

ANDREA FUMAGALLI, STEFANO LUCARELLI

Dochód podstawowy a wydajność w kapitalizmie kognitywnym

W niniejszym artykule dochód podstawowy (DP) nie będzie rozważany jako środek podnoszenia standardów życia czy społecznego *dobrostanu*. Zostanie raczej zaprezentowany jako niezbędna strukturalna polityka zmierzająca do osiągnięcia zdrowszego i bardziej sprawiedliwego kompromisu między kapitałem a pracą. Przyjmując podejście francuskiej szkoły regulacji, utrzymujemy, że taki kompromis oparty jest na redystrybucji wzrostów wydajności. Opisywanie dynamiki wydajności pozwala na lepsze zrozumienie głównych cech rozwoju współczesnego kapitalizmu. Rozwijając naszą argumentację, koncentrujemy się na transformacji społeczno-gospodarczej, która w obrębie krajów Zachodu wykroczyła poza paradygmat fordystyczny i proponujemy, aby ten nowy system gospodarczy nazywać „kapitalizmem kognitywnym”. Twierdzimy również, że DP może być postrzegany jako realizowalny element polityki gospodarczej zdolny do przeciwstawienia się niestabilności stworzonej przez obecne formy akumulacji, gdyż jest on w stanie zwiększyć wydajność poprzez procesy sieciowe i procesy uczenia się.

Słowa kluczowe: dochód podstawowy, wydajność, kapitalizm kognitywny, kryzys, szkoła regulacji, postfordyzm, wiedza

Wprowadzenie

W ostatnich latach wielu badaczy odnotowało fakt, że w społeczeństwach rozwiniętej formy kapitalizmu nieustannie zwiększa się polaryzacja dochodu¹. Tego rodzaju rozwarstwienie jest bezpośrednią konsekwencją pojawienia się nowego paradygmatu akumulacji, który w ostatnim czasie kilku badaczy określiło mianem *kapitalizmu kognitywnego* (Fumagalli 2000; Vercellone 2003, 2006). Celem niniejszego artykułu jest udowodnienie, że *dochód podstawowy* (DP) nie jest propozycją utopijną, ale raczej interwencją ekonomiczną, która wydaje się niezbędna, aby radzić sobie z niespotykanym do tej pory uelastycznieniem rynku pracy, jakiego wymaga postfordystyczny paradygmat akumulacji. Będziemy zatem twierdzić, że nie należy rozważać DP jako sposobu na jednoczesne podniesienie standardów życiowych i społecznego dobrostanu (*well-being*); uważamy raczej, że powinien być on postrzegany jako niezbędny element strategii strukturalnej ukierunkowanej na osiągnięcie zdrowszego porządku społecznego, przekładającego się na bardziej zrównoważoną postać kompromisu między pracą a kapitałem niż ten, który charakteryzował zarówno przeszły, jak i obecny paradygmat akumulacji. Mając to na uwadze, pokażemy, że wprowadzenie DP razem z prawnym obywatelstwem (*juridical citizenship*) znacząco wpłynęłoby na ekonomiczny oraz społeczny status obywateli oraz pozwoliłoby im na korzystanie w pełni z ich praw obywatelskich.

Jak sugerował John Marangos (2006), DP powinien zostać zdefiniowany jako zabezpieczenie dochodu na poziomie wystarczającym do godnego życia (*basic-liveable income guarantee*). Twierdzimy jednak, że przyzwoity poziom życia jest wynikiem kompromisu zawieranego na linii praca-kapitał. Przyjmując podejście prezentowane przez francuską szkołę regulacji utrzymujemy, że tego rodzaju kompromis oparty jest na redystrybucji zysków pochodzących ze wzrostu wydajności (*productivity gains*) (Aglietta 1979; Lipietz 1986; Boyer 2004a, 2004b). W związku z tym, podchodzimy do problemów związanych z oceną standardów życiowych oraz społecznego dobrostanu łącząc te kwestie z ich źródłami, to znaczy ze wzrostami wydajności (*productivity growth*). Jako że jesteśmy przekonani, iż opis dynamiki procesów wytwórczych pozwoli na lepsze zrozumienie głównych cech współczesnej produkcji kapitalistycznej, przedstawiamy teoretyczną ramę *kapitalizmu kognitywnego* (KK). Kładziemy w ten sposób szczególny nacisk na rolę, jaką dynamiczne

1 Źródło: A. Fumagalli, S. Lucarelli, *Il reddito di base, produttività e capitalismo cognitivo*. Dziękujemy autorom za manuskrypt i pozwolenie na tłumaczenie.

...*dochód podstawowy* (DP) nie jest propozycją utopijną, ale raczej interwencją ekonomiczną, która wydaje się niezbędna, aby radzić sobie z niespotykanym do tej pory uelastycznieniem rynku pracy, jakiego wymaga postfordystyczny paradygmat akumulacji.

gospodarki skali (*dynamic economies of scale*) w połączeniu z technologią informacyjną i procesem wytwórstwa wiedzy odgrywają w obszarach charakteryzujących się szeroką obecnością działań prowadzonych w zakresie materialnych i niematerialnych przemysłów i usług.

Literatura dotycząca dochodu podstawowego

Zarówno definicje DP, jak również preferowane sposoby jego dystrybucji różnią się istotnie w zależności od tego, jakiego rodzaju szkoła za nimi stoi: klasyczna liberalna, socjaldemokratyczna czy radykalna.

- *Podejście klasycznie liberalne* opiera się przede wszystkim na idei „negatywnego podatku dochodowego”. Według tego modelu funkcje państwa powinny zostać ograniczone do minimum. Ujmując to w kategoriach praktycznych, musielibyśmy stwierdzić, że polityka redystrybucyjna powinna być wprowadzana w sposób automatyczny i uwzględniać negatywny podatek progresywny. Wszyscy ci, którzy znajdują się poniżej względnego progu ubóstwa, nie powinni płacić podatków, a państwo powinno interweniować wypłacając odpowiednie środki niezbędne dla osiągnięcia przez każdą osobę tego progu. Wszyscy muszą płacić za dostęp do usług publicznych (szkół, opieki zdrowotnej itd.), a wyjątek stanowią systemy sprawiedliwości i obrony. W rzeczywistości zakłada to rozmontowanie systemu opieki społecznej (Friedman 1968).
- Punktem wyjścia podejścia *socjaldemokratycznego* jest uznanie zarówno porażki współczesnych systemów opieki społecznej, jak również faktu, że procesy uelastyczniania zatrudnienia zakładają istnienie tak zwanych *pracujących ubogich*. W obliczu tego faktu niezbędne staje się zapewnienie ciągłości dochodu osobom zawsze wtedy, gdy nie są one w stanie sprzedać swojej siły roboczej lub uzyskiwany przez nie dochód z pracy jest zbyt niski. W tym wypadku zamiast o powszechnym DP powinniśmy mówić raczej o dochodzie gwarantowanym, przeznaczonym wyłącznie dla osób *ubogich*, które nie mają żadnego innego źródła przychodu. Tego rodzaju redystrybucja jest niezależna od jakiegokolwiek podejmowanej aktywności, nie wymaga również żadnej kompensaty po stronie tych, którzy go utrzymują, oraz trwa dopóty, dopóki jego odbiorca znajduje się poniżej progu ubóstwa. Z definicji jest to bezwarunkowy, jednak niepowszechny instrument interwencji ekonomicznej. Jego delikatniejsza wersja bywa

zwykle nazywana „płacą gwarantowaną” (Delors Commission 1993; Supiot Report 1998). W odróżnieniu od dochodu gwarantowanego jest ona zapewniana przez ograniczony okres tym, którzy są akurat bezrobotni, chociaż dzieje się to nadal w sposób bezwarunkowy.

- Trzecie, bardziej *radykałne*, podejście oparte jest na idei, że dochód osoby powinien być powszechny, bezwarunkowy i nieograniczony czasowo. Tego rodzaju nastawienie jest zapleczem badań rozwijanych przez BIEN (Basic Income Earth Network) w Europie oraz przez USBIG (United States Basic Income Guarantee) w Ameryce Północnej. Najbardziej wpływowym badaczem reprezentującym ten nurt myślenia jest Philippe Van Parijs (1992, 1996, 2000, 2004). Perspektywa ta uzupełnia uzasadnienie społeczne i etyczne o kwestie ekonomiczne związane ze społeczną równością oraz możliwością cieszenia się pełnią praw obywatelskich.

