o tym, jak powinien działać konkurencyjny rynek pracy” [The State We’re In, p. 102].

Blanchflower i Oswald ze swoich badań wyprowadzają wnioski, że pracobiorcy *“którzy są zatrudnieni na obszarach o wysokim bezrobociu zarabiają mniej, przy identycznych wartościach innych czynników, niż ci, w których otoczeniu znajduje się niskie bezrobocie” [Krzywa płac]*. Taka zależność, dokładnie odwrotna do przewidywanej przez neoliberalną ekonomię, została odkryta w wielu rozmaitych krajach i przedziałach czasowych, w postaci podobnej krzywej w różnych krajach. Zatem doświadczenie wskazuje, że wysokiemu bezrobociu towarzyszą niskie zarobki – nie wysokie – i na odwrót.

Spoglądając na węższy zakres danych na przykładzie USA, pytamy się: -Skoro płace minimalne i związki zawodowe powodują bezrobocie, to dlaczego południowo-wschodnie stany (z **niższymi** płacami minimalnymi i słabszymi związkami) miały **wyższą** stopę bezrobocia niż stany północno-zachodnie w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych? Albo też dlaczego w czasach, gdy (względna) płaca minimalna zmalała pod rządami Reagana i Busha, towarzyszyło jej chroniczne bezrobocie? [Allan Engler, **Apostołowie chciwości**].

Albo też zobaczmy raport Low Pay Network pod tytułem *“Priced Into Poverty”*, który ujawnił, że brytyjskie Rady Płac (ustalające płace minimalne dla różnych gałęzi przemysłu) w ciągu osiemnastu miesięcy przed ich zniesieniem zanotowały wzrost ilości miejsc pracy o odpowiednik 18 200 pełnych etatów. Dla porównania, w ciągu 18 następnym miesięcy nastąpiła czysta strata miejsc pracy w ilości będącej odpowiednikiem 39 300 pełnych etatów. Zważywszy, że prawie połowa miejsc pracy w dawnych sektorach Rad Płac była opłacana poniżej stawki, która byłaby wypłacana, gdyby została wyceniona przez Rady Płac, a prawie 15% poniżej stawki w chwili zniesienia Rad Płac, powinny (według neoliberalnej argumentacji) nastąpić przyrosty zatrudnienia w tych sektorach, gdzie spadły płace. Zdarzyło się na odwrót. Te badania ukazują wyraźnie, że obniżki płac, towarzyszące zniesieniu Rad Płac nie stworzyły większego zatrudnienia. Tak naprawdę wzrost zatrudnienia wykazywał większą zdolność do utrzymywania się przed zniesieniem Rad niż później. Więc chociaż zniesienie Rad Płac nie zaowocowało większym zatrudnieniem, to zmniejszenie stawek płac spowodowane przez zniesienie Rad doprowadziło do tego, że więcej rodzin musiało znosić głodowe zarobki.

(Nie oznacza to, że anarchiści popierają narzucanie płac minimalnych mocą prawa. Większość anarchistów nie popiera tego, ponieważ odbiera to związkom i innym organizacjom klas pracujących odpowiedzialność za płace i przekazuje ją w ręce państwa. Wymieniamy te przykłady, aby uwypuklić, że neoliberalna argumentacja jest obarczona wieloma błędami).

Chociaż te dowody mogą okazać się szokiem dla neoklasycznej ekonomii, to zgadzają się doskonale z analizami anarchistów i innych socjalistów. Według anarchistów bezrobocie jest środkiem dyscyplinowania świata pracy i utrzymywania odpowiedniej stopy zysku (tzn. bezrobocie jest kluczowym środkiem zapewniającym, że pracownicy będą wyzyskiwani). Kiedy przybliżamy się do pełnego zatrudnienia, siła świata pracy wzrasta, ograniczając przez to stopę wyzysku, a więc zwiększając udział świata pracy w wytwarzanej przez siebie wartości (czyli podnosząc płace). Zatem z anarchistycznego punktu widzenia fakt, że płace są wyższe na obszarach o mniejszym bezrobociu nie jest niespodzianką, podobnie jak zjawisko pro-cyklicznych płac realnych. Ostatecznie, jak odnotowaliśmy w sekcji C.3, proporcja między płacami a zyskami jest w dużym stopniu wytworem siły przetargowej, a więc oczekivalibyśmy wzrostu płac realnych podczas wznoszącej się części cyklu koniunkturalnego, spadku podczas kryzysu i wysokiej wartości na obszarach o niskim bezrobociu. I, co jest jeszcze o wiele ważniejsze, te dowody sugerują, że neoliberalna teza mówiąca, iż bezrobocie jest powodowane przez związki, “zbyt wysokie” stawki płac itp., jest fałszywa. W istocie, powstrzymując kapitalistów przed przywłaszczaniem większej części dochodów tworzonych przez pracowników, wysokie płace utrzymują skumulowany popyt i przyczyniają się do większego zatrudnienia (choć oczywiście wysokie zatrudnienie nie może utrzymywać się w nieskończoność w ustroju płatnego niewolnictwa wskutek wywoływanego przez nie wzrostu siły pracowników). Bezrobocie jest raczej kluczowym aspektem ustroju kapitalistycznego i nie można go się pozbyć w jego ramach, zaś neoliberalne stanowisko “winiące pracowników” opiera się na niezrozumieniu istoty i dynamiki tego systemu.

Więc być może wysokie płace realne dla pracowników zwiększają skumulowany popyt i zmniejszają bezrobocie poniżej poziomu, na jakim znajdowałoby się ono, gdyby stawki płac zostały obcięte. Rzeczywiście, to przypuszczenie wydaje się być potwierdzone przez badania nad “krzywą płac” w licznych krajach. Oznacza to, że “wolnorynkowy” kapitalizm, cechujący się w pełni konkurencyjnym rynkiem pracy, brakiem osłon socjalnych, zasiłków dla bezrobotnych, wyższymi nierównościami i silną władzą biznesu, umożliwiającą niszczenie związków i łamanie strajków, przeżywałby ciągłe wzrosty i spadki skumulowanego popytu według przebiegu cyklu koniunkturalnego, a w ślad za skumulowanym popytem postępowałoby bezrobocie. Do tego jeszcze bezrobocie byłoby wyższe przez większość cyklu koniunkturalnego (a zwłaszcza w chwili największego kryzysu) niż w warunkach kapitalizmu z osłonami socjalnymi, bojowymi związkami zawodowymi i legalnymi prawami do organizowania się, ponieważ płace realne nie mogłyby utrzymywać się na poziomie, który byłby w stanie wesprzeć skumulowany popyt. Bezrobotni nie mogliby też wykorzystywać swoich zasiłków do stymulowania produkcji dóbr konsumpcyjnych.

Mówiąc inaczej, w pełni konkurencyjny rynek pracy zwiększyłby niestabilność na rynku, gdyż osłony socjalne i działalność związkowa utrzymują wyższą wartość skumulowanych

dochodów ludzi pracy, którzy wydają większość swoich dochodów, stabilizując przez to skumulowany popyt – jest to rozumowanie, które zostało potwierdzone w latach osiemdziesiątych (*“korelacja między zmierzonymi nierównościami a stabilnością ekonomiczną /.../ była słaba, ale jeśli ona cokolwiek może sugerować, to tylko to, że bardziej egalitarne kraje wykazywały stabilniejszy model rozwoju po 1979 roku”*) [Dan Corry i Andrew Glyn, *“Makroekonomika równości, stabilności i wzrostu”*, w: **Płacąc za nierówności**, pod redakcją Andrew Glyna i Davida Milibanda)].

C.9.3 Czy “elastyczne” rynki pracy są właściwą odpowiedzią na bezrobocie?

Zwyczajowym argumentem neoliberalistów jest to, że aby rozwiązać problem bezrobocia, rynki pracy muszą się stać bardziej “elastyczne”. Stanie się tak dzięki osłabieniu związków zawodowych, ograniczeniu (albo zniesieniu) państwa opiekuńczego itp. Jednakże powinniśmy zaznaczyć, że obecne argumenty na rzecz większej “elastyczności” na rynku pracy wydają się nieco oszukańcze. Przekonuje się, że przez zwiększenie elastyczności, uczynienie rynku pracy bardziej “doskonałym” tak zwana “naturalna” stopa bezrobocia spadnie (mówi się, że jest to stopa, przy której zaczyna się rozpędzać inflacja), a więc bezrobocie będzie mogło spadać bez wywoływania przyśpieszenia tempa inflacji. Oczywiście nie wspomina się tego, że prawdziwym źródłem inflacji jest dążenie kapitalistów do utrzymywania wysokiego poziomu swoich zysków (ostatecznie zyski, w przeciwieństwie do płac, mają być maksymalizowane w celu uzyskania większej pomyślności dla wszystkich). Nie wspomina się także, że historia elastyczności rynku pracy jest cokolwiek sprzeczna z teorią:

“okazuje się, że dopiero stosunkowo niedawno utrzymywanie większej elastyczności amerykańskich rynków pracy wyraźnie doprowadziło do lepszych wyników pod względem niższego bezrobocia, pomimo faktu, że owa elastyczność nie jest nowym zjawiskiem. Na przykład porównując Stany Zjednoczone z Wielką Brytanią dowiadujemy się, że w latach sześćdziesiątych bezrobocie w USA wynosiło średnio 4,8%, zaś w Wielkiej Brytanii 1,9%; w latach siedemdziesiątych stopa bezrobocia Stanów Zjednoczonych wzrosła do 6,1%, a Wielkiej Brytanii do 4,3%, i dopiero w latach osiemdziesiątych kolejność ta została odwrócona – w Stanach bezrobocie wynosiło średnio 7,2%, zaś w Wielkiej Brytanii około 10% /.../ Zauważmy, że to odwrócenie się kolejności w latach osiemdziesiątych nastąpiło pomimo wszystkich najlepszych wysiłków pani Thatcher na rzecz stworzenia elastyczności rynku pracy /.../ Jeżeli elastyczność rynku pracy jest ważna przy objaśnianiu poziomu bezrobocia /.../ to dlaczego poziom ten pozostaje tak niezmiennie wysoki w Anglii, kraju, gdzie zostały podjęte aktywne środki w celu stworzenia elastyczności?” [Keith Cowling i Roger Sugden, **Poza kapitalizmem**].

Jeżeli spojrzymy na ułamek siły roboczej w Ameryce bez zatrudnienia, odkrywamy, że w 1969 roku wynosił on 3,4% (7,3% włączając zatrudnionych w niepełnym wymiarze) i **wzrósł** do 6,1% w 1987 (16,8% z zatrudnionymi w niepełnym wymiarze). Wykorzystując

nowsze dane, odkrywamy, że stopa bezrobocia wynosiła przeciętnie 6,2% w latach 1990-97 w porównaniu z 5,0% w okresie 1950-1965. Mówiąc inaczej, “elastyczność” rynku pracy nie zmniejszyła poziomu bezrobocia, faktycznie “elastycznym” rynkiem pracy towarzyszy wyższy poziom bezrobocia.

Oczywiście porównujemy tutaj różne okresy. Wiele się zmieniło od lat sześćdziesiątych do dziewięćdziesiątych, a więc porównywanie tych okresów nie może stanowić pełnej odpowiedzi. Wzrost elastyczności i jednocześnie zwiększenie się bezrobocia mimo wszystko mogą nie mieć ze sobą związku. Natomiast spoglądając na różne kraje w tym samym okresie możemy zobaczyć, czy “elastyczność” naprawdę ogranicza bezrobocie. Jak zauważa pewien brytyjski ekonomista, sprawa może przedstawiać się zupełnie inaczej:

*“Jawne bezrobocie jest oczywiście niższe w Stanach Zjednoczonych. Ale gdy pozwolimy sobie na uwzględnienie wszystkich form braku zatrudnienia [takich jak zatrudnienie niepełne, bezrobotni pracownicy, którzy jako tacy nie są oficjalnie zarejestrowani itp.], to różnica między Europą a Stanami Zjednoczonymi jest niewielka: między 1988 a 1994 r. 11 procent mężczyzn w wieku od 25 do 55 lat nie pracowało we Francji, w porównaniu z 13 procentami w Wielkiej Brytanii, 14 procentami w Stanach Zjednoczonych i 15 procentami w Niemczech” [Richard Layard, cytowany przez Johna Graya w **Fałszywym brzasku**].*

Do tego jeszcze wszystkie oszacowania amerykańskiego bezrobocia muszą brać pod uwagę odsetek więźniów w Ameryce. Ponad milion ludzi szukałoby pracy, gdyby amerykańskie prawo karne przypominało prawo karne stosowane przez jakikolwiek inny kraj zachodni [John Gray, **Op. Cit.**].

Rozpatrując okres od 1983 do 1995 roku, odkrywamy, że około 30 procent ludności europejskich krajów OECD żyło w państwach o średniej stopie bezrobocia niższej niż w Stanach Zjednoczonych, a około 70 procent w państwach o niższym bezrobociu niż w Kanadzie (w której proporcjonalne płace są tylko trochę mniej elastyczne niż w Stanach Zjednoczonych). Co więcej, kraje europejskie o najniższej stopie bezrobocia nie słynęły ze swej elastyczności płac (Austria 3,7%, Norwegia 4,1%, Portugalia 6,4%, Szwecja 3,9% i Szwajcaria 1,7%). Anglia, która prawdopodobnie posiadała najbardziej elastyczny rynek pracy, miała średnią stopę bezrobocia wyższą niż połowa Europy. Zaś na stopę bezrobocia w Niemczech silnie wpłynęły obszary byłego NRD. Patrząc jedynie na landy dawnych Niemiec Zachodnich, dowiadujemy się, że bezrobocie między 1983 a 1995 wynosiło 6,3% – a dla porównania 6,6% w Stanach Zjednoczonych (i 9,8% w Wielkiej Brytanii).

