

Rozdział VII

Proces twórczego niszczenia

Teorie konkurencji monopolistycznej i oligopolistycznej oraz ich popularne warianty mogą na dwa sposoby zostać wykorzystane w służbie poglądu, iż rzeczywistość kapitalistyczna nie sprzyja maksymalnym wynikom produkcyjnym. [...]

[...]

Najważniejszą sprawą, którą trzeba rozumieć, jest to, że zajmując się kapitalizmem zajmujemy się w istocie procesem pewnej ewolucji. Wydawać by się mogło dziwne, że ktoś może nie dostrzegać takiego oczywistego faktu, na który poza tym już dawno zwracał uwagę Karol Marks. A jednak owa cząstkowa analiza, która przynosi podstawowe tezy o funkcjonowaniu współczesnego kapitalizmu, uparcie go pomija. Spróbujmy zatem jeszcze raz sformułować istotę sprawy i przekonać się, jak wpływa to na nasz problem.

Kapitalizm zatem jest z istoty formą lub metodą zmiany gospodarczej i nie tylko nie jest, ale nigdy nie może być stacjonarny. Ów ewolucyjny charakter procesu kapitalistycznego wynika nie tylko z faktu, że życie ekonomiczne toczy się w społecznym i przyrodniczym środowisku, które ulega zmianom, a zmiany te z kolei zmieniają parametry ekonomicznego działania; fakt ten niewątpliwie jest doniosły, a zmiany takie (wojny, rewolucje, itd.) często warunkują zmiany w przemyśle, ale nie są ich głównymi czynnikami sprawczymi. Ów ewolucyjny charakter nie wynika również tylko z *quasi*-automatycznego przyrostu ludności i kapitału czy ze zmiennych kolei losu systemów pieniężnych, do których stosuje się dokładnie to samo. Podstawowy bodziec, który uruchamia i podtrzymuje ruch kapitalistycznej maszynierii, wychodzi od nowych dóbr konsumpcyjnych, nowych rynków, nowych form przemysłowej organizacji, tworzonych przez kapitalistyczne przedsiębiorstwo.

Jak się przekonaliśmy w poprzednim rozdziale, budżet robotniczy w latach – powiedzmy – od 1760 do 1940 r. nie zwiększał się tak po prostu w tych samych co poprzednio kierunkach, lecz przechodził proces zmian jakościowych. Podobnie również historia aparatu wytwórczego typowego gospodarstwa rolnego, począwszy o racjonalizacji sprzętu płodów rolnych, orki i

użyźniania gleby do współczesnego poziomu mechanizacji – jest historią następujących po sobie rewolucji. To samo można powiedzieć o przemyśle metalurgicznym, od pieca opalanego węglem drzewnym do współczesnego pieca hutniczego, albo historii aparatu wytwarzającego energię, od koła wodnego nasiębiernego do nowoczesnej elektrowni, czy wreszcie historii transportu, od dylżansu pocztowego do samolotu. Udostępnienie nowych rynków zagranicznych i krajowych oraz rozwój organizacyjny od warsztatu rzemieślniczego i fabryki do koncernów, takich jak np. U.S. Steel, ilustrują ten sam proces przemysłowej mutacji – jeżeli mogę użyć tego biologicznego terminu – który nieustannie rewolucjonizuje¹ *od środka* strukturę gospodarczą, nieustannie burzy starą i ciągle tworzy nową. Ten proces „twórczego burzenia” jest faktem o zasadniczym znaczeniu dla kapitalizmu. W tym się ostatecznie zawiera jego istota i to jest czynnik określający warunki funkcjonowania każdego koncernu kapitalistycznego. Fakt ten w dwojaki sposób wiąże się z naszym problemem.

Po pierwsze, ponieważ zajmujemy się tu procesem, którego każdy element ujawnia swoje prawdziwe cechy i ostateczne skutki dopiero po upływie pewnego czasu, nie ma sensu ocena uzyskanych w jego toku wyników *ex visu* wybranego punktu w czasie; musimy raczej oceniać funkcjonowanie tego procesu w czasie, w toku rozwoju poprzez dziesięciolecia lub wieki. System – zresztą każdy system, ekonomiczny czy inny – który w *każdym* momencie w pełni wykorzystuje swoje możliwości, może jednak na długą metę okazać się gorszy od systemu, który nie osiąga tego w *żadnym* danym momencie, ponieważ niespełnienie tego warunku może być właśnie przesłanką uzyskania danego poziomu albo tempa osiągnięć długookresowych.

Po drugie, ponieważ mamy do czynienia z procesem organicznym, analiza tego, co się dzieje w jakiejś konkretnej jego części – powiedzmy, w określonym koncernie czy branży – może rzeczywiście wyjaśniać szczegóły mechanizmu, nie jest jednak w stanie dać podstaw do wniosków wykraczających poza ten obszar. Każdy element strategii gospodarczej nabiera swojego prawdziwego znaczenia tylko na tle tego procesu i w ramach sytuacji przezeń stworzonej. Trzeba go widzieć w roli, jaką odgrywa w nieustającej burzy twórczego niszczenia; nie można go zrozumieć w oderwaniu od tego procesu czy przy założeniu ciągłego zastoju.