W oparciu o ten ostatni korpus literatury definiujemy „dochód podstawowy” (DP) jako propozycję powszechnej i bezwarunkowej interwencji ekonomicznej. Nie będzie ona nikogo dyskryminować. DP byłby zatem stabilnym i ciągłym zasiłkiem, niezależnym od rzeczywistej aktywności pracowniczej, zapewniającym każdemu członkowi danej wspólnoty godny poziom życia. Co więcej, staramy się pokazać, że wprowadzenie powszechnego DP jest godne rozważenia w kontekście poszukiwania realistycznej polityki redystrybucji, zdolnej do poradzenia sobie z wyzwaniami stawianymi przez nowy paradygmat elastycznej akumulacji (Gorz 1997; Fumagalli 2000).

Literatura, na którą się powołujemy, oferuje również ograniczony zakres badań empirycznych pokazujących wpływ DP na produkcję oraz zatrudnienie. Większość z tych analiz mierzy się raczej z polem badań etycznych oraz nauk politycznych aniżeli z ekonomią. Dodatkowo, rozmaici badacze przeanalizowali zakres, w jakim DP może być uważany za oręż w walce z ubóstwem, jak również rozważyli problemy związane z jego wdrożeniem, szczególnie w odniesieniu do struktury podatkowej (Atkinson 1995a, 1995b; Atkinson i Morgensen 1993) oraz rynku pracy (Bowles 1992; Van der Linden 1987; Kesenne 1993; Groot 1999; Serati 2001). Bowles sugeruje, że DP nie powinien być ustanawiany powyżej progu ubóstwa. Van der Linden, Kesenne oraz Groot wnioskuje, że DP, zastępując istniejący uprzednio zasiłek dla bezrobotnych, mógłby tworzyć efekt wypierania (*crowding out effect*) na rynku pracy, jeśli zostałby ustanowiony na zbyt wysokim poziomie. Brałoby się to zarówno z istnienia

efektu dochodowego, który redukuje podaż pracy, jak również ze zwiększonej presji fiskalnej. Literatura ta, chociaż zróżnicowana, posiada kilka wspólnych cech: przyjęcie perspektywy keynesowskiej (istnienie bezrobocia); istnienie płac proefektywnościowych (*efficiency wages*) oraz sztywności rynku pracy; niedoskonałość i asymetrię informacji (za wyjątkiem Van der Lindena); oraz zmniejszające się korzyści skali. Ta ostatnia hipoteza jest w tym miejscu najistotniejsza. Dwa główne wnioski z tego nurtu badań są następujące:

1. DP wykazuje, ogólnie rzecz biorąc, pozytywne efekty tylko wtedy, gdy nie jest zbyt wysoki, lub znajduje się trochę poniżej progu względnego ubóstwa; oraz
2. DP zastępuje zasiłki dla bezrobotnych.

Należy przypomnieć, że tego typu wnioski są ważne jedynie, gdy założyc spadające korzyści skali. Jak pokazemy poniżej, zwrot od paradygmatu fordystycznego do KK urzeczywistnił system gospodarczy, w którym maleje rola spadających korzyści skali – na skutek procesów uczenia się oraz wyłonienia się gospodarek sieciowych. W związku z tym, wprowadzenie DP należy analizować z perspektywy odmiennej od tych przyjętych w powyższej literaturze. Zwrot od jednego do drugiego paradygmatu zmienia uzasadnienie, na którym powinno się opierać wprowadzenie DP.

Zwrot od fordyzmu do kapitalizmu kognitywnego

W ciągu dziewiętnastego stulecia przekształcenia technologiczne w połączeniu z organizacyjnymi innowacjami wpłynęły na produkcję dóbr materialnych. Wiodącymi sektorami był sektor tekstylny oraz nowo powstały przemysł stali i żelaza – najwcześniejsze formy mechaniki narzędziowej i dóbr konsumpcyjnych. Okres fordyzmu charakteryzował się zwiększoną mechanizacją, za którą postępowała automatyzacja produkcji, co skutkowało najbardziej spektakularnym wzrostem wydajności, jakiego kiedykolwiek w swojej historii doświadczyła ludzkość. W tym okresie sektory przemysłowe pozwalały na maksymalne wykorzystanie statycznych gospodarek skali. Obejmowało to zarówno przemysł chemiczny, przemysły dóbr trwałych, jak i przemysły samochodowe i elektroniczne. Francuska szkoła regulacji analizowała fordyzm jako jeden z reżimów akumulacji (Aglietta 1979; Boyer 2004a). Ta metoda produkcji z pewnością nie posiadała statusu modelu globalnego. Jej urzeczywistnienie różniło się znacząco pomiędzy państwami Zachodu z uwagi na zróżnicowanie na poziomie instytucji krajowych oraz wpływu szoków

zewewnętrznych. Niemniej jednak w systematyczny sposób określały ją: taylorystyczny, zarządzany za pomocą hierarchicznych procedur podział pracy na odmianę twórczą i manualną (produkcję wykwalifikowaną i niewykwalifikowaną); system akumulacji oparty na redystrybucji zysków z wzrostu wydajności pośród robotników według wzorców gwarantujących zwiększenie efektywnego popytu; masowa produkcja standardowych dóbr trwałych, jak również redystrybucja zapewniana dzięki narzędziom regulacyjnym takim jak społeczne ustawodawstwo, układy zbiorowe pracy oraz państwo dobrobytu.

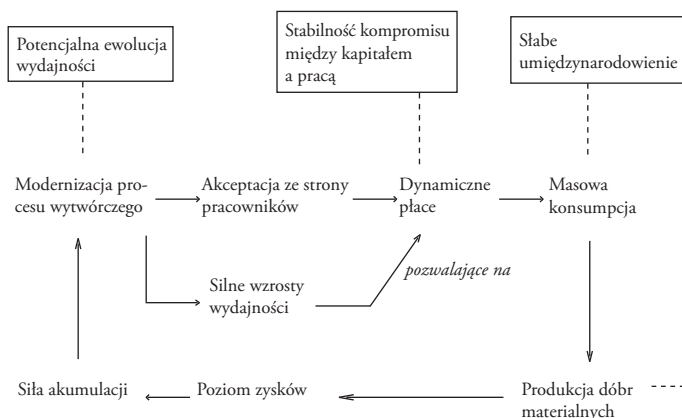
W kontekście fordystycznym rozwój wydajności uzależniony był od ewolucji technik produkcji, napływu inwestycji oraz obecności statycznych gospodarek skali. Napływ inwestycji jest funkcją stopy wzrostu konsumpcji. Stopa ta zależy od poziomu płac, popytu pochodzącego z sektora publicznego oraz eksportu. Płaca realna, powiązana ze wzrostem wydajności, stanowi tutaj najistotniejszą zmienną. W kontekście fordystycznym DP nie mógłby być elementem instytucjonalnych regulacji, ponieważ dałoby się go uzasadnić jedynie w oparciu o kategorie etyczne.

Dynamiczna równowaga między masową produkcją a konsumpcją właściwa fordystycznemu kompromisowi zawieralnemu między kapitałem a pracą gwarantowana była przez wzrost wydajności wynikający z wykorzystywania statycznych gospodarek skali oraz przez wzrost płac realnych, co przedstawiliśmy na rysunku 1 (patrz niżej). Fordystyczna dynamiczna równowaga była częściowo regulowana przez interwencję państwa, tworząc zachęty zarówno dla produkcji, jak i pośredniej oraz bezpośredniej konsumpcji (keynesowskie finansowanie przez deficyt oraz polityka społeczna). W związku z tym wzrost w systemie fordystycznym przypominał działanie silnika dwusuwowego: początkowo prowadziła do niego wydajność, następnie on sam pobudzał produktywność. Jest to wybuchowy proces; jednakże, jeśli dynamika popytu nie odpowiada dynamice produkcji, jest on fundamentalnie nierównoważony (Boyer 2004a).

Podjęcie francuskiej szkoły regulacji rozjaśniło technologiczne i instytucjonalne warunki, które zapewniły fordystyczny efekt spirali: wzrost zatrudnienia, względną stabilizację wahań gospodarczych oraz brak zmniejszenia udziału zysków. Żeby wzrastało zatrudnienie, dynamika popytu (np. konsumpcyjnego, inwestycyjnego i popytu sektora publicznego) powinna być szybsza niż pracooszczędne tendencje wynikające z postępu technicznego. W celu ustabilizowania ścieżki wzrostu, poziom indeksacji płac w odniesieniu do wydajności musi być ograniczony z dwóch stron, ze strony techniki i popytu.

W kontekście fordystycznym DP nie mógłby być elementem instytucjonalnych regulacji, ponieważ dałoby się go uzasadnić jedynie w oparciu o kategorie etyczne.

Rysunek 1. Spirala fordystycznego wzrostu



Źródło: Boyer 2004a.

Dobra dynamika zysku zakłada, że poziom indeksacji płac jest niższy niż limit zależny od parametrów technicznych i tych związanych z popytem.

