Kapitalizm monopolistyczny: korporacja, nadwyżka i stagnacja

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje fundamentalną transformację współczesnego systemu gospodarczego, w którym centralną rolę przejmuje korporacja-gigant. Opierając się na teorii Barana i Sweezy'ego, tekst wyjaśnia, jak zastąpienie indywidualnego przedsiębiorcy przez bezosobowe centra decyzyjne prowadzi do generowania ogromnej nadwyżki ekonomicznej. Autorzy wskazują na mechanizmy jej absorpcji, takie jak wysiłek sprzedażowy, militaryzm oraz rozwój sektora finansowego, które mają zapobiegać chronicznej stagnacji. Analiza obejmuje również zjawisko sztywności cen i konkurencji pozacenowej w warunkach oligopolu. To kluczowe spojrzenie na architekturę władzy ekonomicznej, gdzie dążenie do akumulacji kapitału napotyka bariery inwestycyjne, kształtując oblicze współczesnej ekonomii politycznej i jej strukturalne ograniczenia.

This article analyzes the fundamental transformation of the contemporary economic system, in which the giant corporation assumes a central role. Drawing on the theory of Baran and Sweezy, the text explains how the replacement of the individual entrepreneur with impersonal decision-making centers leads to the generation of enormous economic surplus. The authors point to mechanisms for its absorption, such as sales effort, militarism, and the development of the financial sector, which are intended to prevent chronic stagnation. The analysis also covers the phenomenon of price rigidity and non-price competition in oligopoly. This is a crucial insight into the architecture of economic power, where the pursuit of capital accumulation encounters investment barriers, shaping the face of contemporary political economy and its structural constraints.

Współczesny kapitalizm, zdominowany przez korporacje-giganty, odsłania ukrytą logikę władzy, w której akumulacja kapitału staje się bezosobową koniecznością. Analiza Barana i Sweezy'ego, akcentująca rosnącą nadwyżkę ekonomiczną, rzuca wyzwanie tradycyjnemu myśleniu o rynku, ukazując korporacje jako aktywne kreatory cen w oligopolistycznym krajobrazie. Nadwyżka ta, ukryta w pozornych kosztach marketingu, finansów i wydatków militarnych, staje się źródłem

systemowych napięć. Artykuł bada mechanizmy napędzające wzrost nadwyżki i ścieżki jej absorpcji, od inwestycji i konsumpcji elit po wysiłek sprzedażowy, sektor finansowy i wydatki rządowe. Krytyczna analiza ujawnia aporię systemu: im sprawniejsza produkcja, tym większa nadwyżka i tendencja do stagnacji, co prowadzi do kryzysu jakości życia i nierówności. Wreszcie, tekst bada strategie radzenia sobie z nadwyżką w różnych modelach kapitalizmu, od rentierstwa surowcowego po dominację korporacji platformowych, stawiając pytanie o przyszłość sztucznej inteligencji i konieczność instytucjonalnych interwencji.

SŁOWA KLUCZOWE

kapitalizm monopolistyczny | korporacja-gigant | nadwyżka ekonomiczna | stagnacja | Baran i Sweezy | oligopol | konkurencja pozacenowa | koszty pozorne | absorpcja nadwyżki | wysiłek sprzedażowy | militaryzm | akumulacja kapitału | sztywność cen | sektor finansowo-pasożytniczy | innowacje kosztowe

Korporacja: zmierzch ery indywidualnego przedsiębiorcy

Aby pojąć współczesny kapitalizm nie jako widowiskową kronikę giełdowych uniesień i rynkowych załamań, lecz jako spójny, wewnętrzny system reprodukcji władzy, musimy wyjść od fundamentalnej przemiany. Centralną postacią tego porządku nie jest już bowiem indywidualny przedsiębiorca, lecz korporacja-gigant. Jej instytucjonalna architektura, skupiona wokół menedżerskiego centrum decyzyjnego, staje się skondensowanym wcieleniem samej funkcji kapitalistycznej. Uporczywe dążenie do akumulacji kapitału i maksymalizacji nadwyżki ekonomicznej przestaje być domeną osobistych skłonności czy ambicji właścicieli, a przeistacza się w strukturalną konieczność niemal nieśmiertelnego, zbiorowego bytu.

Korporacja-gigant jest zatem, używając języka typów idealnych, figurą, w której sama logika zysku ulega instytucjonalnemu utrwaleniu i depersonalizacji. Rozproszenie własności pomiędzy tysiące anonimowych akcjonariuszy, formalny nadzór rady, profesjonalizacja zarządu oraz gęsta sieć wewnętrznych procedur kontrolnych sprawiają, że osobisty kaprys zostaje niemal całkowicie zastąpiony przez bezosobowy algorytm organizacyjny. Dawny potentat traktował spółkę jako narzędzie prywatnej akumulacji, które mógł w każdej chwili porzucić. Współczesny menedżer jest natomiast funkcją systemu; jego osobista kariera, prestiż i materialne bezpieczeństwo są nierozerwalnie splecione z długowiecznością korporacji, której służy. To już nie on posiada firmę. To raczej firma posiada jego.

Prawo rosnącej nadwyżki: mechanizm akumulacji kapitału

Dopiero wówczas, gdy fundamentalną zmianę w strukturze kapitalizmu zrozumiemy jako element głębszej transformacji, można poprawnie uchwycić sens propozycji Barana i Sweezy'ego. Ich sugestia, by zastąpić klasyczne prawo spadkowej tendencji stopy zysku prawem rosnącej nadwyżki, nie jest bowiem prostą korektą jednego parametru w modelu, lecz radykalną zmianą samego pola obserwacji. W gospodarce zdominowanej przez korporacje ceny przestają być anonimowym efektem gry podaży i popytu. Stają się raczej strategiczną decyzją oligopolu, który podporządkowuje logikę rynku wewnętrznej racjonalności kilku wielkich podmiotów. Oznacza to, że typowa firma przestaje być biernym odbiorcą ceny, przeistaczając się w jej aktywnego twórcę, który świadomie kształtuje poziom produkcji i ścieżki inwestycyjne.