¹ Nie są to ściśle biorąc, nieustanne rewolucje; pojawiają się one w pewnych wyraźnie wyodrębnionych falach dzielonych okresami względnego spokoju. Jednakże sam proces jako taki trwa nieprzerwanie w tym sensie, iż zawsze mamy albo rewolucję, albo wchłanianie i przyswajanie rezultatów kolejnego przewrotu, przy czym w sumie tworzą one to, co znamy jako cykl koniunkturalny.

Jednakże ci ekonomiści, którzy *ex visu* pewnego momentu patrzą np. na zachowanie się branży oligopolistycznej – branży składającej się z nielicznych wielkich firm – i obserwują w jej ramach znane akcje i reakcje, których celem wydaje się tylko i wyłącznie śrubowanie cen i ograniczanie produkcji, stoją na gruncie tej właśnie hipotezy. Przyjmują oni parametry chwilowej sytuacji, tak jakby nie miała ona ani przeszłości, ani przyszłości, i sądzą, że zrozumieli to, co było do zrozumienia, jeżeli interpretować zachowanie tych firm za pomocą zasady maksymalizacji zysku odniesionej do tych parametrów. Zwykły referat teoretyczny czy standardowy raport komisji rządowej praktycznie nigdy nie próbuje widzieć tego zachowania – z jednej strony – jako próby podejmowanej przez te firmy, by utrzymać równowagę i nie upaść na gruncie usuwającym się im spod nóg. Innymi słowy, problem, który zwykle się przedstawia, sprowadza się do sposobu zarządzania przez kapitalizm istniejącymi strukturami, podczas gdy tak naprawdę rzecz polega na tym, w jaki sposób kapitalizm tworzy te struktury, by je następnie zburzyć. Póki ktoś nie zdaje sobie z tego sprawy, całe badanie nie ma na dobrą sprawę sensu. Jeżeli zaś badacz uzna tę właściwość kapitalizmu, jego sposób widzenia kapitalistycznej praktyki i jej społecznych rezultatów ulegnie głębokim zmianom².

Na pierwszy ogień idzie tradycyjna koncepcja *modus operandi* konkurencji. Ekonomiści nareszcie wychodzą z fazy, w której nie dostrzegali niczego poza konkurencją cenową. Skoro tylko do świątyni teorii dopuszczone zostaną konkurencja jakości i środki popierania sprzedaży, cena jako zmienna zostaje wyrugowana ze swej uprzywilejowanej pozycji. Niemniej jednak niemal wyłącznym przedmiotem uwagi jest nadal konkurencja w ramach sztywnego wzorca niezmiennych warunków, metod produkcji, a zwłaszcza ustalonych form organizacji przemysłowej. W rzeczywistości kapitalistycznej jednak w odróżnieniu od jej podręcznikowego obrazu nie ten rodzaj konkurencji się liczy, lecz konkurencja nowych towarów, nowej technologii, nowych źródeł podaży, nowych typów organizacji (np. największych jednostek kontroli) – konkurencja, która dysponuje decydującą przewagą w zakresie kosztów lub korzyści i która uderza nie w marżę zysku i w wielkość produkcji istniejących firm, czy w same ich podstawy i samą ich egzystencję. Przewaga skuteczności takiej konkurencji nad inną odpowiada mniej więcej przewadze bombardowania nad wyłamaniem drzwi. Jest ona o tyle ważniejsza, że

² Należy zrozumieć, że tylko nasza ocena osiągnięć ekonomicznych, a nie nasza cena moralna może ulec takiej zmianie. Z racji swojej autonomii moralna akceptacja czy odrzucenie są całkowicie niezależne od naszej oceny skutków społecznych (lub jakichkolwiek innych), chyba że akurat hołdujemy takiemu systemowi moralnemu jak utilitaryzm, który sprawia, że moralna akceptacja i odrzucenie zależą od niej z definicji.

staje się względnie nieistotnym czy konkurencja w zwykłym sensie funkcjonuje szybciej, czy wolniej; potężna dźwignia, która na długą metę napędza wzrost produkcji i spycha ceny w dół, jest w każdym razie zbudowana z zupełnie innego surowca.

Nie ma właściwie potrzeby wskazywać, że konkurencja, którą mamy teraz na myśli, działa nie tylko wtedy, gdy faktycznie istnieje, ale nawet wówczas, gdy jest jedynie stałym elementem zagrożenia. Wywiera presję, jeszcze zanim uderzy. Przedsiębiorca czuje, że funkcjonuje w warunkach konkurencyjnych nawet wtedy, gdy działa sam na swym polu albo gdy – choć takiej wyłączności nie ma – zajmuje taką pozycję, która dla badającego rzecz eksperta rządowego nie zakłada żadnej skutecznej konkurencji pomiędzy nimi i innymi firmami na tym samym lub sąsiednim polu (w rezultacie ekspert taki nabiera przekonania, że to, co słyszy w trakcie przesłuchań przed odpowiednią komisją o konkurencyjnych troskach takiego przedsiębiorcy, jest czystą grą pozorów). Często, choć nie zawsze, na długą metę wymuszać to będzie zachowanie bardzo podobne do modelu doskonałej konkurencji.

