

Teza o „mnożeniu logik” w AI, Cloud i SaaS, która prowadzi do kaskad i zmiany pricingu

Kontekst i język pojęć

Twoja intuicja („logika rynku kłóci się z inną logiką; nie ma znaczenia, dopóki nie mnożysz; wtedy kolaps i potęga kaskady”) trafia w klasyczny problem **układów sprzężonych**, w których lokalnie racjonalne reguły generują globalnie niestabilne zachowanie. W nauce o sieciach i złożonych systemach ten wzorzec jest dobrze znany: **mały impuls** potrafi uruchomić **dużą kaskadę**, jeśli sieć i progi reakcji są „wrażliwe” (threshold dynamics, cascade condition). ¹

W software (zwłaszcza „AI-first” SaaS) takim impulsem w praktyce okazało się w ostatnich dniach stycznia i na początku lutego 2026 r. **gwałtowne przewartościowanie na giełdzie** („software-mageddon”), co relacjonowała `Entity["organization","Reuters","news agency"]`: sektor software i data services tracił przez kilka sesji, a rynek zaczął kwestionować „komponowalną” naturę zysków z klasycznych modeli SaaS w świecie agentowej AI. ²

W tej odpowiedzi robię trzy rzeczy naraz: (a) formułuję **kompletną tezę** (hipotezę badawczą) wynikającą z Twojego opisu, (b) czynię ją **falsyfikowalną** (tzn. wskazuję, jakie obserwacje mogłyby ją obalić), oraz (c) **oceniam ją** na bazie dostępnych dowodów (rynkowych, regulacyjnych i technologiczno-kosztowych) na dzień 9 lutego 2026 r. ³

Teza i hipotezy falsyfikowalne

Teza główna

Teza (H1): W ekosystemie AI + Cloud + SaaS powstał układ „pętla w pętli”, w którym **logika mocy** (więcej compute → większa zdolność → przewaga) oraz **logika rynku** (taniej → szybciej → szerzej → skaluj) zostały **sprzężone mnożeniem**, tj. tak, że skala (wolumen) bezpośrednio napędza koszt (compute/energia), a presja cenowa bezpośrednio napędza dalsze zwiększanie wolumenu. Efektem jest **dodatknie sprzężenie zwrotne** (positive feedback), które po przekroczeniu progu powoduje: - **kaskady** (nagłe, systemowe repricingi ryzyka i wycen w łańcuchu vendor-client), - **przejście reżimu** pricingu (od prostego seat/flat fee do hybryd i usage/credits, bo inaczej nie da się przenieść zmienności kosztu), - oraz **utrzymywanie się napięć w marżach i cash-flow** w podmiotach, które nie potrafią wprowadzić „hamulców” (mechanizmów pokory: progi, limity, optymalizacja, controlling kosztu). ⁴

Ta teza nie zakłada „katastrofy absolutnej” (upadku branży), tylko **zmianę stanu**: przejście z okresu stabilnej, seat-owej przewidywalności do okresu, gdzie stabilność trzeba **aktywnie wytwarzać** (FinOps/controls + nowy pricing + redukcja złożoności). ⁵

Hipoteza zerowa i konkurencyjna

Hipoteza zerowa (H0): Obserwowane kaskady wycen i presja na pricing nie wynikają z „mnożenia logik”, lecz są głównie efektem (i) nadwrażliwości inwestorów na newsy AI / rotacji sektorowej, (ii)

czynników makro (stopy, premia za ryzyko), albo (iii) przejściowego „szumu” informacyjnego, który nie przełoży się na trwałą zmianę ekonomiki SaaS. ⁶

W dalszych sekcjach pokazuję, jakie **predykcje** odróżniają H1 od H0 oraz gdzie dziś widać wsparcie dla H1, a gdzie zaczynają się silne kontrargumenty dla uproszczonego „nie da się”. ⁷

Mechanizm ekonomiczny i fizyczny: dlaczego „mnożenie” destabilizuje

Zmienny koszt compute jako materiał wybuchowy

Żeby „mnożenie logik” miało sens weryfikowalny, trzeba je zoperacjonalizować. W klasycznym SaaS często działał prosty schemat:

- **Przychód** ~ liczba miejsc (seats) × cena,
- **Koszt marginalny** użytkownika był relatywnie niski (w porównaniu do przychodu), a infrastruktura miała charakter bardziej „amortyzowalny” i przewidywalny.