W tym sensie korporacja-gigant działa niczym potężny kalkulator, którego zadaniem jest maksymalizacja różnicy między tym, co społeczeństwo jest w stanie wytworzyć, a kosztami wytworzenia liczonymi w cenach społecznie niezbędnych. Baran i Sweezy nazywają tę różnicę nadwyżką ekonomiczną, przy czym nie utożsamiają jej wprost z klasyczną wartością dodatkową. Zwracają uwagę, że w rozwiniętym kapitalizmie coraz większa część tego, co ekonomicznie stanowi nadwyżkę, nie pojawia się w rachunkach jako zysk, odsetki czy renta. Jest misternie ukryta w kategoriach pozornych kosztów, między innymi w rozbudowanych aparatach sprzedaży, marketingu, finansów, usług prawnych oraz w wydatkach państwa, w szczególności w wydatkach militarnych. To przesunięcie optyki z części na całość ma doniosłe konsekwencje teoretyczne, albowiem, jak pisał komentator ich dzieła, analiza generowania i absorpcji nadwyżki staje się centralnym tematem całej koncepcji.

Oligopole: eliminacja wolnorynkowej konkurencji cenowej

Aby zrekonstruować logikę systemu, musimy zatem odpowiedzieć na dwa fundamentalne pytania. Po pierwsze, jakie mechanizmy napędzają tendencję do wzrostu nadwyżki, gdy tylko korporacja gigant staje się dominującą formą organizacji gospodarczej. Po drugie, jakie ścieżki absorpcji tej nadwyżki są strukturalnie dostępne i – co kluczowe – jakie patologie rodzi systemowa niezdolność do racjonalnego wykorzystania własnej produktywności.

Odpowiedź na pierwsze z nich tkwi w wewnętrznej dynamice korporacji, która dialektycznie łączy monopolistyczne kształtowanie cen z nieustanną presją na racjonalizację kosztów. W warunkach oligopolu, który Baran i Sweezy uznają za reprezentatywną strukturę rynku w dojrzałym kapitalizmie, kształtowanie

ceny nie jest już anonimową funkcją zagregowanych krzywych podaży i popytu. Staje się ono wynikiem chłodnej, strategicznej kalkulacji wąskiej grupy wielkich firm. Bolesne doświadczenie wyniszczających wojen cenowych prowadzi bowiem do wykształcenia niepisanego tabu, które zakazuje używania obniżek jako broni w walce konkurencyjnej.

Cena, raz ustalona na poziomie gwarantującym satysfakcjonującą marżę kluczowym graczom, zyskuje status stabilnego punktu odniesienia. Wszelkie korekty w dół są odczytywane jako akt agresji, grożący uruchomieniem niszczącej spirali retorsji, toteż w praktyce ceny są sztywne w dół i relatywnie elastyczne w górę. Podwyżki można bowiem ostrożnie testować, a jeśli tylko konkurenci je milcząco zaakceptują, stają się one nowym, obowiązującym standardem rynkowym.

Redukcja kosztów: motor napędowy nadwyżki ekonomicznej

Ta asymetria sprawia, że ceny są lepkie w dół i relatywnie elastyczne w górę, co oznacza trwałą tendencję do wzrostu ich poziomu względem kosztów, o ile tylko te ostatnie udaje się utrzymać w ryzach. W tym właśnie miejscu ujawnia się drugi element mechanizmu: chociaż walka cenowa zostaje ograniczona, konkurencja o udział w rynku bynajmniej nie znika. Przyjmuje ona po prostu formę konkurencji pozacenowej, w której firma zdolna obniżyć własne koszty zyskuje przestrzeń do bardziej agresywnej reklamy, oferowania lepszych warunków kredytowania czy budowy sieci powiązań. W konsekwencji prowadzi to do przejęć kapitałowych, które dodatkowo wzmacniają jej pozycję. Szczególną rolę odgrywa tu przemysł dóbr produkcyjnych, gdzie wytwórcy maszyn i rozwiązań informatycznych są zmuszeni do systematycznego proponowania innowacji obniżających koszty ich korporacyjnych klientów.

W tej logice badania i rozwój, rachunek kosztów, analiza procesów logistycznych, cyfryzacja i automatyzacja pełnią podwójną, dialektyczną funkcję. Z jednej strony są narzędziem zwiększania efektywności poszczególnych przedsiębiorstw, z drugiej zaś stają się mechanizmem systemowego obniżania społecznych kosztów wytwarzania. Gdy połączymy oba te efekty – monopolistyczne kształtowanie cen oraz nieustanną presję na obniżanie kosztów – otrzymujemy przesunięcie całej krzywej rentowności w górę. Przy danym poziomie wykorzystania mocy produkcyjnych stopa zysku rośnie, ponieważ albo ceny idą w górę, albo koszty spadają, albo też oba te zjawiska zachodzą równocześnie.

Badania Josepha Phillipsa, na które powoływali się Baran i Sweezy, sugerowały, że w Stanach Zjednoczonych udział nadwyżki w produkcie narodowym sięgał niemal połowy już w okresie międzywojennym, a w powojennych dekadach nadal rósł. O wiele ciekawsze od samego poziomu jest jednak przesunięcie w jej wewnętrznej strukturze. Ta część nadwyżki, która przyjmuje jawną postać zysków,

odsetek i rent, paradoksalnie maleje jako udział w całości. Reszta zostaje bowiem przeniesiona do kategorii kosztów pozornych – czyli takich, które w księgowości figurują jako konieczne pozycje, choć z perspektywy zaspokojenia potrzeb społecznych stanowią w znacznej mierze czyste marnotrawstwo.