Wielu teoretyków reprezentuje przeciwny pogląd, który najlepiej pokazać na przykładzie. Załóżmy pewną liczbę sąsiadujących ze sobą punktów sprzedaży detalicznej, które próbują poprawić swoją względną pozycję za pomocą obsługi i „atmosfery”, ale unikają konkurencji cenami, a stosowane metody wiernie trzymają się lokalnych tradycji – obraz stagnacji i rutyny. W miarę wchodzenia do branży nowych uczestników owa *quasi*-równowaga zostaje zakłócona, jednak w sposób, który nie przynosi korzyści klientom. Kiedy ekonomiczna przestrzeń otaczającą poszczególne sklepy zostanie zawężona, ich właściciele nie będą już w stanie związać końca z końcem i będą próbowali zaradzić trudnościom podnosząc ceny w drodze milczącego porozumienia. To spowoduje dalsze zmniejszenie ich sprzedaży i po pewnym czasie powstanie sytuacji, w której wzrost potencjału sprzedaży następuje przy rosnących, a nie malejących cenach i przy spadającej, a nie rosnącej sprzedaży.

Przypadki takie rzeczywiście zdarzają się, toteż ich rozpracowanie jest słuszne i właściwe. Obserwacja codziennej praktyki każe je jednak uznać za przypadki skrajne, które napotykamy głównie w sektorach najbardziej odległych od typowej działalności kapitalistycznej. Prócz tego są one przemijające, nietrwałe. W dziedzinie handlu detalicznego konkurencja, która naprawdę się liczy, wychodzi nie od dodatkowych sklepów tego samego typu, lecz od dużych

domów towarowych, sieci sklepów sprzedaży wysyłkowej i supermarketów, które muszą prędzej czy później zniszczyć drobnych przedsiębiorców³.

Teoretyczne konstrukcja, która nie uwzględnia tego podstawowego elementu sprawy, pomija to, co jest najbardziej typowo kapitalistyczne; choćby nawet odznaczała się zarówno poprawnością metodologiczną, jak i zgodnością z faktami, przypominać będzie „Hamleta”, w którym brak postaci księcia Danii.

Rozdział XII **Kruszące się mury**

1. Zanik funkcji przedsiębiorcy

Omawiając teorię zanikających możliwości inwestycyjnych, zastrzegłem się, że można sobie wyobrazić sytuację, kiedy ludzkie potrzeby ekonomiczne zostaną pewnego dnia tak całkowicie zaspokojone, że niewiele pozostanie motywacji do dalszych wysiłków produkcyjnych. Nie ulega kwestii, że taki stan nasycenia jest jeszcze bardzo odległy, nawet jeżeli będziemy się poruszać tylko w obrębie znanych dziś potrzeb; jeżeli zaś uwzględnimy fakt, że w miarę wzrostu poziomu życia potrzeby te będą się automatycznie zwiększać oraz pojawią się – lub zostaną stworzone – nowe, takie nasycenie staje się umykającym wiecznie celem, zwłaszcza gdy do dóbr konsumpcyjnych dołączymy czas wolny. Mimo to jednak zastanówmy się przez chwilę choćby nad tą możliwością, zakładając, jeszcze bardziej nierealistycznie, że metody produkcji osiągnęły taki stan wydoskonalenia, iż dalsza ich poprawa nie jest już możliwa.

Rezultatem tego będzie stan mniej lub bardziej stacjonarny. Kapitalizm, który z istoty jest procesem ewolucyjnym, ulegnie swoistej atrofii. Przedsiębiorcom nic już nie zostanie do zrobienia. Znajdą się w sytuacji bardzo przypominającej położenie generałów w społeczeństwie, które na trwale zapewniło sobie spokój. Zyski, a wraz z nimi również stopa procentowa, będą się zbliżać do zera. Nastąpi stopniowy zanik warstw burżuazji, utrzymujących się z zysków i z procentów. Zarządzanie przemysłem i handlem stanie się sprawą bieżącej administracji, a osoby

³ Samo zagrożenie atakiem gigantów nie może, w szczególnych środowiskach warunkach kadrowych i warunkach drobnego handlu detalicznego, wybierać swojego zwykłego wpływu dyscyplinującego, albowiem mały człowiek jest zbyt silnie krepowany swoją strukturą kosztów i jakkolwiek zręcznie dawałby sobie radę w pewnych nieprzekraczalnych granicach, nigdy nie będzie w stanie przystosować się do metod konkurentów, których stać na sprzedaż po cenie, po jakiej on dokonuje swoich zakupów.

trudniące się tym nabiorą w sposób nieuniknionych cech biurokratów. Niemal automatycznie powoła to do życia socjalizm, bardzo trzeźwego typu. Zasoby ludzkiej energii będą odpływać z działalności gospodarczej. Inne sprawy nie związane z gospodarką będą przyciągać umysły i zapewniać przygodę.

W dającej się obliczyć przyszłości wizja ta nie ma żadnego znaczenia. Istotniejsze jest to, że wiele skutków dla struktury społecznej i dla organizacji procesu produkcji, których możemy oczekiwać od prawie pełnego zaspokojenia potrzeb bądź też od absolutnej doskonałości technicznej, wystąpić może w trakcie rozwoju zmierzającego do takiego stanu, rozwoju, którego elementy możemy ujrzyć zupełnie wyraźnie już dziś. Sam postęp można zmechanizować, podobnie jak zarządzanie gospodarką stacjonarną, i ta mechanizacja postępu może wyrzucić na przedsiębiorczość na społeczeństwo kapitalistyczne wpływ porównywalny z ustaniem postępu gospodarczego. Żeby to sobie uzmysłowić, wystarczy tylko powtórzyć dwie sprawy: po pierwsze, na czym polega funkcja przedsiębiorczości, i po drugie, co to oznacza dla społeczeństwa burżuazyjnego i przetrwania kapitalistycznego porządku.