Wydajność pracy zależy zasadniczo od poziomu intensywności procesów automatyzacji. W rzeczywistości wiedza wcielona jest w maszyny, a nie w pracę (Vercellone 2006), dokonując wzmożeniu Smithiańskiego podziału pracy. W taylorzynie intensywne wykorzystanie maszyn oraz fabryki zapewnia wzrost wydajności. Jednak ponieważ ten przyrost produktywności (powiązany z rosnącym wykorzystaniem zautomatyzowanej maszynarii) możliwy jest jedynie w wyniku odpłatnych działań operatorskich, wydajność pracy jest wprost proporcjonalna do podaży pracy. Zdolność do generowania rosnących dynamicznych korzyści skali jest tym, co odróżnia taylorizm od przedfordystycznego kapitalizmu. Tego rodzaju rosnące korzyści skali wynikają z wykorzystania statycznych gospodarek. W tym miejscu można wyprowadzić prosty wniosek, że wraz ze wzrostem liczby i wielkości fabryk, wydajność danej jednostki pracy, w związku z racjonalizacją napędzanej maszynami pracy, zdaje się odpowiednio rosnąć.

Z historycznego punktu widzenia fordyzm wszedł w fazę kryzysu w latach siedemdziesiątych dwudziestego wieku wraz z rosnącą liczbą konfliktów wywoływanych przez związki zawodowe, nasyceniem rynków dóbr trwałych, rosnącymi cenami surowców (kryzysem naftowym lat siedemdziesiątych) oraz zawieruchą monetarną. Wszystkie te elementy, jak również przejście do płynnego kursu walutowego, określiły nową ramę odniesienia dla procesu restrukturyzacji rynku globalnego. W tych

okolicznościach związek między zwiększaniem wydajności oraz dynamiką płac realnych zaczął się rozpadać, ustępując miejsca dramatycznej polaryzacji w ramach dystrybucji dochodu (zob. rys. 1). Fordystyczny kryzys wymaga odnowionej umowy społecznej, która powinna być oparta na nowym kompromisie między kapitałem a pracą. Innymi słowy, cechy fordystycznego kryzysu sprawiają, że wyłaniają się nowe powody dla wprowadzenia DP.

Ostatnia debata europejska na temat społeczno-gospodarczej transformacji krajów zachodnich cechowała się świadomością kryzysu fordyzmu. Wielu badaczy społecznych wprowadziło względnie proste pojęcie na określenie tej nowej epoki kapitalizmu: postfordyzm. Kategoria ta jest wykorzystywana w wielu obszarach badawczych, takich jak socjologia, ekonomia, nauki polityczne czy studia miejskie:

Kategoria postfordyzmu odnosi się do modelu społecznego, którego sposób produkcji nie jest już zdominowany przez hierarchicznie zorganizowane formy akumulacji czy przez negocjacje dotyczące podziału bogactwa prowadzone przez przedstawicieli zbiorowości oraz nadzorowane przez państwo. Wprost przeciwnie, tak zwany model postfordystyczny określają formy elastycznej akumulacji, które mogą integrować i łączyć wysoce zróżnicowane sposoby, czasy i miejsca produkcji (Zanini i Fadini 2001, 15).

W naszym rozumieniu połączenia między wyzyskiem wiedzy oraz akumulacją nadwyżki lepiej uchwytuje fraza KK. Używamy zatem kategorii postfordyzmu w celu wskazania przejścia od fordyzmu do KK. Centrum procesu akumulacji przesuwają się od towarów materialnych do niematerialnych. Jak zauważył Virno, w obrębie fordystycznej fabryki działalność wytwórcza jest milcząca, a praca wykonywana jest przez niemy łańcuch ludzki:

W postfordystycznej metropolii rzeczywisty proces wytwórczy można ująć empirycznie jako złożoną grupę aktów językowych, sekwencję stwierdzeń czy interakcję symboliczną. Jest tak dlatego, że działanie wytwórcze jest obecnie wykonywane (*performed*) obok systemu maszyn, w ramach regulujących, nadzorczych i koordynujących funkcji; ale również dlatego, że proces produkcji wykorzystuje jako swoje „surowce” wiedzę, informację, kulturę, stosunki społeczne (Virno 2001, 181).

Z powodu umiędzynarodowienia produkcji, rozpowszechnienia technologii informacyjnych i komunikacyjnych oraz innowacji w transporcie towarów czynności wytwórcze zostają przesunięte do krajów rozwijających się, podczas gdy działania związane z finansami, technologią, nadzorem, logistyką oraz kontrolą zostały skoncentrowane w krajach wysoce uprzemysłowionych (Ameryka Północna, Europa, Japonia

Fordystyczny kryzys wymaga odnowionej umowy społecznej, która powinna być oparta na nowym kompromisie między kapitałem a pracą. Innymi słowy, cechy fordystycznego kryzysu sprawiają, że wyłaniają się nowe powody dla wprowadzenia DP.

i Australia). W związku z tym jesteśmy świadkami nowego rodzaju międzynarodowego podziału pracy opartego na wiedzy: *kognitywnego podziału pracy* (Mouhoud 2006).

Charakterystyka kapitalizmu kognitywnego

Kapitalizm kognitywny (KK) wytworzył dwie nowe gospodarki skali, które mają pozytywny wpływ na charakter wytwarzania zysków, a zatem na wydajność. Z jednej strony mamy dynamiczne gospodarki uczenia się (uczenie się przez działanie (*learning by doing*), uczenie się przez użytkowanie itd.), ściśle zależne od cech technologii informacyjnych i komunikacyjnych; z drugiej, mamy nowe gospodarki przestrzenne powiązane z istniejącymi sieciami i zdolnościami, które wpływają na dany obszar i mogą sprzyjać procesom upowszechniania wiedzy. W pierwszym wypadku poruszamy się w nieuchronnie dynamicznym kontekście. Natomiast w drugim niezbędne jest przededefiniowanie sfery przestrzennej procesu akumulacji przy jednoczesnym ponownym przemyśleniu pojęcia efektów zewnętrznych (*externality*) (Moulier-Boutang 2003; Fumagalli 2005).

Należy uwypuklić następujące punkty. Po pierwsze, wiedza jest kluczową zmienną w rozumieniu współczesnych przemian strukturalnych. Jako że wiedza jest podstawą akumulacji, należy analizować zarówno to, w jaki sposób jej wymiana i rozpowszechnianie wpływa na dynamikę wydajności oraz jakiego rodzaju korzyści skali są w następstwie generowane. Jeśli wiedza jest rozpowszechniona, rzeczywistym problemem jest mierzenie jej *intensywności*, jednak okazuje się to raczej trudnym zadaniem. Efektywność wiedzy (*sposobność*), rozpowszechnianie i wielokrotnienie zastosowań w systemie gospodarczym (*kumulatywność*) oraz prywatne przyswajanie wiedzy (*wyłączalność*) muszą zostać oszacowane (Nelson i Romer 1988; Fumagalli 1995). Dana sposobność domaga się strategii inwestycji, w których inwestor decyduje o kontynuacji działania na bazie przewidywanych zysków. Niezależnie od rezultatów oraz normalnego stopnia niepewności wynikiem jest rozszerzenie produkcji oraz, według wszelkiego prawdopodobieństwa, wzrost wydajności. Ze względu na fakt, że nie sposób wyczerpać wiedzy w procesie konsumpcji, jej kumulatywność oraz prędkość jej rozpowszechniania z konieczności pociągają za sobą rosnące korzyści skali. Inaczej niż w sytuacji stworzonej przez fordyzm obecne rozpowszechnienie wiedzy nie zależy po prostu od technologicznego transferu maszyn, ale od rozmiarów przepływów relacyjnych wygenerowanych przez proces niematerialny.

W tym kontekście hipoteza dotycząca zmniejszających się korzyści skali nie odgrywa już żadnej roli.

Po drugie, specyficznymi cechami KK są jego zdolność do zwiększania zarówno procesu wiedzy-kształcenia (λ) oraz gospodarek sieciowych (k). Zmienna λ zależy od stopnia *kumulatywności*, *sposobności* i *wywłaszczalności*. Ogólnie rzecz ujmując, sposobność definiowana jest jako oczekiwana stopa zysku (P^e), a z tego powodu, im wyższy oczekiwany zysk przy zastosowaniu nowych technologii, tym większa prędkość jego upowszechnienia. Kumulatywność i wywłaszczalność reprezentują zdolność nowego wykorzystania wiedzy zdolnej do generowania kolejnej innowacji i unikania możliwości imitacji dzięki istnieniu praw własności intelektualnej (patentów). Zakłada się, że zmienna k zależy od poziomu dochodu (Y) oraz pozytywnych efektów zewnętrznych (E).