Konsumpcja i marnotrawstwo: kanały utylizacji nadwyżki

Ujawnia się tu zatem fundamentalna aporia, wewnętrzna sprzeczność systemu. Im sprawniej wielkie korporacje doskonalą techniczną racjonalizację produkcji, tym potężniejsza staje się nadwyżka ekonomiczna, która musi znaleźć jakieś ujście. Jednak endogenne mechanizmy absorpcji, które w epoce kapitalizmu konkurencyjnego działały niczym automatyczny stabilizator – mianowicie inwestycje i konsumpcja klas posiadających – okazują się strukturalnie niewydolne. W rezultacie, paradoksalnie, w miarę jak rośnie potencjał gospodarki, narasta w niej również immanentna tendencja do stagnacji. Jak trafnie ujął to jeden z analityków, przy stale rosnącej nadwyżce i kurczących się możliwościach jej produktywnego reinwestowania, system osuwa się w stan chronicznego marazmu.

To napięcie między pęczniejącą zdolnością produkcyjną a niewystarczającą zdolnością do wchłaniania jej owoców można przełożyć na język formalny, tworząc swoistą zagadkę logiczną. Wyobraźmy sobie następującą konfigurację zdań. Niech P oznacza tezę: „Gospodarka korporacyjna generuje rosnącą nadwyżkę”. Niech Q symbolizuje warunek: „System jest w stanie produktywnie wchłonąć całą nadwyżkę poprzez inwestycje i konsumpcję”. I wreszcie, niech R będzie konkluzją: „W długim okresie gospodarka popada w stagnację”. Klasyczna teoria ekonomiczna zakłada milcząco, że prawdziwość P pociąga za sobą prawdziwość Q, a co za tym idzie – fałszywość R. Innymi słowy, opiera się na prostej implikacji: jeśli rośnie nadwyżka, to automatycznie rosną też możliwości jej wykorzystania, przez co stagnacja jest co najwyżej przejściowym zakłóceniem.

Teoria Barana i Sweezyego proponuje jednak radykalnie inną architekturę logiczną. Zakłada ona, że z P wynika negacja Q. Oznacza to, że im bardziej nadwyżka rośnie w warunkach oligopolistycznej struktury rynku, tym mniejszą zdolność do jej absorpcji wykazuje system. Jeżeli zatem prawdziwe jest P oraz prawdziwe jest „nie-Q”, to z konieczności wynika R, gdyż brak wchłonięcia nadwyżki prowadzi wprost do niedostatecznego wykorzystania dostępnych zasobów. Zagadka polega na tym, że oba paradygmaty, obserwując te same zjawiska empiryczne, przypisują im całkowicie odmienne relacje przyczynowo-skutkowe. Ekonomista klasyczny powie: „Obserwujemy P, lecz historia uczy, że R nie jest stanem trwałym. Zatem Q musi być w długiej perspektywie prawdziwe”. Teoretyk nadwyżki odpowie: „Przeciwnie, obserwujemy P oraz R, co dowodzi, że Q nie jest mechanizmem wbudowanym w system. Naszym zadaniem

nie jest wiara w automatyzm, lecz identyfikacja zewnętrznych sił, które chwilowo zawieszają jego fatalne konsekwencje”.

Rozwiązanie tej intelektualnej łamigłówki wymaga przyjęcia do wiadomości, że zdanie Q nie jest logiczną konsekwencją zdania P. Jego prawdziwość zależy od dodatkowych przesłanek, od istnienia całego zbioru instytucji i polityk publicznych, które świadomie przekierowują nadwyżkę w stronę rzeczywistych potrzeb społecznych. Jeśli takich instytucji brakuje lub ich działanie zostaje zdominowane przez partykularny interes korporacyjnej oligarchii, wówczas logiczna struktura, w której P współistnieje z negacją Q, nieuchronnie prowadzi do R. We współczesnej gospodarce nadwyżka jest bowiem generowana, lecz jej pełny potencjał rzadko bywa realizowany. Ujawnia się on raczej w swojej negatywnej formie: jako bezrobocie, niewykorzystane moce produkcyjne i zaniechane inwestycje w obszarach o kluczowym znaczeniu społecznym, takich jak zdrow

Wydatki sprzedażowe: systemowe marnotrawstwo zasobów

Jeśli zatem uznamy problem absorpcji nadwyżki za oś, wokół której obraca się logika kapitalizmu monopolistycznego, musimy dokonać fundamentalnego rozróżnienia. Baran i Sweezy wskazują na dwie ścieżki jej zagospodarowania: z jednej strony tradycyjne tryby jej wykorzystania, z drugiej zaś siły aktywnie przeciwdziałające stagnacji. Do pierwszej kategorii należą przede wszystkim inwestycje wewnętrzne oraz konsumpcja klas posiadających, stanowiące naturalne ujście dla akumulowanego kapitału. W drugiej odnajdujemy zjawiska bardziej złożone: rosnący wysiłek sprzedażowy, ekspansywny sektor finansowo-pasożytniczy oraz, co kluczowe, wydatki rządowe, ze szczególnym uwzględnieniem militaryzmu.

Inwestycje endogeniczne, czyli te napędzane bezpośrednio przez rosnący popyt, natrafiają jednak na immanentną barierę systemu. Ciężar już zakumulowanego kapitału sprawia, że każdy nowy projekt musi legitymizować się nie tylko jakąkolwiek stopą zwrotu, lecz stopą wyraźnie przewyższającą zyski płynące z dotychczasowego majątku. W warunkach oligopolu, gdzie gigantyczne korporacje swobodnie przesuwają nadwyżkę między sektorami i kontynentami, rodzi się potężna skłonność do konserwowania technik rentownych, choć obiektywnie przestarzałych. Dopóki potencjalny zysk z innowacji nie przekroczy krytycznego progu, status quo pozostaje bardziej opłacalne. W konsekwencji postęp techniczny dyktuje jedynie formę, w jakiej dokonują się inwestycje, nie wpływając na ich rzeczywistą wielkość.

