

Co jest nie tak z ekonomią Pettisa i Kleina?

Autor: **Jakub Juszcak**

Wprowadzenie

Niedawno prezentowaliśmy Państwu na stronie Instytutu [recenzję książki](#) *Wojny handlowe to wojny klasowe* Matthewa C. Kleina i Michaela Pettisa, wydanej przez Wydawnictwo Prześwity. Recenzja prezentuje najważniejsze problemy związane z ze sposobem myślenia autorów. Problemów z tą pracą jest jednak znacznie więcej, a z uwagi na fakt, że recenzja z zasady jest formą ograniczoną objętościowo, pozwoliłem więc sobie na kontynuację tematu i wskazanie na to, gdzie doszukiwać się źródeł problematyczności ich tez i gdzie popełniane są błędy oraz nieścisłości.

Przyjrzyjmy się kilku następnym tezom Pettisa i Kleina.

Czy działanie przedsiębiorcze jest losowe?

Na stronie 78 książki autorzy stawiają ciekawą tezę badawczą: „Według standardowej teorii gospodarki inwestycje przepływają przez granice, wykorzystując różnice w perspektywach wzrostu, a każdy kraj podlega indywidualnej ocenie (...) Prawdziwość tej teorii można sprawdzić w prosty sposób. Otóż, jeżeli zagraniczne przepływy finansowe byłyby napędzane wyłącznie przez względną atrakcyjność rozmaitych okazji inwestycyjnych, dystrybucja kredytów transgranicznych pomiędzy krajami miałaby charakter losowy. Nie mielibyśmy do czynienia ze zjawiskiem synchronicznej fali boomu kredytowego z centrów finansowych do krajów peryferyjnych. Wszak każde państwo stanowi niepowtarzalne uniwersum zależności biznesowych, a inwestorzy powinni być w stanie ocenić wpływ lokalnych uwarunkowań politycznych, poziomu zaawansowania technologicznego, fluktuacji popytu lub podaży ważnych towarów produkowanych lokalnie, a także zmian demograficznych. Historia ostatnich kilkuset lat pełna jest jednak zsynchronizowanych cykli kredytowych”.

Autorzy nie biorą jednak pod uwagę tego, że właśnie ze względu na to, że każde państwo stanowi „niepowtarzalne uniwersum”, **to rozkład ten nie może być losowy. Co do zasady, żaden istotny czynnik ekonomiczny,**

kulturowy czy geograficzny, determinujący rozwój społeczeństw, nie ma charakteru losowego¹. Nawet, zakładając bardzo optymistycznie, że gdyby przedsiębiorcy byłoby w stanie ocenić wszystkie wyżej wymienione czynniki (czyli dysponowałoby pełną wiedzą), to tym bardziej rozkład nie byłby losowy, gdyż całość wiedzy na temat kraju, a więc pozwoliłoby wybrać **najlepsze miejsca do inwestycji**, a nie losowe. Dość wspomnieć, że przykład ten sugeruje, że dochodzenie do dalej idących konsekwencji teorii przez siebie proponowanych, wraz z myśleniem w kategoriach ekonomicznych, najprawdopodobniej nie należy do silnych stron autorów książki.

Jakie są inne przyczyny nierówności?

Autorzy zdają się dość zauważalnie pomijać czy też umniejszać wagę przyczyn nierówności dochodowych, które nie wpisują się w główną tezę książki, czyli przyczyn niewynikających z wolumenu handlu międzynarodowego. Co może powodować nierówności, a nie wynikać z rzekomej koncentracji?

Na przykład, jak wskazuje Thomas Sowell, przyczyną taką (ale nie jedyną!) może **być starzenie się społeczeństwa** — ludzie starsi zgromadzili bowiem przez swoje życie jakiś majątek i mogą, choćby z tego powodu, czerpać aktualne oraz przyszłe korzyści. Tak samo, różnice wieku między społeczeństwami w sposób istotny wpływają na nierówności między nimi z tego samego powodu — starsze społeczeństwo oznacza bowiem społeczeństwo, w którym jego członkowie przeciętnie dłużej pracowali i dłużej akumulowali bogactwo (przy innych warunkach niezmiennych)². Percentyle statystyczne rzadko obejmują te same osoby, a zatem następuje wymiana zarówno pokoleniowa, jak i akumulacja kapitału przez inne jednostki. Dla przykładu wspomniany już Sowell wskazuje, że (na przykładzie USA w latach 1975-1991) 95% osób z 20% najmniej zarabiających pod koniec badanego okresu już tam nie było, a 29% nich było w 20% najlepiej zarabiających³. Tak więc nawet wzrost odsetka dochodu narodowego uzyskiwanego przez górne 10% nie musi świadczyć o jakimś „tragicznym” wzroście nierówności ani tym bardziej, że trwa nieskończona akumulacja kapitału przez „bogaty”. Co istotne że jak sam