Przekonaliśmy się, że funkcja przedsiębiorcy polega na reformowaniu lub rewolucjonizowaniu wzorca produkcji poprzez wykorzystanie nowych pomysłów czy – ogólnie mówiąc – nie rozpoznanej dotąd technicznej możliwości produkcji nowego towaru lub wytwarzania znanego dotąd towaru za pomocą nowych metod, poprzez udostępnienie nowych źródeł podaży surowców lub nowych rynków zbytu dla wytwarzanej produkcji, poprzez zmiany organizacyjne w przemyśle itd. Budowa kolei w początkowych etapach rozwoju, wytwarzanie energii elektrycznej przed pierwszą wojną światową, para i stal, produkcja samochodów, podboje kolonialne – są to wszystko spektakularne przykłady pewnej szerokiej klasy, obejmującej również niezliczone skromniejsze przypadki, jak wprowadzenie z powodzeniem szczególnego rodzaju kiełbasy czy szczoteczki do zębów. Ten rodzaj działalności jest głównym czynnikiem sprawczym powtarzających się fal „prosperity”, które rewolucjonizują organizm gospodarki, i nawracających „recesji”, wywoływanych wpływem nowych produktów i metod, zakłócających dotychczasową równowagę. Podejmowanie takich nowych spraw nie jest łatwe i stanowi istotną, wyróżniającą się funkcję ekonomiczną, po pierwsze dlatego, że wykraczają one poza rutynowe zadania, zrozumiałe dla wszystkich, a po drugie dlatego, że środowisko stawia tym zmianom opór, przybierający najrozmaitsze formy sięgające – w zależności od warunków społecznych – od prostej odmowy sfinansowania lub nabycia nowej rzeczy aż do fizycznego ataku na

człowieka, który podejmuje wytwarzanie takiej rzeczy. Pewne działanie poza obszarem wyznaczonym tradycją i doświadczeniem i przełamywanie wspomnianego oporu wymaga przymiotów, w jakie wyposażona jest jedynie niewielka część społeczeństwa; określają one zarówno typ przedsiębiorcy, jak i funkcję przedsiębiorcy. Funkcja ta zasadniczo nie sprowadza się ani do dokonywania jakichkolwiek odkryć czy wynalazków ani też do tworzenia warunków, które wykorzystuje przedsiębiorstwo. Nie, funkcja przedsiębiorcy polega na wprowadzeniu tych pomysłów w życie.

Właśnie owa funkcja społeczna już dziś zaczyna tracić znaczenie i będzie musiała tracić je nadal w przyszłości w coraz szybszym tempie, nawet gdyby sam proces ekonomiczny, którego motorem jest przedsiębiorczość, rozwijał się dalej bez ograniczeń. Z jednej strony bowiem znacznie łatwiej jest teraz, niż to było w przeszłości, robić rzeczy wybiegające poza utarte koleje – sama innowacja zostaje sprowadzona do rutyny. Postęp techniczny w coraz większej mierze jest sprawą zespołów odpowiednio wyszkolonych specjalistów, którzy dają produkt, jakiego się od nich wymaga, i zapewniają jego funkcjonowanie w możliwy do przewidzenia sposób. Coraz szybciej zanika romantyka niegdysiejszych przygód handlowych, ponieważ wiele rzeczy, które kiedyś musiały się ukazać wynalazcy w przebłysku geniuszu, można dzisiaj dokładnie obliczyć.

Z drugiej strony, osobowość i siła woli z konieczności odgrywają mniejszą rolę w środowisku, które przywykło do zmian gospodarczych (najlepszym ich przykładem jest nieustanny strumień nowych dóbr konsumpcyjnych i produkcyjnych) i które zamiast stawić tym zmianom opór przyjmuje je jako rzecz najzupełniej oczywistą. Nie należy oczekiwać, by opór ze strony interesów zagrożonych przez innowacje w procesie produkcyjnym miał ustać, dopóki istnieje będzie kapitalistyczny porządek. Jest on na przykład poważną przeszkodą na drodze do masowej produkcji tanich domów mieszkalnych, która zakłada radykalną mechanizację i całkowite wyeliminowanie nieefektywnych metod pracy na placu budowy. Wszelki jednak inny opór wobec nowych rzeczy, przejawiany jest tylko dlatego właśnie, że są one nowe, właściwie już zaniknął niemal całkowicie.

Tak więc postęp gospodarczy staje się coraz bardziej bezosobowy i zautomatyzowany. Biuro i praca zespołowa coraz bardziej zastępują działania indywidualne. Również i w tym przypadku odwołanie się do analogii wojskowej pozwoli lepiej ukazać istotę sprawy.

Dawniej, mniej więcej do czasów wojen napoleońskich, dowodzenie oznaczało przywództwo, a sukces był równoznaczny z osobistym sukcesem dowódcy, któremu przypadały

w udziale odpowiednie „zyski” w kategoriach prestiżu społecznego. Technika wojenna i struktura armii były takie, że indywidualne decyzje i wola dokonań, jaką wykazywał przywódca – choćby nawet przybierały postać wystąpienia na paradnym rumaku – były zasadniczymi elementami zarówno w sytuacjach strategicznych jak i taktycznych. Obecność Napoleona na polu bitwy była – i musiała być – istotnym czynnikiem siły bojowej jego wojsk. To jednak należy już do przeszłości. Zracjonalizowana i wysoko wyspecjalizowana praca biurowa ostatecznie wymaże osobowość, a wykalkulowany wynik – „wizję”. Dowódca nie ma już możliwości rzucania się osobiście w wir walki. Staje się po prostu jeszcze jednym pracownikiem biurowym – i to takim, którego często wcale nietrudno zastąpić kimś innym.