Więc może “elastyczność” nie jest wcale rozwiązaniem problemu bezrobocia, jak niektórzy twierdzą (mimo wszystko, brak państwa opiekuńczego w XIX wieku nie powstrzymał występowania bezrobocia ani też długotrwałych depresji). Doprawdy, można postawić tezę, że wyższe jawne bezrobocie w Europie ma o wiele mniej wspólnego ze “sztywnymi” strukturami i “rozpieszczonymi” obywatelami niż z podatkową i monetarną bezwzględnością wymaganą przez proces zjednoczenia kontynentu, wyrażoną traktatem z Maastricht. A ponieważ ten traktat ma poparcie większej części europejskiej klasy rządzącej, to takie wyjaśnienia usuwa się z dyskusji politycznych.

Ponadto gdy spoglądamy na uzasadnienia kryjące się za “elastycznością”, odkrywamy dziwny fakt. Chociaż rynek pracy ma być bardziej “uelastyczniony” i w zgodzie z ideałem “doskonałej konkurencji”, to ze strony kapitalistów brak jakiegokolwiek próby dostosowania go do tego modelu. Nie zapominajmy, że doskonała konkurencja (teoretyczny warunek, według którego wszystkie zasoby, z pracą włącznie, będą skutecznie wykorzystywane) oznacza, iż musi istnieć duża liczba sprzedawców i nabywców. Dzieje się tak w przypadku sprzedawców na “elastycznym” rynku pracy, ale **nie dzieje się** w przypadku nabywców (tutaj, jak wskazaliśmy w sekcji C.4, panuje oligopol). Większość z tych, którzy preferują “elastyczność” rynku pracy jest zarazem najbardziej przeciwko rozpędzeniu wielkiego biznesu i rynków oligopolistycznych czy też powstrzymaniu fuzji między dominującymi przedsiębiorstwami na tych samych i różnych rynkach. Model wymaga, by **obydwie** strony były “elastyczne”, dlaczego więc się oczekuje, że “uelastycznienie” jednej strony będzie miało pozytywny wpływ na całość? Nie ma żadnego logicznego powodu, aby oczekiwać, że tak się stanie. W istocie, wraz z wynikającym z tego przesunięciem władzy na rynku pracy sprawy mogą ulec pogorszeniu, gdyż dochody są przenoszone od świata pracy do kapitału. To trochę tak, jakby oczekiwać, że nastąpi pokój między dwiema wojującymi stronami rozbrajając jedną z nich i przekonując, że pokojowe nastawienie uległo dwukrotnemu wzrostowi, ponieważ liczba karabinów zmalała o połowę! Oczywiście jedynym “pokojem”, jaki wynikłby z tego, byłby spokój cmentarza podbitego narodu – podległość może uchodzić za pokój, jeżeli nie patrzy się dość dokładnie. W ostateczności nawoływania do “elastyczności” rynków pracy ukazują truizm, że w kapitalizmie świat pracy istnieje, ażeby odpowiadać wymaganiom kapitału (czyli żyjąca praca istnieje w celu dogadzania potrzebom martwej pracy, co jest naprawdę obłąkanym sposobem organizowania społeczeństwa).

Nic z tego wszystkiego nie jest niespodzianką dla anarchistów, gdyż uważamy, że “elastyczność” oznacza tylko osłabienie siły przetargowej świata pracy w celu zwiększenia władzy i zysków dla bogatych (stąd też wyrażenie “**fleksploatacja**”!). Zwiększonej elastyczności towarzyszy **wyższe**, nie niższe bezrobocie. I to znów nie jest niespodzianką, gdyż “elastyczny” rynek pracy to przede wszystkim taki, na którym pracownicy są zadowoleni, że mają w ogóle jakąkolwiek pracę oraz stawiają czoła zwiększonej niepewności co do swojej pracy (tak naprawdę “niepewność” byłaby uczciwszym słowem używanym do opisywania ideału konkurencyjnego rynku pracy niż “elastyczność”, ale przy takiej uczciwości wylazłoby szydło z worka). W takich warunkach siła pracowników zostaje zmniejszona, co oznacza, że kapitał dostaje większą część dochodu narodowego niż świat pracy, a pracownicy są mniej skłonni do obstawania przy swoich prawach. To zaś się przyczynia do spadku skumulowanego popytu, zwiększając w ten sposób bezrobocie. Na dodatek powinniśmy jeszcze odnotować, że “elastyczność” będzie miała niewielki wpływ na bezrobocie (choć nie na zyski), gdyż osłabienie pozycji przetargowej świata pracy może zaowocować raczej **większym** niż mniejszym bezrobociem. A to dlatego, że firmy mogą zwalniać “zbytecznych” pracowników do woli, zwiększać liczbę godzin pracy tym, którzy pozostają (paradoks przepracowania i bezrobocia to dokładny obraz tego, jak funkcjonuje kapitalizm), a stagnacja lub spadek płac ogranicza skumulowany popyt. Zatem paradoks wyższego bezrobocia powodowanego przez zwiększoną “elastyczność” jest paradoksem tylko w

ramach ekonomii neoklasycznej. Z anarchistycznego punktu widzenia jest to akurat sposób działania systemu.

I musimy jeszcze dodać, że ilekroć rządy próbowały uczynić rynek pracy “w pełni konkurencyjnym”, zawsze było to albo rezultatem dyktatury (np. Chile za Pinocheta), albo występowało równocześnie ze wzrostem centralizacji władzy państwowej i zwiększaniem uprawnień policji i pracodawców (np. Anglia pod rządami Thatcher, USA za Reagana). Latynoamerykańscy prezydenci próbujący wprowadzać neoliberalizm w swoich krajach musieli pójść tą drogą i “*pastwić się nad demokratycznymi instytucjami, wykorzystując tradycyjną latynoamerykańską technikę rządzenia przy pomocy dekretów w celu obejścia parlamentarnej opozycji /.../ Prawa obywatelskie również zostały zgniecione. W Boliwii rząd usiłował rozproszyć związkową opozycję /.../ ogłaszając stan wyjątkowy i zamykając w więzieniach 143 przywódców strajkowych /.../ W Kolumbii rząd wykorzystał antyterrorystyczne ustawodawstwo w 1993 r., aby sądzić 15 przywódców związkowych przeciwnych prywatyzacji państwowej spółki telekomunikacyjnej. Podając najskrajniejszy przykład – prezydent Peru, Alberto Fujimori poradził sobie z kłopotliwym Kongresem po prostu rozwiązując go /.../ i przejmując nadzwyczajne uprawnienia” [Duncan Green, **Cicha rewolucja**].*

Nie ma w tym nic dziwnego. Ludzie, kiedy się ich zostawi samym sobie, stworzą społeczności, będą się razem organizować, aby wspólnie dążyć do swego szczęścia, ochraniać swoje społeczności i środowisko. Mówiąc inaczej, uformują stowarzyszenia i związki, aby wpływać na decyzje, które ich dotyczą. W celu stworzenia “w pełni konkurencyjnego” rynku pracy jednostki muszą ulec atomizacji, a związki, społeczności i stowarzyszenia zostać osłabione, jeśli nie całkiem zniszczone w celu pełnej prywatyzacji życia. Władza państwowa musi zostać wykorzystana do ubezwłasnowolnienia szerokich rzesz ludności, ograniczenia ich wolności, kontrolowania ich organizacji i protestów społecznych, a przez to zapewnienia, żeby wolny rynek mógł funkcjonować bez przeciwstawiania się powodowanemu przezeń ludzkiemu cierpieniu, nieszczęściom i bólowi. Używając złowrogiego określenia Rousseau, ludzie “muszą zostać zmuszeni do bycia wolnymi”. A na nieszczęście dla neoliberalizmu kraje, które próbowały zreformować swój rynek pracy wciąż cierpią na wysokie bezrobocie, a do tego jeszcze zwiększone nierówności społeczne i ubóstwo, i nadal podlegają boomom i kryzysom cyklu koniunkturalnego.

W ostateczności – jedynym rzeczywistym rozwiązaniem problemu bezrobocia jest skończenie z pracą najemną i wyzwolenie ludzkości od roszczeń kapitału.

C.9.4 Czy bezrobocie jest dobrowolne?

Pokażemy tutaj jeszcze jeden składnik neoliberalnej argumentacji “winiącej pracowników”, w obrębie której naświetlone powyżej diatryby przeciwko związkom zawodowym i prawom pracowniczym stanowią tylko część. Składnikiem tym jest przekonywanie, że bezrobocie nie ma miejsca wbrew czyjejś woli, lecz jest wolnym wyborem pracowników. Jak to ujął lewicowy ekonomista Nicholas Kaldor, dla “wolnorynkowych” ekonomistów bezrobocie wbrew woli “*nie może istnieć, ponieważ jest wykluczone z założenia*” [**Dalsze eseje o ekonomii stosowanej**]. Neoliberalni ekonomiści twierdzą, iż bezrobotni kalkulują, że

lepiej spędzać czas szukając zatrudnienia z lepszymi zarobkami (lub żyjąc na zasiłkach) niż pracując, a więc pragną pozostawać bez pracy. To, że ten argument jest brany na serio mówi bardzo wiele o stanie nowoczesnej kapitalistycznej teorii ekonomicznej, ale powinniśmy go omówić, gdyż jest popularny w wielu pravicowych kręgach.

Po pierwsze, gdy rośnie bezrobocie, to dzieje się tak na skutek narastania zwolnień grupowych, a nie dobrowolnego wypowiedzania umów o pracę. Kiedy przedsiębiorstwo zwalnia pewną liczbę swoich pracowników, to trudno jest mówić, że wyrzuceni z pracy wykalikulowali sobie, że lepiej spędzą czas szukając nowej pracy. Nie mają żadnego wyboru. Po drugie, bezrobotni na ogół akceptują pierwszą otrzymaną ofertę pracy. Żaden z tych faktów nie pasuje do hipotezy, że w większości przypadków bezrobocie jest „dobrowolne”.

Oczywiście w mediach są reklamowane bardzo liczne posady. Czyż to nie dowodzi, że kapitalizm zawsze dostarcza pracy tym, którzy jej chcą? Trudno to przyjąć, gdyż liczba reklamowanych miejsc pracy musiałaby mieć jakieś odniesienie do liczby bezrobotnych. Jeżeli sto posad jest reklamowanych na obszarach, gdzie jest podawana liczba tysiąca bezrobotnych, to trudno jest twierdzić, że kapitalizm dąży do pełnego zatrudnienia.

Do tego jeszcze warto zauważyć, że pravicowa teza, iż wyższe zasiłki dla bezrobotnych i zdrowe państwo opiekuńcze sprzyjają bezrobociu nie znajduje żadnego oparcia w faktach. Jak zauważa pewien umiarkowany członek brytyjskiej Partii Konserwatywnej, *“OECD prze-studiowało siedemnaście krajów uprzemysłowionych i nie znalazło żadnego związku między stopą bezrobocia w danym kraju a poziomem jego świadczeń w ramach opieki socjalnej”* [**Tańcząc z dogmatami**]. Ponadto sporządzona dla wielu różnych krajów przez ekonomistów Davida Blanchflowera i Andrew Oswalda *“krzywa płac”* jest w przybliżeniu taka sama w przypadku każdego z piętnastu badanych państw. Sugeruje to również, że bezrobocie na rynku pracy jest niezależne od warunków bezpieczeństwa socjalnego, gdyż *“krzywą płac”* można uznać za miarę elastyczności płac. Obydwa te fakty wskazują, że bezrobocie nie jest dobrowolne z natury, a obciążenie wydatków socjalnych **nie wpłynie** na jego poziom.

Jeszcze innym czynnikiem mającym znaczenie dla rozważania charakteru bezrobocia są skutki prawie dwudziestu lat *“reform”* państwa opiekuńczego, wprowadzanych zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Wielkiej Brytanii. W latach sześćdziesiątych państwo opiekuńcze było hojniejsze niż w latach dziewięćdziesiątych i bezrobocie było niższe. Gdyby bezrobocie było *“dobrowolne”* i powodowane przez zbyt wysoki stopień bezpieczeństwa socjalnego, spodziewalibyśmy się zmniejszenia bezrobocia, gdy wydatki socjalne zostały obcięte (ostatecznie właśnie to było najważniejszym uzasadnieniem ich obciążenia). Faktycznie zdarzyło się coś odwrotnego – bezrobocie wzrosło, gdy państwo opiekuńcze zostało ograniczone. Niższe zasiłki nie doprowadziły do niższego bezrobocia, naprawdę stało się na odwrót.

W obliczu tych faktów niektórzy mogą wnioskować, że skoro bezrobocie jest niezależne od świadczeń i osłon socjalnych, to można ograniczyć państwo opiekuńcze. Ale tak nie jest, gdyż zasięg państwa opiekuńczego istotnie wpływa na stopę ubóstwa i na to, jak długo ludzie pozostają w tym stanie. W USA stopa ubóstwa wynosiła 11,7% w 1979 roku i wzrosła do 13% w 1988, i dalej urosła do 15,1% w 1993 r. Ubocznym skutkiem ograniczenia państwa opiekuńczego było przyczynienie się do **zwiększenia** ubóstwa. Cytując eks-thatcherystę

Johna Graya, w Wielkiej Brytanii w tym samym okresie podobnie “miał miejsce rozrost najniższych warstw społeczeństwa. Odsetek brytyjskich gospodarstw domowych (nie licząc emerytów i rencistów) w całości niepracujących – to znaczy takich, w których żaden z członków rodziny nie jest aktywny w gospodarce produkcyjnej – wzrósł z 6,5% w 1975 roku do 16,4% w 1985 i 19,1% w 1994 r. /.../ Między 1992 a 1997 rokiem nastąpił piętnastoprocentowy wzrost bezrobocia wśród samotnych rodziców /.../ Ten dramatyczny rozrost warstw zdeklasowanych nastąpił w bezpośredniej konsekwencji neoliberalnych reform osłon socjalnych, zwłaszcza w dziedzinie mieszkalnictwa” [Fałszywy brzask]. Jest to całkowite przeciwieństwo tego, co zapowiadały prawicowe teorie i retoryka. Jak słusznie przekonuje John Gray, “przesłaniem amerykańskiej [i każdej innej] Nowej Prawicy zawsze było to, że ubóstwo i elementy zdeklasowane są wytworem rozleniwiającego wpływu osłon socjalnych, a nie wolnego rynku”. Następnie zauważa, że owe tezy “nigdy się nie zgadzały z doświadczeniami krajów kontynentalnej Europy, gdzie zasięg świadczeń socjalnych jest o wiele rozleglejszy niż w Stanach Zjednoczonych i od dawna współlistnieje z brakiem czegokolwiek przypominającego warstwy zdeklasowane w stylu amerykańskim. Podobne twierdzenia nie mają też dosłownie niczego wspólnego z żadnymi doświadczeniami innych krajów anglosaskich” [Op. Cit.]. Potem zauważa, że:

“W Nowej Zelandii teorie amerykańskiej Nowej Prawicy doprowadziły do rzadkiego i ciekawego wyczynu – obalenia swoich własnych założeń na skutek ich praktycznego zastosowania. Wbrew tezom Nowej Prawicy zniesienie prawie wszystkich powszechnych świadczeń socjalnych i rozwarstwienie dochodów w celu uderzenia w państwo opiekuńcze wybiórczo wytworzyły neoliberalną otchłań biedy” [Ibid.]