¹ T. Sowell, *Wealth, Poverty and Politics. An International Perspective*, Basic Books, New York 2015, s. 185-190.

² T. Sowell, *Wealth, Poverty and Politics. An International Perspective*, Basic Books, New York 2015, s. 97, 181.

³ T. Sowell, *Dyskryminacja i nierówności*, Wydawnictwo WEI, Warszawa 2023, s. 88. Thomasa Sowella i jego książki mogą polecić każdemu zainteresowanemu tematem nierówności i szukającym prosto ujętego a wielowątkowego wytłumaczenia problemów związanych z nierównościami.

Sowell cytuje „w pewnym momencie między 25 a 60 rokiem życia ponad $\frac{3}{4}$ populacji znajdzie się wśród 20% zarabiających” a 9/10 osób w grupie o najwyższych dochodach jest corocznie zastępowana, gdyż dochody te miały najczęściej charakter jednorocznego „piku” (np. sprzedaż dochodowego aktywa, jak mieszkanie itp.)⁴.

Podsumowując, do formułowania twierdzeń takich, jak autorzy, warto jednak użyć pełnej krzywej Lorenza z wszystkimi centylami, a nie tylko jeden, najciekawszy z ich perspektywy intelektualnej.

Gdzie jest sfera monetarna? Problem przymusowych oszczędności i neutralności pieniądza

Autorzy wielokrotnie na łamach książki zwracają uwagę na (a nawet na s. 80-107 opisują) cykle koniunkturalne. Jednocześnie, czemu dają wielokrotnie wyraz, przyczynę kryzysów widzą w „przymusowych oszczędnościach” (ang. *forced savings*), które to mają różne źródło w zależności od kraju. Ale zazwyczaj, w gospodarkach wolnorynkowych, wynikają z (rzekomo) nieuczciwej dystrybucji dochodu. Skupiają się jednak na czynnikach realnych — widzą przepływ kapitału z miejsca A do B, następnie zauważają wzrost podaży pieniądza, ale nie wyciągają jednak z tego wniosków ujmujących wpływ na **sferę monetarną, która została w książce przedstawiona w sposób bardzo pobieżny**.

Koncepcja przymusowych oszczędności, którą najprościej wytłumaczyć w ten sposób, że za otrzymywany dochód realny jednostki mogą kupić coraz mniej, znana jest dobrze szkole austriackiej. Co więcej — to Ludwigowi von Misesowi przypisuję się zwrócenie uwagi jako pierwszemu na ten fenomen w swojej pracy *Theorie des Geldes und Umlaufsmittel* wydanej w 1912 roku (po polsku znanej jako [Teoria pieniądza i kredytu](#)). Trochę uwagi poświęcił temu pojęciu też [Friedrich August von Hayek](#). Obaj są zgodni jednak co do jednego — przyczyną przymusowych oszczędności, a właściwie ich rewersem, jest [Efekt Cantillona](#). Wynika on z tego, że inflacja nie rośnie równomiernie w każdym sektorze gospodarki, a podnosi ceny części dóbr bardziej, aniżeli innych, a także podnosi te ceny dopiero **po pojawieniu się pieniądza w obiegu**. Oznacza to, że osoby, które uzyskają pieniądź jako pierwsze, mogą kupować dobra posiadając „nowe pieniądze”, po starych cenach, co prowadzi do efektu redystrybucyjnego. Najbardziej tracą na tym osoby o stałych, określonych nominalnie dochodach, które mogą kupić coraz mniej. Zmiana podaży pieniądza nie jest więc neutralna

⁴ *Ibidem*, s. 88 i 94-95.