W AI-SaaS to się psuje, bo kluczowy koszt staje się **zmienny i zależny od intensywności użycia** (tokeny, wywołania, narzędzia, długość kontekstu, agentowe pętle „myślenia”). Sama definicja praktyki `Entity["organization","FinOps Foundation","cloud financial management org"]` opisuje cloud jako **variable spend model** i mówi wprost o konieczności trade-offów między szybkością, kosztem i jakością — czyli o „mechanizmie pokory” jako narzędziu sterowania. ⁸

Energia i moc jako twarde ograniczenie

Twoja metafora „wożenia węgla” ma bardzo konkretne tło: compute = energia. `Entity["organization","International Energy Agency","energy policy org"]` szacuje, że data centres odpowiadały za ok. **1,5% globalnej konsumpcji energii elektrycznej w 2024 r. (415 TWh)**, a ich zużycie ma rosnąć bardzo szybko; w scenariuszu bazowym globalna konsumpcja energii przez data centres ma dojść do ok. **945 TWh do 2030 r.** (blisko 3% globalnej energii), przy czym AI jest wskazywana jako kluczowy motor wzrostu w segmencie AI-optimized data centres. ⁹

Rynek już widzi, że to ograniczenie nie jest abstrakcyjne: `Entity["organization","Reuters","news agency"]` relacjonował też przypadek EMEA, gdzie rollout nowych mocy data center spowalniał m.in. z powodu ograniczeń podaży energii, mimo silnego popytu napędzanego zastosowaniami generative AI.

¹⁰

`image_group{"layout":"carousel","aspect_ratio":"16:9","query":["AI data center power substation high voltage","hyperscale data center cooling infrastructure","server racks GPU data center"],"num_per_query":1}`

Dlaczego „taniej” może oznaczać „bardziej niebezpiecznie”

Kluczowy element Twojej tezy to zdanie: „taniej przestaje znaczyć efektywniej”. W realnym ekosystemie platform LLM widać mechanizmy, które przyspieszają „mnożenie”:

- `Entity["company","OpenAI","ai model provider"]` oferuje Batch API z komunikowaną oszczędnością **50% kosztu** względem standardowych wywołań synchronicznych (przetwarzanie asynchroniczne w oknie do 24h). ¹¹

- `Entity["company","Anthropic","ai model provider"]` eksponuje prompt caching jako funkcję służącą obniżaniu kosztu i czasu przy powtarzalnych prefiksach; dokumentacja rozróżnia m.in. `cache writes` i `cache hits` oraz warianty czasowe cache (np. 5 min vs 1h), czyli formalizuje „inżynierię kosztu” przez wzorzec użycia. ¹²

To jest bardzo ważne dla „mnożenia”: kiedy koszt jednostkowy spada (lub można go znacząco obniżyć techniką użycia), rośnie skłonność do zwiększania wolumenu zadań, a przy agentach wolumen potrafi rosnąć nieliniowo (więcej iteracji, więcej narzędzi, więcej „sprawdzeń”). To nie dowodzi jeszcze kolapsu, ale ustawia warunki do dynamicznej niestabilności: **optymalizacja kosztu per request** może stać się zachętą do **eskalacji liczby requestów**, a wtedy energia i capacity wracają jako twardy sufit. ¹³

Dowody rynkowe: kaskada w software po wejściu agentowej AI

Co się stało i dlaczego rynek nazwał to „software-mageddon”

Na przełomie stycznia i lutego 2026 r. rynek akcji potraktował wejście agentowych narzędzi AI w obszary „workflow + dane + profesjonalne usługi” jako potencjalne zagrożenie egzystencjalne dla części modeli biznesowych. `Entity["organization","Reuters","news agency"]` opisywał, że indeks S&P 500 software and services tracił w krótkim czasie **~1 bln USD kapitalizacji od 28 stycznia**, a spadki objęły m.in. duże spółki enterprise software i data services. ¹⁴

Reuters podkreślał również, że w niektórych nazwach skala spadków od późnego października 2025 r. sięgała dziesiątek procent (rzędu 40–50% dla wybranych spółek), a sektor miał wyraźnie gorszy wynik niż szeroki rynek w ostatnich trzech miesiącach, co rynek interpretował jako repricing „earnings-compounding” narracji SaaS. ¹⁵