Tak więc chociaż poziom zasiłków dla bezrobotnych i państwa opiekuńczego może mieć niewielki wpływ na poziom bezrobocia (czego należy oczekiwać, jeżeli charakter bezrobocia w istocie nie jest dobrowolny), to **ma** on wpływ na charakter i trwałość ubóstwa. Ograniczenie państwa opiekuńczego zwiększa zasięg ubóstwa i długość czasu spędzonego w tym stanie (a hamując redystrybucję powiększy też nierówności).

Patrząc na względne rozmiary przepływów pieniędzy na osłony socjalne w danym kraju jako odsetków produktu krajowego brutto i względną stopę ubóstwa w tym kraju, odkrywamy współzależność. Kraje o wysokim poziomie wydatków mają niższą stopę ubóstwa. Do tego jeszcze ma miejsce współzależność między poziomem wydatków a liczbą chronicznie biednych. W krajach o wysokim poziomie wydatków socjalnych więcej obywateli wydostaje się z ubóstwa. Na przykład Szwecja w ciągu jednego roku ma stopę ubóstwa wynoszącą 3% i odsetek wydostających się z ubóstwa wynoszący 45%. Dla Niemiec te cyfry wynoszą odpowiednio 8% (stopa ubóstwa w ciągu jednego roku) i 24% (odsetek wydostających się z ubóstwa), a odsetek chronicznego ubóstwa wynosi 2%. Dla kontrastu – Stany Zjednoczone mają stopę ubóstwa w ciągu jednego roku w wysokości 20%, odsetek wydostających się z ubóstwa równy 15% i odsetek chronicznego ubóstwa wynoszący 42% [Greg J. Duncan, University of Michigan Institute for Social Research, 1994].

Zważywszy, że silne państwo opiekuńcze funkcjonuje jako coś w rodzaju dolnej granicy dla płac i warunków pracy, łatwo dostrzec, dlaczego kapitałiści i zwolennicy “wolnego ryn-

ku” dążą do jego podkopania. Osłabiając państwo opiekuńcze, “uelastyczniając” rynek pracy można ochraniać zyski i władzę przed ludźmi pracy występującymi w obronie swoich praw i interesów. Nic więc dziwnego, że rzeczony dobrodziejstwa “elastyczności” okazały się tak nieuchwytnie dla ogromnej większości, gdy tymczasem nierówności się powiększyły w zawrotnym tempie. Innymi słowy – państwo opiekuńcze ogranicza podejmowanie przez system kapitalistyczny prób obrócenia pracy w towar i zwiększa liczbę możliwości wyboru dostępnych przedstawicielom klas pracujących. Chociaż nie ograniczyło ono potrzeby znajdowania pracy, to naprawdę osłabiło zależność od pojedynczego pracodawcy, a przez to zwiększyło niezależność i siłę pracowników. Nie jest zbiegiem okoliczności, że ataki na związki zawodowe i państwo opiekuńcze mieszczą się w obrębie retoryki na temat “prawa zarządu do zarządzania” i wepchnięcia ludzi z powrotem w stan płatnego niewolnictwa. Mówiąc inaczej, w obrębie prób zwiększenia towarowego charakteru pracy przez stworzenie niepewności, tak, aby pracownicy nie stanęli w obronie swoich praw.

Ludzkie koszty bezrobocia są doskonale udokumentowane. Istnieje stabilna współzależność między stopą bezrobocia a odsetkiem ludzi przyjmowanych do szpitali psychiatrycznych. Istnieje związek między bezrobociem a ilością nieletnich i młodocianych przestępców. Wpływ na szacunek jednostki dla samej siebie jest ogromny, tak samo jak szersze konsekwencje dla jej społeczności i narodu. David Schweickart wyciąga następujące wnioski:

“Koszty bezrobocia, czy to mierzone w kategoriach zimnej gotówki jako straty w produkcji i brakujące podatki, czy też w związku z gorętszymi sprawami – osamotnieniem, przemocą i rozpaczą – według wszelkiego prawdopodobieństwa będą ogromne w systemie Laissez Faire” [Przeciw kapitalizmowi].

Oczywiście można przekonywać, że bezrobotni powinni szukać pracy i porzucić swoich najbliższych, rodzinne miasta i społeczności w celu jej znalezienia. Jednakże taka argumentacja po prostu stwierdza, że ludzie powinni zmieniać całe swoje życie w zależności od wymogów “sił rynkowych” (i życzeń – “animuszu”, używając określenia Keynesa – tych, którzy posiadają kapitał). Mówiąc inaczej, po prostu się przyznaje, że kapitalizm doprowadza do utraty przez ludzi możliwości planowania z wyprzedzeniem i organizowania swojego życia (i na dodatek, że może również pozbawić ich poczucia tożsamości, godności i szacunku dla samych siebie), przedstawiając to jako coś na kształt wymagań życia (albo nawet w niektórych przypadkach szlachetnych wymagań życia).

Wydaje się, że kapitalizm jest logicznie zaangażowany w złośliwe zaprzeczanie tym samym wartościom, na których – jak się twierdzi – ma być zbudowany, mianowicie szacunkowi dla wrodzonej wartości i odrębności jednostek. Trudno się dziwić, gdyż kapitalizm opiera się na sprowadzaniu osób do poziomu jeszcze jednego towaru (zwanego “pracą”). Cytując jeszcze raz Karla Polanyi’ego:

“W kategoriach czysto ludzkich taki postulat [rynku pracy] zakłada skrajną niestabilność zarobków pracownika, całkowity brak standardów zawodowych, nikczemną gotowość bycia wciskany i popychany na oślep, zupełną zależność od kaprysów rynku.

[Ludwig von] Mises słusznie przekonywał, że jeżeli pracownicy ‘nie będą zachowywać się jak związkowcy, ale zmniejszą swoje potrzeby, cele, i zmienią miejsca zamieszkania i zawody zgodnie ze zmieniającymi się wymaganiami rynku, to w końcu znajdą pracę’. To twierdzenie podsumowuje sytuację w systemie opartym na pracy jako towarze. Nie towarowi decydować, gdzie powinien zostać wystawiony na sprzedaż, do jakiego celu winien być używany, za jaką cenę powinno się pozwalać na zmianę właściciela, i w jaki sposób powinien zostać skonsumowany lub zniszczony” [**Wielka transformacja**].

Jednakże ludzie **nie są** towarami, ale żyjącymi, myślącymi, czującymi osobami. “Rynek pracy” jest bardziej instytucją społeczną niż ekonomiczną, a ludzie i praca czymś więcej niż zwykłymi towarami. Jeśli odrzucimy założenia neoliberalistów, ponieważ są one nonsensem, to ich argumentacja upadnie. W ostatecznym rozrachunku kapitalizm nie może zapewnić pełnego zatrudnienia, ponieważ praca **nie jest** towarem (jak omówiliśmy w sekcji C.7, ten bunt przeciwko obróceniu ludzi w towar ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia cyklu koniunkturalnego, a przez to i bezrobocia).

C.10 Czy z “wolnorynkowego” kapitalizmu skorzystają wszyscy, a zwłaszcza biedni?

Murray Rothbard i całe zastępy innych zwolenników “wolnorynkowego” kapitalizmu wysuwają taką tezę. I znowu naprawdę zawiera ona jakieś ziarno prawdy. Ponieważ kapitalizm to gospodarka, która musi “rozrastać się albo zginąć” (patrz sekcja D.4.1), więc oczywiście ilość bogactwa dostępnego społeczeństwu wzrasta **dla wszystkich**, gdy gospodarka się rozwija. Zatem biednym się poprawi w **kategoriach bezwzględnych** w każdej rozwijającej się gospodarce (przynajmniej pod względem ekonomicznym). Działo się tak również w sowieckim państwowym kapitalizmie: najbiedniejszemu robotnikowi w latach osiemdziesiątych oczywiście wiodło się ekonomicznie o wiele lepiej niż najbiedniejszemu robotnikowi w latach dwudziestych.

Natomiast tym, co się liczy, są **względne** różnice między klasami i okresami w obrębie rozwijającej się gospodarki. Znając tezę, że wolnorynkowy kapitalizm przyniesie **szczególne** korzyści biednym, musimy się zapytać: -Czy inne klasy mogą skorzystać równie dużo?

Jak zauważyliśmy poprzednio, płace zależą od wydajności pracy, przy czym podwyżki płac są spóźnione w stosunku do wzrostu wydajności. Gdyby z wolnego rynku biedni mieli “szczególnie” skorzystać, płace musiałyby rosnąć **szybciej** niż wydajność pracy, ażeby pracownik otrzymywał zwiększoną porcję społecznego bogactwa. Jednakże gdyby tak się działo, to ilość zysków przeznaczonych dla wyższych klas byłaby odpowiednio mniejsza. Więc gdyby kapitalizm “szczególnie” sprzyjał biednym, to nie mógłby tak samo sprzyjać tym, którzy żyją z zysków wytworzonych przez pracowników.

Ze wskazanych powyżej powodów wydajność pracy **musi** rosnąć szybciej niż płace, albo też przedsiębiorstwa będą upadać i mogłaby z tego wynikać recesja. Dlatego płace (zazwyczaj) opóźniają się w stosunku do przyrostów wydajności pracy. Mówiąc inaczej,

pracownicy wytwarzają więcej, ale nie otrzymują odpowiadającej temu podwyżki płac. Zostało to obrazowo zilustrowane przez pierwszy eksperyment Taylora z jego technikami “naukowego zarządzania”.

Teoria Taylora polegała na tym, że gdy robotnicy kontrolowali swoją własną pracę, nie produkowali w ilościach, jakich chciało kierownictwo. Taylor znalazł proste rozwiązanie. Zadaniem kierownictwa było odkryć “jedynie słuszny sposób” wykonywania poszczególnych zadań w pracy, a potem zapewnić, by pracownicy postępowali według tych (wyznaczonych przez kierownictwo) procedur wykonywania pracy. Skutkiem jego eksperymentu był 360-procentowy wzrost wydajności pracy za cenę wzrostu płac o 60%. Bardzo efektowne. Jednakże patrząc na te cyfry dostrzegamy, że natychmiastowy skutek eksperymentu Taylora został pominięty. Pracownik zostaje obrócony w robota i skutecznie odarty ze swoich umiejętności (patrz sekcja D.10). Chociaż jest to dobre dla zysków i gospodarki, to wpływa na odczłowieczenie i wyobcowanie pracowników objętych tym schematem, jak również na zwiększenie władzy kapitału na rynku pracy. Ale tylko niewtajemniczeni w nauki ekonomiczne albo zarażeni bakcylem anarchizmu wysunęliby oczywisty wniosek, że to, co jest dobre dla gospodarki, może nie być dobre dla ludzi.

To doprowadza nas do jeszcze jednej ważnej sprawy związanej z pytaniem, czy “wolnorynkowy” kapitalizm zaowocuje tym, że każdemu “się poprawi”. Typową tendencją kapitalistów jest uznawanie wartości ilościowych za najważniejsze w rozważaniach. Stąd troska o wzrost gospodarczy, poziom zysków i tak dalej, co przeważa w dyskusjach o życiu w naszych czasach. Jednakże, jak wyjaśnia E.P. Thompson, pomija się przy tym ważne aspekty ludzkiego życia:

“należy wyciągnąć proste wnioski. Jest całkiem możliwe, by średnie statystyczne i ludzkie doświadczenia zmierzały w przeciwnych kierunkach. Może mieć miejsce przyrost wartości czynników ilościowych na głowę równocześnie z wielkimi zaburzeniami jakościowymi pod względem sposobu życia ludzi, tradycyjnych stosunków między nimi i wzajemnej aprobaty. Można konsumować więcej dóbr i stawać się równocześnie mniej szczęśliwym czy mniej wolnym” [The Making of the English Working Class, p. 231].

Na przykład płace realne mogą wzrosnąć, ale kosztem dłuższego czasu i większego natężenia pracy. Zatem “pod względem statystycznym ujawnia się krzywa idąca w górę. Rodziny, których ona dotyczy, mogły odczuć to jako zubożenie” [Thompson, *Op. Cit.*, p. 231]. Na dodatek konsumpcjonizm może nie prowadzić wcale do szczęścia ani też “lepszego społeczeństwa”, które wielu ekonomistów przyjmuje za skutek konsumpcjonizmu. Jeśli jest on próbą wypełnienia pustego życia, to w oczywisty sposób jest skazany na klęskę. Jeżeli kapitalizm powoduje wyobcowaną egzystencję w izolacji, to trudno oczekiwać, że większa konsumpcja to zmieni. Problem leży w jednostce i społeczeństwie, w ramach którego ona żyje. Więc przyrosty ilościowe pod względem dóbr i usług mogą nie przyczyniać się do tego, że ktośkolwiek z tego “skorzysta” w jakiś znaczący sposób.

