Cztery typy kapitalizmu i mechanizmy maszyny wzrostu

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst stanowi pogłębioną analizę strukturalną współczesnych systemów gospodarczych, klasyfikując je na cztery fundamentalne typy: kapitalizm przedsiębiorczy, oligarchiczny, sterowany oraz wielkich firm. Autorzy rekonstruują logikę tzw. maszyny wzrostu, wskazując, że o sukcesie gospodarczym decyduje nie tylko ideologia, ale przede wszystkim sposób alokacji kapitału w warunkach radykalnej niepewności oraz zdolność systemu do ochrony innowacji przed erozją. Artykuł szczegółowo omawia rolę twórczej destrukcji, wpływ barier wejścia na dynamikę rynku oraz problematykę rentierstwa. Poprzez porównanie modeli instytucjonalnych, czytelnik dowiaduje się, jak struktura nagród i kapitał symboliczny kształtują przepuszczalność systemu, decydując o jego zdolności do generowania trwałego rozwoju i adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych.

This text provides an in-depth structural analysis of contemporary economic systems, classifying them into four fundamental types: entrepreneurial capitalism, oligarchic capitalism, managed capitalism, and large-scale capitalism. The authors reconstruct the logic of the so-called growth machine, demonstrating that economic success is determined not only by ideology but primarily by the allocation of capital under conditions of radical uncertainty and the system's ability to protect innovation from erosion. The article discusses in detail the role of creative destruction, the impact of entry barriers on market dynamics, and the issue of rentiership. By comparing institutional models, the reader learns how the structure of rewards and symbolic capital shape the permeability of a system, determining its ability to generate sustainable development and adapt to changing market conditions.

Artykuł analizuje różne formy kapitalizmu, identyfikując cztery idealne typy: przedsiębiorczy, wielkich firm, sterowany i oligarchiczny. Kluczem do ich rozróżnienia jest dystrybucja kompetencji decyzyjnych dotyczących alokacji kapitału, ochrony

zasobów i definiowania społecznie akceptowalnych form bogacenia się. Autor wprowadza rozróżnienie na przedsiębiorczość innowacyjną, która zakłóca istniejący porządek, oraz replikacyjną, działającą w jego ramach. Sukces gospodarczy zależy od stworzenia "maszyny wzrostu", czyli instytucjonalnych warunków sprzyjających przedsiębiorczości innowacyjnej, minimalizujących bariery wejścia i ograniczających działania redystrybucyjne. Analiza porównawcza Izraela i Francji ilustruje, jak odmienne kultury instytucjonalne wpływają na rozwój różnych typów kapitalizmu, podkreślając, że "dobra polityka gospodarcza" jest wypadkową głębszych struktur społecznych i kulturowych, kształtujących sposób, w jaki jednostki postrzegają racjonalne działania.

SŁOWA KLUCZOWE

kapitalizm przedsiębiorczy | maszyna wzrostu | twórcza destrukcja | przedsiębiorczość innowacyjna | bariery wejścia | kapitalizm oligarchiczny | wyścig Czerwonej Królowej | kapitalizm sterowany | aporia | struktura nagród | rentierstwo | przedsiębiorczość replikacyjna | kapitalizm wielkich firm | kapitał symboliczny | przepuszczalność systemu

Typologia Baumola: cztery reżimy kapitalizmu

Jeśli zrekonstruować logikę tego ujęcia, okaże się, że opisuje ono cztery idealne typy kapitalizmu. Różnią się one nie tyle deklarowaną ideologią, ile faktycznym rozmieszczeniem trzech kluczowych kompetencji. Po pierwsze, chodzi o prawo do podejmowania decyzji o alokacji kapitału w przedsięwzięcia obarczone radykalną niepewnością. Po drugie, o zdolność do ochrony zgromadzonych zasobów przed erozją ze strony konkurencji oraz państwa. Po trzecie wreszcie, o władzę definiowania tego, co w danym porządku uchodzi za społecznie uprawnioną formę bogacenia się. Tam, gdzie kompetencje te skupiają się w rękach twórczych jednostek, mówimy o kapitalizmie przedsiębiorczym. Gdzie dominują ustabilizowane korporacje, mamy do czynienia z kapitalizmem wielkich firm. Gdzie pierwszoplanową rolę odgrywa aparat państwa, jest to kapitalizm sterowany. A tam, gdzie struktury polityczne i prawne podporządkowano ochronie rent nielicznej elity, należy mówić o kapitalizmie oligarchicznym.

Wspólnym mianownikiem tej typologii jest fakt, że każda z form odpowiada na to samo fundamentalne pytanie: kto ma prawo organizować przyszłość, a kto zostaje sprowadzony do funkcji biernego uczestnika w świecie przeżywanym – w rzeczywistości, której reguły gry przyjmuje się jako dane, a nie poddaje krytycznej debacie. Odpowiedź kapitalizmu przedsiębiorczego jest radykalnie inna od tej, której udzielają systemy wielkich korporacji czy państwowego sterowania. W tym pierwszym odpowiedzialność za przesuwanie granic technologii i tworzenie nowych kombinacji dóbr rozproszona jest między liczne jednostki i małe zespoły. Dzięki niskim barierom wejścia i przejrzystemu porządkowi prawnemu mogą one ryzykować bez uprzedniego zaproszenia do stołu. W tym drugim innowacja zostaje zrutynizowana i podporządkowana logice wielkich organizacji, które mają przewagę w standaryzacji i masowej produkcji, lecz zarazem wykazują strukturalną niechęć do radykalnego redefiniowania własnego modelu biznesowego. W systemach sterowanych i oligarchicznych proces innowacji jest natomiast filtrowany: albo przez odgórną selekcję sektorów uznanych za politycznie pożądane, albo przez nieformalny monopol grup rentierskich, które używają prawa jako narzędzia do blokowania przyszłej konkurencji.