„Iskra”: plug-ins dla agentów i narracja o automatyzacji pracy

Bezpośrednim katalizatorem były nowe narzędzia/pluginy wokół agentowego pakietu Claude Cowork — Reuters wskazywał, że narzędzia automatyzują zadania m.in. w legal, sales, marketing i data analysis. ¹⁶

Równolegle `Entity["organization","The Guardian","uk newspaper"]` opisywał komunikowanie zastosowań w legal: automatyzację przeglądu umów, triage NDA, compliance workflows, briefingi i odpowiedzi szablonowe, a także silną reakcję giełdową w Europie (spadki m.in. wśród wydawców/dostawców informacji i software). ¹⁷

Ważny szczegół zgodny z Twoją „kaskadą”: efekt nie ograniczył się do USA/Europy. Reuters opisał również spadki w Indiach w segmencie IT-outsourcingu, wskazując, że model pracy „staffing-intensive” jest wrażliwy na narrację o automatyzacji zadań i ograniczaniu zapotrzebowania na duże zespoły. ¹⁸

Interpretacja w kategoriach „przejścia reżimu”

Jeśli H1 jest prawdziwa, to rynek nie reaguje jedynie na „feature”, tylko na zmianę miary wartości: od „human seats” do „work done” (praca wykonana). Taką trajektorię opisują też analizy pricingu: `Entity["company","McKinsey & Company","management consulting firm"]` wskazuje, że liczba firm używających consumption-based pricing rosła silnie w latach 2015–2024, a w kontekście AI nacisk przesunął się na modele aligned z usage/outcomes; jednocześnie McKinsey zauważa spadającą tolerancję klientów na „shelfware” (płacenie za niewykorzystane miejsce). ¹⁸

Podobnie [entity["company","Bain & Company","management consulting firm"]] opisuje, że AI zwiększa presję na rewizję prycingu i że dostawcy mierzą się z trudnym przejściem do nowych modeli mierzenia wartości. ¹⁹

To nie jest dowód na „kolaps”, ale jest spójne z mechanizmem „mnożenia”: gdy praca przestaje być proporcjonalna do liczby ludzi, seat-pricing traci stabilność jako licznik wartości, a wtedy napięcie wraca do warstwy cloud/compute i musi znaleźć ujście w nowym prycingu. ²⁰

Asymetria vendor-client i cloud pricing jako wzmacniacz kaskad

Twoja teza jest najmocniejsza wtedy, gdy dołożysz trzeci element: **asymetrię w łańcuchu dostaw**. W cloud i enterprise software asymetria to głównie (a) bariery migracji i interoperacyjności, (b) opłaty/warunki kontraktowe, (c) dźwignie licensingowe dużych dostawców. ²¹

Dowody regulacyjne i rynkowe na „asymetrię łańcuchów”

W dokumentach o barierach technicznych w cloud pojawia się wprost termin „asymmetry of integrations” (asymetria integracji) jako jedna z klas barier utrudniających multi-cloud i switching. To jest język instytucjonalny, nie metafora. ²²

W 2025 r. wątek „kto kontroluje wyjście” stał się na tyle ważny, że w UE Data Act i reakcjach rynkowych widzimy realne ruchy cenowe: Reuters opisywał, że [entity["company","Google","cloud provider"]] zrezygnował z opłat transferowych w scenariuszach multicloud w UE i UK, w kontekście wymogów Data Act (wymóg oferowania transferu „at cost”), oraz że podobne ruchy/odpowiedzi podejmowali inni hyperscalerzy. ²³

Równolegle oficjalne objaśnienia [entity["organization","European Commission","eu executive body"]] wskazują, że Data Act ma zwiększać dostępność i użyteczność danych oraz „fairness” w alokacji wartości danych między aktorami gospodarki danych — a w praktyce obejmuje też istotną część relacji wokół usług przetwarzania danych (cloud/edge) i kontraktów. ²⁴

W Wielkiej Brytanii temat asymetrii został nazwany wprost przez regulatora: Reuters relacjonował, że [entity["organization","UK Competition and Markets Authority","uk competition regulator"]] wskazywał na dominację i przeszkody w switchingu (techniczne i komercyjne) w cloud oraz krytykował praktyki licensingowe, które mogą utrudniać konkurencję. ²⁵