Ważne jest, aby o tym pamiętać, kiedy słucha się “wolnorynkowych” guru, omawiających rozwój gospodarczy ze swoich “ogrodzonych osiedli”, odizolowanych od otaczającej

je degradacji społeczeństwa i przyrody, spowodowanej przez funkcjonowanie kapitalizmu (zobacz więcej na ten temat w sekcjach D.1 i D.4). Mówiąc prościej, jakość jest często ważniejsza niż ilość. To nasuwa ważną myśl, że niektórych (a nawet bardzo wielu) wymagań prawdziwie ludzkiego życia nie można znaleźć na żadnym rynku, nieważne jak bardzo “wolnym”.

Jednak wracając do “smakowania się w liczbach”, które kapitalizm tak bardzo kocha, dostrzegamy, że system opiera się na wytwarzaniu przez pracowników większych zysków dla “swojego” przedsiębiorstwa. Pracownicy produkują więcej towarów, niż mogliby odkupić za swoje pensje. Jeśli tak się nie dzieje, spadają zyski i kapitał wycofuje inwestycje. Jak można zobaczyć na przykładzie Chile (patrz sekcja C.11) pod rządami Pinocheta, “wolnorynkowy” kapitalizm może (i czyni to) wzbogacać bogatych i zubażać biednych przy jednoczesnej kontynuacji rozwoju gospodarczego. Tak naprawdę korzyści z tego rozwoju gromadzą się w rękach nielicznych.

Ujmując sprawę prosto, wzrost gospodarczy w kapitalizmie laissez-faire zależy od wzrostu wyzysku i nierówności. Ponieważ bogactwo przepływa w górę do rąk klasy rządzącej, wielkość ochłapów spadających w dół powiększy się (po tym, jak gospodarka się “rozrośnie”). Takie jest prawdziwe znaczenie ekonomii “spływania w dół”. Podobnie jak religia, kapitalizm laissez-faire obiecuje tort w jakiejś nieokreślonej przyszłości. Do tego czasu (przynajmniej w klasach pracujących) musimy się poświęcać, zaciskać pasa i ufać potęgom gospodarczym, jakie by nie były, że mądrze zainwestują dla społeczeństwa. Oczywiście, jak pokazuje najnowsza historia USA i Chile, gospodarka może stać się bardziej “wolnorynkowa” i rozwijać się, podczas gdy realne płace stoją w miejscu (lub spadają), a nierówności się powiększają.

Można to także dostrzec na podstawie skutków działalności “prorynkowego” rządu w Wielkiej Brytanii, gdzie liczba ludzi o dochodach mniejszych od połowy średniej wzrosła z 9% populacji w 1979 roku do 25% w 1993, a część bogactwa narodowego posiadana przez biedniejszą połowę ludności spadła z jednej trzeciej do jednej czwartej. Do tego jeszcze między 1979 a 1992-3 r. najbiedniejsza jedna dziesiąta brytyjskiej populacji doświadczyła spadku swoich realnych dochodów o 18% po odliczeniu rachunków za mieszkania. Dla porównania – szczytowe dziesięć procent odnotowało bezprecedensowy wzrost swych dochodów aż o 61%. Oczywiście system brytyjski nie jest “czystym” ustrojem kapitalistycznym, a więc obrońcy tej “wiary” mogą przekonywać, że ich “czysty” ustrój rozpowszechni dobrobyt. Jednakże wydaje się dziwne, iż przesunięcia w kierunku “wolnego rynku” zawsze zdają się czynić bogatych jeszcze bogatszymi, a biednych jeszcze biedniejszymi. Mówiąc inaczej, dowody zebrane na podstawie “naprawdę istniejącego” kapitalizmu podtrzymują anarchistyczną argumentację, że gdy czyjaś pozycja przetargowa jest słaba (co na ogół ma miejsce na rynku pracy), to “wolne” wymiany zmierzają do wzmacniania z czasem nierówności pod względem bogactwa i władzy zamiast działać na rzecz wyrównania sił (zobacz na przykład sekcję F.3.1). Podobnie trudno jest mówić, że te przesunięcia w kierunku “czystszego” kapitalizmu dały “szczególne” korzyści biednym – stało się całkiem na odwrót.

Nie ma w tym nic dziwnego, gdyż “wolnorynkowy” kapitalizm nie może dawać **wszystkim** jednakowych korzyści, ponieważ gdyby część bogactwa społecznego przypadająca

klasom pracującym wzrastała (tzn. gdyby był on dla nich korzystny “szczególnie”), oznaczałoby to, iż klasie rządzącej **się pogorszyło** (i na odwrót). Zatem teza, że wszyscy będą czerpać korzyści jest w oczywisty sposób fałszywa, jeżeli tylko przyznamy się do sztuczek kuglarskich w wyciąganiu wniosków z bezwzględnych wartości, i odrzucimy te triki, tak ukochane przez obrońców kapitalizmu. I jak wykazują to liczne dowody, przesunięcia w kierunku czystszej kapitalizmu dają w rezultacie “wolne” wymiany, przynoszące więcej korzyści posiadającym władzę (ekonomiczną) niż jej nie posiadającym, nie zaś dające jednakowe korzyści wszystkim. Oczywiście rezultat jest niespodzianką tylko dla tych, którzy raczej wolą patrzeć na zewnętrzną postać “dobrowolnej wymiany” w kapitalizmie niż na jej istotną treść.

W skrócie – twierdzić, że wszyscy będą czerpać korzyści z wolnego rynku to ignorować fakt, że kapitalizm jest ustrojem napędzanym przez zyski, i że aby istniały zyski, pracownicy **nie mogą** otrzymywać pełnych produktów swojej pracy. Ponad sto lat temu indywidualistyczny anarchista Lysander Spooner zauważył, że *“prawie wszystkie wielkie majątki są wypracowywane przez kapitał i pracę innych ludzi niż ci, którzy je zdobywają. Rzeczywiście, wielkie majątki rzadko kiedy mogłyby zostać zrobione w całości przez jedną osobę, za wyjątkiem przypadków wyłudzenia kapitału i pracy od innych”* [cytat z Martina J. Jamesa, **Mężowie przeciwko państwu**].

Więc można powiedzieć, że kapitalizm laissez-faire przyniesie korzyści wszystkim, **a zwłaszcza** biednym tylko w takim sensie, że potencjalnie wszyscy mogą ciągnąć korzyści, gdy gospodarka się rozrasta. Jeżeli zaś spojrzymy na naprawdę istniejący kapitalizm, to będziemy mogli zacząć wyciągać pewne wnioski na temat tego, czy kapitalizm laissez-faire naprawdę przyniesie korzyści ludziom pracy. Stany Zjednoczone według międzynarodowych standardów mają niewielki sektor publiczny i pod wieloma względami są najbliższe modelowi laissez-faire spośród krajów uprzemysłowionych. Ciekawe jest również odnotowanie tego, że stanowią one też numer jeden albo najściślejszą światową czołówkę pod następującymi względami [Richard Du Boff, **Akumulacja a władza**]:

-

najniższy poziom bezpieczeństwa zawodowego pracowników, z największym prawdopodobieństwem zostania zwolnionym bez uprzedzenia ani uzasadnienia.

-

największe prawdopodobieństwo, że pracownik zostanie bezrobotnym bez odpowiedniego zasiłku czy ubezpieczenia zdrowotnego.

-

najmniej czasu wolnego dla pracowników, takiego jak urlopy.

-

jedna z najbardziej płaskich krzywych rozkładu dochodów.

-

najniższy stosunek zarobków kobiet do zarobków mężczyzn – w 1987 roku kobiety zarabiały 64% tego, co mężczyźni.

-

największy zasięg ubóstwa w świecie uprzemysłowionym.

-

emisje zanieczyszczeń do atmosfery należące do najgorszych wśród wszystkich krajów uprzemysłowionych.

-

najwyższe odsetki zabójstw.

-

należące do najgorszych liczby oczekiwanych lat życia i śmiertelności noworodków.

Jeżeli laissez-faire przyniesie **szczególne** korzyści biednym, to wydaje się dziwne, że im system jest bardziej do niego zbliżony, tym gorsze mają oni bezpieczeństwo zatrudnienia, mniej czasu wolnego, większy zakres ubóstwa i nierówności. Oczywiście obrońcy kapitalizmu laissez-faire będą wykazywać, że Stany Zjednoczone są dalekie od ich modelu, ale wydaje się dziwne, że im gospodarka dalej odbiegnie od takiego systemu, tym lepsze warunki otrzymują ci, o których się twierdzi, że będą z niego czerpać **szczególne** korzyści.

Nawet jeżeli spojrzymy na wzrost gospodarczy (będący uzasadnieniem dla tezy, że laissez-faire przyniesie korzyści ubogim), odkrywamy, że w latach sześćdziesiątych tempo wzrostu w przeliczeniu na osobę, liczonego od XIX wieku, nie było zbyt dużo szybsze niż we Francji i Niemczech, jedynie minimalnie szybsze niż w Wielkiej Brytanii i znacznie wolniejsze niż w Szwecji i Japonii (i nie zapominajmy, że Francja, Niemcy, Japonia i Wielka Brytania doznały poważnych zniszczeń podczas wojen światowych, w przeciwieństwie do Ameryki, która się na nich bogaciła). Zatem *“wyższej wydajności i wyższemu poziomowi dochodów w Stanach Zjednoczonych towarzyszyły przeciętne wyniki w dziedzinie wzrostu tych wskaźników z biegiem czasu. Wniosek płynący z tego nie jest już zagadką: jeżeli amerykańskie dochody na osobę nie rosły szczególnie szybko, lecz przeciętni Amerykanie cieszą się standardami życiowymi równymi lub wyższymi niż standardy życiowe obywateli innych krajów rozwiniętych, to amerykański punkt wyjścia musiał być lepszy 100 lub 150 lat temu. Obecnie wiemy, że przed wojną secesyjną dochody*

na osobę w Stanach Zjednoczonych były wysokie według ówczesnych standardów, a w latach siedemdziesiątych XIX wieku przekraczały je tylko brytyjskie /.../ W znacznym stopniu ta początkowa przewaga była darem losu” [Op. Cit.].

Wychodząc poza analizowanie danych empirycznych powinniśmy ujawnić niewolniczą mentalność stojącą za tymi argumentami. Ostatecznie, co ta teza tak naprawdę zakłada? Po prostu, że wzrost gospodarczy jest jedynym sposobem na to, by ludzie pracy posunęli się naprzód. Jeżeli się pogodzą z wyzyskiem w środowisku pracy, to na dłuższą metę kapitaliści zainwestują część swoich zysków, a przez to powiększą ekonomiczny tort dla wszystkich. Więc “wolnorynkowa” ekonomia tak jak religia przekonuje, że na razie musimy się poświęcić, ażeby (być może) w przyszłości nasze standardy życia się podniosły (“dostaniesz pieczeń w niebie, gdy umrzesz”, jak powiedział Joe Hill o religii). Ponadto każda próba zmiany “praw rynku” (tj. decyzji bogatych) przy pomocy zbiorowego działania jedynie zaszkodzi klasie pracującej. Kapitał zostanie wypłoszony do krajów posiadających bardziej “realistyczną” i “elastyczną” siłę roboczą (zazwyczaj uczynioną taką przy pomocy państwowych represji).

Innymi słowy, kapitalistyczna ekonomia wychwala służalczość zamiast niezależności, płaszczenie się zamiast stawiania oporu i altruizm zamiast egoizmu. “Rozsądna” osoba według ekonomii neoliberalnej nie przeciwstawia się władzy, a raczej się do niej dostosowuje. Ponieważ na dłuższą metę takie samozaparcie się opłaci – dostaniesz odpowiednio większe okruchy “spływające” w dół z większego ciastka. Mówiąc inaczej, na krótszą metę smakołyki mogą płynąć do elity, ale w przyszłości wszyscy na tym zyskamy, gdyż część z nich spłynie (z powrotem) w dół do ludzi pracy, którzy wytworzyli je jako pierwsi. Ale niestety w rzeczywistym świecie niepewność jest regułą, a przyszłość jest nieznaną. Dzieje kapitalizmu dowodzą, że wzrost gospodarczy jest całkiem do pogodzenia ze stagnacją płac, wzrostem ubóstwa i braku bezpieczeństwa socjalnego dla pracowników i ich rodzin, powiększaniem się nierówności i akumulacją bogactwa w rękach coraz to mniejszej garstki (nasuwają się na myśl przykłady USA i Chile w okresie od lat siedemdziesiątych do dziewięćdziesiątych). I oczywiście nawet **jeżeli** pracownicy będą się płaszczyć przed szefami, to i tak szefowie mogą akurat przenieść produkcję gdzie indziej (co mogą potwierdzić dziesiątki tysięcy “zredukowanych” pracowników w całym świecie zachodnim). Dokładniejsze informacje o tym zjawisku w Stanach Zjednoczonych możesz znaleźć w artykule Edwarda S. Hermana “*Immiserating Growth: The First World*” w: **Z Magazine**, July 1994.