Po trzecie, λ jest ograniczona przez prawa własności intelektualnej. W rzeczywistości im większy jest stopień wywłaszczalności wiedzy, tym mniejsza staje się jej zdolność do upowszechniania, co *de facto* wpływa na jej zdolność do generowania pozytywnych efektów dla powiązanej wydajności. Na tym etapie warto wprowadzić rozróżnienie na wiedzę milczącą (*tacit knowledge*) oraz wiedzę skodyfikowaną (*codified knowledge*) (Malerba i Orsenigo 2000). Pierwsza z tych kategorii cechuje się wysokim stopniem wywłaszczalności, co chroni ją przed upowszechnieniem. Druga, dzięki nowoczesnym procedurom standaryzacyjnym, może być łatwiej upowszechniona w kontekście słabych praw własności intelektualnej. Tworzenie wiedzy oraz jej przestrzenna dyfuzja w ramach procesu kształcenia to podstawowe cechy akumulacji kognitywnej. W kategoriach tworzenia (λ) oraz upowszechniania (k) wyższy poziom wiedzy odpowiada bardziej innowacyjnym technologiom. Z systematycznego punktu widzenia innowacja jest w rzeczywistości zmianą w procesie gospodarczym, która jest powodowana przez działalność inwestycyjną. Jest to uzależnione od tego, jak wiele inwestycji przeznaczają się na istniejącą technologię lub na nowe technologie.

Wydajność powodowana przez wymianę wiedzy nie może zostać przyswojona przez wydajność materialną. Zgodnie z tak zwanym podejściem *operaistycznym* (Wright 2002) odwołalibyśmy się w tym miejscu do społecznej wydajności *intelektu powszechnego*². W naszym kontekście

2 *Intelekt powszechny* jest kluczowym terminem w dyskusji dotyczącej postfordyzmu. Pojawia się w Marksowskim „Fragmencie o maszynach”, czyli jednej z części *Zarysu krytyki ekonomii politycznej* (1986). Jest to pociągająca metafora, jeśli chcielibyśmy się odnosić do wiedzy, która stanowi epicentrum społecznej produkcji i rozstrzyga o wszystkich obszarach życia (zob. Virno 2001). Interpretacja Marksowskiego „Fragmentu” dała początek wielu rozważaniom prowadzonym

intelekt powszechny definiowany jest przez połączenie dynamicznych gospodarek opartych na uczeniu się (λ) oraz dynamicznych gospodarek sieciowych (k), których intensywność zmienia się zgodnie z dystrybucją skodyfikowanej i milczącej wiedzy. Rozsądne wydaje się założenie, że im większy udział skodyfikowanej wiedzy w całkowitej ilości dostępnej wiedzy przeznaczonej dla akumulacji, tym większy będzie osiągalny poziom społecznej wydajności. Jednak odkąd w życiowym cyklu wiedzy wiedza skodyfikowana wynika z wiedzy milczącej, istnieje kompromis między społeczną wydajnością tworzoną przez intelekt powszechny oraz milczącą wiedzą jako taką.

W wyniku powyższego KK różni się od kapitalizmu fordystycznego pod dwoma głównymi względami. Po pierwsze, pochodzenie wzrostów wydajności jest w nim oparte na procesach kształcenia i gospodarkach wiedzy. W odniesieniu do uprzednich definicji chcielibyśmy zaprezentować następującą ramę:

$$\begin{aligned} &\rightarrow k(Y^+, E^+) \\ Y_{t-1} &\rightarrow I_t \rightarrow \Delta^* \pi_t \rightarrow Y_t \\ &\rightarrow \lambda (P^{e*}, IPR) \end{aligned}$$

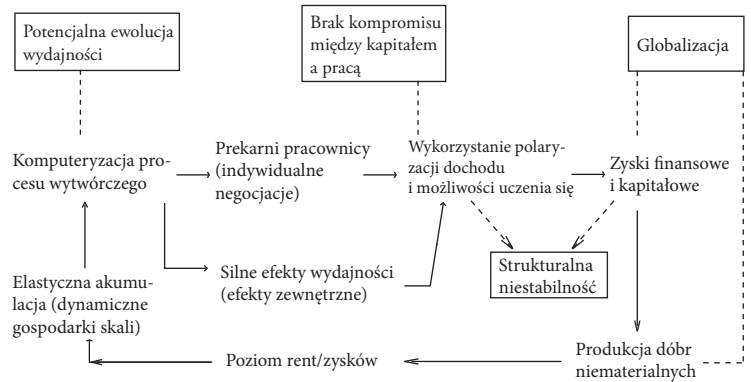
w której możliwe jest rozpoznanie efektu spirali (*virtuous circle*) stworzonego przez wzajemne oddziaływanie działań inwestycyjnych, wzrostu wiedzy, wzrostu wydajności oraz wzrostu produkcji. Bardziej sprawiedliwy społeczny kompromis dotyczący podziału zysków ze wzrostu wydajności może skorygować potencjalny problem podkonsumpcji.

Po drugie, w warunkach KK, gdzie inwestycje niezbędne do wytworzenia dóbr materialnych zdają się zanikać, tendencję wzrostową wykazują inwestycje finansowe. Produkty finansowe zakupywane są przez rosnącą liczbę drobnych oszczędzających. Warto zauważyć, że w ramach procesów globalizacji (delokalizacji, outsourcingu oraz niższych kosztów pracy) działają oni jak mnożnik zagregowanego popytu. Równowaga systemu nie tylko wspiera się na wzroście rynków finansowych oraz podziale wytworzonej nadwyżki, ale również na wysokim poziomie wzrostu w nowych krajach przemysłowych, które znajdują się w samym centrum procesów outsourcingu oraz delokalizacji.

w ramach tak zwanego włoskiego *operaizmu* (zob. szczególnie Panzieri 1964; Tronti 1971; Negri 1979; przegląd anglojęzycznej literatury dotyczącej tej kategorii zob. Wright 2002). W ostatnich latach podejście to doprowadziło do rozważania powiązania między językiem a kapitałem. Powiązanie to uważane jest za prawdziwie przełomowy punkt w rozwoju społeczno-ekonomicznego systemu kapitalizmu kognitywnego (zob. Zanini i Fadini 2001). Fumagalli (2005) określa społeczną produktywność intelektu powszechnego mianem produktywności bioekonomicznej.

Dwóch ostatnich warunków nie można rozważać jako strukturalnych, co sprawia, że KK jest niestabilny. Nieobecność uczciwego społecznego kompromisu określa dwuznaczność tego napędzanego finansami wzrostu. Jak twierdzi Boyer (2004b, 49): „towarzysząca temu utrata zbiorowej siły przetargowej pracowników sprawia, że zgadzają się oni na formy wynagrodzenia, które w coraz większym stopniu uzależnione są od wyników spółki, szczególnie zaś jej wyników finansowych”. Rozważając przykład Stanów Zjednoczonych w latach dziewięćdziesiątych, Boyer stwierdza, że „jest to kraj, w którym bogactwo giełdowe jest czymś istotnym, w porównaniu z dostępnymi źródłami przychodów, oraz w którym aktywa dużych spółek łatwo mogą zostać sprzedane na wysoce płynnym rynku” (ibid., 52). Rysunek 2 ukazuje „niepewną spiralę” (*ambiguous circle*) KK.

Rysunek 2. Niepewna spirala kapitalizmu kognytywnego



Rysunek 3. Możliwy efekt spirali kapitalizmu kognytywnego z uwzględnieniem DP



Wykorzystując przypadek USA, możemy zauważyć, że na zagregowany popyt wpływ miały zarówno dynamika rynków finansowych oraz zyski kapitałowe płynące z umiędzynarodowienia produkcji. Wraz z osłabieniem związku między płacą a wydajnością dynamiki te posiadały ogromny wpływ na konsumpcję oraz działalność inwestycyjną. Dla większości robotników żyjących w warunkach KK poziom dochodu nie zależy tylko od płacy, ale również od korzyści finansowych. A zatem rynki finansowe mają wpływ zarówno na aktywność konsumpcyjną, jak również na poziom popytu.

W związku z tym, w KK nieobecność powiązania między płacą a wydajnością traktuje się jako pośrednie współdziałanie między wydajnością, rynkiem finansowym a polaryzacją dochodu. Ponieważ stosunku między tymi czynnikami nie można uznać za stabilny, równowaga systemu nie może zostać zagwarantowana. Nie jest to analiza podkonsumpcjonistyczna, skoro rynki finansowe odgrywają rolę mnożnika w stosunku do zagregowanego popytu i umiędzynarodowionej produkcji, co samo w sobie wpływa pozytywnie na działania inwestycyjne. Zdajemy sobie jednak sprawę, że ta sytuacja nie może trwać bez końca, a rosnące międzynarodowe napięcie militarne tylko potwierdza nasze przekonania.