Jak asymetria „robi kaskadę” w stylu bullwhip/ripple

W klasycznych łańcuchach dostaw znany jest **bullwhip effect**: małe wahania popytu na końcu łańcucha potrafią generować coraz większą zmienność zamówień w górę łańcucha przez opóźnienia, batching i błędy w przetwarzaniu sygnału. [entity["people","Hau L. Lee","stanford supply chain researcher"]] i współautorzy opisali to jako zjawisko „information distortion” rosnące w miarę przesuwania się upstream. ²⁶

Badania o „ripple effect” w łańcuchach dostaw opisują z kolei, jak zakłócenia propagują się przez sieć i uderzają w wydajność oraz odporność. [entity["people","Dmitry Ivanov","supply chain researcher"]] pokazuje (w pracach o pandemii i zakłóceniach), że propagacja zakłóceń i parametry sieci decydują o skali efektu oraz o tym, czy system wchodzi w „zły scenariusz” dynamiki. ²⁷

Przeniesienie tego na software nie jest 1:1, ale mechanizm „mnożenia logik” działa analogicznie: gdy downstream (SaaS) zmienia miarę wartości i obniża „barierę użycia pracy” (AI), upstream (cloud/compute) dostaje szok wolumenu i kosztu energii; a jeśli jednocześnie upstream ma dźwignie lock-in (egress/integ/licensing), to zmienność kosztu nie rozkłada się symetrycznie — ona się **wzmacnia w krytycznych miejscach** (tam, gdzie margines bezpieczeństwa jest najmniejszy). ²⁸

W języku teorii kaskad: to, czy mały impuls przechodzi w globalną kaskadę, zależy od struktury sieci i progów „wrażliwości” węzłów; takie warunki formalizuje m.in. [entity[["people","Duncan J. Watts","network science researcher"]] w modelu global cascades na losowych sieciach (cascade condition), a w ekonomii systemowej analogiczne „przejścia fazowe” w propagacji strat opisują modele sieci finansowych. ²⁹

Próba falsyfikacji i konkurencyjne wyjaśnienia

Żeby Twoja teza była „sfalsyfikowana” w sensie krytycznym (tzn. przeszła próbę obalenia), trzeba wskazać, gdzie może być za mocna albo gdzie fakty mówią „to nie to”.

Kontrargument: rynek może mylić symptom z przyczyną

Silny kontra-narracyjny głos pojawił się w mediach finansowych: [entity[["organization","Financial Times","uk business newspaper"]] opublikował opinię, że wyprzedaż w danych i informacji B2B może być „głęboko błędna”, bo te firmy mają trwałe zasoby (dane, integracje workflow, jakość domenową), których AI samo z siebie nie zastąpi — raczej będzie je konsumować i wzmacniać. ³⁰

Jeżeli ta kontra-narracja jest poprawna, to część obserwowanej kaskady to **informacyjna nadreakcja**: rynek „zobaczył agenta” i założył całkowitą dysintermediację, która w praktyce będzie ograniczona regulacjami, odpowiedzialnością, jakością danych i wdrożeniami enterprise. To osłabia tezę o trwałym przejściu reżimu, choć nie obala mechanizmu „mnożenia” jako takiego. ³¹

Kontrargument: makro i CAPEX mogą tłumaczyć część ruchu bez „pętli w pętli”

Reuters w bieżących relacjach rynkowych wskazywał również na kontekst niepewności makro oraz obawy o agresywny CAPEX na AI wśród hyperscalerów (rzędu setek miliardów USD), co wpływa na sentyment do technologii niezależnie od technicznych detali agentów. ³²

Jeśli istotna część spadków to po prostu „risk-off tech + CAPEX anxiety”, to znów: H1 może wyjaśniać „dlaczego akurat software jest wrażliwy”, ale nie musi być głównym driverem cen w krótkim oknie. ³³

Kontrargument: seat-pricing nadal dominuje, a branża adaptuje hybrydami

Dane z raportów prcingowych pokazują, że seat nie zniknął — raczej stał się częścią miksu. Przykładowo raport SBI o SaaS pricing wskazuje, że **ponad 80% respondentów nadal używa jakiejś metryki seat-based**, ale jednocześnie tylko ok. **8%** opiera się na seats jako jedynym mierniku wartości (czyli hybrydy i dodatkowe metryki są powszechne). ³⁴

To osłabia wersję tezy brzmiącą „nie da się kompensować ceną” w sensie absolutnym. Bardziej precyzyjna (i trudniejsza do obalenia) wersja brzmi: **nie da się kompensować ceną w starym, jednowymiarowym liczniku**; da się natomiast budować nowe liczniki, ale to wymusza transformację (produkty, billing, controlling, sprzedaż, procurement). ³⁵

Jak tezę testować dalej: metryki, zdarzenia i kryteria obalenia

Poniżej jest zestaw predykcji, które odróżniają H1 od H0 w sposób możliwie „twardy”. Klucz: to muszą być wskaźniki, które można zmierzyć w sprawozdaniach finansowych, telemetryce użycia lub w danych rynkowych.