Anarchistom wydaje się dziwne czekanie na większe ciastko, kiedy można mieć całą piekarnię. Gdyby kontrola nad inwestycjami znajdowała się w rękach tych, na których mają one bezpośredni wpływ (ludzi pracy), wtedy środki na inwestycje mogłyby zostać wykorzystane do realizacji społecznie i ekologicznie użytecznych projektów zamiast być używane jako narzędzie w wojnie klas, mające uczynić bogatych jeszcze bogatszymi. Argumenty przeciwko “kołysaniu łodzią” [tzn. walce o zmianę rozdziału dóbr zamiast rozwoju, czyli “wiosłowania do przodu”] stanowią czężą gadaninę (która oczywiście leży w interesie bogatych i potężnych broniąc ustalonego podziału dochodów i własności) i, w ostatecznym rozrachunku, obalają same siebie w przypadku tych ludzi pracy, którzy je akceptują. Ostatecznie nawet najbardziej zapierająca się samej siebie klasa pracująca będzie cierpieła na skutek negatywnych rezultatów traktowania społeczeństwa jako zaplecza dla gospodarki,

wyższej mobilności kapitału, jaka towarzyszy wzrostowi gospodarczemu i efektów okresowych kryzysów gospodarczych i długotrwałego kryzysu ekologicznego. Rzecz sprowadza się do tego, że wszyscy mamy dwie możliwości wyboru – można robić to, co jest słuszne albo to, co nam każą. “Wolnorynkowa” ekonomia kapitalistyczna opowiada się za tym drugim.

Na koniec dowiedzmy się, że średnia roczna stopa wzrostu gospodarczego w przeliczeniu na osobę wynosiła w USA 1,4% między 1820 a 1950 rokiem. Stanowi to jaskrawy kontrast ze stopą wzrostu z okresu od 1950 do 1970, wynoszącą 3,4%. Gdyby kapitalizm laissez-faire miał dawać “każdemu” korzyści większe niż “naprawdę istniejący kapitalizm”, stopa wzrostu byłaby **wyższa** we wcześniejszym okresie, który był bardziej zbliżony do laissez-faire. Nie była wyższa.

C.11 Czy Chile nie jest dowodem na to, że “wolny rynek” przynosi korzyść każdemu?

Jest to powszechny prawicowo-“libertariański” argument, który cieszy się poparciem także wielu innych zwolenników “wolnorynkowego” kapitalizmu. Na przykład Milton Friedman stwierdził, że Pinochet “poparł w pełni wolnorynkową gospodarkę jako nadrzędną zasadę. Chile to cud gospodarczy” [Newsweek, Jan, 1982]. Ten punkt widzenia jest także rozpowszechniony wśród bardziej głównonurtowej prawicy – amerykański prezydent George Bush senior chwalił chilijskie wyniki gospodarcze 1990 roku odwiedzając ten kraj.

Generał Pinochet był marionetką wyniesioną przez przewrót wojskowy w 1973 roku przeciwko demokratycznie wybranemu lewicowemu rządowi kierowanemu przez prezydenta Allende. Przewrót został zorganizowany z pomocą CIA. Tysiące ludzi zostały zamordowane przez siły “prawa i porządku” podczas puczu, a siły Pinocheta “według ostrożnych obliczeń zabiły ponad 11 tysięcy ludzi w ciągu pierwszego roku rządów” [P. Gunson, A. Thompson, G. Chamberlain, *The Dictionary of Contemporary Politics of South America*, Routledge, 1989, p. 228].

Postępowanie zainstalowanego państwa policyjnego w dziedzinie praw człowieka zostało potępione przez cały świat jako barbarzyńskie. Jednakże pominiemy oczywistą sprzeczność tego “cudu gospodarczego”, mianowicie to, dlaczego wprowadzaniem “wolności ekonomicznej” prawie zawsze zajmują się autorytarne, a nawet faszystowskie państwa. Skoncentrujemy się za to na faktach ekonomicznych związanych z wolnorynkowym kapitalizmem narzuconym narodowi chilijskiemu.

Wykorzystując wiarę w efektywność i uczciwość wolnego rynku, Pinochet pragnął przywrócić działanie praw podaży i popytu, przygotował się do ograniczenia roli państwa, a także do zahamowania inflacji. On oraz “**chłopcy z Chicago**” – grupa wolnorynkowych ekonomistów – sądził, że tym, co ograniczało rozwój Chile, była ingerencja rządu w gospodarkę – która ograniczała konkurencję, sztucznie podnosiła płace i doprowadziła do inflacji.

Ostatecznym celem, jak to Pinochet kiedyś powiedział, było uczynienie z Chile “narodu przedsiębiorców”.

Roli “chłopców z Chicago” nie należy umniejszać. Mieli oni ściśle związki z wojskiem od 1972 roku, a zdaniem pewnego specjalisty odgrywali kluczową rolę w puczu:

*“W sierpniu 1972 roku grupa dziesięciu ekonomistów pod wodzą de Castro zaczęła pracować nad sformułowaniem programu gospodarczego, który by zastąpił [program Allende] [...] W istocie, istnienie planu miało zasadnicze znaczenie dla jakiegokolwiek próby obalenia Allende przez siły zbrojne, gdyż chilijscy wojskowi nie mieli żadnego swojego własnego planu gospodarczego” [a więc nie za bardzo by wiedzieli, co dalej począć po zdobyciu władzy – dop. tłum.] [Silvia Bortzutzky, “Chłopcy z Chicago, bezpieczeństwo socjalne i instytucje opiekuńcze w Chile”, w: **Skrajna prawica a państwo opiekuńcze**, pod redakcją Howarda Glennerstera i Jamesa Midgleya].*

Warto także zwrócić uwagę na to, że “według raportu Senatu Stanów Zjednoczonych o potajemnych działaniach w Chile, działalność tych ekonomistów była finansowana przez Centralną Agencję Wywiadowczą (CIA)” [Bortzutzky, **Op. Cit.**].

Oczywiście niektóre formy interwencji państwa były bardziej do przyjęcia niż inne.

Faktyczne skutki wolnorynkowej polityki wprowadzonej przez dyktaturę były o wiele skromniejsze niż “cud” głoszony przez Friedmana i rzeszę innych “libertarian”. Początkowym skutkiem wprowadzenia wolnorynkowej polityki w 1975 roku był gospodarczy szok i wywołana nim depresja, która zaowocowała spadkiem produkcji krajowej o około 15 procent, spadkiem płac o jedną trzecią w porównaniu z poziomem z 1970 roku i wzrostem bezrobocia do 20 procent [Elton Rayack, **Wybór nie taki znów wolny**]. Znaczyło to, że w przeliczeniu na głowę, produkt krajowy brutto Chile w okresie 1974-80 wzrastał tylko o 1,5% każdego roku. To było znacznie mniej niż 2,3% osiągnięte w latach sześćdziesiątych. Przeciętny przyrost produktu krajowego brutto wynosił 1,5% na rok między 1974 a 1982, co stanowiło mniej niż przeciętne tempo wzrostu w krajach Ameryki Łacińskiej w tym okresie (4,3%) i tempo wzrostu w Chile w latach sześćdziesiątych (4,5%). W okresie od 1970 do 1980 roku produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca wzrósł tylko o 8%, podczas gdy w całej Ameryce Łacińskiej o 40%. Między 1980 a 1982 rokiem, kiedy to cała Ameryka Łacińska pogrążyła się w gospodarczej depresji, produkt krajowy na jednego mieszkańca spadł w Chile o 12,9%, a – dla porównania – w całej Ameryce Łacińskiej tylko o 4,3%. [**Op. Cit.**].

W 1982 roku, po siedmiu latach wolnorynkowego kapitalizmu, Chile doświadczyło jeszcze jednego kryzysu gospodarczego, który pod względem bezrobocia i spadku całkowitego dochodu narodowego był nawet większy niż tamten przeżywany podczas straszliwej kuracji szokowej 1975 roku. Gwałtownie spadły płace realne, schodząc w 1983 roku do wartości o 14 procent niższej od tej z 1970 roku. W zawrotnym tempie mnożyły się bankructwa, podobnie jak zagraniczne zadłużenie i bezrobocie. W roku 1983 chilijska gospodarka była zrujnowana i dopiero pod koniec 1986 roku produkt krajowy brutto (zaledwie) dorównał temu z 1970 [Thomas Skidmore i Peter Smith, “Reżim Pinocheta”, **Współczesna Ameryka Łacińska**].

Wobec zupełnego krachu *“wolnorynkowego ustroju urządzonego przez pryncypialnych zwolenników wolnego rynku”* (używając słów Milтона Friedmana z przemówienia zatytułowanego *“Wolność gospodarcza, wolność ludzka, wolność polityczna”*, wygłoszonego dla *“Smith Centre”*, konserwatywnego ośrodka intelektualnego stanu Kalifornia), reżim zorganizował mocne gwarancje finansowe dla firm. *“Chłopcy z Chicago”* przeciwstawiali się temu środkowi dopóki sytuacja nie stała się tak dramatyczna, że nie można już było go uniknąć. Międzynarodowy Fundusz Walutowy zaofiarował Chile pożyczki, aby pomóc wydostać mu się z bałaganu, do stworzenia którego przyczyniła się polityka gospodarcza tego państwa, ale na surowych warunkach. Całkowity koszt rządowych gwarancji wyniósł 3 procent całkowitego dochodu narodowego Chile z trzech lat. Obciążenie to zostało zrzucone na podatników. Postąpiono więc według zwykłego wzorca *“wolnorynkowego”* kapitalizmu – dyscyplina rynkowa dla klas pracujących, pomoc państwa dla elity. Podczas *“cudu”* zyski ekonomiczne zostały sprywatyzowane; podczas krachu ciężar spłacania długów firm został uspołeczniony.

Reżim Pinocheta **rzeczywiście** ograniczył inflację, z około 500% w czasie popieranego przez CIA zamachu stanu (zważywszy, że Stany Zjednoczone sabotowały chilijską gospodarkę – *“rozpieprzcie gospodarkę”*, słowa Richarda Helmsa, dyrektora CIA – należało oczekiwać wysokiej inflacji), do 10% w 1982. W okresie od 1983 do 1987, oscylowała ona między 20 a 31%. Nastanie *“wolnego rynku”* doprowadziło do ograniczenia barier dla importu *“na podstawie tego, że normy i cła chroniły nierentowne gałęzie przemysłu i sztucznie zawyżały ceny. Skutek był taki, że wiele miejscowych firm zostało przejętych przez ponadnarodowe korporacje. Społeczność chilijskich biznesmenów, która zdecydowanie poparła przewrót w 1973 roku, wiele na tym straciła”* [Skidmore i Smith, **Op. Cit.**].

Zanik rodzimego przemysłu kosztował utratę tysięcy lepiej opłacanych miejsc pracy. Gotowość policji do represji czyniła strajki i inne formy protestu bezskutecznymi i niebezpiecznymi. Według raportu Kościoła rzymskokatolickiego 113 protestujących osób zostało zabitych podczas protestów społecznych przeciwko kryzysowi gospodarczemu na początku lat osiemdziesiątych, a kilkanaście tysięcy było przetrzymywanych w więzieniach za działalność polityczną i protesty między majem 1983 a połową 1984 roku. Ponadto zwalniano tysiące strajkujących i aresztowano przywódców związkowych [Rayack, **Op. Cit.**]. Zmieniono także prawo, aby jeszcze bardziej odzwierciedlało władzę, jaką mają posiadacze własności nad swoimi płatnymi niewolnikami, a *“totalna przeróbka systemu prawa pracy, [która] miała miejsce między 1979 a 1981 rokiem [...] miała na celu stworzenie doskonałego rynku pracy, likwidując układy zbiorowe, pozwalając na masowe zwolnienia z pracy, wydłużając dzień pracy do dwunastu godzin i likwidując rozprawy sądowe w sprawach pogwałcenia praw pracowniczych”* [Silvia Borzutzky, **Op. Cit.**]. Trudno się więc dziwić, że ten przyjazny klimat dla działań biznesmenów zaowocował hojnymi pożyczkami ze strony międzynarodowych instytucji finansowych.

Ciosy, wymierzone klasom pracującym, a zwłaszcza robotnikom miejskim, były o wiele cięższe. W trzecim roku rządów junty – 1976 – płace realne spadły o 35% w porównaniu z poziomem z 1970 roku. I dopiero w 1981 wzrosły do 97,3% poziomu z 1970, w roku 1983 ponownie spadając do 86,7%. Bezrobocie, nie licząc zatrudnionych w państwowych pro-

gramach tworzenia miejsc pracy, wynosiło 14,8% w 1976, spadając do 11,8% w 1980 (co wciąż stanowiło dwukrotność przeciętnego poziomu z lat sześćdziesiątych), ażeby znów wzrosnąć do 20,3% w 1982 [Rayack, **Op. Cit.**]. A jeśli wliczymy w to zatrudnionych w rządowych programach tworzenia miejsc pracy, to bezrobocie w połowie 1983 roku objęło jedną trzecią chilijskiej siły roboczej. W 1986 roku konsumpcja w przeliczeniu na jednego mieszkańca była naprawdę o 11% niższa w porównaniu z 1970 rokiem [Skidmore i Smith, **Op. Cit.**]. Między 1980 a 1988 rokiem realna wartość płac wzrosła tylko o 1,2 procenta, podczas gdy realna wartość płacy minimalnej obniżyła się o 28,5%. W tym okresie roczna przeciętna bezrobocia w miastach wynosiła 15,3% [Silvia Bortzutzky, **Op. Cit.**]. Nawet jeszcze w 1989 roku stopa bezrobocia wynosiła 10% (a w 1970 tylko 5,7%) a płace realne były wciąż o 8% niższe niż w 1970. Między 1975 a 1989 bezrobocie wynosiło średnio 16,7%. Mówiąc inaczej, po prawie piętnastu latach wolnorynkowego kapitalizmu, płace realne wciąż nie przekroczyły poziomu z 1970 roku, a bezrobocie było ciągle wyższe. Jak należało się w takich warunkach spodziewać, udział płac w dochodzie narodowym spadł z 42,7% w 1970 roku do 33,9% w 1993. Zważywszy, że powodowanie wysokiego bezrobocia jest często przypisywane przez pravicę silnym związkom zawodowym i innym “niedoskonałościom” rynku pracy, powyższe cyfry przemawiają w dwójnasób, gdyż chilijski reżim, jak odnotowaliśmy uprzednio, zreformował rynek pracy, ażeby poprawić jego “konkurencyjność”.