Jeśli chodzi o stronę podaży, to zmiany w zdolności do wytwarzania nowej wiedzy jako podstawowego warunku dla rozpowszechniania się nowych technologii (k oraz λ) zależą od sposobu organizacji działań z zakresu badań i rozwoju. Z kolei na te działania pozytywnie wpływa poziom dochodu oraz zestaw zmiennych, takich jak poziom edukacji, całkowita makroekonomiczna i polityczna stabilność, sprawiedliwa redystrybucja bogactwa, równowaga między działaniami materialnymi i niematerialnymi oraz istnienie dobrego systemu infrastruktury, które definiujemy jako pozytywne czynniki zewnętrzne (*positive externalities*)

Równowaga gospodarki kognitywnej uzależniona jest od wpływu sieciowych gospodarek oraz praw własności intelektualnej na wydajność, oddziaływania na wydajność zarówno dynamicznych (sieciowych i opartych na uczeniu się) oraz statycznych gospodarek, wydatków publicznych, a wreszcie od poziomu konsumpcji, który jest obniżany przez podatki oraz skłonność do inwestycji. Tam, gdzie gospodarki sieciowe są istotniejsze od praw własności intelektualnej w oddziaływaniu na wzrost wydajności, stopa wydajności zawsze rośnie. Stopa wzrostu obniża się, gdy wzrost wydajności wpływa negatywnie na zatrudnienie oraz, w konsekwencji, redukuje konsumpcję. Ma to negatywny wpływ na wzrost popytu. Odwrotnie niż miało to miejsce w paradygmacie fordystycznym, płace realne nie są powiązane ze wzrostami wydajności, a w związku z tym, nie ma sprawiedliwej kompensacji za prekarność zatrudnienia (zob. rys. 2). Warto zauważyć, że wskaźnik wzrostu może

Równowaga gospodarki kognitywnej uzależniona jest od wpływu sieciowych gospodarek oraz praw własności intelektualnej na wydajność, oddziaływania na wydajność zarówno dynamicznych (sieciowych i opartych na uczeniu się) oraz statycznych gospodarek, wydatków publicznych, a wreszcie od poziomu konsumpcji, który jest obniżany przez podatki oraz skłonność do inwestycji.

być pozytywny jedynie w obecności wysokich wydatków publicznych. Jednakże powinno to być ważniejsze od wpływu efektów zewnętrznych na wydajność. Raz jeszcze potwierdza to niestabilność systemu. Co więcej, gdy dynamika produkcji i popytu oraz dynamika wydajności nie podążają tymi samymi ścieżkami, w konsekwencji prowadzi to do jeszcze większego stopnia niestabilności. Jeśli jest tak w istocie, niezbędne wydaje się rozpoznanie alternatywnych polityk gospodarczych ukierunkowanych na ograniczanie niestabilności całego systemu. Należy zatem przemyśleć, czym są te nowe czynniki generujące wzrosty wydajności w kontekście KK.

Zasady rządzące funkcjonowaniem rynków finansowych określone są przez złożone mechanizmy językowo-komunikacyjne. Mechanizmy te określa się na podstawie imitacyjnych i dominujących zachowań, które wyjaśniają ewolucję wydajności wiedzy oraz narzucają niektóre, rzekomo naukowo określone, trajektorie. Niemierzalność wydajności wiedzy przy użyciu metod ilościowych (opartych o kalkulacje bazujące na ilości wytworów) prowadzi do konieczności rozwinięcia nowego modelu teoretycznego. Sugerujemy w tym miejscu wykorzystanie biologicznego modelu dynamiki ewolucyjnej, w którym kluczowe czynniki stanowią procesy uczenia się. Pierwszym krokiem byłoby zatem zaproponowanie taksonomii wiedzy (zob. Nelson i Romer 1998; Moulrier-Boutang 2003) dzielącej nakłady poznawcze (*cognitive inputs*) na cztery kategorie: hardware (maszyny), software (procesy obliczeniowe), webware (uwaga i działania mózgu) oraz netware (sieci stymulowane przez procesy obliczeniowe oraz działania mózgu). W obrębie systemu gospodarki kognitywnej hardware, software, webware oraz netware stanowią udział wszystkich dóbr i usług, co przedstawia tabela 1.

Ponieważ webware i netware, chociaż w różnym stopniu, powiązane są z pracą kognitywną i mogą prowadzić do zwiększonej wydajności niematerialnej poprzez pozytywne efekty zewnętrzne, problemem staje się to, w jaki sposób mierzyć i ustanawiać ich wynagrodzenie. Z tego punktu widzenia DP może być pierwszym krokiem w stronę realnego rozwiązania tego problemu.

Tabela 1. Towary, efekty zewnętrzne i zyski w kognitywnym systemie gospodarczym. Inspiracją dla tej tabeli był Moulrier-Boutang (2003)

Towary	Główny nakład	Opis	Dominujące efekty zewnętrzne	Zyski
Towary materialne	Hardware komputerowy	Kapitał fizyczny	Efekty zewnętrzne związane z niepodzielnością	Malejące
Towary uzyskiwane na drodze przetwarzania danych	Software	Kapitał ludzki	Efekty zewnętrzne związane z uczeniem się	Stale

Żywe towary i towary oparte na wiedzy	Uwaga i działania mózgu, webware	Pojedyncza żywa praca	Efekty zewnętrzne związane z uczeniem się	Stale lub rosnące
Zbiorowe towary i towary oparte na wiedzy	Netware	Podział poznawczy i kooperacyjny, zbiorowa żywa praca	Efekty zewnętrzne związane z netware	Rosnące

Dochód podstawowy a kapitalizm kognitywny

Zabezpieczenie dochodu na wystarczającym do godnego życia poziomie powinno być traktowane jako płaca społeczna. W warunkach KK nową formą płacy nie jest tradycyjne wynagrodzenie mierzone czasem pracy, rozumiane jako nakład produkcyjny oddzielony od kapitału. Jeśli będziemy starali się rozpoznać zasady rządzące wynagradzaniem za każdy wkład (zob. tab. 2), zobaczymy, że w systemie gospodarczym opartym na produkcji niematerialnej, zyski ze wzrostu wydajności nie są już dłużej dystrybuowane, wspieranie wewnętrznego popytu przez państwa opiekuńcze ulega obniżeniu, a płace nie są już powiązane z zatrudnieniem. W tej właśnie ramie DP stanowi wynagrodzenie za społeczną wydajność, którą tworzy połączenie czterech wymienionych wcześniej nakładów³. Niezbędne jest, aby ta naprawcza dynamika powiązana zarówno z pracą zależną, jak i samozatrudnieniem stała się problemem społecznym, który skłoni przede wszystkim do podjęcia kwestii społecznego podziału dochodu.

3 Między 1976 a 1979 rokiem we Włoszech tak zwane piąte pokolenie robotników, które dorastało w dużych miastach w czasach tworzenia państwa dobrobytu, wkroczyło do dużych fabryk: rdzenia fordystycznej organizacji produkcji. Doświadczenia nowych pracowników były radykalnie odmienne od doświadczeń przeszłych pokoleń niewykwalifikowanych robotników. „Wychowali się jako nastawieni przeciwko ‘strukturze’ płacowej, jej ‘formie’ oraz konieczności pracy przez cały czas swego życia, w celu otrzymania dochodu raczej niż wypłaty. Podmiotowości wyrażanej przez tę nową siłę roboczą z pewnością nie udało się całkowicie podkopać reżimu fabrycznego. Jeśli udało im się osiągnąć cokolwiek, to uczynić go bardziej opłacalnym i łatwym do przekształcenia w kierunku elastyczności (Zanini i Fadini 2001, 23). We włoskiej debacie politycznej propozycja dochodu podstawowego pojawia się właśnie w tym kontekście.