Predykcje zgodne z H1

Rosnąca compute-intensity przy stałym (lub wolniej rosnącym) ARPA/seat.

Jeśli „mnożenie” działa, to w firmach AI-intensywnych koszt COGS/infra powiązany z inferencją powinien rosnąć szybciej niż przychód liczony starym miernikiem (seat/flat fee), dopóki nie nastąpi migracja pricingu. Tu jako mechanizm wspierający patrz: variable spend cloud (FinOps) i energetyczny sufit (IEA).

36

Przyspieszenie migracji do consumption/hybrid/credits w segmentach najbardziej „agentowalnych”.

McKinsey wskazuje kierunek: consumption-based pricing rośnie i jest traktowany jako lepsze dopasowanie do usage/outcomes w erze AI, choć model per-user nie znika całkowicie. 18

Kaskadowa wrażliwość giełdowa na „impuls agentowy” w spółkach o podobnej ekspozycji modelowej.

Wydarzenia z końca stycznia/początku lutego 2026 r. (Reuters/Guardian) są spójne z predykcją, że jeden impuls (agent/plugin) może uruchomić szeroką repricingową reakcję w koszyku „software & data”, ale to nadal wymaga potwierdzenia trwałymi skutkami w wynikach. 37

Wzrost znaczenia „mechanizmów pokory” jako standardu operacyjnego.

Jeśli koszty są zmienne i potrafią eskalować, to controlling kosztu (FinOps) powinien przechodzić z roli „optymalizacji” do roli „sterowania ryzykiem produktu” (limity, batching, caching, SLO kosztu). Sama ewolucja narzędzi dostawców modeli (Batch API, prompt caching) wzmacnia tę predykcję. 38

Kryteria falsyfikacji H1

H1 byłaby realnie osłabiona (w wersji „kolapsowej”), gdyby zaszło jednocześnie kilka obserwacji:

- **Brak mierzalnego pogorszenia marż i brak wzrostu zmienności kosztów** w firmach domniemanie „AI-narażonych”, mimo masowego wdrożenia agentów. To wskazywałoby, że compute spadł na tyle (lub został tak dobrze opanowany), że nie destabilizuje ekonomiki. 39
- **Stabilizacja wycen i powrót premii „earnings compounding” bez głębokiej zmiany pricingu**, co sugerowałoby, że rynek przeszacował ryzyko, a integracje/dane/warsztat enterprise okazały się większą fosą niż agentowe narzędzia. (To jest kierunek argumentu z Financial Times). 31
- **Spadek znaczenia lock-in dźwigni cenowych (np. egress) bez zastąpienia ich innymi barierami**, co obniżyłoby asymetrię łańcucha i zmniejszyło amplitudę przenoszenia szoków. Dystrybucja kosztów stałaby się „bardziej rynkowa” i mniej kaskadowa. (Tu kontekst Data Act i działania dostawców cloud). 40

W skrócie: H1 jest najbardziej „obalalna” przez dane o marżach, cash-flow i kontraktach (a więc z opóźnieniem kwartalnym/rocznym), natomiast sama kaskada giełdowa jest tylko sygnałem, że rynek uznał próg wrażliwości za przekroczony. 2

Ocena tezy na bazie dostępnych dowodów

Co jest silnie wspierane przez dane

Istnienie kaskady rynkowej (w sensie reakcji wycen) jest faktem.

Reuters dokumentuje skalę i zasięg wyprzedaży oraz jej powiązanie z narracją o agentowej AI, co jest zgodne z częścią tezy opisującą „przejście reżimu” i efekt domina w koszyku software/data services. ²

Zmienność kosztu i energetyczny wymiar compute są twardym ograniczeniem, a nie metaforą.