Konsumpcja klas posiadających, choć często przybiera formę spektakularnego marnotrawstwa, również napotyka swoje granice. Nie może ona bowiem rosnąć w nieskończoność jako procent pochłanianej nadwyżki, gdyż podważyłoby to samą strukturę władzy wewnątrz oligarchii finansowej. W systemie, gdzie

menedżerowie odpowiadają przed bezosobowymi akcjonariuszami instytucjonalnymi i funduszami inwestycyjnymi, prywatna rozrzutność jest tolerowana wyłącznie wtedy, gdy daje się ją zracjonalizować jako narzędzie budowy prestiżu korporacji. Słynna limuzyna prezesa przestaje być zatem osobistą ekstrawagancją, a staje się ruchomym bilbordem, przedłużeniem marki. Obserwujemy tu zatem subtelne przesunięcie: konsumpcja zostaje odjęta jednostce i przypisana bezosobowemu organizmowi korporacyjnemu.

Zbrojenia: militarny wentyl bezpieczeństwa dla nadwyżki

Toteż główne kanały, którymi system próbuje zagospodarować nadwyżkę, przesuwają się w kierunku tego, co określa się mianem wysiłku sprzedażowego, a także w stronę sektora finansowego i wydatków rządowych. Ów wysiłek sprzedażowy obejmuje całą sferę aktywności, której celem nie jest już wytwarzanie dóbr i usług jako takich, lecz misterna inżynieria popytu – jego kreowanie, podtrzymywanie i wzmacnianie. Klasycznymi przykładami stają się tu reklama i branding, planowane postarzanie produktów czy owe „zmiany modeli", które nie wnoszą znaczących ulepszeń funkcjonalnych. W ten sposób to, co w rachunkowości jawi się jako koszt produkcji, w rzeczywistości okazuje się kosztem sprzedaży, a więc częścią nadwyżki przeznaczoną na jej własne wchłonięcie.

Nadmiar nadwyżki: źródło strukturalnej stagnacji systemu

Istotę sektora finansowo-pasożytniczego stanowi działalność skupiona na organizowaniu przepływów kapitału, kreowaniu złożonych instrumentów, pośrednictwie, arbitrażu oraz eksploatacji asymetrii informacyjnych. Operacje te, postrzegane niekiedy jako konieczny smar dla gospodarki rynkowej, w warunkach dominacji oligopoli rozrastają się do rozmiarów, które wskazują już na strukturalne przeciążenie. Zgodnie z analizami rozwijanymi w myśl koncepcji Barana i Sweezy'ego, cechą współczesnego neoliberalnego kapitalizmu jest właśnie rosnący udział tak rozumianej, nieproduktywnej działalności w absorpcji generowanej nadwyżki.

Finansjalizacja: pasożytniczy drenaż gospodarki realnej

Niemniej najważniejszym mechanizmem absorpcji nadwyżki pozostaje państwo. Finansowane z podatków lub długu wydatki rządowe pozwalają bowiem aktywizować bezczynne zasoby, generować dochód i stymulować popyt w tych sferach, gdzie czysta logika zysku nie dostarcza wystarczających bodźców. W teorii w państwie gwarantującym dojrzały system zabezpieczeń społecznych, infrastrukturę, edukację i zdrowie to właśnie cywilne wydatki publiczne powinny stanowić główny kanał racjonalnego zagospodarowania nadwyżki. W praktyce jednak ich ekspansję hamują interesy klas posiadających, postrzegających te działania jako konkurencję dla sektora prywatnego lub, co istotniejsze, jako zagrożenie dla reprodukcji porządku opartego na nierówności. W rezultacie relatywna rola wydatków militarnych jako kanału absorpcji systematycznie rośnie.

Jak zauważyli Baran i Sweezy, kompleks wojskowo-przemysłowy jawi się tu jako klient idealny. Nie jest konsumentem dóbr, nie kwestionuje narzucanych marż, nie wymaga kampanii reklamowych – po prostu pochłania olbrzymie zasoby na cele z definicji destrukcyjne lub potencjalnie destrukcyjne. Późniejsze analizy potwierdziły, że ta funkcja wydatków zbrojeniowych była szczególnie wyraźna w okresie zimnej wojny. Co więcej, w wymiarze wewnątrzspołecznym kultura militarna wzmacnia siły hierarchii, posłuszeństwa i konformizmu, sprzyjając tym samym utrwaleniu władzy oligarchii gospodarczej.

Nadwyżka ekonomiczna: bariera dla wzrostu jakości życia

Głos Elżbiety Mączyńskiej staje się tu nieodzowny, albowiem w swoich analizach systemowych dysfunkcji gospodarki przypomina ona o fundamentalnej prawdzie: każdy system społeczno-gospodarczy wymaga ram, które wyznacza kompleksowy i konsekwentnie wdrażany ład. Co więcej, Mączyńska podkreśla, że ekonomia, będąc nauką o ludziach w procesie gospodarowania, nie może być odrywana od ogólnospołecznego systemu wartości bez ryzyka katastrofy. Kiedy tę perspektywę nałożymy na teorię nadwyżki ekonomicznej, staje się oczywiste, że problem jej absorpcji wykracza daleko poza wymiar czysto techniczny. Przekształca się on bowiem w pytanie o charakter porządku normatywnego, który legitymizuje redystrybucję owoców wspólnej pracy.