Innowacja vs. replikacja: motor postępu technicznego

Ta rozpisana na cztery typy mapa kapitalizmu zostaje powiązana z fundamentalnym rozróżnieniem dwóch rodzajów przedsiębiorczości. Ma ono charakter nie tylko ekonomiczny, lecz głęboko antropologiczny, dotyka bowiem pytania, na co jednostki przeznaczają swoją gotowość do ryzyka i jakiego rodzaju sens w tym ryzyku odnajdują. Pierwszy typ to przedsiębiorczość replikacyjna, zgodna z klasycznym ujęciem Cantillona, która dotyczy działań w ramach zastanego porządku cen i technologii. Otwarcie kolejnej piekarni w dzielnicy, gdzie funkcjonuje już pięć podobnych, może być posunięciem w pełni racjonalnym dla osoby o ograniczonym kapitale, jednak z makroekonomicznego punktu widzenia nie przesuwa granicy możliwości gospodarki. Jedynie na nowo rozdziela istniejącą masę popytu i pracy.

Przedsiębiorczość innowacyjna stanowi jej radykalne przeciwieństwo. Definiuje się ją jako praktykę, w której jednostka nie tyle podejmuje ryzyko wewnątrz istniejących struktur, ile świadomie je rozsadza, łącząc elementy wiedzy i technologii w nieprzetestowane dotąd konfiguracje. To tutaj pojawia się schumpeterowska figura twórczej destrukcji: innowator nie naprawia stanu równowagi, lecz go brutalnie zakłóca. Jest to ten rodzaj działania, w którym wynalazek, a więc czysto techniczna możliwość, zostaje połączony z sukcesem rynkowym. Sukces ten oznacza gotowość innych ludzi, by uznać dane rozwiązanie za sensowną odpowiedź na ich potrzeby i za to zapłacić. Z tej perspektywy staje się jasne, że sam wynalazek, który nie zostaje

skomercjalizowany, jest ekonomicznie niemal niewidzialny. To właśnie ta teza stanowi logiczne jądro całej koncepcji.

Maszyna wzrostu: instytucjonalny napęd gospodarki

W tym kontekście kluczowego znaczenia nabiera koncepcja „maszyny wzrostu", rozumianej jako zestaw warunków instytucjonalnych, bez których żadna forma kapitalizmu nie jest w stanie generować trwałego i inteligentnego rozwoju. Jej pierwszy element to minimalizacja barier wejścia i wyjścia, czyli sytuacja, w której założenie i zamknięcie firmy nie jest heroiczną walką z biurokratycznym Lewiatanem. Drugi warunek dotyczy systemu nagród, który sprawia, że przedsiębiorczość produktywna, a więc ta powiększająca wspólny tort, jest bardziej opłacalna niż redystrybucyjna – skupiona na krojeniu go na nowo. Po trzecie, chodzi o świadome ograniczanie bodźców do działań jałowych, takich jak lobbing na rzecz przywilejów czy tworzenie regulacji, których jedynym celem jest ochrona renty wybranych graczy. Wreszcie, po czwarte, niezbędne są mechanizmy zmuszające rynkowych zwycięzców do nieustannego biegu w wyścigu Czerwonej Królowej, gdzie trzeba pędzić, by w ogóle utrzymać swoją pozycję.

Gdy potraktujemy tę czteroelementową konstrukcję jako swego rodzaju matrycę normatywną, staje się jasne, dlaczego pewne systemy są strukturalnie dysfunkcyjne. Czysty kapitalizm wielkich korporacji bez dopływu innowacyjnej krwi, kapitalizm sterowany, zamknięty na oddolne eksperymenty, a tym bardziej kapitalizm oligarchiczny, który z definicji nagradza polityczną zaradność, a nie rynkową innowacyjność – wszystkie one z perspektywy maszyny wzrostu okazują się wadliwe. Można w nich co prawda przez pewien czas kupować pozorny spokój, zaspokajać roszczenia socjalne czy budować dumę z narodowych czempionów. Jednak ich wewnętrzna logika nieuchronnie prowadzi ku degeneracji. W dłuższej perspektywie skazuje je to na stagnację i rosnącą kruchość wobec zewnętrznych wstrząsów.

Fundamenty wzrostu: prawo własności i otwarte rynki

Dopiero gdy złożymy w całość dotychczasowe elementy – cztery typy kapitalizmu, dwa tryby przedsiębiorczości, kulturowe różnice między Izraelem a Francją oraz logiczną mapę możliwych światów gospodarczych – odsłania się prawdziwa waga pytania o maszynę wzrostu. Nie jest to bowiem zgrabna metafora, lecz kategoria o statusie niemal transcendentalnym: zestaw warunków, które muszą zostać spełnione, aby w ogóle mogła zaistnieć gospodarka zdolna do trwałego podnoszenia produktywności. To, co w potocznym języku ekonomii nazywa się „dobrą polityką

gospodarczą", jest z tej perspektywy zaledwie pochodną głębszej architektury instytucjonalnej, która wyznacza horyzont działań dla uczestników gry. Słynny homo oeconomicus nie jest ani bezdusznym maksymalizatorem, ani aniołem innowacji; jest raczej figurą ukształtowaną przez przedrefleksyjny kontekst wspólnoty, w której pewne ruchy są intuicyjnie postrzegane jako racjonalne, a inne jako absurdalne lub niebezpieczne.