Sięgnijmy do jeszcze innej analogii zaczerpniętej z wojskowości. Wojowanie w średniowieczu było sprawą bardzo osobistą. Zakuci w zbroje rycerze trudnili się sztuką wymagającą szkolenia przez całe życie, każdy reprezentował indywidualny zespół przymiotów rycerskich: zręczności i dzielności. Nietrudno zrozumieć, dlaczego to rzemiosło stało się podstawą klasy społecznej w najpełniejszym i najbogatszym znaczeniu tego określenia. Zmiany społeczne i przemiany w technice naruszyły jednak i w końcu całkowicie zniszczyły zarówno funkcję, jak i pozycję tej klasy. Nie oznacza to zaniku wojen. Wojowanie stało się po prostu coraz bardziej zmechanizowane – w końcu tak bardzo, iż sukces na polu tej działalności, która stała się dziś zawodem jak każdy inny, nie kojarzy się już z indywidualnymi osiągnięciami wynoszącymi nie tylko jednostkę, ale również całą jej grupę społeczną do trwałej pozycji społecznego przywództwa.

Podobny jednak proces społeczny – w ostatecznej analizie ten sam proces społeczny – zagraża roli, a wraz z nią społecznej pozycji kapitalistycznego przedsiębiorcy. Jego rola, choć pozbawiona tego splendoru, w jaki pływali średniowieczni wojownicy, wielcy czy mali, była również pewną formą indywidualnego przywództwa, działającego poprzez osobistą siłę i osobistą odpowiedzialność za sukces. Jego pozycji, podobnie jak pozycji klas wojowników, zagraża utrata znaczenia tej funkcji w procesie społecznym, zarówno wtedy, gdy związane to jest z ustaniem potrzeb społecznych przez tę funkcję obsługiwanych, jak i wtedy, gdy potrzeby te są zaspokajane innymi, bardziej bezosobowymi metodami.

To z kolei wpływa na pozycję całej warstwy burżuazji. Mimo że przedsiębiorcy niekoniecznie należą do tej warstwy od samego początku i nawet nie są jej typowym elementem, odniesiony sukces wprowadza ich jednak do niej. Tym samym, chociaż przedsiębiorcy jako tacy

nie tworzą klasy społecznej, zostają wchłonięci wraz z rodzinami i krewnymi, przez co klasa ta wzmacnia się i ożywia nieustannie, podczas gdy jednocześnie rodziny, które zrywają swój aktualny związek z „biznesem”, wypadają zeń po jednym czy dwóch pokoleniach. Pośrodku sytuuje się masa, którą nazywamy przemysłowcami, kupcami, finansistami i bankierami; są oni gdzieś po drodze pomiędzy przedsiębiorczością jako podejmowaniem ryzyka i zwykłą bieżącą administracją sprawowaną na odziedziczonym obszarze. Zyski, z których żyje ta klasa, są wytwarzane przez sukces tego mniej lub bardziej aktywnego sektora (może on rzeczywiście, jak uczy doświadczenie tego kraju, stanowić nawet ponad 90% warstwy burżuazji) i jednostek, które powodzenie w interesach wynosi do tej klasy. Na tym opiera się społeczną pozycją tej klasy. Dlatego też w sensie ekonomicznym i socjologicznym, bezpośrednio i pośrednio, burżuazja zależy od przedsiębiorcy i jako klasa żyje i umiera wraz z nim, chociaż spokojnie można się liczyć z krótszym lub dłuższym okresem przejściowym, w którym nie będzie ona w stanie ani żyć, ani umrzeć. Podobnie rzecz się miała z cywilizacją feudalną.

Spróbujmy podsumować tę część naszej argumentacji: jeżeli ewolucja kapitalizmu – „postęp” – ustanie albo też stanie się zupełnie automatyczna, to ekonomiczna podstawa burżuazji przemysłowej zostanie w końcu zredukowana do płac, jakie są wypłacane wykonawcom bieżącej pracy administracyjnej, z wyjątkiem pewnych pozostałości *quasi-renty* i zysku monopolowego, które – jak można oczekiwać – potrwają jeszcze jakiś czas. Przedsiębiorstwo kapitalistyczne siłą samych swych osiągnięć działa na rzecz automatyzacji postępu, a zatem można wnosić, że w tendencji czyni samo siebie zbędnym, przygotowując swój rozpad pod ciężarem własnego sukcesu. Doskonale zbiurokratyzowana, olbrzymia jednostka przemysłowa nie tylko wypiera małe i średnie firmy i „wywłaszcza” ich właścicieli, ale w końcu wypiera przedsiębiorcę i wywłaszcza burżuazję jako klasę, która w rezultacie traci nie tylko swój dochód, ale również – i to jest o niebo ważniejsze – swoją funkcję. Prawdziwymi dyrygentami socjalizmu nie byli intelektualiści czy agitatorzy, którzy go ogłosili, lecz Vanderbiltowie, Carnegie czy Rockefellerowie. Konstatacja taka może z różnych przyczyn być nie w smak socjalistom marksistowskim, nie mówiąc już o socjalistach bardziej popularnej (Marks powiedziałby – wulgarnej) odmiany. Co się jednak tyczy prognozy, nie różni się ona od ich przepowiedni.