Z jednej strony mamy do czynienia z logiką czysto korporacyjną, w której menedżerowie, odpowiadając przede wszystkim przed rynkiem kapitałowym, podporządkowują swoje działania zasadzie maksymalizacji wartości dla właścicieli. Z drugiej jednak strony, jeśli postrzegamy gospodarkę jako przestrzeń współistnienia wielu równorzędnych roszczeń – w tym roszczeń do jakości życia, bezpieczeństwa socjalnego czy ekologicznej trwałości – pojawia się fundamentalne pytanie. Czy część narastającej nadwyżki nie

powinna zostać zinstytucjonalizowana jako wspólny zasób, służący realizacji tych właśnie celów? W tej perspektywie prawo rosnącej nadwyżki staje się nie tylko opisem tendencji, lecz także kryterium oceny. Jeżeli bowiem system wytwarza coraz większe nadwyżki, a równocześnie w społeczeństwie narasta poczucie nieładu, niepewności i podatności na kryzysy, wówczas roszczenia do normatywnej słuszności całego porządku instytucjonalnego zaczynają tracić rację bytu. W tym właśnie punkcie analiza ekonomiczna musi sięgnąć po kategorie jakości życia i irracjonalności systemowej.

USA, Europa i kraje arabskie: dywergencja modeli absorpcji

W ujęciu Barana i Sweezy'ego kapitalizm monopolistyczny jawi się jako system, w którym racjonalność części przechodzi w irracjonalność całości. Na poziomie mikro wielkie korporacje, sterowane przez profesjonalnych menedżerów, wyłączają znaczną część gospodarki z żywiołowej gry rynkowej. Poddają ją rygorom naukowego zarządzania, wdrażając systemy kontroli jakości, rozbudowane rachunki kosztów, analitykę danych czy zaawansowane modele prognozowania. Z perspektywy wewnętrznej stają się one wzorami efektywności, precyzji i przewidywalności, niczym doskonale skalibrowane mechanizmy.

Jednak z perspektywy całego społeczeństwa obraz jest odwrotny. System jako całość pozostaje niezaplanowany, funkcjonując niczym ślepa siła natury, której nikt nie jest w stanie kontrolować w skali makro. Wszystkie te wyrafinowane środki racjonalizacji służą bowiem celowi, który sam nie podlega żadnej demokratycznej debacie: maksymalizacji nadwyżki przy jednoczesnym utrzymaniu władzy oligarchii własności. Rezultatem jest głębokie, strukturalne niedopasowanie między olbrzymim potencjałem produkcyjnym a społeczną formą jego wykorzystania.

W praktyce przekłada się to na konkretne ludzkie doświadczenia. Znaczna część społeczeństwa postrzega swoją pracę jako działalność pozbawioną sensu, która nie prowadzi ani do samorealizacji, ani nie stanowi czytelnego wkładu we wspólne dobro. Czas wolny staje się z kolei przestrzenią zdominowaną przez nudę i pasywność. Baran i Sweezy określili ten stan mianem kryzysu jakości życia, w którym rosnąca obfitość dóbr materialnych nie generuje poczucia sensu. Współczesne badania nad zdrowiem psychicznym, skalą wypalenia zawodowego i postępującą erozją więzi społecznych zdają się jedynie potwierdzać niepokojącą aktualność tej diagnozy.

Gdy dołożymy do tego wymiar rasowy i klasowy, sytuacja staje się jeszcze bardziej paradoksalna. System, który dysponuje technicznymi możliwościami eliminacji skrajnego ubóstwa, zamiast tego utrwala struktury trwałego wykluczenia. W Stanach Zjednoczonych, głównym polu analizy autorów, gigantyczna nadwyżka nie jest systematycznie kierowana na likwidację slumsów, modernizację publicznych szkół czy zapewnienie

powszechnego dostępu do opieki zdrowotnej. Zamiast tego pochłania ją przemysł zbrojeniowy, rozbuchana machina reklamowa, spekulacyjne instrumenty finansowe oraz ostentacyjny, lecz niezwykle wąsko dystrybuowany luksus. Dzisiejsze dane o udziale sektora finansowego i marketingu w PKB, a także skala wydatków militarnych, sugerują, że opis ten nie stracił na trafności.

Interpretując te zjawiska z perspektywy krytycznej teorii społecznej, można mówić o postępującym urzeczowieniu struktur świadomości. Relacje międzyludzkie oraz te między jednostkami a instytucjami coraz częściej przybierają postać relacji między rzeczami. Wartość człowieka zostaje utożsamiona z jego zdolnością do generowania przepływów pieniężnych. W tym kontekście zasada ekwiwalentnej wymiany, która w klasycznym liberalizmie miała chronić autonomię jednostki, w epoce potencjalnej obfitości staje się narzędziem racjonalizacji niedoboru. Skoro wszystko musi zostać opłacone po cenie rynkowej, system bez problemu toleruje marnotrawstwo niewykorzystanych zasobów obok niezaspokojonych ludzkich potrzeb.

W tym punkcie intuicja Barana i Sweezy'ego ponownie zbiega się z diagnozami Elżbiety Mączyńskiej. Ostrzega ona, że gospodarka nie może dobrze funkcjonować w warunkach narastających nierówności i że odrywanie mechanizmów gospodarowania od systemu

Sztuczna inteligencja: cyfrowe narzędzie koncentracji zysku

Warto w tym kontekście przyjrzeć się międzykontynentalnym różnicom w logice generowania i absorpcji nadwyżki, które odsłaniają odmienne oblicza kapitalizmu. W krajach arabskich, zwłaszcza w państwach Zatoki, gospodarka funkcjonuje wedle logiki rentierstwa surowcowego. Nadwyżka ekonomiczna pochodzi tu niemal w całości z eksportu ropy i gazu, a jej wchłanianie odbywa się poprzez hojne transfery socjalne dla obywateli, gigantyczne inwestycje infrastrukturalne oraz spektakularne, prestiżowe projekty. W takim modelu korporacje, często bezpośrednio powiązane z rodzinami panującymi, służą głównie jako narzędzia technicznej organizacji, lecz fundamentalne decyzje o alokacji nadwyżki pozostają w rękach państwa-rentiera. Oznacza to, że problem jej absorpcji staje się kwestią politycznej kalkulacji, której celem jest stabilność reżimu, a nie rynkowa efektywność. Dopóki renty są wysokie, lojalność można kupować subsydiami i zatrudnieniem w sektorze publicznym; gdy jednak maleją, strukturalna kruchość tego systemu ujawnia się niemal natychmiast.