IEA pokazuje ilościowo, że data centres są już istotnym konsumentem energii i mają rosnać gwałtownie do 2030 r.; Reuters zwraca uwagę na ograniczenia podaży energii jako wąskie gardło ekspansji data centres w EMEA. To wzmacnia „logikę mocy” jako realną, materialną siłę w software. ⁴¹

Zmiana prycingu w kierunku usage/hybrid jest szeroko oczekiwana i opisywana przez dojrzałe źródła.

McKinsey i Bain niezależnie wskazują, że per-seat zostaje pod presją i że mixed models rosną wraz z AI; raporty branżowe pokazują, że seats nadal żyją, ale częściej jako jedna z metryk, nie jedyna. To jest spójne z tezą o „konieczności zmiany licznika”, nawet jeśli obala wersję absolutną „nie da się”. ⁴²

Co pozostaje hipotezą (i wymaga ostrożności)

Twierdzenie „nie da się skompensować ceną” jest zbyt mocne, jeśli rozumieć je dosłownie.

Dowody wskazują raczej, że „nie da się skompensować ceną w starym meterze” — natomiast rynek i branża już testują mechanizmy kompensacji poprzez hybrydowy pricing, optymalizacje (batch, caching) i praktyki zarządzania kosztem (FinOps). ⁴³

Nie jest przesądzone, czy giełdowa kaskada oznacza trwałe zniszczenie wartości, czy przejściową nadreakcję.

Financial Times daje spójny argument, że data/workflow incumbents mają powody, by bronić swojej pozycji (dane, integracje), więc część spadków może być „zbytnią dyskontacją” przyszłości. ³⁰

Ocena końcowa

Na podstawie dzisiejszych danych najbardziej uzasadniona jest następująca, **sfalsyfikowana (w sensie: odporna na najprostsze kontrargumenty), ale nie absolutna** wersja Twojej tezy:

- „Pętla w pętli” (AI ↔ cloud/energia ↔ pricing SaaS ↔ znów AI) jest realnym mechanizmem, bo koszty są zmienne (FinOps), energia jest wąskim gardłem (IEA, Reuters), a dostawcy modeli oferują narzędzia redukujące koszt jednostkowy, co może eskalować wolumen i zmienność. ⁴⁴
- Kaskady rynkowe są spójne z teorią progów i kaskad w sieciach (Watts, Granovetter; analogicznie w sieciach finansowych Acemoglu), a epizod „software-mageddon” dostarcza świeżego materiału empirycznego, że rynek wycenił przekroczenie progu wrażliwości. ⁴⁵
- Jednocześnie teza staje się zbyt deterministyczna, jeśli utożsamić ją z „nieuchronnym upadkiem” czy „niemożnością kompensacji”: dostępne źródła wskazują na adaptację (hybrydy prycingu, controlling kosztu, regulacyjne osłabianie lock-in), a część rynku argumentuje, że wyprzedaż może być przeszacowana. ⁴⁶

W tym sensie: **Tvoja teza jest dziś dobrze ugruntowana jako model wyjaśniający „dlaczego to wybucha” (mechanizm), umiarkowanie ugruntowana jako model wyjaśniający „na jak długo i jak mocno” (skala), i falsyfikowalna przez przyszłe dane o marżach, cash-flow i realnej migracji prycingu.** ⁴⁷

1 4 29 45 A Simple Model of Global Cascades on Random Networks ...

https://www.stat.berkeley.edu/~aldous/260-FMIE/Papers/watts.pdf?utm_source=chatgpt.com

2 3 15 37 47 US software stocks tumble sparks concerns that AI trade is reshaping markets

https://www.reuters.com/business/media-telecom/us-software-stocks-tumble-sparks-concerns-that-ai-trade-is-reshaping-markets-2026-02-09/?utm_source=chatgpt.com

5 8 36 38 43 44 What is FinOps?

https://www.finops.org/introduction/what-is-finops/?utm_source=chatgpt.com

6 32 33 Wall St struggles for direction as investors await key economic data

https://www.reuters.com/business/wall-st-futures-muted-markets-await-key-economic-data-2026-02-09/?utm_source=chatgpt.com

7 20 35 42 Upgrading software business models to thrive in the AI era

https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/upgrading-software-business-models-to-thrive-in-the-ai-era?utm_source=chatgpt.com

9 13 28 41 Executive summary – Energy and AI – Analysis

https://www.iea.org/reports/energy-and-ai/executive-summary?utm_source=chatgpt.com