Jeszcze inną konsekwencją neoliberalnej polityki monetarystycznej Pinocheta “było skurczenie się popytu, ponieważ pracownicy i ich rodziny mogli teraz pozwalać sobie na nabywanie mniejszej ilości dóbr. Zawężenie się rynku wewnętrznego z kolei zagroziło biznesmenom, którzy zaczęli produkować więcej dóbr na eksport, a mniej w celu konsumpcji w kraju. To postawiło jeszcze jedną przeszkodę rozwojowi gospodarczemu i doprowadziło do narastającej koncentracji dochodów i bogactwa w rękach niewielkiej elity” [Skidmore i Smith, **Op. Cit.**].

To właśnie rosnące bogactwo elity było tym, co można postrzegać jako prawdziwy “cud” Chile. Zdaniem eksperta w dziedzinie latynoamerykańskich “rewolucji” neoliberalnych, elita “stała się niewyobrażalnie bogata pod rządami Pinocheta”, a gdy przywódca Partii Chrześcijańsko-Demokratycznej powrócił z wygnania w 1989 roku, powiedział, że został osiągnięty taki postęp gospodarczy, który przyniósł korzyści najwyższym dziesięciu procentom ludności (oficjalne instytucje Pinocheta zgodziły się z tym) [Duncan Green, **Reżim Pinocheta**, Noam Chomsky, **Powstrzymywanie demokracji**]. W roku 1980 najbogatsze 10% ludności odbierało 36,5% dochodu narodowego. W 1989 liczba ta wzrosła do 46,8%. W przeciwieństwie do tej grupy dolna połowa pobierających dochody zmniejszyła swój udział z 20,4% do 16,8% w tym samym okresie. Konsumpcja w gospodarstwach domowych kształtowała się według tego samego wzorca. W 1970 roku udział szczytowych 20% gospodarstw domowych stanowił 44,5% całej konsumpcji. Zwiększyło się to do 51% w 1980 roku i do 54,6% w 1989. Między 1970 a 1989 udział przypadający pozostałym 80% zmalał. Udział najbiedniejszych 20% gospodarstw domowych spadł z 7,6% w 1970 do 4,4% w 1989. Następne 20% zmniejszyło swój udział z 11,8% do 8,2%, a środkowe 20% z 15,6% do 12,7%. Konsumpcja następnych 20% spadła z 20,5% do 20,1%.

Zatem bogactwo wytworzone przez chilijską gospodarkę za czasów Pinocheta **nie** “spływało w dół” do klas pracujących (dogmat “wolnorynkowego” kapitalizmu mówi, że po-

winno było), lecz zamiast tego nagromadzało się w rękach bogatych. Tak jak w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych, wraz ze wprowadzeniem “ekonomii spływaną w dół” nastąpiło przesunięcie rozdziału dochodów na korzyść tych, którzy już wcześniej byli bogaci. Czyli miało miejsce “spływanie” (albo raczej **powódź**) pod górę. Co trudno uznać za niespodziankę, gdyż wymiana między silnym a słabym będzie faworyzować tego pierwszego (i to właśnie dlatego anarchiści popierają organizowanie się klas pracujących i zbiorowe działania, abyśmy stali się silniejsi niż kapitaliści).

W ostatnich latach dyktatury Pinocheta dochody najbogatszych 10% ludności wiejskiej wzrosły o 90 procent (między 1987 a 1990 rokiem). Udział najbiedniejszej ćwierci spadł z 11% do 7% [Duncan Green, **Op. Cit.**]. Dziedzictwo Pinochetowskiej nierówności społecznej można było jeszcze odnaleźć w 1993 roku, z dwuwarstwowym systemem opieki zdrowotnej, w którym śmiertelność noworodków wynosiła 7 na tysiąc urodzeń dla najbogatszej jednej piątej ludności, a 40 na tysiąc urodzeń dla najbiedniejszych 20% [**Ibid.**].

Konsumpcja na jednego mieszkańca spadła o 23% w latach 1972-87. Odsetek ludności poniżej granicy ubóstwa (minimalnego dochodu wymaganego na podstawowe jedzenie i mieszkanie) wzrósł z 20% do 44,4% między 1970 a 1987. Wydatki na opiekę zdrowotną w przeliczeniu na głowę zmniejszyły się o ponad połowę między 1973 a 1985, wyzwalając gwałtowne rozprzestrzenianie się chorób związanych z ubóstwem, takich jak tyfus, cukrzyca czy żółtaczka zakaźna. Z drugiej zaś strony, podczas gdy konsumpcja najbiedniejszych 20% ludności Santiago spadła o 30%, to urosła o 15% w przypadku najbogatszych 20% [Noam Chomsky, **Rok 501**]. Odsetek Chilijczyków bez odpowiedniego mieszkania wzrósł z 27 do 40 procent między 1972 a 1988, pomimo zapewnień rządu, że rozwiąże on problem bezdomności przy pomocy polityki przyjaznej rynkowi.

W obliczu tych wszystkich faktów tylko jedna linia obrony jest możliwa w przypadku chilijskiego “cudu” – tempo wzrostu gospodarczego. Chociaż część gospodarczego tortu przypadająca większości Chilijczyków mogła się skurczyć, to prawica przekonuje, że szybki wzrost gospodarczy oznaczał, iż otrzymywali oni mniejszą część większego tortu. Pomiędzy doskonale udokumentowane fakty, że to **poziom** nierówności, a nie bezwzględny poziom standardów życiowych, ma największy wpływ na zdrowotność populacji, i że liczba chorych w stosunku do zdrowych wykazuje ujemną korelację z dochodami (tzn. biedni więcej chorują niż bogaci). Pomiędzy też inne sprawy powiązane z rozdziałem dochodów, a przez to i władzy, w społeczeństwie (takie jak wzmacnianie i zwiększanie nierówności przez wolny rynek na drodze “dobrowolnej wymiany” między silnymi a słabymi stronami, gdyż warunki jakiegokolwiek wymiany będą przesunięte na korzyść silniejszej strony. Chilijskie doświadczenia z “konkurencyjnym” i “elastycznym” rynkiem pracy dostarczają licznych dowodów na słuszność tej analizy). Innymi słowy, rozwój bez równości może mieć niszczące skutki, które nie są, i które nie mogą być uwzględnione w statystykach wzrostu.

A więc rozważymy tezę, że wyniki wzrostu gospodarczego, osiągniętego przez reżim Pinocheta, stanowią “cud” (bo nic innego nie mogłoby nim być). Jednakże gdy spojrzymy na wyniki wzrostu gospodarczego w czasach reżimu, odkrywamy, że nie można tu znaleźć w ogóle żadnego “cudu” – wysławiany wzrost gospodarczy lat osiemdziesiątych musi być rozpatrywany w świetle dwóch katastrofalnych recesji, które Chile cierpiało w 1975 i 1982

roku. Jak zauważa Edward Herman, wzrost ten był “*nagminnie wyolbrzymiany przez pomiary na nierzetelnych podstawach (tak jak te z 1982 roku)*” [Ekonomia bogatych].

Ta kwestia ma zasadnicze znaczenie dla zrozumienia prawdziwej istoty “cudownego” rozwoju Chile. Na przykład zwolennicy “cudu” odwoływali się do okresu od 1978 do 1981 (kiedy to gospodarka rozwijała się w tempie 6,6% rocznie), albo też poprawy po recesji 1982-84. Ale mamy tutaj przypadek “kłamstw, piekielnych kłamstw i statystyki”, gdyż nie bierze ona pod uwagę tego, że cyfry te dotyczą okresów odrabiania strat, przez jakie gospodarka przechodzi, gdy kończy się recesja. Podczas poprawy koniunktury pozwalniani pracownicy wracają do pracy i dzięki temu gospodarka doświadcza szybszego wzrostu. Znaczy to, że im głębsza recesja, tym wyższy następujący po niej wzrost w okresie ożywienia. Tak więc, aby oceniać, czy chilijski wzrost gospodarczy to cud i czy wart zmniejszenia się dochodów wielu ludzi, trzeba patrzeć raczej na cały cykl koniunkturalny niż tylko na etap ożywienia. Jeśli to uczynimy, to odkryjemy, że Chile miało drugie najgorsze tempo wzrostu w Ameryce Łacińskiej między 1975 a 1980 rokiem. Przeciętny roczny wzrost wynosił 1,5% między 1974 a 1982, i był niższy niż przeciętne tempo wzrostu gospodarczego Ameryki Łacińskiej (4,3%) i niższy niż w samym Chile w latach sześćdziesiątych (4,5%).

Spoglądając na całą erę Pinocheta, odkrywamy, że dopiero w 1989 roku – po czternastu latach wolnorynkowej polityki – produkcja w przeliczeniu na jednego mieszkańca rzeczywiście wspięła się z powrotem do poziomu z 1970 roku. Pomiędzy 1970 a 1990, całkowity produkt krajowy brutto Chile rósł zdecydowanie przeciętnie – 2% rocznie. Ale te lata obejmują także okres rządów Allende i pierwsze lata po puczu – a więc być może ta cyfra przedstawia fałszywy obraz wyników reżimu. Jeśli spojrzymy na okres 1981-90 (tzn. sam szczyt rządów Pinocheta, zaczynający się sześć lat po zapoczątkowaniu chilijskiego “cudu”), to ten wynik będzie **jeszcze gorszy**, z tempem wzrostu produktu krajowego brutto tylko 1,84% rocznie. To tempo było wolniejsze niż w Chile lat pięćdziesiątych (4%) czy też sześćdziesiątych (4,5%). W rzeczywistości, jeśli do tego jeszcze weźmiemy pod uwagę przyrost ludności, to wzrost produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca Chile między 1981 a 1990 rokiem wynosił tylko 0,3% rocznie (dla porównania, produkt krajowy brutto Wielkiej Brytanii na jednego mieszkańca rósł o 2,4% rocznie w tym samym okresie, a Stany Zjednoczonych o 1,9%).

Zatem “cuda” gospodarczego wzrostu dotyczą ożywień po zapaściach przypominających depresje, zapaściach, które w głównej mierze można przypisać wolnorynkowej polityce narzuconej Chile! Ostatecznie “cud” gospodarczego wzrostu pod rządami Pinocheta okazuje się nie istnieć. Pełne ramy czasowe ukazują brak wyraźnego postępu gospodarczego i społecznego w Chile między 1975 a 1989 rokiem. Doprawdy, gospodarka cechowała się raczej niestabilnością niż rzeczywistym rozwojem. Wysokie wskaźniki wzrostu w okresach boomów (do których odwołuje się prawica jako dowodu na “cud”) oznaczały zaledwie odrabianie strat z okresów zapaści.

Podobnie można powiedzieć odnośnie sprywatyzowanego systemu ubezpieczeń społecznych, uważanego przez wielu za sukces i wzór do naśladowania dla innych krajów. [Reforma systemu świadczeń emerytalnych, przeprowadzona w Polsce przez rząd Jerzego Buzka, opierała się w znacznej mierze na wzorcach chilijskich – przyp. tłum.]. Natomiast po bliź-

szym zapoznaniu się system ten ukazuje swą słabość – w istocie można przekonywać, że jest on sukcesem tylko w przypadku spółek pobierających duże zyski z niego (koszty administracji chilijskiego systemu to prawie 30% dochodów, dla porównania – 1% w przypadku systemu ubezpieczeń społecznych Stanów Zjednoczonych [Doug Henwood, **Wall Street**]). Dla ludzi pracy jest to katastrofa. Według SAEP, rządowej agencji regulującej system, 96% zarejestrowanych pracowników było zapisanych w lutym 1995 roku, ale w przypadku 43,4% z nich zasoby w ogóle nie rosły. Może nawet około 60% nie posiada regularnych wpłat na konta funduszy emerytalnych (znając charakter chilijskiego rynku pracy, wcale to nie dziwi). Niestety, wymaga się regularnych składek, aby dostawać pełne świadczenia. Krytycy przekonują, że tylko 20% zarejestrowanych w funduszach emerytalnych będzie otrzymywało dobre emerytury.

Ciekawe jest też odnotowanie tego, że gdy wprowadzono ten program, siłom zbrojnym i policji zezwolono na utrzymanie swoich własnych, bardzo hojnych, planów ubezpieczeń powszechnych. Gdyby plany świadczeń emerytalnych dla reszty społeczeństwa **były** tak dobre, jak twierdzą ich zwolennicy, to należałoby myśleć, że ci, którzy utrzymali swoje oddzielne plany, przyłączą się do wszystkich. Oczywiście to, co było wystarczająco dobre dla mas, okazało się nieodpowiednie dla rządzących.

Wpływ na jednostki wykraczał poza trudności czysto finansowe. Chilijska siła robocza *“raz przyzwyczajona do bezpiecznych miejsc pracy, bronionych przez związki zawodowe [przed Pinochetem] [...] [została obrócona] w naród poirytowanych indywidualistów [...] ponad połowa wszystkich wizyt w placówkach publicznej służby zdrowia obejmowała dolegliwości psychiczne, głównie depresję. ‘Nie są to już prześladowania fizyczne, lecz ekonomiczne – wykarmienie swojej rodziny, wykształcenie swoich dzieci’, mówi Maria Pena, która pracuje w przetwórnicy ryb w Concepción. ‘Czuję prawdziwy niepokój o przyszłość’ – dodaje. ‘Oni mogą nas wyrzucić, kiedy tylko zechcą. Nie da się przewidzieć najbliższych pięciu lat. Jeśli ma się pieniądze, można mieć wykształcenie i opiekę lekarską; pieniądze jest teraz wszystkim w tym kraju’”* [Duncan Green, **Op. Cit.**].