W Ameryce Północnej, a zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych, dominująca rola korporacyjnych gigantów stanowi niemal doskonałą ilustrację pierwotnej diagnozy Barana i Sweezy'ego. To właśnie tam w pełni rozwinął się system oligopolistyczny, oparty na instytucjonalnym sprzężeniu wielkich firm, sektora finansowego i aparatu militarnego. W ostatnich dekadach do tradycyjnych gałęzi przemysłu dołączyły

globalne korporacje platformowe, które zbudowały nową formę władzy nadwyżki, ufundowaną na kontroli danych, algorytmów i cyfrowej infrastruktury. Współcześni badacze kapitalizmu podkreślają, że Big Tech wykazuje wszystkie cechy klasycznego kapitału monopolistycznego: wysoki stopień koncentracji, zdolność do arbitralnego kształtowania cen, kontrolę nad całymi segmentami rynku i potężny wpływ na procesy regulacyjne.

Unia Europejska prezentuje natomiast model, w którym struktura absorpcji nadwyżki jest bardziej złożona i wewnętrznie sprzeczna. Z jednej strony istnieje tu potężna warstwa globalnych korporacji, szczególnie w sektorze motoryzacyjnym, chemicznym, finansowym i dóbr luksusowych. Z drugiej jednak strony w wielu krajach ukształtowało się państwo opiekuńcze, w którym sektor publiczny przechwytuje znaczną część nadwyżki, by finansować usługi społeczne. To, co w teorii Barana i Sweezy'ego mogłoby uchodzić za racjonalną absorpcję poprzez inwestycje w zdrowie czy edukację, w praktyce jest nieustannie ograniczane przez presję fiskalną, reżimy oszczędnościowe i globalną konkurencję podatkową. W rezultacie, jak opisuje to Mączyńska, Unia Europejska trwa w stanie chwiejnego przesilenia, naznaczonym głębokimi napięciami i wysoką podatnością na kryzysy.

Tę geograficzną różnorodność można odczytać jako mapę odmiennych strategii radzenia sobie z prawem rosnącej nadwyżki. W modelu rentierskim jest ona wchłaniana przez aparat państwowy w formie transferów i symbolicznych inwestycji, co jednak uzależnia całą gospodarkę od jednego źródła dochodu. W modelu amerykańskim nadwyżka krąży między korporacjami, finansami a kompleksem militarnym, tworząc społeczeństwo dynamiczne, lecz naznaczone rekordowymi nierównościami majątkowymi i dochodowymi. W modelu europejskim z kolei nadwyżka jest przedmiotem nieustannego sporu między korporacjami a państwem opiekuńczym, co skutkuje łagodniejszymi wskaźnikami nierówności, ale jednocześnie generuje trwałe napięcie między wymogami konkurencyjności a potrzebą zach

Teoria Barana i Sweezy'ego w ogniu krytyki naukowej

W każdym z tych modeli powraca fundamentalne pytanie o to, w jaki sposób nowe technologie, ze sztuczną inteligencją na czele, przekształcają logikę generowania i absorpcji nadwyżki. Publiczna debata o AI grzęźnie bowiem w kwestiach etycznych, rozumianych niezwykle wąsko, jak ochrona prywatności czy uprzedzenia algorytmiczne, niemal całkowicie pomijając strukturalny problem władzy rynkowej. Tymczasem chłodna analiza rynku sztucznej inteligencji nie pozostawia złudzeń: budowa i trenowanie zaawansowanych modeli wymagają tak ogromnych nakładów danych, mocy obliczeniowej i kapitału, że tworzy to naturalną, niemal nieuchronną tendencję do koncentracji w rękach kilku globalnych podmiotów.

Można w tym dostrzec współczesne wcielenie mechanizmu opisanego niegdyś przez Barana i Sweezy'ego. Sztuczna inteligencja, będąca technologią ogólnego przeznaczenia, obiecuje wszechstronne zastosowania,

lecz realna zdolność do ich wykorzystania jest ściśle uzależniona od kontroli nad infrastrukturą, standardami i platformami. Nadwyżka generowana przez automatyzację, optymalizację procesów i nową falę spekulacji finansowych jest systemowo przechwytywana przez nieliczne korporacje. W tym sensie AI nie tyle kwestionuje logikę systemu, ile radykalizuje ją do ostateczności. Jeżeli kapitalizm monopolistyczny był ustrojem, w którym wielkie przedsiębiorstwa kontrolowały ceny i moce produkcyjne, to kapitalizm algorytmiczny staje się systemem, w którym kontrolują one samą strukturę informacji, na podstawie której społeczeństwa podejmują decyzje.

W odpowiedzi na to zagrożenie w literaturze pojawiają się propozycje alternatywnych modeli organizacji AI, na przykład w kategoriach dóbr wspólnych czy odmiennych form własności intelektualnej, które miałyby przeciwdziałać tej koncentracji. Z perspektywy teorii nadwyżki ekonomicznej byłoby to nic innego jak próba instytucjonalnej interwencji w prawo rosnącej nadwyżki. Skoro nie jesteśmy w stanie zatrzymać technologicznego pędu, pozostaje fundamentalne pytanie, czy można przekierować owoce tego postępu ku formom społecznie użytecznej absorpcji, zamiast pozwalać na ich prywatne zawłaszczenie.

W tym właśnie miejscu powraca głos Elżbiety Mączyńskiej, która przypomina, że gospodarka nieposłuszna ekonomistom, wymykająca się prostym modelom równowagi, nie musi być wcale skazana na chaos. Warunkiem jest jednak głębokie zrozumienie, że kryzysy, napięcia i nieład nie są anomalią, lecz strukturalnym sygnałem. Sygnałem wskazującym na palącą potrzebę fundamentalnej zmiany reguł gry.