10 Power supply constraints slowing EMEA data centre rollout, report says

https://www.reuters.com/business/energy/power-supply-constraints-slowing-emea-data-centre-rollout-report-says-2025-11-06/?utm_source=chatgpt.com

11 39 Batch API

https://platform.openai.com/docs/guides/batch?utm_source=chatgpt.com

12 Prompt caching - Claude Docs

https://platform.claude.com/docs/en/build-with-claude/prompt-caching?utm_source=chatgpt.com

14 US software stocks slammed on mounting fears over AI ...

https://www.reuters.com/business/us-software-stocks-stabilize-after-bruising-selloff-ai-disruption-fears-2026-02-05/?utm_source=chatgpt.com

16 Anthropic's AI plug-ins shake India's staffing-intensive IT ...

https://www.reuters.com/world/india/indian-tech-stocks-slump-anthropics-ai-tool-raises-global-staffing-concerns-2026-02-04/?utm_source=chatgpt.com

17 Anthropic's launch of AI legal tool hits shares in European ...

https://www.theguardian.com/technology/2026/feb/03/anthropic-ai-legal-tool-shares-data-services-pearson?utm_source=chatgpt.com

18 AI adjusts the software bill

https://www.mckinsey.com/featured-insights/week-in-charts/ai-adjusts-the-software-bill?utm_source=chatgpt.com

19 Per-Seat Software Pricing Isn't Dead, but New Models Are ...

https://www.bain.com/insights/per-seat-software-pricing-isnt-dead-but-new-models-are-gaining-steam/?utm_source=chatgpt.com

21 Competition in the provision of cloud computing services

https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/05/competition-in-the-provision-of-cloud-computing-services_f42582ad/595859c5-en.pdf?utm_source=chatgpt.com

22 **Technical barriers working paper**

[https://assets.publishing.service.gov.uk/media/66618c942605fac482e67be6/Technical_barriers_.pdf?](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/66618c942605fac482e67be6/Technical_barriers_.pdf?utm_source=chatgpt.com)
[utm_source=chatgpt.com](#)

23 40 **Google scraps some cloud data transfer fees in EU and UK**

[https://www.reuters.com/business/retail-consumer/google-scraps-some-cloud-data-transfer-fees-eu-uk-2025-09-10/?](https://www.reuters.com/business/retail-consumer/google-scraps-some-cloud-data-transfer-fees-eu-uk-2025-09-10/?utm_source=chatgpt.com)
[utm_source=chatgpt.com](#)

24 **Data Act explained | Shaping Europe's digital future**

https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/factpages/data-act-explained?utm_source=chatgpt.com

25 **Dominance of Amazon and Microsoft in cloud harming competition, UK says**

[https://www.reuters.com/legal/litigation/dominance-amazon-microsoft-cloud-harming-competition-uk-says-2025-07-31/?](https://www.reuters.com/legal/litigation/dominance-amazon-microsoft-cloud-harming-competition-uk-says-2025-07-31/?utm_source=chatgpt.com)
[utm_source=chatgpt.com](#)

26 **Information Distortion in a Supply Chain: The Bullwhip Effect**

[https://courses.ie.bilkent.edu.tr/ie460/wp-content/uploads/sites/12/2019/02/Lee-Padmanabhan-Whang-1997-MS.pdf?](https://courses.ie.bilkent.edu.tr/ie460/wp-content/uploads/sites/12/2019/02/Lee-Padmanabhan-Whang-1997-MS.pdf?utm_source=chatgpt.com)
[utm_source=chatgpt.com](#)

27 **Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global ...**

https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/32288597/?utm_source=chatgpt.com

30 31 **The market meltdown in data companies is profoundly wrong**

https://www.ft.com/content/da5eef0b-68c0-45ba-946e-68477d0cc103?utm_source=chatgpt.com

34 46 **2025 State of SaaS Pricing Report**

[https://sbigrowth.com/hubfs/1-Research%20Reports/2025_Q2_Gated_SoSPR_Part1/](https://sbigrowth.com/hubfs/1-Research%20Reports/2025_Q2_Gated_SoSPR_Part1/SBI_Price_Intelligently_SaaS PricingReport_2025_Part1.pdf?utm_source=chatgpt.com)
[SBI_Price_Intelligently_SaaS PricingReport_2025_Part1.pdf?utm_source=chatgpt.com](#)