Trudno się więc dziwić, że *“regulacje stworzyły zatowizowane społeczeństwo, w którym narastające stresy i indywidualizm zniszczyły tradycyjnie silne i opiekuńcze życie społeczności [...] liczba samobójstw wzrosła trzykrotnie między 1970 a 1991 rokiem, a liczba nałogowych alkoholików czterokrotnie w ciągu ostatnich 30 lat [...] wzrasta ilość rozpadających się rodzin, a badania opinii publicznej ukazują obecną falę przestępczości jako najpowszechniej potępiany aspekt życia w nowym Chile. ‘Stosunki między ludźmi się zmieniają’, mówi Betty Bizamar, dwudziestosześcioletnia przywódczyni związkowa. ‘Ludzie wykorzystują się nawzajem, spędzają mniej czasu ze swoimi rodzinami. Wszystko, o czym rozmawiają, to pieniądze, rzeczy. Trudno teraz o prawdziwą przyjaźń’”* [Ibid.].

Eksperyment z wolnorynkowym kapitalizmem odcisnął też poważne piętno na środowisku naturalnym Chile. Stołeczna aglomeracja Santiago stała się jednym z *“najbardziej zanieczyszczonych miast na świecie”* wskutek samowolnego panowania sił rynkowych [Nathaniel Nash, cytowany przez Noama Chomsky’ego, **Rok 501**]. Gdy nie ma żadnych regulacji w sprawach zanieczyszczania środowiska, to następuje powszechna jego degradacja i nawet dostarczana woda przedstawia poważne problemy w związku ze swoimi zanieczyszczeniami [Noam Chomsky, **Ibid.**]. Ogromna większość krajowych ekspertów opierała swo-

ją działalność na wydobywaniu i nieznacznym przetwarzaniu zasobów naturalnych, przez co ekosystemy i środowisko zostały splądrowane w imię zysku i własności. Wyczerpywanie się naturalnych zasobów, zwłaszcza w leśnictwie i rybołówstwie, ulega przyspieszeniu przez samolubne zachowania kilku dużych firm szukających doraźnego zysku.

Ogółem, doświadczenia Chile pod rządami Pinocheta i jego “cud gospodarczy” wskazują, że cena stworzenia wolnorynkowego ustroju kapitalistycznego jest ciężka, przynajmniej dla większości. Mamy dowód na to, że zamiast być przejściowe, te problemy okazują się strukturalnymi i trwałymi ze swej natury. Podobnie społeczne, ekologiczne i polityczne koszty stają się tkwiącymi głęboko w społeczeństwie. Mroczna strona chilijskiego “cudu” po prostu nie jest odzwierciedlana w imponujących wskaźnikach makroekonomicznych, używanych do promowania “wolnorynkowego” kapitalizmu, wskaźnikach, które same w sobie – jak widzimy – zostały poddane manipulacjom.

Odkąd w Chile (mniej więcej) zapanowała demokracja (przy czym siły zbrojne wciąż utrzymują znaczny wpływ), rozpoczął się pewien ruch w kierunku reform gospodarczych i przyniósł on duże sukcesy. Po zakończeniu dyktatury nastąpił wzrost wydatków społecznych na służbę zdrowia, oświatę i zmniejszanie ubóstwa. Między 1987 a 1992 rokiem ponad milion Chilijczyków wydzwignęło się z nędzy (odsetek ludzi żyjących w ubóstwie spadł z 44,6% w 1987 roku do 23,2% w 1996, chociaż to wciąż więcej niż w 1970). Jednakże nierówności są nadal głównym problemem, tak jak całe dziedzictwo ery Pinocheta: charakter rynku pracy, niepewność dochodów, rozpad rodzin, alkoholizm itp.

Chile odeszło od Pinochetowskiego modelu “wolnego rynku” również pod innymi względami. W roku 1991 wprowadzono szereg mechanizmów kontroli nad kapitałem, włącznie z zabezpieczeniem w wysokości 30% całego nie podlegającego wierzytelnościom kapitału wchodzącego do Chile, deponowanym w banku centralnym na okres jednego roku. Ten wymóg deponowania zapasów – znany w tym kraju pod nazwą *encaje* – jest równoznaczny podatkowi od przepływów kapitału, który jest tym wyższy, im krótszy jest termin pożyczki.

Jak wskazuje William Greider, Chile “zdołało w ostatniej dekadzie osiągnąć szybki rozwój gospodarczy dzięki porzuceniu czysto wolnorynkowej teorii, wykładanej przez północnoamerykańskich ekonomistów i gorliwemu naśladowaniu głównych elementów strategii azjatyckiej, włącznie z przymusowymi oszczędnościami i rozmyślną kontrolą nad kapitałem. Chilijski rząd mówi zagranicznym inwestorom gdzie mają inwestować, trzyma ich z daleka od pewnych zasobów finansowych i zabrania im szybkiego wycofywania swojego kapitału” **[Czy już jest jeden świat]**

Zatem państwo chilijskie po Pinochecie naruszyło certyfikaty “wolnego rynku” na wiele sposobów, również z dużym sukcesem. Dlatego tezy rzeczników wolnego rynku, że szybki rozwój Chile w latach dziewięćdziesiątych to dowód na słuszność ich modelu są fałszywe (tak samo, jak ich tezy dotyczące Azji Południowo-Wschodniej okazały się fałszywe – tezy zapomniane dla wygody, gdy gospodarki tych krajów pogrążyły się w kryzysie). Niemniej jednak na Chile są wywierane naciski, aby zmieniło swoje metody i dostosowało się do dyktatu globalnej finansjery. W roku 1998 Chile poluzowało swoje mechanizmy kontrolne, ustępując przed silnym naciskiem spekulacyjnym na notowania swojej waluty, peso chilijskiego.

Tak więc nawet neoliberalny “jaguar” musiał odejść od czysto wolnorynkowego podejścia do spraw społecznych, a chilijski rząd musiał ingerować w gospodarkę w celu rozpoczęcia ponownego scalania społeczeństwa rozdartego przez siły rynkowe i autorytarny rząd.

Zatem dla wszystkich prócz małej elity na szczytach, Pinochetowski ustrój “wolności ekonomicznej” był koszmarem. Gospodarcza “wolność” zdawała się przynosić korzyści jedynie jednej grupie społeczeństwa – oczywisty “cud”. Dla ogromnej większości, “cud” gospodarczej “wolności” zaowocował, jak to zwykle bywa, wzrostem nędzy, skażenia środowiska, przestępczości i społecznego wyobcowania. Jak na ironię, wielu prawicowych “libertarian” odwołuje się do niego jako do przykładu korzyści dla ogółu płynących z wolnego rynku.

C.11.1 Ale czy Chile pod rządami Pinocheta nie jest dowodem na to, że “wolność ekonomiczna jest niezbędnym środkiem do osiągnięcia wolności politycznej”?

Pinochet istotnie wprowadził wolnorynkowy kapitalizm, ale to oznaczało prawdziwą wolność tylko dla bogatych. Dla klas pracujących “wolność ekonomiczna” nie istniała, gdyż ich przedstawiciele nie kierowali swoją własną pracą, ani nie kontrolowali swoich zakładów pracy, a do tego jeszcze żyli w faszystowskim państwie.

Wolność podejmowania działań ekonomicznych (nie wspominając już o politycznych) w postaci zakładania związków, strajkowania, organizowania wieców itd. została surowo ukrócona przez bardzo prawdopodobną groźbę represji. Oczywiście zwolennicy chilijskiego “cudu” i jego “wolności ekonomicznej” nie dręczyli się zastanawianiem nad tym, jak zduszenie swobód politycznych wpływa na gospodarkę, ani jak w niej zachowują się ludzie. Utrzymywali oni, że prześladowanie świata pracy, szwadrony śmierci, czy strach wpajany zbuntowanym robotnikom można pominąć, kiedy patrzy się na gospodarkę. Ale w realnym świecie ludzie cierpliwie znoszą o wiele więcej, gdy wycelowana jest w nich lufa armatnia, niż wtedy, gdy jej nie ma.

Teza, że “wolność ekonomiczna” istniała w Chile ma sens tylko wtedy, gdy uznamy za ważne to, że istniała **prawdziwa** wolność tylko dla jednej klasy. Szefowie mogli być “pozostawieni w spokoju”, ale pracownicy nie byli, dopóki nie podporządkowywali się władzy (kapitalistycznej czy państwowej). Trudno oczekiwać, że większość ludzi coś takiego określi jako “wolność”.

Jeżeli zaś chodzi o wolność polityczną, to została ona przywrócona dopiero wtedy, gdy stało się oczywiste, że nie może zostać wykorzystana przez zwyczajnych ludzi. Jak zauważa Cathy Scheider, “wolność ekonomiczna” zaowocowała tym, że większość Chilijczyków ma

“niewielki kontakt z innymi pracownikami czy ze swoimi sąsiadami, i tylko bardzo niewiele czasu spędza ze swoją rodziną. Ich styczność z organizacjami politycznymi czy zawodowymi jest minimalna [...] brakuje im albo politycznej pomysłowości, albo też

skłonności do konfrontacji z państwem. Rozdrobnienie grup opozycyjnych spowodowało to, czego nie mogły zdziałać brutalne represje wojskowych. Przekształciło ono Chile, zarówno pod względem kulturalnym, jak i politycznym, z kraju aktywnych obywatelskich społeczności u podstaw w ziemię nie powiązanych ze sobą, apolitycznych jednostek. Łączny wpływ tych zmian jest taki, że nie jest prawdopodobne, abyśmy ujrzeli jakiegokolwiek skoordynowane wyzwanie dla obecnej ideologii w najbliższej przyszłości” [Report on the Americas, (NACLA) XXVI, 4/4/93].

W takiej sytuacji można ponownie wprowadzić polityczną wolność, gdyż nikt nie ma możliwości skutecznego jej wykorzystania. Do tego jeszcze Chilijczycy mają w pamięci to, że rzucenie wyzwania państwu w niedawnej przeszłości doprowadziło do faszystowskiej dyktatury mordującej tysiące ludzi, jak również stale powtarzającego się łamania praw człowieka przez juntę, żeby już nie wymieniać „antymarksistowskich” szwadronów śmierci – na przykład w 1986 roku „Amnesty International oskarżyła chilijski rząd o zatrudnianie szwadronów śmierci” [P. Gunson, A. Thompson, G. Chamberlain, *Op. Cit.*, p. 86]. Zdaniem pewnej grupy obrońców praw człowieka reżim Pinocheta jedynie w okresie między 1984 a 1988 był odpowiedzialny za 11 536 naruszeń praw człowieka [obliczenia przeprowadzone przez „Comite Nacional de Defensa do los Derechos del Pueblo” (Narodowy Komitet Obrony Praw Ludu), podane przez Fortin, September 23, 1988].

Te fakty miały silnie powstrzymujący wpływ na ludzi zastanawiających się nad wykorzystaniem wolności politycznej w celu prawdziwej zmiany istniejącego stanu rzeczy w sposób, jakiego wojskowe i gospodarcze elity by nie zaakceptowały. Na dodatek takie próby niemalże uniemożliwiłyby praktykowanie wolności słowa, strajkowanie i inne formy społecznego działania, chroniąc i powiększając władzę pracodawcy nad swoimi płatnymi niewolnikami oraz jego pozycję i bogactwo. Twierdzenie, że taki ustrój opierał się na „wolności ekonomicznej” sugeruje, że ci, którzy wysuwają takie tezy, nie mają najmniejszego pojęcia o tym, czym naprawdę jest wolność.

Kropotkin przed laty zwrócił uwagę, że „wolność prasy [...] i cała reszta swobód jest przestrzegana tylko wtedy, gdy ludzie nie czynią z nich użytku przeciwko klasom uprzywilejowanym. Ale tego dnia, kiedy lud zacznie wykorzystywać je do podkopywania tychże przywilejów, te tak zwane swobody zostaną wyrzucone za burtę” [Wyznania zbuntowanego]. Chile to klasyczny przykład.

Ponadto Chile po Pinochecie nie jest typową „demokracją”. Pinochet na przykład pozostaje dożywotnim senatorem, i wyznaczył trzecią część senatorów (którzy mają prawo weta – i wolę jego wykorzystania – aby powstrzymać wysiłki w celu wywalczenia zmian, jakie nie podobałyby się wojskowym). W dodatku groźba interwencji armii znajduje się zawsze na czele politycznych dyskusji. Zobaczyliśmy to w 1998 roku, kiedy to Pinochet został aresztowany w Wielkiej Brytanii na podstawie nakazu sądowego wydanego przez hiszpańskiego sędziego za morderstwa popełnione na hiszpańskich obywatelach w czasie jego rządów [a polscy politycy katolicycy pojechali pocieszać uwięzionego dyktatora – przyp. tłum.]. Komentatorzy, szczególnie ci z prawej strony, podkreślali, że aresztowanie Pinocheta może osłabić „kruchą demokrację” w Chile przez sprowokowanie wojskowych. Mówiąc inaczej, Chile było demokracją tylko do takiego stopnia, do jakiego pozwalali na

to wojskowi. Oczywiście, nieliczni komentatorzy przyznawali, że znaczy to tylko tyle, że Chile faktycznie nie jest jednak demokracją. Ale, jak pamiętamy, Milton Friedman uważa, że Chile ma teraz “wolność polityczną”.

Jest bardzo ciekawą rzeczą, że czołowy ekspert chilijskiego “cudu gospodarczego” (używając słów Milтона Friedmana) nie uważał, że polityczna wolność mogłaby doprowadzić do “wolności ekonomicznej” (tzn. wolnorynkowego kapitalizmu). Zdaniem Sergio de Castro, architekta programu gospodarczego narzuconego krajowi przez Pinocheta, faszyzm był niezbędny do wprowadzenia “wolności ekonomicznej” ponieważ:

“ustanawiał trwały rząd; dawał władzom stopień skuteczności, jaki nie był możliwy do uzyskania w demokratycznym ustroju; umożliwiał też wprowadzenie modelu rozwiniętego przez ekspertów i nie zależało to od społecznego odzewu wywołanego jego zastosowaniem” [cytat z Silvii Bortutzky, *“Chłopczy z Chicago, bezpieczeństwo socjalne i instytucje opiekuńcze w Chile”*, **Skrajna prawica a państwo opiekuńcze**, pod redakcją Howarda Glennerstera i Jamesa Midgleya].