Tabela 2. Podział dochodu według czterech kategorii nakładu w materialnym i kognitywnym systemie gospodarczym

Nakład	Materialny system gospodarczy (zasady podziału dochodu)	Kognitywny system gospodarczy (zasady podziału dochodu)
Hardware (HW) – produkcja kapitału stałego środkami żywej pracy	Płaca indywidualna jako krańcowa wydajność	Płaca kooperacyjna i ochrona kapitału stałego
Software (SW) – produkcja stałej pracy środkami pracy żywej i kapitału stałego	Płaca jako reprodukcja siły roboczej	Ochrona stałej pracy (informacja)
Webware (WW) – produkcja żywej pracy środkami żywej pracy	Dochód z postępu technicznego, patenty i prawa własności intelektualnej	Wynagrodzenie lub finansowanie żywych innowacji i innowacji w metodach uczenia się
Netware (NW) produkcja żywej kooperacji środkami kapitału stałego, stałej pracy oraz żywej pracy	Koszty organizacyjne i transakcyjne finansowane poprzez środki pochodzące z dotacji i zasiłków	Wynagrodzenie oraz finansowanie interaktywności i globalnej koordynacji (HW, SW, WW)

Wdrożenie DP mogłoby zredukować wewnętrzną niestabilność KK. Możliwe scenariusze zależą od korelacji między dynamikami wydajności, DP oraz produkcji. Ta ostatnia zależy od wpływu inwestycji na wzrost wydajności. W KK działanie inwestycyjne osiąga swoje maksimum efektywności, gdy jest zdolne do przechwycenia intelektu powszechnego. W takich warunkach inwestycja zależy od pozytywnych efektów zewnętrznych, a także od poziomu zagregowanego dochodu oraz jego uczciwego podziału. Jak zauważył Keynes w *Uwagach końcowych o filozofii społecznej, do której mogłaby prowadzić ogólna teoria*, „dowolny i niesprawiedliwy podział bogactwa i dochodów” jest jedną z najważniejszych „wad systemu społeczno-gospodarczego, w którym żyjemy” (Keynes 2011, 340). Uczciwy podział dochodu stanowi warunek wstępny dla rozwoju takiego rodzaju kooperacji społecznej, który zdolny jest do minimalizowania ryzyka zwalniania z pracy (Jespersen 2005, 190). Z perspektywy przeciwnej skłonność przedsiębiorcy do inwestowania oparta jest na wysokich oczekiwaniach w stosunku do zysku oraz na istnieniu praw własności lub wysokiego stopnia kumulatywności, które pozwalają na ogromne zyski. W związku z tym istnieje napięcie między warunkami zagregowanego popytu a przedsiębiorczymi decyzjami. Jest ono podobne do tego fordystycznego, jeśli wziąć pod uwagę poziom płac pieniężnych. Jeśli podział dochodu szkodliwy dla właścicieli płac oznacza niski poziom konsumpcji, niskie płace są zyskowe dla przedsiębiorcy.

Nowość KK polega na tym, że podczas gdy niesprawiedliwy podział dochodu czy też niższy poziom dochodu zagraża zmniejszeniem zdolności do tworzenia wiedzy⁴, nadmierna wywłaszczalność technologii może prowadzić do mniejszego rozpowszechniania się wiedzy i procesów uczenia się (zob. rys. 2). W tym scenariuszu wprowadzenie DP oznaczałoby pierwszy krok w kierunku bardziej sprawiedliwego kompromisu społecznego. W rzeczywistości DP pociągałby za sobą więcej pozytywnych efektów zewnętrznych oraz sprawiedliwszy podział dochodu. To z kolei zwiększyłoby zdolność do generowania wiedzy i innowacji oraz miałyby pośrednie pozytywne konsekwencje zarówno dla trendów w wydajności, jak i poziomów zagregowanego zysku. Innymi słowy, DP ułatwiłby wykorzystanie dynamicznych gospodarek skali opartych na uczeniu się poprzez wprowadzenie efektu spirali. Ze względu na wpływ procesów uczenia się i gospodarek sieciowych wzrasta wydajność, a ponieważ technologie informacyjne i komunikacyjne cechują się wysokim stopniem kumulatywności (Winter 1984; Dosi 1988; Fumagalli 1995), istnieje pozytywna korelacja między wydajnością a inwestycjami czy też:

$$DP \rightarrow k, \lambda \rightarrow \pi \rightarrow I \rightarrow Y$$

W obrębie tej ramy problem rozumienia tego, co stanowi o poziomie życia, staje się problemem polityki innowacji. Innymi słowy, zaproponowana przez nas rama jest nową propozycją prawa Kaldora-Verdoorna⁵, według którego oryginalne statyczne gospodarki skali (zdolne do zwiększenia popytu) zastępowane są dynamicznymi gospodarkami skali urzeczywistnianymi przez działania z zakresu B+R oraz rozpowszechnianie wiedzy. Godne warunki życia zależą od siły kompromisu między pracą a kapitałem. W KK bezpieczeństwo dochodu, mieszkalnictwo, brak dyskryminacji w miejscu pracy, mobilność, wiedza i umiejętności, wolny dostęp do informacji oraz wolna komunikacja stanowią zarówno potrzeby, jak i warunki wydajności. Z prawniczego punktu widzenia istnieje konieczność zdefiniowania nowych praw, to znaczy praw

4 Inaczej niż w fordyzmie, gdzie niskie płace mogły prowadzić do kryzysów podkonsumpcji, w KK ważniejsze są negatywne efekty struktury niskich płac na zdolność do generowania i rozpowszechniania wiedzy.

5 Prawo Kaldora-Verdoorna postuluje istnienie znaczących pozytywnych powiązań między stopami wzrostu wydajności pracy a produkcją, przynajmniej w przemyśle (zob. Verdoorn 1949). Kaldor ukuł termin „prawo Verdoorna” i zapewnił mu powszechne uznanie. Była to jedna z dwóch empirycznych prawidłowości, poprzez które chciał wyjaśnić przyczyny niskiej stopy wzrostu gospodarczego w Wielkiej Brytanii (Kaldor 1966; zob. również Kaldor 1975).

do podstawowej stabilności dochodu, prawa do mieszkania, prawa do bezpieczeństwa pracy, prawa do mobilności, prawa do kultury, wiedzy i umiejętności ([praca zbiorowa] 1997)⁶. W tym sensie wprowadzenie DP oznaczałoby jedynie punkt wyjścia dla osiągnięcia bardziej sprawiedliwego kompromisu.

Wprowadzanie DP wiąże się oczywiście z pytaniem o to, w jaki sposób powinien zostać on sfinansowany. Na poziomie krajowym możemy sobie wyobrazić, że potrzebne do tego środki pochodzić będą z podatku, którym obłożone zostaną renty będące charakterystycznym składnikiem kognitywnej gospodarki. Proponujemy w tym kontekście rozróżnienie na rentę materialną i niematerialną (zob. Lucarelli i Mazza 2006, 162–167). Ta pierwsza to przychód płacony ze względu na produktywność konkretnego czynnika, np. najlepszy grunt w kategoriach Ricardo. Renta niematerialna zdefiniowana jest jako bogactwo wytworzone przez innowacyjne umiejętności pracy, wcielone następnie w inny czynnik produkcji (ziemię czy kapitał), którego właściciele (właściciele ziemscy czy kapitaliści) mogą przywłaszczyć (w związku z zasadami instytucjonalnymi czy swoją dominującą pozycją). Renta niematerialna dominuje w kontekście kognitywnym. Uzależniona jest ona od innowacyjnych reżimów, praw własności dotyczących innowacji oraz dynamicznych gospodarek skali (uczenia się i pozytywnych efektów zewnętrznych). Wskaźniki wzrostu wydajności są tu znacznie wyższe niż te odzwierciedlane przez oficjalne statystyki. Powodem tej niedokładności jest to, że oficjalne statystyki mierzą wzrosty wydajności wyłącznie w kategoriach materialnych (ilość sztuk, przepracowane godziny...), nie biorąc pod uwagę niematerialnej wydajności opartej o działania kognitywne zastosowane w produkcji. Ta wartość dodana powinna stanowić opodatkowaną podstawę finansowania DP. Na poziomie międzynarodowym możemy się odwołać do dwóch propozycji:

- podatek Tobina od spekulacyjnych transakcji finansowych;
- podatek od renty z tytułu praw własności intelektualnej oraz od wykorzystywania pozytywnych efektów zewnętrznych

6 Definicję tych nowych praw można podsumować przy użyciu pojęcia *flexicurity*. *Flexicurity* oznacza możliwość bycia elastycznym w sposób aktywny, przy uniknięciu prekarności. Innymi słowy, jest to raczej prawo do wolnego wyboru pomiędzy różnymi ofertami pracy aniżeli samo prawo do pracy. W polu akademickim elastyczność i bezpieczeństwo są pojęciami jasnymi i zrozumiałymi. Elastyczność często zrównywana jest z niskim poziomem ochrony miejsca pracy, podczas gdy bezpieczeństwo oznacza bezpieczeństwo dochodu. Jednakże *flexicurity* powiązane jest także z takimi problemami jak: czas pracy, stanowiska pracy, płaca, aktywna polityka rynku pracy, edukacja i trening, urlopy itd.