Pierwszym fundamentem jest przepuszczalność systemu: łatwość wejścia i swoboda wyjścia. Mówiąc językiem prawa, koszt podjęcia decyzji o rozpoczęciu działalności musi być niższy niż subiektywna wartość opcji, którą przedsiębiorca zamierza przetestować. Z perspektywy antropologicznej zaś jednostka musi doświadczać świata jako pola otwartych możliwości, a nie labiryntu zakazów. W kapitalizmie przedsiębiorczym warunek ten jest spełniony niemal z definicji. W modelu wielkich korporacji staje się on problematyczny, gdyż wejście na rynek wymaga albo przełomowej technologii, albo gigantycznych nakładów. W kapitalizmie sterowanym przez państwo bariery formalne bywają niskie, lecz faktyczne – w postaci konieczności uzyskania zgody regulatora – okazują się wysokie. W kapitalizmie oligarchicznym natomiast drzwi otwierają się głównie dla członków sieci patronackich.

Gospodarka izraelska dowodzi, że owa przepuszczalność może wynikać nie tylko z przepisów, ale i z kultury. Zespoły wywodzące się z elitarnych jednostek wojskowych od samego początku działają w logice otwartej, zwinnej gry. Model francuski z kolei wymaga uznania istniejących hierarchii, ugruntowanych już na etapie edukacji w grandes écoles. To fundamentalnie różnicuje intuicję dotyczącą tego, jaka forma startu w biznesie jest „właściwa" i społecznie akceptowalna.

Drugi fundament to struktura nagród. Kapitalistyczna maszyna wzrostu działa sprawnie tylko wtedy, gdy wysiłek i ryzyko związane z innowacją są premiowane wyżej niż działalność replikacyjna lub rentierska. Jeżeli większą korzyść przynosi zdobycie licencji, koncesji czy ulgi podatkowej poprzez lobbing niż stworzenie nowego produktu, system w naturalny sposób przechyla się w stronę aktywności nieproduktywnej. Z punktu widzenia prawa można to ująć jako wypaczenie normatywnego uznania dla przedsiębiorczości, premiujące tych, którzy potrafią manipulować systemem. Z perspektywy kultury – społeczeństwo może deklarować podziw dla innowatorów, lecz realnie nagradzać tych, którzy opanowali sztukę zdobywania politycznych przywilejów. Izrael nagradza innowacje w sposób radykalny, w którym gratyfikacją jest nie tylko zysk, ale również prestiż i kapitał symboliczny. Francja natomiast ceni stabilność i kompetencje w ramach dużych, uznanych organizacji. Nie znaczy to, że Francja nie generuje innowacji, lecz że są one strukturalnie filtrowane przez zupełnie inny system wartości.

Trzecim fundamentem jest aktywne ograniczanie działań nieproduktywnych. Ekonomiści, tacy jak William Baumol, słusznie zauważyli, że talent przedsiębiorczy jest zasobem względnie stałym; w każdym społeczeństwie istnieje pewna grupa ludzi skłonnych do podejmowania ryzy

Kapitalizm oligarchiczny: pułapka renty i nierówności

Dopiero w tym miejscu możemy odsłonić właściwą, ukrytą oś problemu: każdy z czterech reżimów kapitalistycznych nosi w sobie fundamentalną sprzeczność. Sprawia ona, że system nie jest w stanie jednocześnie zrealizować własnych celów i pozostać wierny swoim podstawowym założeniom. Ta sprzeczność – aporia, czyli sytuacja bez logicznego wyjścia – nie jest błędem projektowym, lecz cechą strukturalną nowoczesnej gospodarki. Dotyka bowiem samej istoty relacji między wolnością działania a koniecznością politycznej kontroli nad potężnymi strumieniami kapitału, wiedzy i ryzyka.

W tej mierze, w jakiej kapitalizm przedsiębiorczy obiecuje wolność, wymaga państwa, które broni własności i wymusza konkurencję. W tej mierze, w jakiej kapitalizm wielkich korporacji obiecuje stabilność, potrzebuje wolności innowatorów, którzy muszą burzyć zastane schematy. W tej mierze, w jakiej kapitalizm sterowany koniecznością doganiania liderów obiecuje racjonalność, wymaga twórczego chaosu, którego państwo nie potrafi kontrolować. I wreszcie, w tej mierze, w jakiej kapitalizm oligarchiczny obiecuje elitom bezpieczeństwo, niszczy fundamenty wzrostu, a tym samym ich przyszłe bezpieczeństwo.

Mamy więc do czynienia z czterema aporiami, z których każda ma charakter absolutny. Próba rozwiązania którejkolwiek z nich przez radykalne wzmocnienie jednej funkcji systemu prowadzi wprost ku jego autodestrukcji.

Aporia kapitalizmu przedsiębiorczego polega na tym, że prosperuje on tylko wtedy, gdy państwo aktywnie chroni jego dynamikę, lecz każdy krok państwa w stronę regulacji może być odebrany jako tłumienie eksperymentów. Państwo musi być obecne tak, jakby go nie było: działać jako gwarant, nie jako gracz. To paradoks bliski temu, który Karl Popper dostrzegał w społeczeństwie otwartym – aby wolność przetrwała, musi istnieć siła ograniczająca tych, którzy chcieliby jej użyć do jej zniszczenia.

