

Wojny klasowe wszystkich ze wszystkimi?

Recenzja książki Matthewa C. Kleina i Michaela Pettisa *Wojny handlowe to wojny klasowe*

Autor: **Jakub Juszcak**

Wprowadzenie

Gdy myślimy o handlu międzynarodowym, najczęściej przychodzą nam na myśl egzotyczne produkty z dalekich krajów, azjatycka elektronika, czy ropa naftowa. Handel międzynarodowy to coś znacznie szerszego i w chwili obecnej dotyczy praktycznie każdej dziedziny życia i gospodarki — nawet chleb na naszych stołach produkowany jest przy użyciu nawozu, do którego używa się gazu ziemnego, najczęściej niepolskiego i często pozaeuropejskiego. Nic więc dziwnego, że zwracają naszą uwagę zawirowania, uzyskujące niejednokrotnie uzasadnione (lub nie) miano wojen handlowych. Książka, którą dziś recenzuję, *Wojny handlowe to wojny klasowe*, stawia sobie za cel pokazanie nieco innych aspektów wolnego handlu.

Główną tezę książki najlepiej wyrazić zdaniem pojawiającym się właściwie pod jej koniec, stanowiącym z perspektywy samych autorów skrót tezy: „Główną tezą niniejszej książki jest założenie, że rozkład siły nabywczej wewnątrz społeczeństwa wpływa na jego relacje gospodarcze z resztą świata. Obywatele, których nie stać na zakup tego, co wywarzają, muszą polegać na popycie zagranicznym. Bez odpowiedniego poziomu popytu – za granicą lub na rynku krajowym – nie będą mieli innego wyboru, jak tylko produkować mniej” (s. 252). Wychodząc z niej, Pettis i Klein szukają odpowiedzialnych i proponują pod koniec książki rozwiązania legislacyjne tego problemu. Pierwsze dwa rozdziały poświęcają podstawom teoretycznym i prawnopodatkowym, następne zaś opisom poszczególnych przypadków (kryzysy historyczne, Chiny, Niemcy, USA), mających stanowić empiryczną ilustrację tezy.

Autorzy książki, Matthew C. Klein i Michael Pettis, to komentatorzy polityczni i ekonomiczni. Matthew Klein ukończył historię na Uniwersytecie Yale (licencja), pracował także jako dziennikarz, obecnie prowadzi portal [The Overshoot](#), gdzie publikuje analizy ekonomiczne. [Michael Pettis](#) wykłada na

Uniwersytecie Pekińskim, uzyskał stopnie MBA i MIA (Master of International Affairs) na Uniwersytecie Columbia.

Książka uzyskała patronat medialny Polskiej Sieci Ekonomii (której członkowie, Jan Oleszczuk-Zygmuntowski, dr Gamrot oraz dr Możdżeń recenzują na skrzydełkach okładki pozytywnie owa lekturę) oraz rekomendację („leftkomendację”) kanału publicystycznego na Youtube „Dwie Lewe Ręce” (Jakub Dymek, Marcin Giełzak).

Tłumaczenie i stylistyka

Książkę czyta się dość szybko, nie mam pryncypialnych zastrzeżeń co do tłumaczenia, choć nie jestem przekonany w odniesieniu do sposobów tłumaczenia niektórych pojęć (np. s. 66, podatki gotówkowe, pojęcie nieznanne prawu polskiemu czy praktyce), czy pojawiające się mieszanie dochodu biernego i pasywnego (s. 62), gdzie przydałaby się stałość pojęć. Nawet jeżeli czytelnik rozumie, o co chodzi, nie jest to stylistycznie dobre. Przyjmuje się bowiem, że pojęcia tego typu — zwłaszcza jeżeli odnoszą się do kwestii prawnych czy podatkowych o ustalonej terminologii — powinny być stałe i jednolicie używane. Może oznaczać to pewne powtórzenia (o które oskarża się niejednokrotnie np. teksty prawnicze), dużą zaletą takiego podejścia jest jednak precyzja wypowiedzi. Nie natknąłem się na literówki, tak więc znów korekta Wydawnictwa Prześwity wykonała dobrą robotę.