Wskaźniki wzrostu wydajności są tu znacznie wyższe niż te odzwierciedlane przez oficjalne statystyki. Powodem tej niedokładności jest to, że oficjalne statystyki mierzą wzrosty wydajności wyłącznie w kategoriach materialnych (ilość sztuk, przepracowane godziny...), nie biorąc pod uwagę niematerialnej wydajności opartej o działania kognitywne zastosowane w produkcji. Ta wartość dodana powinna stanowić opodatkowaną podstawę finansowania DP.

sprzęgniętych z przestrzenią, takich jak prowadzenie biznesu w obszarach metropolitalnych, możliwość korzystania z dobrej infrastruktury, zarówno materialnej, jak i niematerialnej (system szkolnictwa, kapitał ludzki i społeczny, sieci, gospodarki zakresu (*scope economies*) itd.) W tym wypadku można sobie wyobrazić wprowadzenie stromego progresywnego podatku na przemysł mieszkaniowy według rodzaju jego użytkowania (bardzo niski na osobiste, wyższy dla wykorzystania produkcyjnego) lub podatek od bezpośrednich inwestycji zagranicznych w celu zredukowania outsourcingu oraz ograniczenia strategii bazujących na społecznym dumpingu.

W świetle rosnącej finansowej i gospodarczej niepewności DP zapewniłaby wyższą stabilność po stronie popytu, jak również generowałaby stabilny trend w prywatnej konsumpcji podczas tworzenia planowych inwestycji prywatnych w średnim i długim okresie. Pojawia się wobec tego nowy kompromis. W związku ze zwiększeniem podatków od renty DP obniżałby spodziewany zysk przedsiębiorców. W tym przypadku skłonność do inwestowania (σ) mogłaby być mniejsza. Tego rodzaju zwiększenie podatków może ujemnie wpływać na poziom konsumpcji oraz zagregowanego popytu, wywierając negatywne efekty na produkcję. Można jednak powiedzieć, że wprowadzenie DP zwiększyłoby wydajność poprzez lepsze wytwarzanie i rozpowszechnianie wiedzy (k oraz λ):

$$\Delta^+T \rightarrow \Delta^+I \rightarrow \Delta^+Y \quad (a)$$

$$DP \rightarrow$$

$$\Delta^+k, \Delta^+\lambda \rightarrow \Delta^+\pi \rightarrow \Delta^+I \rightarrow \Delta^+Y \quad (b)$$

Który z tych dwóch efektów przeważa?

W przypadku (a) redukcja dochodu (PNB) obniżyłaby podatki, a tym samym możliwość finansowania DP:

$$\Delta^+Y \rightarrow \Delta^+T \rightarrow \Delta^+DP$$

W przypadku (b) wynik jest odwrotny. DP poprzez pozytywny wpływ na poziom dochodu jest rozwiązaniem samofinansującym się dzięki efektowi spirali:

$$\Delta^+Y \rightarrow \Delta^+T \rightarrow \Delta^+DP$$

Wnioski

Przejście od fordystycznego kapitalizmu do KK zostało określone jako przesunięcie się od stabilnej, chociaż konfliktowej, struktury akumulacji w stronę struktury niestabilnej. Ta niestabilność spowodowana jest głównie brakiem związku między warunkami podaży (wpływającymi na trendy wydajności) i warunkami popytu (wpływającymi na sprawiedliwy podział dochodu), który w reżimie fordystycznym był zdolny do zapewniania dynamicznej równowagi. Wprowadzenie DP może być pierwszym krokiem w kierunku pozytywnego rozwiązania tego problemu. Daje się on pogodzić z modelem akumulacji opartym na wykorzystywaniu dynamicznych gospodarek skali. Jeśli wprowadzono by DP, byłibyśmy świadkami dwóch pozytywnych efektów dotyczących popytu i produkcji. Poprzez sprzyjanie procesom sieciowym i uczenia się DP zwiększyłby zarówno wydajność, jak i popyt poprzez konsumpcję. Niemniej nie sposób zawsze zagwarantować, że taki podwójny skutek nastąpi. Z jednej strony, zależy on od tego, w jak dużym stopniu DP wpłynie pozytywnie na wydajność. Im bardziej byłoby to prawdopodobne, tym mniejsza byłaby rola odgrywana przez prawa własności intelektualnej oraz tym szersze byłoby rozpowszechnienie gospodarek sieci (intelektu powszechnego i społecznej kooperacji). Z drugiej strony, zależy to od sposobu sfinansowania DP. Ta druga kwestia wymaga systemu podatkowego, który nie karze działań inwestycyjnych w sferze produkcji niematerialnej (gospodarki sieciowej), ale skupia się na rencie.

Rezultaty te zależą od założenia zamkniętego systemu gospodarczego, w którym międzynarodowe rynki nie odgrywają żadnej roli. Umiedzynarodowienie produkcji oraz globalizacja finansowa mogą skutkować zmniejszaniem lub oddalaniem tych sprzeczności. W celu zrozumienia efektów wprowadzenia DP w kontekście KK należy podkreślić, że wysokość płac realnych nie jest już związana ze wzrostem wydajności. Jak zauważa Boyer, zdecentralizowane i zindywidualizowane kontrakty „pozwołyłyby na regulację siatki płac wraz z pojawieniem się nowych form wynagrodzenia zależnych od wyników spółki oraz jej oceny przez rynki finansowe” (Boyer 2004b, 54). A zatem należy przeanalizować związek zachodzący między wzrostem wydajności a wzrostem popytu poprzez zyski kapitałowe generowane na giełdzie. Jest to podobne do mnożnika dochodu, który zapewnia bogactwo jedynie ludziom, którzy inwestują na rynkach finansowych. Po drugie, technologie językowe i niematerialne charakteryzują się wysokim stopniem kumulatywności i wywłaszczalności, szczególnie gdy chodzi o inwestycje niematerialne. W związku z tym konieczne wydaje się dostarczenie

lepszey definicji funkcji inwestycji. Przydatne byłoby, na przykład, rozdzielenie działania związanego z niematerialnymi inwestycjami od dynamiki inwestycji materialnych (w maszyny). Ponieważ DP jest w stanie poprawić procesy sieciowe i te związane z uczeniem się, jest również pozytywnie skorelowany z działaniami inwestycyjnymi dzięki zwiększeniu wydajności. Przeciwnie drugi rodzaj inwestycji, typu fordystycznego, który jest karany przez DP ze względu na wysokie poziomy podatków. Wraz z tą zmianą wzrosty wydajności mogą wpłynąć na poziom popytu poprzez inwestycje, a funkcja stopy wzrostu produkcji może stać się pozytywna. Żeby zapewnić dynamiczną równowagę między podażą a popytem, rola odgrywana przez rynki finansowe we wpływaniu na popyt nie może być uznana za strukturalną.

Przełożył Krystian Szadkowski

Wykaz literatury

- Aglietta, Michel. 1979. *A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*. London: NLB.
- Aglietta, Michel. 1997. *Postface à la reedition de Regulation et crise du capitalisme*. Paris: Edition Odile Jacob.
- Atkinson, Anthony B. 1995a. *Incomes and the Welfare State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1995b. *Public Economics in Action: The Basic Income/Flat Tax Proposal*. Oxford: Clarendon Press.
- Atkinson, Anthony B. i Gunnar V. Morgensen (red.). 1993. *Welfare and Work Incentives: A North European Perspective*. Oxford: Clarendon Press.
- Boyer, Robert. 2004a. *Theorie de la Regulation: 1. Les fondamentaux*. Paris: La Decouverte.
- . 2004b. *The Future of Economic Growth*. Northampton, MA: Edward Elgar.
- Bowles, Samuel. 1992. „Is income security possible in a capitalistic society?: An agency-theoretic analysis of an Unconditional Income Grant.” *European Journal of Political Economy* 4.
- Delors, Jacques. 1993. „Growth, competitiveness, employment: The challenges and ways forward into the 21st Century.” *Bulletin of the European Communities*. http://europa.eu/documentation/official-docs/white-papers/pdf/growth_wp_com_93_700_parts_a_b.pdf
- Dosi, Giovanni. 1988. „Sources, procedures, and microeconomics effects of innovation.” *Journal of Economic Literature* 3.
- Friedman, Milton. 1968. „The case for the negative income tax: A view from the Right.” *W Issues of American Public Policy*, red. John H. Bunzel. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Fumagalli, Andrea. 1995. *Moneta e tecnologia: Le istituzioni instabili dell'economia capitalistica*. Milan: Franco Angeli.
- . 2000. *Ten Propositions on Basic Income, Basic Income in a Flexible Accumulation System*. BIEN Congress, Berlin. <http://www.basicincome.org/bien/pdf/2000Fumagalli.pdf>
- . 2005. „Bioeconomics, labor flexibility and cognitive work: Why not Basic Income?” *W Promoting Income Security as a Right: Europe and North America*, red. Guy Standing. London: Anthem Press.
- Gorz, André. 1997. *Miseres du Present, Richesse du Possible*. Paris: Galilee.
- Groot, Loek F.M. 1999. *Basic Income and Unemployment*. Amsterdam: Netherlands School for Social and Economic Policy Research.
- Jespersen, Jesper. 2005. *Introduction to Macroeconomic Theory*. Copenhagen: Jurist-og Okonomforbundets Forlag.
- Kaldor, Nicholas. 1966. *Causes of the Slow Rate of Economic Growth*

of the United Kingdom: An Inaugural Lecture. Cambridge: Cambridge University Press.