Elżbieta Mączyńska: etyka fundamentem naprawy gospodarki

Każda teoria prowokuje kontrargumenty, a koncepcja Barana i Sweezy’ego nie jest wyjątkiem. Część ekonomistów zarzuca jej przede wszystkim przecenienie siły monopolu przy jednoczesnym niedocenianiu elastyczności mechanizmów rynkowych. Wskazują oni, że wiele form wydatków państwowych, w tym militarnych, w praktyce tworzy infrastrukturę, technologie i kompetencje, które stają się później fundamentem cywilnych innowacji. Krytycy chętnie przypominają, że historyczny rozwój Internetu, systemu GPS czy technologii lotniczych był nierozerwalnie sprzężony z programami wojskowymi i kosmicznymi, co miałoby dowodzić komplementarności wydatków publicznych i prywatnych inwestycji.

Ten zarzut, choć poważny, nie obala istoty argumentu. Baran i Sweezy nie twierdzą bynajmniej, że każda jednostka wydatku militarnego jest czystym marnotrawstwem. Twierdzą raczej, że z perspektywy systemowej racjonalności struktura opierająca absorpcję nadwyżki na wyścigu zbrojeń jest głęboko irracjonalna. Z faktu, że pewien podzbiór wydatków destrukcyjnych generuje pożyteczne skutki uboczne, nie wynika logicznie, że destrukcja jest warunkiem koniecznym innowacji. Upieranie się przy takim

rozumowaniu byłoby klasycznym przykładem błędu logicznego znanego jako post hoc ergo propter hoc, czyli mylenia następstwa czasowego z zależnością przyczynowo-skutkową.

Inna linia krytyki dotyczy rzekomej statyczności obrazu korporacyjnego giganta. Wskazuje się, że procesy globalizacji, przenoszenie produkcji na rynki wschodzące czy pojawianie się nowych graczy z Azji dowodzą, iż siła konkurencji nie została złamana. Argument ten dotyka jednak jedynie powierzchni zjawisk. Owszem, nazwy dominujących firm zmieniają się w czasie, jedni giganci upadają, by inni mogli zająć ich miejsce. Nie zmienia to jednak faktu, że strukturalna forma oligopolu pozostaje nienaruszona. Zawsze istnieje wąska warstwa podmiotów kontrolujących kluczowe węzły w sieciach produkcji i finansów. To, że miejsce stalowych trustów zajęły dziś globalne platformy cyfrowe, nie unieważnia tezy, lecz ją aktualizuje.

Z perspektywy teorii nadwyżki można jednak postawić pytanie o wiele bardziej radykalne. Czy cała dyskusja o konkurencji nie służy przypadkiem maskowaniu faktu, że prawdziwe pole gry przeniosło się z rynku dóbr i usług na rynek regulacji, standardów technicznych i narracji kulturowych? Korporacje pragnące utrzymać pozycję angażują ogromne zasoby w kształtowanie swojego otoczenia instytucjonalnego. Wysiłek sprzedażowy nie celuje już wyłącznie w konsumentów; jego adresatami stają się legislatorzy, organy nadzoru i cała sfera publiczna. W tej mierze krytyka Barana i Sweezy’ego domaga się rozszerzenia. Nie mamy już do czynienia tylko z absorpcją nadwyżki przez marketing produktów, lecz z jej absorpcją przez marketing samych struktur władzy.

Nowy ład: instytucjonalna redefinicja celów nadwyżki

Pozwólmy sobie na krótką przypowieść, która dla niewprawnego oka może zabrzmieć jak abstrakcyjny żart, choć w istocie jest jedynie subtelnym przesunięciem perspektywy. Wyobraźmy sobie miasto, w którym inżynierowie wodociągów odnieśli tak spektakularny sukces, że produkują wodę pitną w ilościach wielokrotnie przekraczających potrzeby mieszkańców. Początkowo buduje się więc fontanny, baseny i sztuczne jeziora, lecz w pewnym momencie każde sensowne zastosowanie zostaje wyczerpane. Magistrat staje przed dylematem: jeśli wodociągi będą pracować dalej, zbiorniki się przeleją, ulice zaleje woda, a miasto pogrąży się w chaosie. Jeśli jednak produkcja zostanie ograniczona, inżynierowie stracą pracę, a cały z dumą wzniesiony system zacznie rdzewieć.

W tej sytuacji miasto decyduje się na rozwiązanie absurdalne tylko z pozoru. Buduje ogromną sieć fontann, które pompują wodę z taką mocą, że ta rozpryskuje się w powietrzu i natychmiast odparowuje. Następnie, na obrzeżach, powstaje gigantyczna instalacja, której jedyną funkcją jest pompowanie wody na szczyt wysokiej góry, by mogła stamtąd efektownie spadać kaskadami. Mieszkańcy z podziwem oglądają ten imponujący spektakl, a władze wmawiają im, że bez niego gospodarka miasta upadłaby. Po latach dzieci uczą się w

szkołach, że produkcja wody jest celem samym w sobie i należy ją chronić za wszelką cenę, nawet jeśli w dzielnicach biedoty połowa rur jest przerdzewiała.

Z perspektywy czysto technicznej wszystko jest racjonalne – inżynierowie projektują coraz wydajniejsze pompy i coraz bardziej widowiskowe kaskady. Jednak z perspektywy całościowego interesu mieszkańców trudno uciec od wrażenia, że coś jest tutaj głęboko nie tak. W tej przypowieści woda jest nadwyżką, kaskady są odpowiednikiem militaryzmu i wysiłku sprzedażowego, a zaniedbane rury – metaforą niezaspokojonych potrzeb społecznych. Właśnie tutaj racjonalność części przechodzi w irracjonalność całości.