pod kątem sfery realnej, a powoduje wyraźną redystrybucję. **Efekt Cantillona jest immanentnym elementem austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego.**

Co z tego dla nas wynika? Oznacza to bowiem, że za przymusowe oszczędności, przynajmniej w gospodarce wolnorynkowej (a nie w przypadku chińskim, gdzie dosłownie państwo wymusza oszczędzanie), nie odpowiada nierówność dochodowa, czy czynniki klasowe, a wzrost podaży pieniądza (zazwyczaj w wyniku kreacji pieniądza, a więc odejścia m.in. od standardu złota oraz rezerwy stuprocentowej na depozytach bankowych) i spadek stopy procentowej. Autorzy zwracają uwagę (s. 262-63 oraz 265-266) na samoregulującą się charakterystykę systemu monetarnego opartego o standard złota (Mechanizm Hume'a). Co więcej, na następujących stronach (s. 263-276) dość poprawnie opisują historię upadku systemu. Upierają się jednak wciąż przy znaczeniu bilansu handlowego, myląc objaw choćby z przyczyną. Wychodzą bowiem z założenia, stanowiącego główną tezę tej książki. Ale jeżeli tłumaczy się wydarzenia gospodarcze na podstawie tezy, która była niepoprawna już w momencie jej formułowania, nie można zająć daleko.

Kryzys 2007-8 r. i jego przyczyny

„Ciekawych” informacji możemy dowiedzieć się też odnośnie przyczyn kryzysu roku 2007-2008. Na stronach 285-290 informowani jesteśmy, że za kryzys odpowiedzialne jest emitowanie aktywów (konkretnie, obligacji hipotecznych powstałych w wyniku procesu sekurytyzacji), będących instrumentami pochodnymi wobec kredytów hipotecznych. Pomogły tu w szczególności kredyty udzielane przez „prywatne” Fannie Mae i Freddie Mac⁵. Autorzy twierdzą jednak, że przyczyną kryzysu nie była sama sekurytyzacja *per se*, a to, że została ona użyta do zaspokojenia popytu na amerykańskie aktywa, zgłaszane przez resztę świata. Do tego, banki stosowały, by realizować ów plan, obniżone standardy jakości kredytowania. Odpowiedzią, wedle nich najlepszą, na taką sytuację, byłoby „zaciągnięcie pożyczki w wysokości niezbędnej do pokrycia nadwyżki napływu (zagranicznych pieniędzy - JJ) i przeznaczenie funduszy na wsparcie popytu na amerykańskie towary przemysłowe. Ponadto, fundusze te, także

⁵ Choć prywatne, obydwie instytucje zostały utworzone przez państwo (często w formie ustawy), a potem były przez nie finansowane. Jest to więc polski odpowiednik posiadanej częściowo prywatnej spółki Skarbu Państwa – nie jest tu konieczne posiadanie większości udziałów do kontroli, w przypadku Freddie Mac i Fannie Mae HUD (Departament Mieszkalnictwa i Rozwoju Miejskiego) wyznaczał „cele do osiągnięcia”. Por. T. Sowell, *Housing Boom and Bust*, Basic Books, Nowy Jork 2010, rozdziały 1 i 2.

miałyby być inwestycje w infrastrukturę, czyli odwrócenie trendów, które doprowadziły do koncentracji dochodów i zmniejszenie ubóstwa.”, przez co „nie doszłoby do powstania bańki na rynku nieruchomości” (s. 66).

Podstawowym problemem takiego myślenia jest to, że choć faktycznie, banki chcą zarabiać na kredytach, udzielanie ich coraz to mniej spełniającym kryteria kredytobiorcom **zwiększa ryzyko niespłacenia, a więc późniejszej straty. Bez możliwości uzyskania wsparcia od Fannie Mae i Freddie Mac (pod postacią wykupienia 1/3 hipotek), co wynikało z prowadzonej przez USA polityki mieszkaniowej, stawiającej na posiadanie przez możliwie największą pulę Amerykanów własnego domu, to pożyczanie, a następnie sekurytyzacja, nie byłyby możliwe⁶.** Ergo, nie jest też prawdą brak zaangażowania rządu USA, choć nie jest ono od razu widoczne. Co więcej, tworzenie sekurytyzacji jako instrumentu pochodnego jest uzależnione od stworzenia instrumentu pierwotnego, tak więc sugestia autorów, dotycząca chęci zaspokojenia popytu na amerykańskie aktywa ze strony zagranicznych klientów przez banki, traktując kryzys 2007-2008 jako funkcję międzynarodowych przepływów finansowych, jest monokauzalna i pomija szereg istotnych, wyżej cytowanych, aspektów, nad którymi autorzy przechodzą dość pobieżnie.