O merytoryce słów parę

Sam fakt szybkiej możliwości przebrnięcia przez książkę zdaje się nieść za sobą pewne konsekwencje. W zakresie poziomu argumentacji. Klein i Pettis, przedstawiając swoje poglądy, nie prezentują w dużej mierze pełnego toku rozumowania — duża część twierdzeń ma charakter aprioryczny i aksjomatyczny, związki przyczynowe podawane są bez szerszego wytłumaczenia i na zasadzie anegdotycznego przytaczania faktów historycznych, które rzekomo mają owe związki przyczynowe empirycznie demonstrować. Niewiele twierdzeń jest wprost udowodnianych, czy wykazywanych (głównie w ramach części teoretycznej, ok. 100 pierwszych stron, acz i tu można mieć pewne zastrzeżenia), autorzy zaś często ograniczają się do podania przypisu do interesującego ich źródła (zazwyczaj książki albo raportu), sami jednak nieczęsto się do nich odnoszą. Czytelnik nie jest przekonywany, a co najwyżej zarzucany faktami i tezami autorów — *jest tak, jak mówimy, że jest, ex cathedra*. Niestety, duża liczba

przytaczanych faktów potęguje poczucie chaosu, nie dlatego bynajmniej, że jest ich za dużo (przynajmniej dla mnie tak nie jest), a dlatego, że w pewnym momencie gubi się do pewnego stopnia uzasadnienie, dla którego są one wszystkie przywoływane, a którego musimy się domyślać. Jest więc to kolejny problem związany ze stylistyką oraz strukturą książki.

Szereg tez, wyrażanych przez autorów (o czym za moment), stoi w sprzeczności z głównym nurtem ekonomii albo danymi statystycznymi. Prawie w ogóle jednak autorzy nie podejmują się polemiki, wskazując jednocześnie, dlaczego mamy odrzucić uznane w literaturze stanowiska. Nie jest to dobra praktyka. Zazwyczaj, gdy spotykamy się z tezami niepopularnymi czy kontrowersyjnymi, sąsiadują one z dokładnym ich wytłumaczeniem, a autor książki bardzo dba o to, aby odpowiedzieć na wszelkie zarzuty i wątpliwości, często z dużym wyprzedzeniem w stosunku do tego, co może zaproponować czytelnik albo krytyk. Ta książka jednak tego nie przedstawia, a nad bardzo kontrowersyjnymi tezami autorzy przechodzą do porządku dziennego bądź z dość płytkim wytłumaczeniem, zostawiającym niewiele mniej pytań.

Co jest więc nie tak z tezami autorów? Przejdźmy przez niektóre z nich.

Czy wolny handel międzynarodowy powoduje nierówności, jeżeli nie jest podparty redystrybucją wewnętrzną?

Teza autorów nie jest w swej istocie nowa. Książka rozpoczyna się cytatem z [Imperializmu](#)¹ J. A. Hobsona, brytyjskiego myśliciela socjalistycznego. Praca Hobsona zainspirowała podobny, a co najmniej równie znany i wydany w j. polskim esej Włodzimierza Lenina *Imperializm jako najwyższe stadium kapitalizmu*. Hobson (i Lenin za nim) za przyczynę imperializmu brał nadprodukcję, wynikającą z koncentracji kapitału w rękach kapitalistów. By znaleźć ujście dla wyprodukowanych dóbr, konieczne było uzyskanie zewnętrznych rynków zbytu i możliwości realizacji inwestycji, czemu służył tytułowy imperializm, z definicji skierowany wobec krajów słabiej rozwiniętych gospodarczo. Receptą, w ujęciu Hobsona (choć nie Lenina, ortodoksyjnego marksisty), na tak niekorzystny obrót spraw jest poprawna dystrybucja dochodu — do klas nieposiadających, rzecz jasna. Autorzy książki zdają się, patrząc zwłaszcza przez pryzmat recept prawnych i politycznych, podzielać to rozwiązanie i widzieć w tym rozwiązanie na bolączki imperializmu (s. 27-29).

¹ J.A. Hobson, *Imperialism, a Study*, 1902.

Tezom Hobsona i Lenina oraz podawanym za nimi danymi przyjrzał się w książce *The Quest for Cosmic Justice* Thomas Sowell. Udowadnia na podstawie danych statystycznych, że już w okresie formułowania tezy przez Lenina, dane wprost jej zaprzeczały. Głównymi bowiem miejscami lokowania inwestycji były kraje nie kolonialne, a inne państwa europejskie i Stany Zjednoczone (będące, dla przykładu, największym recypientem inwestycji brytyjskich)². Nie inaczej jest i teraz — większość inwestycji i handlu odbywa się między krajami wysoko uprzemysłowionymi³.