Aporia kapitalizmu wielkich korporacji zasadza się na tym, że te same struktury, które gwarantują stabilność, jednocześnie hamują przełomowe innowacje. Wielkie firmy muszą imitować start-upy, choć ich wewnętrzna logika temu zaprzecza. Menedżer w globalnej korporacji staje się więc jednocześnie strażnikiem porządku i aktorem, który ma go subtelnie destabilizować. To

ekonomiczny absurd, który znajduje swój odpowiednik w paradoksie Russella: zbiór wszystkich zbiorów, które nie zawierają samych siebie, wymyka się własnej definicji. Firma ma być jednocześnie hierarchiczna i płaska, proceduralna i spontaniczna – co jest konstrukcją logiczną, a nie faktyczną. Francja, próbująca połączyć stabilność swoich czempionów z marzeniem o przełomach rodem z Tel Awiwu, jest modelowym przykładem tej aporii.

Aporia kapitalizmu sterowanego przez państwo ujawnia się w momencie, gdy imitacja przestaje być optymalną strategią. Państwo nie wie, które technologie wygrają przyszłość – nie dlatego, że brakuje mu ekspertów, ale dlatego, że przyszłość jest z natury niepoznawalna ex ante. Kiedy gospodarka dogania liderów, odgórne sterowanie jest skuteczne; gdy już ich dogoni, staje się przeszkodą. Państwo musiałoby więc porzucić narzędzia, dzięki którym osiągnęło sukces, co jest aktem instytucjonalnej abnegacji, na który rzadko kogo stać.

Aporia kapitalizmu oligarchicznego jest najprostsza, ale i najsmutniejsza. Mechanizmy władzy, które wynoszą elity na szczyt, jednocześnie blokują tworzenie bogactwa, które mogłoby ich dominację utrzymać. To paradoks w stylu Norberta Eliasa, który opisywał, jak dwór królewski, kontrolując wszystkie zasoby, niszczył podłoże ich odtwarzania. Oligarchia twor

Aporie systemowe: wewnętrzne sprzeczności reżimów

Porównanie kultur instytucjonalnych Izraela i Francji działa niczym eksperyment myślowy, w niemal laboratoryjnych warunkach ukazując przepaść między systemem przedsiębiorczym a korporacyjno-etatystycznym. Izrael, mimo swojej skali i geopolitycznego obciążenia, jawi się jako wzorzec kapitalizmu, który osiągnął intensywność technologicznych eksperymentów dalece przekraczającą to, co tłumaczyłby sam kapitał ludzki. Źródeł tego fenomenu należy szukać nie w micie o „narodowym geniuszu", lecz w czymś znacznie bardziej strukturalnym: w obowiązkowej służbie wojskowej. To tam, w elitarnych jednostkach, rodzą się sieci zaufania, które w połączeniu z mechanizmami venture capital i elastycznym rynkiem pracy pozwalają na niemal bezstratną replikację zespołów projektowych w postaci firm technologicznych. Izraelski przedsiębiorca, jako uczestnik świata przeżywanego, doświadcza więc koordynacji, która zaczyna się w koszarach, a kończy w globalnych korporacjach.

Powstaje w ten sposób kontrolowany absurd: militarna geneza przedsiębiorczości tworzy kulturę ekonomiczną dalece bardziej zdecentralizowaną niż jej francuski odpowiednik, i to w kraju, którego aparat państwowy jest wszechobecny w stopniu rzadko spotykanym w demokracjach. Zespół w jednostce 8200 funkcjonuje bowiem bliżej logiki startupu niż ministerstwa. Przeniesienie tej

mentalności do sektora cywilnego tworzy unikalną hybrydę: kapitalizm oparty na przedsiębiorczym pluralizmie, zagnieżdżony w technokratycznym państwie bezpieczeństwa.

Francja stanowi lustrzane odbicie tego modelu, będąc przykładem kapitalizmu wielkich korporacji zespolonego z państwowym sterowaniem. Absolwent École Polytechnique czy ENA nie wchodzi do gry jako buntownik z garażu, lecz jako namaszczony przez państwo menedżer lub urzędnik. Jego misją nie jest twórcza destrukcja, lecz zapewnienie długofalowej stabilności strategicznym sektorom. Gdy francuski model korporacyjny operuje za granicą, na przykład w Afryce, odtwarza imperialną strukturę: centrum decyzyjne pozostaje w Paryżu, a lokalne oddziały stają się wykonawcami państwowej polityki gospodarczej. Tymczasem izraelskie firmy, działając w Dolinie Krzemowej czy Indiach, tworzą sieć zdecentralizowanych zespołów R&D, często obdarzonych znaczną autonomią wobec centrali.

Ta fundamentalna różnica krystalizuje się w podejściu obu państw do globalizacji technologii. Dla Izraela jest to przestrzeń otwarta na innowacyjne decyzje. Dla Francji – pole regulacyjne, które należy chronić przed ekspansją amerykańskich platform. W efekcie izraelskie firmy stają się globalnymi graczami w dziedzinie cyberbezpieczeństwa, podczas gdy francuskie – nierzadko – wyspecjalizowanymi regulatorami cudzych innowacji.

Izrael vs. Francja: starcie innowacji z etatyzmem

U samych podstaw systemu leży presja – siła o charakterze zarówno ekonomicznym, jak i kulturowym. Nie jest ona jednak czynnikiem zewnętrznym, jakimś wypadkiem przy pracy gospodarki. Przeciwnie, stanowi jej wewnętrzny, konstytutywny warunek samoodnawiania się. W kapitalizmie oligarchicznym, gdzie elity nie mają żadnej wewnętrznej motywacji do zmiany, presja musi nadejść z zewnątrz; dopiero widmo bankructwa, gwałtowny kryzys walutowy albo cios zadany przez konkurencję wymusza modernizację. W modelu sterowanym przez państwo momentem krytycznym staje się wyczerpanie możliwości imitowania zachodnich technologii. Z kolei kapitalizm wielkich korporacji odczuwa nacisk ze strony zwinnych start-upów, które kolonizują nisze rynkowe uznane przez gigantów za zbyt małe. Wreszcie w wariancie przedsiębiorczym presja jest już wpisana w sam mechanizm systemowy: każdy podmiot ma świadomość, że jego sukces jest z definicji przejściowy, a jego technologia wkrótce stanie się dla kogoś inspiracją.