[...]

3. Zniszczenie ram instytucjonalnych społeczeństwa kapitalistycznego

Kończymy naszą dygresję bogatsi o szereg złowieszczych faktów. Prawie, chociaż niezupełnie, wystarczają one, by uzasadnić naszą następną tezę: proces kapitalistyczny w sposób bardzo podobny do tego, w jaki zburzył ramy instytucjonalne społeczeństwa feudalnego, podważa również własną podstawę instytucjonalną.

Powyżej wskazaliśmy już, że sam sukces przedsiębiorstwa kapitalistycznego w sposób paradoksalny osłabia prestiż lub wagę społeczną klasy, która jest z nim najbardziej związana, i że olbrzymie jednostki gospodarcze działają na rzecz wyparcia burżuazji z funkcji, którym zawdzięcza ona owe społeczne znaczenie. Nietrudno dostrzec towarzyszącą temu zmianę znaczenia oraz idącą z tym w parze utratę żywotności instytucji świata burżuazyjnego i jego typowych postaw.

Z jednej strony, proces kapitalistyczny nieuchronnie godzi w ekonomiczne podstawy egzystencji drobnego producenta czy handlowca. W taki sam sposób, w jaki potraktował on warstwy przedkapitalistyczne – i to poprzez ten sam mechanizm konkurencji – podcina on niższe warstwy przemysłu kapitalistycznego. W tym punkcie można Marksowi przyznać rację. Prawdą jest, że fakty koncentracji w przemyśle nie bardzo stosują się do idei, które w tym zakresie wpajano opinii publicznej (zob. rozdział XIX). Proces nie zaszedł aż tak daleko i nie jest aż tak bardzo pozbawiony zahamowań i tendencji kompensacyjnych, jakby można było zrozumieć z wielu popularnych prezentacji tematu. W szczególności, wielkie przedsiębiorstwo nie tylko unicestwia małe firmy, ale również w pewnej mierze stwarza dla takich firm nowe możliwości rozwoju w produkcji, a zwłaszcza w handlu. Również w przypadku chłopów i farmerów świat kapitalistyczny w końcu wykazał swoją nie tylko wolę, ale i zdolność do prowadzenia kosztownej, ale w sumie skutecznej polityki ochronnej. Na długą metę wszelako fakty, wobec których stajemy, a także ich skutki nie powinny budzić poważniejszych wątpliwości. Prócz tego poza rolnictwem burżuazja wykazała jedynie bardzo nikłą świadomość problemu czy jego znaczenia dla przetrwania kapitalistycznego porządku. Zyski, jakie ma przynieść racjonalizacja organizacji produkcji, a zwłaszcza obniżenie kosztów mozolnej drogi towarów od fabryki do ostatecznego konsumenta, są tak wielkie, że umysł typowego biznesmena nie jest im się w stanie oprzeć.

[...]

Z drugiej strony, proces kapitalistyczny godzi również we własne ramy instytucjonalne (pozostańmy jeszcze przy wyobrażeniu sobie „własności” i „swobody zawierania umów” jako *partes pro toto*) w polu objętym przez wielkie jednostki.

Jeżeli wyłączyć przypadki, zresztą nadal o spornym znaczeniu, w których właścicielem korporacji jest praktycznie jednostka lub jedna rodzina, to postać właściciela, a wraz z nią specyficzny interes właściciela, praktycznie zanika. Są tylko najemni dyrektorzy, najemni dyrektorzy, najemni kierownicy i ich zastępcy czy kierownicy niższego szczebla. Są też wielcy akcjonariusze. Wreszcie – są także drobni akcjonariusze. Pierwsza grupa ma skłonność do przyjmowania postaw właściwych pracownikom najemnym i rzadko – jeżeli w ogóle – utożsamia się z interesami akcjonariuszy nawet w najkorzystniejszych przypadkach, np. gdy utożsamia się z interesami koncernu jako takiego. Drugą grupę, nawet jeśli uważa ona swój związek z koncernem za trwałą i nawet jeśli faktycznie zachowuje się w sposób, jaki teoria finansów przypisuje akcjonariuszom, dzieli jeden stopień od funkcji i postaw właściciela. Co się zaś tyczy trzeciej grupy, drobni akcjonariusze często niezbyt się przejmują tym, co dla większości z nich jest tylko mało ważnym źródłem dochodu; czy się przejmują faktycznie, czy nie, rzadko kiedy zaprzatają sobie tym głowę, chyba że osobiście czy przez swoich przedstawicieli wezmą się za działania, które mogą być dla nich nieprzyjemne. Często są oni niewłaściwie wykorzystywani a jeszcze częściej sądzą, że się ich źle traktuje, w związku z czym niemalże regularnie popadają w postawę wrogą swoim korporacjom, wrogą całemu wielkiemu biznesowi, a także zwłaszcza w gorszych czasach, systemowi kapitalistycznemu jako takiemu. W żadnej z tych trzech grup nie ma elementu, który bezwarunkowo przybrałby postawę charakterystyczną dla tego dziwaczного zjawiska, tak pełnego znaczenia i tak szybko przemijającego, obejmowanego terminem „własność”.