Pomiędzy polskim wydaniem książki (2024) a pierwszym angielskim (2020) minęło na tyle czasu, by przedstawionemu przez autorów związkowi przyczynowemu [przyjrzeni się ekonomii](#), a konkretnie Kirill Borusyak i Xavier Jaravel. Badając efekty dystrybucyjne oraz wzrost nierówności w wyniku angażowania się w wolny handel, nie mają dla nich dobrych wieści — opierając się o dane z gospodarki amerykańskiej, wskazują, że spadek kosztów handlu międzynarodowego o 10% powoduje pozytywne efekty dystrybucyjne dla wszystkich klas i centyli, nieco większe jednak dla osób z wykształceniem akademickim. Pewne zauważalne efekty widać w samych centylach dochodowych, ale jest to związane z stopniem ekspozycji branży, w której pracują, na handel międzynarodowy. **Nikt więc nie traci, a zyskują nieco bardziej tylko ci którzy wystawieni są na handel międzynarodowy bardziej.** Borusyak i Jaravel nie wykazują jednak zaistnienie efektów, o których wspominają Pettis i Klein oraz wskazują wprost, że ich badanie przeczy ich narracji.

Zaskakującym jest to, że Pettis i Klein, wychodząc z założenia o rosnących nierównościach, pomijają [indeks Giniego](#), będący podstawowym, wyjściowym wręcz wskaźnikiem służącym do badania nierówności ekonomicznych. Jako ważny fakt warto podać coś, co autorom umyka, a mianowicie gwałtowny! [spadek globalnego wskaźnika Giniego od 2000 do 2022 z 0.72 na 0.67](#), stwierdzony przez *World Inequality Report*. Gdyby bowiem teza Pettisa i Kleina była prawdziwa, można by oczekiwać wzrost nierówności nie tylko w krajach, ale i międzynarodowo — kapitał byłby bowiem akumulowany w krajach najbogatszych, co podnosiłoby nierówności **całkowicie**. Nic takiego jednak się nie dzieje.

² T. Sowell, *The Quest for Cosmic Justice*, Simon & Schuster, New York 1999, s. 121-127.

³ Por. Z. Klimiuk, „Wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy w świetle współczesnych teorii i dyskusji ekonomicznych”, *Nauki Ekonomiczne*, 2022, t. 35, s. 55-74.

Smith, Ricardo, von List — problem przewag absolutnych i komparatywnych w handlu.

Najszerze odwołania teoretyczne autorzy prezentują na samym początku i następują one po wstępie, w rozdziale pierwszym. Autorzy, przedstawiają teorię przewagi absolutnej Adama Smitha (s. 32-33, czyli, że każdy specjalizując się w tym, w czym jest absolutnie najlepszy, podnosi swój dobrobyt oraz innych dzięki podziałowi pracy) oraz teorię przewagi komparatywnej Davida Ricardo (s. 34-35, wskazującą, że specjalizacja, dzięki podziałowi pracy, przynosi korzyści uczestnikom wymiany handlowej, nawet jeżeli nie jest się absolutnie lepszym w produkcji jakiś dóbr od innych). Smitha i Ricardo przeciwstawiają Friedrichowi von Listowi i jego teorii protekcjonizmu, wskazującą na to, że wolny handel jest korzystny tylko w gospodarkach równych swoją wielkością (s. 40-42). Po przedstawieniu obydwu teorii, wskazują jaśnie, że w ich opinii to teoria von Lista lepiej reprezentuje dzisiejszy świat gospodarczy — jak deklarują, teorie Smitha, a zwłaszcza Ricardo mogły być prawdziwe dawniej, teraz zaś nie opisują już poprawnie międzynarodowych stosunków gospodarczych, dlatego też je odrzucają (s. 35). Tym bardziej zaskakujące jest to odrzucenie, zwłaszcza pod kątem merytorycznym, a autorzy nie odwołują się tutaj do szczególnego wytłumaczenia, podając tylko przypisy do pracy Ricardo. Teza przyjęta jest apriorycznie i z pozycji *ex cathedra*. Nie wiemy więc dokładnie, co wedle autorów miało taką zmianę spowodować. Taka deklaracja autorów, zwłaszcza w kontekście praktycznego braku choćby niewyczerpującego uzasadnienia swego twierdzenia, jest, delikatnie mówiąc, szokująca dla Czytelnika obeznanego z choćby z podstawami współczesnej teorii ekonomii. Teoria autorstwa Smitha, Ricardo oraz wolny handel są uznawane za swoisty [konsensus w ekonomii](#), także między szkołami ekonomicznymi o bardzo różnej metodologii, czy prywatnych różnicach politycznych samych ekonomistów. Nie popierają ją więc tylko „neoliberalni”⁴ ekonomiści austriaccy, czy chicagowscy, ale też keynesiści, jak np. Paul Krugman — przy czym ten ostatni popiera ją na tyle silnie, że, [jak pisze](#) „gdyby istniało ekonomiczne wyznanie wiary, brzmiałoby ono: *rozumiem teorię przewagi komparatywnej i popieram wolny handel*”. Rzadko w ekonomii istnieje szeroka zgoda co do czegokolwiek, jak w przypadku koncepcji przewagi

⁴ Używam z celową ironią ze względu na częste stosowanie tego pojęcia jako „pałki retorycznej” ze strony lewicy.

komparatywnej. Pokazuje się szereg przykładów jej empirycznego działania, m.in. [casus Japonii](#).