Można zaryzykować metaforę, która ujawnia logikę tych systemów. Kapitalizm przedsiębiorczy przypomina język naturalny – jeśli nie rodzą się w nim nowe słowa, obumiera. Model wielkich korporacji jest niczym język prawniczy: precyzyjny, stabilny i z natury niechętny neologizmom. Kapitalizm państwowy to język biurokratyczny, w którym każde nowe pojęcie wymaga urzędowej

akceptacji. Na końcu zaś mamy kapitalizm oligarchiczny, działający jak hermetyczny język dworski – pełen aluzji, zaszyfrowany i zrozumiały wyłącznie dla wtajemniczonych.

Presja zewnętrzna wymusza ewolucję systemową

W kapitalizmie oligarchicznym fundamentalna relacja między typem przedsiębiorczości a rozkładem odpowiedzialności ulega całkowitemu odwróceniu. Architektura tego systemu jest zaprojektowana tak, aby chronić decydentów przed konsekwencjami ich własnych błędów, przenosząc koszty na tych, którzy w procesie decyzyjnym nie mieli żadnego udziału.

Pierwszy filar tej konstrukcji opiera się na specyficznym modelu finansowania. Duże projekty inwestycyjne są zazwyczaj finansowane przez banki organicznie powiązane z elitami, nierzadko instytucje państwowe lub quasi-państwowe. Gdy taki projekt okazuje się chybiony, uruchamia się instytucjonalny odruch unikania straty poprzez jej uspołecznienie. Dług jest rolowany, udziela się kolejnych kredytów refinansujących, a kiedy sytuacja staje się krytyczna, państwo dokonuje dokapitalizowania banku z pieniędzy podatników. Porażka nie jest rynkową lekcją, lecz problemem do rozwiązania za pomocą publicznych środków.

Można to przedstawić jako sekwencję logiczną o żelaznej, choć perwersyjnej konsekwencji. Przyjmijmy trzy zdania: p – projekt oligarchiczny generuje zysk rynkowy; q – projekt jest sztucznie utrzymywany przy życiu dzięki wsparciu państwa; r – stratę ponoszą podatnicy. W logice oligarchii rzeczywistość układa się w przewidywalny wzór. Jeżeli zachodzi p, zyski są prywatyzowane, transferowane do właścicieli w formie dywidend, a interwencja państwa (q) i obciążenie podatników (r) stają się zbędne.

Jeżeli jednak p nie zachodzi, logika systemu radykalnie się zmienia. W zdrowej gospodarce rynkowej projekt powinien upaść, a stratę ponieść inwestorzy. W oligarchii uruchamia się natomiast implikacja: jeżeli p nie zachodzi i projekt jest powiązany z elitami, to zachodzi q; a jeżeli zachodzi q, to nieuchronnie prowadzi to do r. W praktyce schemat dla projektów oligarchicznych jest więc prosty i brutalny: jeżeli przedsięwzięcie się uda, elita zyskuje; jeżeli się nie uda, koszty ponosi społeczeństwo poprzez budżet państwa lub utracone szanse rozwojowe.

Strukturę tę można określić mianem systemowej ucieczki od odpowiedzialności. Politycy i oligarchowie tworzą cichą wspólnotę interesu, w której ryzyko jest eksternalizowane. Polityk zyskuje finansowanie kampanii, intratne stanowiska w radach nadzorczych i przychylność mediów. Oligarcha otrzymuje w zamian dostęp do preferencyjnego kredytu, kontraktów rządowych i, co najważniejsze, nieformalnej gwarancji, że porażka nie będzie dla niego katastrofalna.

Odpowiedzialność staje się bytem bezpańskim, krążącym po orbicie systemu, lecz nigdy nie lądującym na biurku decydenta.

Drugi punkt dotyczy samej struktury przedsiębiorczości. W takim systemie innowacyjność jest z natury niedofinansowana, ponieważ jej nośniki nie mają dostępu do kapitału na warunkach porównywalnych z projektami oligarchicznymi. Gdy bank staje przed wyborem między nowatorskim startupem bez politycznego parasola a kredytowaniem dużej, tradycyjnej firmy powiązanej z elitami, decyzja jest niemal przesądzona. Relacja ryzyka do oczekiwanej stopy zwrotu zostaje bowiem fundamentalnie zniekształcona przez ukrytą gwarancję państwa.

W praktyce oznacza to, że gros talentu przedsiębiorczego przesuwa się do strefy replikacyjnej lub rentierskiej. Zamiast tworzenia nowych technologii powstają kolejne przedsięwzięcia, które wykorzystują istniejące kanały dystrybucji, korzystają z ochrony regulacyjnej lub czerpią zyski z przywilejów koncesyjnych. To bezpieczna gra w powielanie sprawdzonych, chronionych politycznie schematów.