Swoboda zawierania umów jest w podobnej sytuacji. Wtedy, kiedy żyła ona pełnią życia, oznaczała, że poszczególne umowy regulowane były przez indywidualny wybór pomiędzy nieokreśloną liczbą możliwości. Stereotypowa, pozbawiona cech indywidualnych, bezosobowa i biurokratyzowana umowa, z jaką mamy dziś do czynienia (charakterystyka tam ma szersze zastosowanie, lecz *a potiori* możemy zastosować ją do umowy o pracę), zapewniająca jedynie ograniczoną swobodę wyboru i najczęściej sprowadzającą się do formuły *take it or leave it*, nie ma żadnego z dawnych cech, z których najważniejsze zostały wykluczone w olbrzymich koncernach wchodzących w stosunki z innym wielkimi koncernami lub bezosobowymi masami

robotników czy konsumentów. Próżnię wypełnia bujny wzrost nowych struktur prawnych; chwila zastanowienia wystarczy, by zrozumieć, że nie może być inaczej.

Tak więc proces kapitalistyczny odsuwa na drugi plan wszelkie te instytucje, a zwłaszcza instytucje własności i swobodnego zawierania umów, które wyrażały potrzeby i sposoby naprawdę „prywatnej” działalności gospodarczej. Tam, gdzie ich jeszcze nie zlikwidował, tak jak to uczynił ze swobodą zawierania umów na rynku pracy, osiąga ten sam cel poprzez zmianę względnej wagi istniejących form prawnych (form prawnych odnoszących się do działalności prowadzonej w ramach korporacji w odróżnieniu od form związanych ze spółką lub firmą jednoosobową) albo poprzez zmianę ich treści czy znaczenia. Proces kapitalistyczny, zastępując ściany fabryki i maszyny zamontowane w ich obrębie zwykłym pakietem akcji, odbiera życie idei własności. Rozluźnia uścisk, niegdyś tak mocny – w sensie zapisanego prawa i faktycznej możliwości robienia tego, co się komuś żywnie podoba; również w tym sensie, że posiadacz tytułu własności traci wolę walki – ekonomicznie, fizycznie, psychicznie – o „swoją” fabrykę i o kontrolę nad nią, aż do – jeśli taka potrzeba zajdzie – śmierci w boju u jej bram. Fakt, że ułatwia się gdzieś to, co możemy określić jako materialną substancję własności – jej widoczna, dotykalna realność – wpływa na postawę nie tylko właścicieli, ale również robotników i w ogóle społeczeństwa. Własność zdematerializowana, wyzbyta swoich funkcji i „zaoczna” nie wywiera wrażenia i nie wymaga moralnej dyscypliny, jakiej wymagała „bezpośrednia” forma własności. W końcu nie stanie już *nikogo*, kto troszczyłby się o nią – czy to w ramach wielkich koncernów, czy poza nimi.

Rozdział XIV

Rozkład

1. W obliczu rosnącej wrogości środowiska i zrodzonej z niej praktyki legislacyjnej, administracyjnej i prawnej przedsiębiorcy i kapitaliści – w istocie rzeczy cała warstwa, która akceptuje burżuazyjny model życia – w końcu przestaną funkcjonować. Ich standardowe cele staną się raptem nieosiągalne, ich wysiłki – daremne. Najwspanialszy z tych celów burżuazji – założenie dynastii przemysłowej – w większości krajów już stał się nieosiągalny, a nawet znacznie skromniejsze cele jest tak trudno osiągnąć, że mogą być one uznane za niewarte walki, w miarę jak upowszechnia się przekonanie o trwałości tych warunków.

[...]

Ten sam zatem proces ekonomiczny, który podkopuje pozycję burżuazji, osłabiając znaczenie funkcji przedsiębiorców i kapitalistów, krusząc ochronne warstwy i instytucje, tworząc atmosferę wrogości, powoduje również rozkład od wewnątrz sił napędowych kapitalizmu. Nic innego nie pokazuje tak dobrze, że porządek kapitalistyczny nie tylko opiera się na podporach wykonanych z pozakapitalistycznego budulca, lecz również czerpie energię z pozakapitalistycznych wzorców zachowań, które jednocześnie musi wreszcie kiedyś zniszczyć.

To, do czego doszliśmy, zostało już – choć z innego punktu wyjścia i przy niedostatecznym, jak sądzę, uzasadnieniu – odkryte przed nami, i to po wielokroć; w samym systemie kapitalistycznym tkwi tendencja do samozniszczenia, która na wcześniejszych etapach może się wyrazić jako skłonność do opóźniania postępu.