Profetyczna siła teorii nadwyżki ekonomicznej polega na tym, że zmusza nas ona do zadania pytania, które nie mieści się w logice nastawionej na indywidualny sukces. Pytanie to brzmi: Czy jesteśmy gotowi przyjąć, że racjonalność systemu gospodarczego powinna być oceniana nie tylko według kryterium wzrostu i zysków, lecz także według jego zdolności do przekształcania nadwyżki w trwałe podniesienie jakości życia i poszerzenie fundamentalnych praw obywatelskich?

Jeśli przyjmiemy tę perspektywę, musimy zacząć szukać rozwiązań instytucjonalnych, które wykraczają poza proste korekty stóp procentowych czy poziomu opodatkowania. W grę wchodzą co najmniej trzy kierunki. Po pierwsze, redefinicja roli korporacji jako podmiotów zobowiązanych wobec wielu interesariuszy, a nie wyłącznie akcjonariuszy. Po drugie, przebudowa systemu finansowego w celu ograniczenia działalności czysto spekulacyjnej i wzmocnienia inwestycji społecznie użytecznych. Po trzecie, przemyślenie roli państwa nie jako ostatniej deski ratunku w kryzysach, lecz jako aktywnego stratega, który ukierunkowuje użycie nadwyżki na cele długofalowe: transformację ekologiczną, zdrowie, edukację i rozwój dóbr wspólnych.

Nie jest przypadkiem, że prof. Elżbieta Mączyńska, analizując współczesne kryzysy, podkreśla konieczność powrotu do rozumienia mierników gospodarczych jako narzędzi oceny jakości życia, a nie fetyszy, którym wszystko inne ma być podporządkowane. W jednym z wystąpień przypomina ona, że produkt kraj

> Czy w świecie algorytmicznego kapitalizmu, gdzie nadwyżka jest systemowo przechwytywana przez nieliczne korporacje, jesteśmy skazani na urzeczowienie struktur świadomości? A może nadszedł czas, by na nowo zdefiniować racjonalność systemu gospodarczego, oceniając go nie tylko wzrostem i zyskami, ale przede wszystkim zdolnością do przekształcania nadwyżki w trwałe podniesienie jakości życia i poszerzenie fundamentalnych praw obywatelskich? Tylko wtedy gospodarka, posłuszna etyce, a nie wyłącznie ekonomii, może stać się narzędziem prawdziwego postępu.

Inspiracje

[1] **"Monopoly Capital"** Paul M. Sweezy, Paul Baran

1966 | Monthly Review Press

Paul Sweezy (1910-2004) był marksistowskim ekonomistą, aktywistą politycznym i wydawcą. Był współzałożycielem miesięcznika „Monthly Review". Jego prace koncentrowały się na konkurencji monopolistycznej i ekonomii marksistowskiej. Do najważniejszych prac należą „Teoria rozwoju kapitalizmu" i „Kapitał monopolistyczny".

Paul Sweezy (1910-2004) was a Marxist economist, political activist, and publisher. He co-founded the Monthly Review. His work focused on monopolistic competition and Marxian economics. Key works include ***The Theory of Capitalist Development*** *and* ***Monopoly Capital****.*

Monthly Review

Polsko-amerykański inżynier, pionier sieci komputerowych. Współtwórca komutacji pakietów, podstawy nowoczesnej komunikacji danych. Założyciel kilku firm rozwijających technologie niezbędne dla komunikacji cyfrowej. Pracował w Rand Corporation.

Polish-American engineer, pioneer in computer networks. Co-inventor of packet switching, the basis for modern data communication. Founded several companies, developing technologies essential to digital communication. Worked at RAND Corporation.

RAND Corporation

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:

[1] **"The Theory of Capitalist Development"**

Paul M. Sweezy

1942 | D. Dobson

[2] **"Socialism"**

Paul M. Sweezy

1949 | McGraw-Hill Company

[3] **"Modern Capitalism and Other Essays"**

Paul M. Sweezy

1972 | Monthly Review Press

[4] **"The Transition from Feudalism to Capitalism"**

Paul M. Sweezy

1976 | New Left Books

Literatura pokrewna (Google Scholar):

[5] **"Monopolized: Life in the Age of Corporate Power"**

David Dayen

2020

[6] **"Shadow Sovereigns: How Global Corporations are Seizing Power"**

Susan George

Wiley

[7] **"The Great Stagnation: How America Ate All The Low-Hanging Fruit of Modern History, Got Sick, and Will (Eventually) Feel Better"**

Tyler Cowen

2011

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"Corporate Power and the Future of U.S. Capitalism"**

Shimshon Bichler, Jonathan Nitzan

2021 | Real-World Economics Review Blog

[2] **"Secular stagnation and concentration of corporate power"**

Joan-Ramon Rovira

2017 | Post Keynesian Economics Society

[3] **"Estimating the Economic Surplus"**

Joseph D. Phillips

1966

[4] **"A Comment on Farmer Education and Farm Efficiency: A Survey"**

Joseph M. Phillips

1987 | Economic Development and Cultural Change

Google Scholar

[5] **"Economic Surplus, Baran ratio, and capital accumulation"**

No authors listed

2023

Google Scholar

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[6] **"Demand Under Conditions of Oligopoly"**

Paul M. Sweezy

1939 | Journal of Political Economy

[7] **"Professor Pigou's Theory of Unemployment"**

Paul M. Sweezy

1934 | Journal of Political Economy

[8] **"Expectations and the Scope of Economics"**

Paul M. Sweezy

1938 | Review of Economic Studies

[9] **"On Distributed Communications Networks"**

Paul Baran

1964 | IEEE Transactions on Comm. Sys.

Google Scholar

APA ONE Publishing System

Fundacja Dobre Państwo © 2026

Article ID: 8ad72d35-5c20-449c-b30e-2deaad27b9f1