Rozproszenie winy: ucieczka od odpowiedzialności

Aby domknąć ten traktat, należy powrócić do trzech pojęć, które niczym osnowa przewijają się przez cały wywód: przedsiębiorczości innowacyjnej, przedsiębiorczości replikacyjnej oraz symbiozy oligarchii z państwem jako struktury systemowego uniku. Tym razem jednak spojrzymy na nie z perspektywy sił wykraczających poza gospodarkę, sił, które przenikają samo pole polityczne, determinując sposób, w jaki władza jest dziś zdobywana, utrzymywana i reprodukowana. Tekst źródłowy sugeruje – a współczesne badania to potwierdzają – że struktury gospodarcze przestały być tłem dla polityki. Stały się jej warunkiem wstępnym, a globalny kapitał i zdolność przetwarzania informacji zajęły miejsce dawniej rezerwowane dla partii masowych, związków zawodowych czy instytucji religijnych. Władza polityczna, której pierwotnym zadaniem było formułowanie strategii państwa, została zredukowana do funkcji performatywnej, gdzie sukces zależy bardziej od przepływów kapitału i informacji niż od merytorycznej spójności programu.

Przedsiębiorczość innowacyjna tworzy rynki, na których przewaga konkurencyjna wynika z posiadania zewnętrznych efektów sieciowych, czyli zjawiska, w którym wartość produktu rośnie wraz z liczbą jego użytkowników. W praktyce oznacza to, że firmy technologiczne budujące platformy – od reklamowych po finansowe – stają się niezbędnymi pośrednikami między politykiem a wyborcą. Dawniej kampania wyborcza opierała się na osobistej rozpoznawalności, strukturach partyjnych i mediach tradycyjnych. Dziś jest to precyzyjna operacja mikrotargetingu, w której dane o zachowaniach konsumentów, obywateli i użytkowników internetu pozwalają kierować

przekaz z dokładnością do pojedynczej osoby. Skoro zatem przedsiębiorczość innowacyjna buduje infrastrukturę, na której polityk musi operować, to polityk staje się klientem przedsiębiorców danych, nie odwrotnie. To jest fundamentalne przesunięcie paradygmatu.

Z kolei przedsiębiorczość replikacyjna nie zmienia struktury gospodarki, lecz jedynie ją powiela, co w krajach przez nią zdominowanych oznacza dla wyborcy spadek realnych płac, wysoką konkurencję niskomarżową i rosnące poczucie stagnacji. Politycy, aby „dostarczyć" obiecany wzrost i poprawę poziomu życia, są zmuszeni sięgać po interwencje doraźne: subsydia, ulgi czy programy osłonowe. Żaden z tych instrumentów nie tworzy trwałej produktywności, za to każdy z nich buduje gęstą sieć zależności między politykiem a lokalnym oligarchą. Gdy brakuje innowacji systemowej, państwo nieuchronnie popada w logikę „kupowania spokoju społecznego", a to z kolei wymaga sojuszu z grupami kontrolującymi zasoby. W ten sposób przedsiębiorczość replikacyjna w połączeniu z oligarchią pozbawia polityka gospodarczego fundamentu sukcesu.

W kapitalizmie oligarchicznym decyzje inwestycyjne elity mają charakter wysoce ryzykowny, lecz ryzyko to zostaje systemowo przeniesione na państwo i społeczeństwo. Mechanizm jest prosty i niezawodny: oligarcha podejmuje projekt o wysokim ryzyku moralnym lub finansowym, a państwowy bank udziela mu preferencyjnego kredytu. Gdy projekt kończy się stratą, państwo refinansuje bank, przesuwając ciężar ryzyka na budżet. W efekcie podatnicy ponoszą koszt, podczas gdy elita zachowuje swój majątek. Dla polityka oznacza to ogromną korzyść, ponieważ może on podejmować decyzje inwestycyjne za pośrednictwem oligarchów, nie ponosząc przy tym żadnej politycznej odpowiedzialności za ewentualne niepowodzenie. Powstaje system, który można zapisać w formie logicznej: jeżeli projekt odniósł sukces, jest to zasługa polityka i zysk oligarchy; jeżeli poniósł porażkę, koszty ponoszą podatnicy, a konsekwencji politycznych

Globalny kapitał ogranicza suwerenność państwa

Kapitalizm sterowany przez państwo wpisuje się w ten obraz jako odgórnie zarządzana maszyna imitacyjna. To reżim, w którym aparat państwowy nie rezygnuje z rynku jako mechanizmu ustalania cen i motywowania do pracy, lecz fundamentalnie nie ufa rozproszonej przedsiębiorczości w kwestii wyboru strategicznych wektorów rozwoju. Stąd tak kluczowa rola państwowych lub politycznie kontrolowanych banków, działających niczym narzędzia do precyzyjnego kierowania strumieni kredytowych w sektory uznane za priorytetowe. Dopóki zadaniem jest rekonstrukcja infrastruktury i produkcji według paradygmatu sprawdzonego już w gospodarkach wiodących, strategia ta może przynosić imponująco szybki wzrost.

Jej skuteczność załamuje się jednak w momencie osiągnięcia granicy technologicznej. Wówczas państwo traci swoją przewagę epistemiczną, ponieważ nikt nie posiada uprzywilejowanej wiedzy na temat tego, które kombinacje technologii zyskają akceptację rynku. Przyszłość staje się fundamentalnie nieprzewidywalna. Wtedy inicjatywa wraca do gospodarek przedsiębiorczych, gdzie wielość niezależnych, konkurencyjnych prób generuje znacznie większe prawdopodobieństwo trafienia w kolejny, dominujący paradygmat.

Koniec przewagi epistemicznej państwa

Hernando de Soto z chirurgiczną precyzją opisał, jak mechanika wejścia do sektora formalnego staje się w krajach oligarchicznych fundamentalną barierą dla produktywnej przedsiębiorczości. Jego słynny eksperyment, polegający na próbie legalnego założenia małego warsztatu w Limie, zdemaskował systemowy absurd: procedura zajmowała setki dni, wymagała dziesiątek wizyt i nieformalnych opłat. W tej sytuacji racjonalny przedsiębiorca nie buntuje się, lecz kalkuluje, wybierając szarą strefę. Jednak działając poza systemem, nie może użyć swojego majątku jako zabezpieczenia kredytu, ponieważ z perspektywy prawa ten majątek nie istnieje. To jest właśnie istota martwego kapitału: zasób jest realny, ale nie może zostać włączony w obieg inwestycyjny.