CIT, wartości niematerialne, odpisy podatkowe

Dużo miejsca (s. 60-66) autorzy poświęcają regulacji *check-the-box*, pozwalającej amerykańskim osobom prawnym płacącym podatek dochodowy wybrać od 1997 formę opodatkowania dochodów pasywnych w rozumieniu amerykańskiego prawa podatkowego (m.in. dywidendy oraz dochody z licencji i uprawnień prawnoautorskich), wskazując na to, że mieliśmy (do 2017 r.) doczynienia z „luka” (choć nie jest to luka prawna sensu stricto⁷), pozwalającą na *unikanie opodatkowania* (a konkretnie – optymalizację podatkową).

Warto zwrócić uwagę na fakt, że wprowadzony Podrozdział F (*Subpart F*) wprowadzał podatek CIT na spółki-córki, posiadane przez amerykańskie spółki z samego faktu uzyskiwania dochodu pasywnego (wedle powyższego rozumienia), co jest ewenementem w skali światowej. Wedle takich regulacji, gdy amerykańska spółka A posiada kontrolę nad B będącą w innej jurysdykcji podatkowej, obydwie płacą łącznie amerykańską stawkę podatku, nawet jeżeli

⁶ *Ibidem*.

⁷ H. Rot, *Wstęp do nauk prawnych*, Wydawnictwo UWr, Wrocław 1994, wydanie czwarte, s. 120-122.

mogą odliczyć od niego opodatkowanie w kraju spółki B⁸. Z perspektywy prawnej, sam fakt możliwości stosowania opodatkowania wobec dochodu, który nie trafia bezpośrednio do kraju, jest dość kuriozalne. Przyjmując nawet zasadę, wedle której płacimy podatki w jakimś kraju, bo kraj ten, za pomocą infrastruktury czy systemu prawnego, pomaga nam osiągnąć dochód bądź też zabezpiecza go, system amerykański nie znajdował uzasadnienia, nie mówiąc o skomplikowaniu w egzekucji podatku.

Wnioski dotyczące zmiany treści Podrozdziału F, do jakich dochodzą autorzy, należy traktować z dużym dystansem, a perspektywa ta jest nadzwyczaj amerykocentryczna. Autorzy, na co chcę zwrócić uwagę, zauważają szczególność systemu amerykańskiego w kwestii opodatkowania, mogliby jednak nieco dłużej zatrzymać się nad konsekwencjami zmiany z 1997 r., które same w sobie nie muszą być negatywne. Różnica tu wynika, jak uważam, z kwestii normatywnych, dogłębnie różniących mnie od autorów, więc nie będę wskazywał, że konieczne jest przyjęcie mojego stanowiska, przydałaby się natomiast szersza dyskusja i pokazanie także tego, czego „nie widać”.

Fakty historyczne, analiza ekonomiczna a narracja

Na koniec tego swoistego „protokołu rozbieżności” pozwolę sobie zwrócić uwagę na dwie tezy historyczne, które prezentują autorzy, a które niekoniecznie muszą mieć pokrycie w rzeczywistości.

Na stronach 112-114 autorzy wskazują na znaczenie przeprowadzonego w XVIII procesie grodzenia, kiedy to eksmitowano drobnych właścicieli ziemskich. Chłopi zmuszeni byli przenieść się do miast, co spowodowało rzekomy spadek pozycji negocjacyjnej i stagnację płac, co ma stanowić wczesny przykład „przymusowych oszczędności”. Problem tylko, że proces grodzenia, tak jak my rozumiemy go obecnie, nie był masowy i nie może odpowiadać za industrializację sam w sobie, na co wskazuje Deidre McCloskey. W *Burżuazyjnej godności* pisze ona:

Do tej pory kilka pokoleń historyków rolnictwa wskazało (wbrew fabiańskim motywom sformułowanym w 1911 roku na bazie Marksa), że ogradzanie w XVIII wieku na wiele sposobów zapewniało sprawiedliwość i nie wypychało ludzi ze wsi. To prawda, w XVIII wieku Parlament przekształcił się w egzekutywę

⁸ Por. C. R. Sweitzer, „Analyzing Subpart F in light of Check-the-Box”, Akron Tax Journal 20, March 2005.

posiadaczy ziemskich, co sprawiło, że upadek starych form rolnictwa stał się łatwiejszy w porównaniu do poprzedniego reżimu nadzoru królewskiego. (...) Można ze współczuciem patrzeć na krzywdę licznych ubogich posiadaczy tradycyjnych praw i jednocześnie nie wierzyć w to, co wydaje się fałszem: że w jakimś istotnym sensie warunkiem koniecznym uprzemysłowienia było odebranie wieśniakom prawa do zbierania drewna opałowego na wspólnej ziemi. Przecież uprzemysłowienie zachodziło na początku tam, gdzie grodzienia przebiegły o wiele wcześniej, czyli w takich regionach północnych i zachodnich jak Lancashire czy Warwickshire, tj. zwłaszcza tam (jak wskazał Eric Jones), gdzie gleba była słabej jakości – a nie na żyznych obszarach East Midlands, Anglii Wschodniej albo Południowej, gdzie w XVIII wieku Parlament swoimi ustawami rzeczywiście wiele wiosek przekształcił (choć żadnej nie „porzucono”). Przypomnę, że w takich regionach po dokonaniu grodzień lokalne populacje zaczynały rosnać.⁹

Podobnie, autorzy, na poparcie tezy o przymusowych oszczędnościach, których ofiarami mieli być robotnicy, cytują m.in. artykuł Roberta C. Allena [*Engels' pause: Technical change, capital accumulation, and inequality in the British Industrial Revolution*](#), w którym Allen przedstawia model wyjaśniający wzrost nierówności i stagnację płac realnych w Wielkiej Brytanii do 1840 r. Sam jednak autor ten wskazuje (s. 13-14 artykułu), że skrajne nierówności te trwały właściwie do lat 40 XIX w., kiedy to płace realne zaczęły rosnać a nierówności — spadać, gdy gospodarki osiągnęły odpowiedni poziom produktywności. Wszystko to nie byłoby możliwe, gdyby nie akumulacja kapitału — do lat 40. XIX w. stosunek kapitału do pracy był bowiem stały.

Problem w tym, że tezy Allena przeczą w dużej mierze tezom Pettisa i Kleina, jeżeli potraktujemy tezę główną książki poważnie — *po co bowiem płacić więcej pracownikom, skoro można akumulować więcej a nadwyżkę inwestować poza granicami kraju?* Komentując zaś tezy Marksa, dot. sytuacji robotników, która pod rządami kapitalistów miała się pogarszać, Allen pisze następująco:

⁹ D. McCloskey, *Burżuazyjna godność*, Instytut Ludwiga von Misesa, Wrocław 2017, s. 226-227, ponadto warto zapoznać się z: D. McCloskey, *The Enclosure of Open Fields: Preface to a Study of Its Impact on the Efficiency of English Agriculture in the Eighteenth Century*, „Journal of Economic History” 32(1), s. 15-35.

„Przyspieszenie wzrostu produktywności rzeczywiście spowodowało przesunięcie dochodów od pracowników do kapitalistów, tak jak się tego spodziewał (Marks - JJ). Rezultatem nie było jednak stale rosnące bezrobocie, ponieważ kapitaliści zainwestowali część swoich dodatkowych dochodów, a wzrost zasobów kapitałowych ostatecznie pozwolił rosnącej produktywności zmanifestować się jako rosnące płace realne. Historia rzeczywiście pokazała etapowy wzorzec ewolucji, ale po etapie płaskich płac (do lat 40 XIX w. - JJ) realnych nastąpił najbardziej trwały wzrost płac realnych, jaki kiedykolwiek widziano (s. 12)“.

Więc nie, pracownicy brytyjscy, jak piszą Pettis i Klein, nie byli coraz gorzej opłacani (s. 113 książki), wręcz przeciwnie.