Nie będę tu powtarzał, jak na wynik ten składają się czynniki obiektywne i subiektywne ekonomiczne i pozaekonomiczne, nakładające się na siebie i nawzajem się wzmacniające. Nie będę tu również pokazywał (powinno to już teraz być oczywiste, a będzie jeszcze bardziej w następnych rozdziałach), że owe czynniki są odpowiedzialne nie tylko za zniszczenie cywilizacji kapitalistycznej, ale również za powstanie cywilizacji socjalistycznej. Wszystkie one jasno ukazują kierunek ewolucji. Proces kapitalistyczny nie tylko niszczy swe własne ramy instytucjonalne, ale również tworzy warunki dla innych ram. Mimo wszystko zniszczenie czy destrukcja może nie być tu odpowiednim określeniem. Być może powinienem mówić o transformacji. Nie jest przecież po prostu tak, że proces ten pozostawia lukę, którą wypełnia twór następny o obojętne jakim kształcie; rzeczy i dusze zostają przekształcone w taki sposób, iż w coraz większej mierze ulegają socjalistycznej formie bytowania. Usuwanie kolejnych podpór utrzymujących kapitalistyczną konstrukcję sprawia, że niemożliwość planu socjalistycznego coraz bardziej zanika. Pod obu względami *wizja* Marksa była słuszna. Możemy się z nim również zgodzić, wiążąc szczególną transformację społeczną, która dokonuje się na naszych oczach, postępem ekonomicznym jako jej główną siłą napędową. Jednocześnie, o ile nasza analiza jest poprawna, nie potwierdza ona pewnych sądów o drugorzędym znaczeniu, niezależnie od tego, jak zasadniczą rolę mogły one odgrywać w ramach socjalistycznego *credo*. W ostatecznym rachunku wcale nie ma takiej znowu wielkiej różnicy między powiedzeniem, że upadek kapitalizmu jest spowodowany jego sukcesem, a stwierdzeniem, że przyczyną jest jego fiasko.

Nasza odpowiedź na pytanie, które uczyniliśmy tytułem tej części, nastęrcza jednak znacznie więcej problemów, niż ich rozwiązuje. Z punktu widzenia dalszej analizy zawartej w tej książce czytelnik powinien pamiętać o następujących sprawach:

Po pierwsze, dotąd nie wiemy niczego o typie socjalizmu, który być może niesie przyszłość. Dla Marka i większości jego wyznawców – jest to na pewno jeden z najpoważniejszych niedostatków doktryny – socjalizm oznaczał określoną sprawę. Wszelako owa określoność naprawdę nie wykracza poza nacjonalizację przemysłu, a przecież można sobie wyobrazić nieskończoną różnorodność możliwości ekonomicznych i kulturalnych dających się z nią pogodzić.

Po drugie, jak dotąd nic nam nie wiadomo o konkretnym sposobie, w jaki socjalizm miałby się pojawić, chyba tylko to, że gama możliwych dróg może być bardzo szeroka, sięgając od stopniowej biurokratyzacji do najbardziej malowniczej rewolucji. Ściśle biorąc, nie wiemy nawet, czy nadejście socjalizmu będzie zmianą trwałą. Powtórzmy: postrzeganie tendencji i wyobrażenie sobie celu, do którego ona prowadzi, to jedno, a prognoza, która zakłada faktyczne tego celu osiągnięcie i powstanie w rezultacie stanu, który będzie zdolny do istnienia (a co dopiero mówić – stanu trwałego), to sprawa zupełnie inna. Zanim ludzkość zapędzi się w lochy socjalizmu (albo – jak kto chce – zanim będzie się pławić w rajskim jego blasku), może z powodzeniem spopielić się w okropnościach (czy chwale) wojen imperialistycznych.

Po trzecie, choć wszędzie można dostrzec różne składowe tendencje, którą próbowaliśmy tu opisać, nigdzie jednak nie wystąpiły one w całej pełni. W różnych krajach stopień zawansowania procesu jest rozmaity, w żadnym jednak sprawy nie zaszły aż tak daleko, byśmy mogli określić z dostateczną dozą pewności, jak daleko konkretnie mogą zajść, albo orzec, że „podstawowa tendencja” jest już tak silna, iż trudno oczekiwać czegoś wykraczającego poza okresowe nawroty. Integracja przemysłowa nie została jeszcze bynajmniej zakończona. Nadal głównym czynnikiem w każdej sytuacji gospodarczej jest konkurencja, zarówno faktyczna, jak i potencjalna. Przedsiębiorstwo nadal jest aktywne, a przywództwo grupy burżuazji nadal jest główną siłą napędową procesu ekonomicznego. Klasa średnia nadal dysponuje władzą polityczną. Burżuazyjne normy i burżuazyjne motywacje, choć coraz bardziej nadwerężone, są jednak ciągle żywe. Przetrawanie tradycji – oraz rodzinna własność kontrolnego pakietu akcji – powoduje, iż nadal wielu dyrektorów zachowuje się jak dawniejsi właściciele będący jednocześnie menedżerami. Nie umarła jeszcze burżuazyjna rodzina; faktycznie, trzyma się ona

przy życiu tak nieustępliwie, że żaden odpowiedzialny polityk nie odważył się jej tknąć za pomocą jakichkolwiek metod wykraczających poza podatki. Z punktu widzenia praktyki jak również dla celów prognozowania krótkookresowego (a w tych zastosowaniach okres stulecia jest „perspektywą krótkookresową”⁴) cały ten zespół powierzchniowych objawów jest być może ważniejszy niż tendencja prowadząca do odmiennej cywilizacji, która powoli przebija się w głębszych warstwach.

⁴ Dlatego właśnie fakty i argumenty zaprezentowane w rozdziale niniejszym i w dwóch poprzednich nie dewalują bynajmniej ewolucji. Lata trzydzieste mogą z powodzeniem okazać się ostatnim tchnieniem kapitalizmu – obecna wojna oczywiście zwiększa prawdopodobieństwo potwierdzenia tej hipotezy. Może być jednak inaczej. W każdym razie nie ma powodów czysto ekonomicznych dla których kapitalizm miałby nie przeżyć kolejnego okresu pomyślnego rozwoju, i to właśnie zamierzałem wykazać.