Martwy kapitał: biurokratyczna bariera wejścia

Logikę warunków wzrostu warto w tym miejscu powiązać z teorią przedsiębiorczości Williama Baumola, która rozróżnia jej trzy fundamentalne typy: produktywny, nieproduktywny i destrukcyjny. Przedsiębiorca produktywny używa swoich talentów, by tworzyć nowe produkty, technologie i rynki, a więc realnie powiększać ekonomiczny tort. Przedsiębiorca nieproduktywny wykorzystuje je, aby przesuwać na swój talerz kawałki już istniejącego tortu, na przykład poprzez lobbing, spory licencyjne czy strategiczne pozwy sądowe. Przedsiębiorca destrukcyjny z kolei angażuje się w działalność przestępczą. To właśnie struktura prawa i instytucji działa jak zwrotnica, kierując całe strumienie talentów w jedną z tych trzech stron.

W tym świetle kapitalizm przedsiębiorczy staje się po prostu systemem, w którym instytucjonalna zwrotnica jest trwale przestawiona w kierunku przedsiębiorczości produktywnej. W kapitalizmie wielkich korporacji talent innowacyjny zostaje częściowo skanalizowany w wewnętrzne struktury firm, co sprzyja innowacjom przyrostowym, ale tłumi potencjał do twórczej destrukcji. W kapitalizmie sterowanym przez państwo przedsiębiorczość dryfuje w stronę zdobywania przywilejów regulacyjnych. W kapitalizmie oligarchicznym zaś degeneruje się w toksyczną

mieszankę rentierstwa i destrukcji, gdyż najbardziej opłacalne staje się przejęcie kontroli nad aparatem państwa lub zasobami naturalnymi.

Dopiero w tej optyce przykłady Izraela i Francji odsłaniają swoją wewnętrzną logikę. Izrael, z jego kulturą akceptacji wysokiego ryzyka technologicznego, dojrzałym rynkiem venture capital i systemem patentowym zsynchronizowanym z rynkami amerykańskimi, jest modelowym przypadkiem ekosystemu, w którym przedsiębiorczość innowacyjna znajduje liczne ścieżki rozwoju. Emigracja izraelskich firm do Doliny Krzemowej nie jest przy tym ucieczką, lecz naturalnym rozszerzeniem pola gry na arenę globalną.

Francja natomiast, z wysokim poziomem ochrony zatrudnienia w dużych firmach, potężnymi związkami zawodowymi w sektorach tradycyjnych i systemem bankowym faworyzującym finansowanie gigantów, stanowi wzorcowy przykład gospodarki wielkich korporacji z silnym segmentem sterowania państwowego. Owszem, istnieją tam programy wspierania start-upów, jednak ich udział w tworzeniu wartości dodanej i zatrudnienia pozostaje marginalny w porównaniu z potęgą narodowych czempionów.

Nie jest to zatem kwestia mglistego „charakteru narodowego", lecz twardej, ustrukturyzowanej matrycy bodźców. Absolwent elitarnej francuskiej grande école wie, że największą stawką i najbardziej prestiżowym polem gry jest kariera w wysokiej administracji lub zarządzie narodowego czempiona, a nie ryzykowny, garażowy start-up. Z kolei absolwent elitarnej izraelskiej jednostki technologicznej wie, że najcenniejszym kapitałem jest zgrany zespół, który można błyskawicznie przekształcić w firmę, a nie powolne wspinanie się po szczeblach korporacyjnej drabiny.

> Każdy z reżimów kapitalistycznych nosi w sobie fundamentalną sprzeczność, a próba jej rozwiązania prowadzi do autodestrukcji. Aporie te dotykają samej istoty relacji między wolnością działania a koniecznością kontroli nad strumieniami kapitału, wiedzy i ryzyka. Czy zatem poszukiwanie idealnego modelu kapitalizmu jest skazane na niepowodzenie, a jedyną drogą jest ciągłe balansowanie między sprzecznymi siłami?

Inspiracje

[1] **"Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity"** William J. Baumol, Robert E. Litan, Carl J. Schramm

2007 | Yale University Press

William J. Baumol (1922–2017) był pionierem ekonomii neoklasycznej, znanym z prac nad przedsiębiorczością, innowacjami, organizacją przemysłu i ekonomią sztuki. Był autorem ponad 40 książek i 500 artykułów. Zidentyfikował chorobę kosztów Baumola.

William J. Baumol *(1922-2017) was a pioneering neoclassical economist known for his work on entrepreneurship, innovation, industrial organization, and the economics of the arts. He authored over 40 books and 500 articles. He identified Baumol's cost disease.*

New York University and Princeton University

Robert E. Litan jest ekonomistą i prawnikiem specjalizującym się w regulacjach, prawie antymonopolowym i finansach. Był starszym pracownikiem naukowym (non-resident) w Brookings, wiceprezesem w Fundacji Kauffmana oraz piastował stanowiska w Departamencie Sprawiedliwości i Biurze Zarządzania i Budżetu (OMB). Jest autorem/współautorem ponad 27 książek i 200 artykułów.