Innymi słowy, faszyzm był idealnym środowiskiem politycznym do wprowadzenia “wolności ekonomicznej”, **ponieważ** zniszczył polityczną wolność. Może więc powinniśmy dojść do wniosku, że brak wolności politycznej jest zarówno niezbędny, jak i wystarczający do stworzenia (i utrzymania) “wolnorynkowego” kapitalizmu? A może utworzenie państwa policyjnego w celu kontrolowania sporów zbiorowych w przemyśle, protestów społecznych, związków zawodowych, stowarzyszeń politycznych itd. nie jest niczym więcej jak tylko wprowadzeniem najmniejszej siły niezbędnej do zapewnienia, że zasadnicze reguły, jakich wymaga kapitalistyczny rynek do swojego działania, będą przestrzegane?

Jak przekonuje Brian Barry w odniesieniu do rządu Thatcher w Wielkiej Brytanii, który także znajdował się pod silnym wpływem idei “wolnorynkowych” kapitalistów, takich jak Milton Friedman i Frederick von Hayek, może tak jest:

“Niektórzy obserwatorzy twierdzą, że odkryli coś paradoksalnego w fakcie, że rząd Thatcher łączy liberalną indywidualistyczną retorykę z autorytarnym działaniem. Ale nie ma tu żadnego paradoksu w ogóle. Nawet w warunkach największych prześladowań [...] ludzie pragną działać zbiorowo w celu poprawiania swoich spraw, i niezbędne są potężne działania brutalnej siły, aby porozbijać te wysiłki w skali organizacji i zmusić ludzi do realizowania swoich interesów indywidualnie [...] pozostawieni sobie samym, ludzie będą nieuchronnie dążyć do realizowania swych interesów poprzez działania zbiorowe – w związkach zawodowych, stowarzyszeniach dzierżawców, organizacjach społecznych i władzach lokalnych. Dopiero dosyć bezwzględne sprawowanie władzy centralnej może pokonać te dążenia: stąd powszechne powiązania między indywidualizmem a autorytaryzmem, dobrze zilustrowane przez fakt, że kraje przedstawiane jako wzorcowe przez wolnorynkowców są, bez wyjątku, autorytarnymi reżimami” [“Utrzymujące się znaczenie socjalizmu”, w: **Thatcherizm**, pod redakcją Roberta Skidelsky’ego].

Nic zatem dziwnego, że reżim Pinocheta cechował się autorytaryzmem, terrorem i rządami uczonych. Rzeczywiście, *“wyszkoleni w Chicago ekonomiści uwypuklali naukowy charakter swojego programu i potrzebę zastąpienia polityki przez ekonomię, a polityków przez ekonomistów. Dlatego podejmowane decyzje nie były rezultatem woli władz, lecz zostały wyznaczone przez ich wiedzę naukową. Wykorzystywanie wiedzy naukowej z kolei miało ograniczyć władzę rządu, ponieważ decyzje będą podejmowane przez technokratów i przez jednostki z sektora prywatnego”* [Silvia Borzutzky, **Op. Cit.**].

Oczywiście powierzenie władzy technokratom i siłom prywatnym nie zmienia jej istoty – a tylko zmienia to, kto ją ma. Reżim Pinocheta nie spowodował całkowitego zniesienia władzy rządowej, ale raczej znaczące przesunięcie jej zakresu – wycofanie się z ochrony indywidualnych praw na rzecz ochrony kapitału i własności. Jak można było oczekiwać, tylko bogaci na tym skorzystali. Klasy pracujące zostały poddane próbom stworzenia “doskonałego rynku pracy” – a tylko terror mógł obrócić ludzi w zatowarowane towary, jakich taki rynek wymaga.

Może spoglądając na koszmar reżimu Pinocheta powinniśmy zastanowić się nad słowami Bakunina, w których wskazuje on na ujemne skutki kierowania społeczeństwem przez “ekspertów” przy pomocy książek naukowych:

“ludzka nauka jest zawsze i nieodzownie niedoskonała [...] gdybyśmy mieli zmusić ludzi do praktycznego życia – zarówno zbiorowego, jak i osobistego – w rygorystycznej i wyłącznej zgodzie z najnowszymi przesłankami naukowymi, to skazalibyśmy zarówno społeczeństwo, jak i jednostki na męczeńskie cierpienia w łożu Madejowym, które wkrótce by ich zwichnęło i udusiło, ponieważ życie zawsze jest nieskończenie większą rzeczą niż nauka” [**Polityczna filozofia Bakunina**].

Chilijskie doświadczenia rządów wolnorynkowych ideologów potwierdzają słuszność stanowiska Bakunina bez cienia wątpliwości. Chilijskie społeczeństwo zostało położone do Madejowego łoża przy użyciu terroru, a jego życie zmuszone podporządkować się założeniom wyczytanym w ekonomicznych podręcznikach. I, jak udowodniliśmy w poprzedniej sekcji, tylko mający władzę albo bogactwo wyszli dobrze na tym eksperymencie.

C.12 Czyż Hongkong nie ukazuje potencjału “wolnorynkowego” kapitalizmu?

Ponieważ na świecie nie ma systemu laissez-faire, przykłady mające wykazać dobrodziejstwa wolnorynkowego kapitalizmu są nieliczne i porzucane po całym świecie. Jednakże Hongkong często bywa wskazywany jako przykład potęgi kapitalizmu i tego, w jaki sposób “czysty” kapitalizm przyniesie korzyści wszystkim.

Nie da się zaprzeczyć, że dane na temat gospodarki Hongkongu są imponujące. Dochód narodowy na osobę pod koniec 1996 roku powinien osiągnąć wartość 25 300 dolarów, jedną z najwyższych w Azji i wyższą od posiadanej przez wiele krajów zachodnich. Godne

pozadzroszczenia stawki podatkowe – podatek płacony przez przedsiębiorstwa od zysków wynosi 16,5%, podatek od wynagrodzeń 15%. W ciągu pierwszej połowy lat dziewięćdziesiątych gospodarka Hongkongu rozwijała się w oszałamiającym tempie – nominalne dochody na głowę oraz wielkość produktu krajowego brutto (bez uwzględniania inflacji) niemalże się podwoiły. A nawet odliczając inflację wzrost gospodarczy był bardzo żwawy. Średnia roczna stopa wzrostu realnych wartości całkowitego produktu krajowego w dziesięcioleciu poprzedzającym 1995 rok wynosiła sześć procent, zwiększając się o 4,6% w 1995 r.

Jednakże kiedy tylko przyjrzymy się bliżej, ujrzymy obraz nieco inny od namalowanego przez tych, którzy twierdzą, że Hongkong to przykład cudów wolnorynkowego kapitalizmu (o innym przykładzie – Chile – przeczytaj w sekcji C.11).

Po pierwsze, podobnie jak większość cudownych przykładów wolnego rynku, nie jest to demokracja, jest to względnie liberalna dyktatura kolonialna pod zarządem Wielkiej Brytanii [a obecnie autonomiczna część Chińskiej Republiki Ludowej o ograniczonej demokracji]. Ale swobody polityczne nie są cenione zbyt wysoko przez wielu zwolenników *laissez-faire* (takich jak na przykład prawicowi libertarianie). Po drugie, rząd jest właścicielem całego terytorium, co trudno uznać za zjawisko kapitalistyczne, a państwo interweniowało w gospodarce wiele razy (na przykład w latach pięćdziesiątych zrealizowano tutaj jeden z największych w historii programów rozwoju publicznego budownictwa mieszkaniowego, aby zapewnić dach nad głową rzeszy około dwóch milionów ludzi, którzy uciekli z komunistycznych Chin). Po trzecie, Hongkong jest państwem miejskim, a wielkie miasta cechują się szybszym tempem rozwoju gospodarczego niż prowincja (której rozwój jest powstrzymywany przez wielkie obszary wiejskie). Po czwarte, zdaniem eksperta od spraw gospodarki azjatyckich “tygrysów” *“wnioskowanie /.../ że Hongkong jest bliski gospodarce wolnorynkowej to wprowadzanie w błąd”* [Robert Wade, **Governing the Market**, str. 332].

Wade zauważa, że:

“Nie tylko jest to gospodarka zarządzana spoza formalnych instytucji rządowych przez nieformalną koalicję najsilniejszych prywatnych struktur gospodarczych (w szczególności głównych banków i kompanii handlowych, które są ściśle powiązane z osobami, które całe życie spędziły na emigracji, w znacznej mierze kierującymi rządem. To stwarza “stopień koncentracji” pozwalający na prowadzenie negocjacji w zgodzie z nieoficjalnie zaakceptowaną strategią rozwoju), ale do tego jeszcze sam rząd ma dostęp do pewnych wyjątkowych środków wpływających na działalność przemysłu. Jest właścicielem całego terytorium /.../ Kontroluje czynsze na publicznym rynku mieszkaniowym i buduje subsydiowane mieszkania publiczne dla około połowy ludności, pomagając przez to utrzymywać niskie koszty pracy. A jego zdolność do zwiększania i zmniejszania napływu imigrantów z Chin także daje mu możliwość wpływania na koszty pracy” [Ibid.].

Wade zauważa, że *“rozwój gospodarczy Hongkongu jest funkcją jego roli usługowej w szerszej pojętej gospodarce regionu, którą pełni jako port przeładunkowy, siedziba regionalnych rządów ponadnarodowych kompanii i miejsce lokowania zagrożonych pieniędzy”* [Op. Cit., p. 331]. Inaczej

mówiąc, istotną częścią sukcesów Hongkongu jest to, że otrzymuje on wartość dodatkową wyprodukowaną w innych krajach świata. Obracanie pieniędzmi innych ludzi jest doskonałym sposobem na wzbogacenie się (aby uzyskać pojęcie, o jak wielkie sumy tu chodzi, zobacz Wall Street Douga Henwooda). Będzie to miało niezły wpływ na dochody przypadające na jedną osobę (podobnie jak sprzedawanie dóbr wykonywanych w zakładach taniej pracy wyniszczającej w państwach rządzonych przez dyktatury, takich jak Chiny).

W 1995 roku Hongkong był dziesiątym co do wielkości eksporterem usług na świecie. Zaliczono tu wszystkie ich rodzaje, począwszy od rachunkowości i porad prawnych, poprzez ubezpieczenia i działalność portów morskich aż do telekomunikacji i mediów. Wkład całego sektora usług do produktu krajowego brutto wzrósł z 60% w roku 1970 do 83% w 1994. Przemysł został przeniesiony do krajów o niskich zarobkach, takich jak południowe Chiny (pod koniec lat siedemdziesiątych infrastruktura przemysłowa Hongkongu była mało konkurencyjna w obliczu wzrostu kosztów gruntów i pracy – innymi słowy robotnicy zaczęli czerpać korzyści z rozwoju gospodarczego, a więc kapitał przeniósł się gdzie indziej). Ważną rolę odegrały reformy gospodarcze wprowadzone przez Deng Xiaopinga w południowych Chinach w 1978 r., gdyż pozwoliło to kapitałowi na korzystanie z pracy uciskanych przez dyktaturę (tak samo, jak amerykańscy kapitaliści zakładali ogromne inwestycje w nazistowskich Niemczech – nie było tam żadnych praw pracowniczych, a zyski były wysokie). Ocenia się, że około 42 tysięcy przedsiębiorstw w sąsiednich prowincjach Chin ma udział kapitału z Hongkongu. Przedsiębiorstwa z Hongkongu zatrudniają tam teraz bezpośrednio lub pośrednio 4 miliony pracowników (jest to dziewięciokrotność siły roboczej w przemyśle na terytorium samego Hongkongu). Pod koniec lat osiemdziesiątych kompanie handlowe i przemysłowe z Hongkongu zaczęły rozkręcać swoją działalność dalej niż tylko w południowych Chinach. W połowie lat dziewięćdziesiątych funkcjonowały w całej Azji, Europie Wschodniej i Ameryce Środkowej.

Stopniowe przesunięcie kierunków rozwoju ku gospodarce bardziej nastawionej na usługi nadały Hongkongowi charakter jednego z przodujących ośrodków finansowych świata. Ten wysoko rozwinięty sektor usług jest obsługiwany przez 565 banków i funduszy powierniczych z czterdziestu krajów. Ze stu największych pod względem mienia aż 85 ma tutaj swoje przedstawicielstwa. Do tego jeszcze Hongkong posiada ósmą co do wielkości giełdę na świecie (pod względem obrotów kapitałowych), a drugą w Azji.

Dlatego też jest doskonale oczywiste, że Hongkong w rzeczywistości nie pokazuje dobrodziejstw “wolnorynkowego” kapitalizmu. Wade zwraca uwagę, że można uznać Hongkong za “szczególny przypadek albo za mniej popularną odmianę autorytarnego państwa kapitalistycznego” [Op. Cit., p. 333]. Jego sukces leży w tym, że ma dostęp do wartości dodatkowej produkowanej gdzie indziej na świecie (a w szczególności przez pracowników żyjących pod rządami chińskiego reżimu oraz sprzedawanej na giełdzie, która daje gospodarce Hongkongu niezłą reklamę).

Zważywszy na to, że wszyscy nie mogą być dostawcami usług, Hongkong nie daje nam zbyt dobrego wyobrażenia o tym, jak “wolny rynek” działałby, powiedzmy, w Stanach Zjednoczonych. A ponieważ ma tam miejsce daleko posunięte (choć nieformalne) sterowanie gospodarką, a państwo jest właścicielem całego terytorium i do tego jeszcze

dotuje czynsze i opiekę zdrowotną, to jak w ogóle Hongkong można uznawać za przykład “kapitalizmu w działaniu”?

Anarcho-Biblioteka
Dobry pieróg to wywrotowy pieróg



Kolektyw Edytorski Anarchistycznego FAQ — The Anarchist FAQ Editorial Collective
[C] Jakie mity obowiązują w kapitalistycznej ekonomii?
1995

anarchizm.info

pl.anarchistlibraries.net