Kaldor, Nicholas. 1975. „Growth and Verdoorn law: A comment on Mr Rowthorn's article.” *Economic Journal* 340.

Kesenne, Stefan. 1993. *The Unemployment Impact of a Basic Income.* Report 93/286. Antwerp: Studiecentrum voor Economik en Sociaal Onderzoek, Universitaire Faculteten Sint-Ignatius.

Keynes, John M. 2011. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza.* Tłum. Michał Kalecki i Stanisław Rączkowski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Lipietz, Alain. 1986. „Behind the crisis, the exhaustion of a regime of accumulation. A Regulation »School« perspective on some French empirical works.” *Review of Radical Political Economics* 1–2.

Lucarelli, Stefano i Jacopo Mazza. 2006. „Crisi del welfare, Reddito di esistenza ed eutanasia del rentier cognitivo.” W *Capitalismo cognitivo*, red. Carlo Vercellone. Rome: Manifestolibri.

Malerba, Franco i Luigi Orsenigo. 2000. „Knowledge, innovative activities and industrial evolution.” *Industrial and Corporate Change* 2.

Marangos, John. 2006. „Basic Income Guarantee versus Basic Livable Income Guarantee: A historical perspective.” Paper presented at the Annual Meeting of Allied Social Science Associations (ASSA), Boston, MA, 6 January 2006.

Marks, Karol. 1986. *Zarys krytyki ekonomii politycznej.* Tłum. Zygmunt J. Wyrozembski, Warszawa: PWN.

Mouhoud El, Mouhoub. 2006. „Divisione internazionale del lavoro ed economia della conoscenza.” W *Capitalismo cognitivo*, red. Carlo Vercellone. Rome: Manifestolibri.

Moulier-Boutang, Yann. 2003. „Capitalism cognitif et nouvelles formes de codification du Rapport Salarial.” W *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, red. Carlo Vercellone. Paris: La Dispute.

Negri, Antonio. 1979. *Marx oltre Marx: Quaderno di Lavoro sui Grundrisse.* Milano: Feltrinelli.

Nelson, Richard R. i Paul M. Romer. (1998) „Sciences, economic growth and public policy.” W *The Economic Impact of Knowledge*, red. Dale Neef, Anthony Siesfeld i Jacqueline Cefola. Boston, MA: Butterworth/Heinemann.

Panzieri, Raniero. 1964. „Plusvalore e Pianificazione.” *Quaderni Rossi* 4. [Praca zbiorowa]. 1997. *La Democrazia del Reddito Universale.* Roma: Manifestolibri.

Serati, Massimiliano. 2001. „Reddito di cittadinanza: Un'opportunità o una trappola insidiosa per l'Occupazione? Una verifica empirica per

- il caso italiano.” W *Politiche pubbliche per il lavoro*, red. Giorgio Lunghini, Francesco Silva i Renata Targetti-Lenti. Bologna: Il Mulino.
- Supiot, Alain. 1998. „Transformation of labour and labour law in Europe (Supiot Report).” http://ec.europa.eu/employment_social/labour_law/docs/supiotreport_en.pdf
- Tronti, Mario. 1971. *Operai e Capitale*. Torino: Einaudi.
- Van der Linden, Bruno. 1987. „Basic Income and unemployment in a unionised economy.” Ires Working Paper no. 9714. Louvain, Belgium: Universite’ de Louvain.
- Van Parijs, Philippe. 1992. *Arguing for Basic Income*. London: Verso.
- . 1996. *Real Freedom For All: What (If Anything) Can Justify Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2000. „Basic Income for all.” W *What’s Wrong with a Free Lunch?*, red. Philippe Van Parijs, Joshua Cohen i Joel Rogers. Boston, MA: Beacon Press Book.
- . 2004. „Basic Income: A simple and powerful idea for the 21st century.” *Politics & Society* 1.
- Vercellone, Carlo (red.). 2003. *Somme-nous sorti du capitalisme industrielle?* Paris: La Dispute.
- . 2006. „Il Ruolo della conoscenza nella dinamica di lungo periodo del capitalismo: L’ipotesi del capitalismo cognitivo.” W *Capitalismo cognitivo*, red. Carlo Vercellone. Rome: Manifestolibri.
- Verdoorn, Petrus J. 1949. „Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro.” *L’Industria* 1.
- Virno, Paolo. 2001. „Lavoro e linguaggio.” W *Lessico postfordista*, red. Adelino Zanini i Ubaldo Fadini. Milano: Feltrinelli.
- Winter, Sidney. 1984. „Schumpeterian competition in alternative technological regimes.” *Journal of Economic Behavior and Organization* 3–4.
- Wright, Steve. 2002. *Storming Heaven: Class Composition and Struggle in Italian Autonomist Marxism*. London: Pluto Press.
- Zanini, Adelino i Ubaldo Fadini. 2001. *Lessico postfordista*. Milan: Feltrinelli.

Andrea Fumagalli (ur. 1959) – profesor ekonomii na Uniwersytecie w Pawii. Jego aktywność badawcza dotyczy dystrybucji dochodu (szczególnie propozycji dochodu podstawowego), niepewności pracy najemnej oraz przekształceń współczesnego kapitalizmu. Jest wiceprezydentem BIN-Italia (Basic Income Network) i członkiem komitetu wykonawczego BIEN (Basic Income Earth Network). Jest również aktywnym uczestnikiem sieci UniNomade. Opublikował m.in.: *Lavoro, Nuovo e vecchio sfruttamento*, red. Punto Rosso, Milano, 2006; *Bioeconomia e capitalismo cognitivo*, Rome: Carocci, 2007; *Crisis in the Global Economy. Financial Markets, Social Struggles, and New Political Scenarios* (z Sandro Mezzadra), MA, USA: MIT Press, 2010; *Cognitive Capitalism and its Reflections in South-Eastern Europe*, London: Peter Lang Publishing, 2010 (z Vladimirem Cvijanovićem i Carlo Vercellone).

Stefano Lucarelli (ur. 1975) – profesor ekonomii politycznej na Wydziale Zarządzania, Ekonomii i Metod Ilościowych na Uniwersytecie w Bergamo. Publikował w *European Journal of Economic and Social Systems*, *International Journal of Political Economy*, *Review of Social Economy* oraz antologiach wydanych przez Routledge, Edward Elgar, Peter Lang, Semiotext(e).

Dane adresowe:

Andrea Fumagalli
Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali
Università degli Studi di Pavia
Via S. Felice
5 - 27100 Pavia
e-mail: afuma@eco.unipv.it

Stefano Lucarelli
Dipartimento di Scienze aziendali, economiche e metodi quantitativi
via dei Caniana 2
24127 Bergamo
stanza 211
e-mail: stefano.lucarelli@unibg.it

Cytowanie:

A. Fumagalli, S. Lucarelli, *Dochód podstawowy a wydajność w kapitalizmie kognitywnym*, „Praktyka Teoretyczna” nr 2(12)/2014, http://www.praktykateoretyczna.pl/PT_nr12_2014_Dochod_podstawowy/04.Fumagalli_Lucarelli.pdf (dostęp dzień miesiąc rok)

DOI:

10.14746/pt.2014.2.4

Authors: Andrea Fumagalli, Stefano Lucarelli**Title:** *Basic Income, Productivity and Cognitive Capitalism*

Summary: In this article, basic income (BI) will not be considered as a measure to raise living standards and social well-being. Rather, it will be presented as an indispensable structural policy for achieving a healthier social order governed by a more equitable compromise between capital and labor. Embracing the French Regulation School approach, we maintain that such a compromise is founded on the redistribution of productivity gains. Describing the dynamics of productivity enables a better understanding of the main features and development of contemporary capitalism. In advancing our argument, we focus on the socioeconomic transformation that has overtaken the Fordist paradigm within Western countries and propose the term “cognitive capitalism” to describe the new economic system. We argue that BI can be seen as a viable economic policy able to contrast the instability generated by the present form(s) of accumulation, as it increases productivity through network and learning processes.

Keywords: basic income, productivity, cognitive capitalism, crisis, Regulation School, post-Fordism, knowledge