Robert E. Litan *is an economist and attorney with expertise in regulation, antitrust, and finance. He's been a nonresident senior fellow at Brookings, VP at Kauffman Foundation, and held positions in the Justice Department and OMB. He has authored/co-authored over 27 books and 200 articles.*

Brookings Institution

Carl J. Schramm jest ekonomistą, przedsiębiorcą i profesorem Uniwersytetu Syracuse. Jest ekspertem w dziedzinie przedsiębiorczości, innowacji i wzrostu gospodarczego. Schramm był prezesem Fundacji Kauffmana i założycielem pierwszego akademickiego ośrodka badawczego zajmującego się finansami opieki zdrowotnej.

Carl J. Schramm *is an economist, entrepreneur, and University Professor at Syracuse University. He's an expert in entrepreneurship, innovation, and economic growth. Schramm was president of the Kauffman Foundation and founded the first academic research center on healthcare finance.*

Syracuse University

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:

[1] **"Contestable Markets and the Theory of Industry Structure"**
William J. Baumol, John C. Panzar, Robert D. Willig
1982 | Harcourt Brace Jovanovich

[2] **"Economics: Principles and Policy"**
William J. Baumol, Alan S. Blinder
2011

[3] **"The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism"**
William J. Baumol
2002 | Princeton University Press

[4] **"Better Capitalism"**
Robert E. Litan, Carl J. Schramm
2012 | Yale University Press

[5] **"Burn the Business Plan: What Great Entrepreneurs Really Do"**
Carl J. Schramm
2018 | Simon & Schuster

[6] **"Better Capitalism: Renewing the Entrepreneurial Strength of the American Economy"**
Robert E. Litan, Carl J. Schramm
2012 | Yale University Press

[7] **"Inside Real Innovation: How the Right Approach Can Move Ideas From Research to the Marketplace"**
Eugene Fitzgerald, Andreas Wankerl, Carl J. Schramm
2010 | World Scientific

[8] **"The Entrepreneurial Imperative: How America's Economic Miracle Will Reshape the World (and Change Your Life)"**

Carl J. Schramm

2006 | HarperCollins

Literatura pokrewna (Google Scholar):

[9] **"Essai Sur La Nature Du Commerce En Général"**

Richard Cantillon

1755 | Published posthumously

[10] **"The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle"**

Joseph Alois Schumpeter

1911 | Duncker & Humblot

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"Entrepreneurial innovation and economic growth"**

Volker Grossmann

2009 | Journal of Macroeconomics

[2] **"Increasing productivity in global firms: The CEO challenge"**

Robert N. Mefford

2009 | Journal of International Management

[3] **"Przedsiębiorczość a innowacyjność – rozumienie i delimitacja pojęć"**

Justyna Dobrołęcka

2021

Google Scholar

[4] **"Rodzaje kapitalizmu akademickiego i uniwersytetów przedsiębiorczych. O przeszłych badaniach i trzech eksperymentach myślowych"**

Bob Jessop

2017

Google Scholar

[5] "Counternarrating entrepreneurship"

Daniel Wadhwani

2023 | Taylor & Francis Online

Google Scholar

[6] "The Creative Response in Economic History"

Joseph A. Schumpeter

1947 | The Journal of Economic History

Google Scholar

[7] "The Instability of Capitalism"

Joseph A. Schumpeter

1928 | The Economic Journal

Google Scholar

[8] "The Impact of Innovation on Economic Growth, Foreign Direct Investment, and Self-Employment: A Global Perspective"

Valeriu Ioan Franc, Alina Georgiana Profiroiu, Daniela Mihaela Dănăiață, Ionela Carmen Goia, Cristina Georgiana Voicu, Andreea Marinela Diaconu

2023 | Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity

Google Scholar

[9] "Zur Methodenfrage der Denkpsychologie"

Karl Popper

1928

[10] "On Denoting"

Bertrand Russell

1905 | Mind

[11] "German Social Democracy"

Bertrand Russell

1896

[12] "The Rise of the Entrepreneurial Economy and the Future of Dynamic Capitalism"

Erik Stam

2025

[13] **"On human beings and their emotions: a process-sociological essay"**

Norbert Elias

1987 | Theory, Culture & Society

[14] **"The Symbol Theory: An Introduction, Part One"**

Norbert Elias

1989 | Theory, Culture & Society

[15] **"Norbert Elias, The ?Civilizing Process? and the Sociology of International Relations"**

Andrew Linklater

Google Scholar

[16] **"On the Mystery of Capital and the Myths of Hernando De Soto: What Difference Does Legal Title Make?"**

Alan Gilbert

2002 | International Development Planning Review

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[17] **"Sustaining Entrepreneurial Capitalism"**

William J. Baumol, Robert E Litan, Carl J Schramm

2007 | Capitalism and Society

Google Scholar

[18] **"Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive"**

William J. Baumol

1990 | Journal of Political Economy

Google Scholar

[19] **"Entrepreneurship in Economic Theory"**

William J. Baumol

1968 | American Economic Review

[20] **"Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure"**

William J. Baumol

1982 | American Economic Review

[21] **"Projecting the Economic Impact of the Internet"**

Robert E. Litan, Alice M. Rivlin

2001 | American Economic Review

[22] **"The Economics Of “Wireless Net Neutrality”"**

Robert W. Hahn, Robert E. Litan, Hal J. Singer

2007 | Journal of Competition Law and Economics

Google Scholar

[23] **"The Four Types of Capitalism, Innovation, and Economic Growth"**

William J. Baumol, Robert Litan, Carl J. Schramm

2012

[24] **"Better capitalism: Renewing the entrepreneurial strength of the American economy"**

Robert Litan, C.J. Schramm

2012

Tekst opracowany z udziałem sztucznej inteligencji.
Redakcja i kontrola merytoryczna: Fundacja Dobre Państwo.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: e8d9b196-fdbc-470e-bd2a-0ce4dad1818d