Mam też daleko idące wątpliwości, czy autorzy w pełni teorię Ricardo rozumieją — na początku następnego rozdziału (s. 74) myślą oni bowiem teorię przewagi komparatywnej z tzw. mechanizmem Hume'a ([price specie flow mechanism](#)) — co prawda, teoria przewagi komparatywnej sama w sobie zakłada nikłą rolę kosztów transakcyjnych i formułowana jest przy innych warunkach niezmiennych (*caeteris paribus*), o czym Ricardo nie zapomina w swoim opisie. Nie jest jednak tym samym co dostosowywanie się rynków i cen na nich do podaży pieniądza, sama koncepcja jest zaś znacznie starsza od teorii ricardiańskiej, a przewagi komparatywne istniałyby nawet, gdyby koszty dostosowania byłyby zauważalne, ale wciąż łącznie niższe od kosztów samodzielnej produkcji wszystkich dóbr w kraju, albo sama wymiana podejmowana byłaby wręcz barterowo (przy założeniu jednak, że można porównać ceny produktów w pieniądzu). Nie jestem pewien więc, czy specjalizacja autorów w rzeczywistości obejmuje teorię ekonomii⁵.

Gdzie są te wojny handlowe?

Książka pod kątem ekonomicznym zaskakuje swoją zawartością. Zaskakuje jednak tym, czego w niej nie ma. Choć autorzy szermują pojęciem „[wojny handlowej](#)”, czyli wzajemnych retorsji gospodarczych. Tak na prawdę jedyny konflikt jaki się w niej pojawia, a jaki najprawdopodobniej odpowiada definicji tego pojęcia, to może być konflikt na linii USA-Chiny — i celowo nie używam tutaj silnych kwantyfikatorów. Pomimo bowiem pewnych sporów, nie powiedziałbym, że mamy tutaj do czynienia z wojną handlową *sensu stricto*, a przynajmniej, w mojej opinii — jeszcze nie i na pewno nie w pełnej skali — podwyższenie nawet szeregu ceł to jeszcze nie wojna⁶. Uważać należy więc z raczej publicystycznymi określeniami.

Podobnie, do miana wojny handlowej nie może kandydować „hegemoniczna” pozycja Niemiec w UE, sam zresztą opis funkcjonowania strefy

⁵ Pozwolę tu sobie jeszcze na krótką uwagę, że autorzy powołują się tu na rozdział 7 i 27 pracy Ricardo. Chodzi im jednak o rozdziały 6 i 26, popełnili więc pomyłkę. Rozdział 6 faktycznie porusza kwestie mechanizmu *specie flow*, natomiast Ricardo wspomina o nim obok pisania o przewadze komparatywnej, zauważając aspekt monetarny. Por D. Ricardo, [The Principles of Political Economy and Taxation](#), John Murray, London 1817, s. 157-161, 178, polskie tłumaczenie: D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1957, s. 148-152, 161-162.

⁶ Jest to tylko i wyłącznie mój pogląd i jestem skłonny go w tym zakresie zweryfikować.

Euro pomija bardzo mocno istnienie instytucji europejskich (może poza EBC), które pozostają w praktyce niezauważone, prawie zupełnie tak, jakby UE nie istniała a instytucje europejskie nie działały. Autorzy w praktyce skupiają się więc na „wojnach klasowych”, rozumianych poprzez pryzmat nierówności.

Wzrost nierówności — czyżby?

Autorzy, by udowodnić swoją tezę o istotnym wzroście nierówności w przypadku Niemiec, które pozbyły się części zasiłków w ramach Agendy 2010 i tym samym miały doprowadzić do wzrostu ubóstwa, pokazują wykres, prezentujący stopień dochodu posiadany przez 10% mieszkańców Niemiec (ilustracja 5.5., s. 227) i jego wzrost z ok. 30% w 1951 r. do ok 40% w 2011 r. Bardzo podobnie opisują oni też (s. 253) wzrost nierówności w USA, skupiając się na 1% najbogatszych.

Jest to jednak pokazanie tylko jednego centylu. Oczywiście — nie jest to wskaźnik bez wad (podobnie jak bardziej znany wskaźnik PKB zresztą), jest w istocie miarą pola pod [krzywą Lorenza](#), wyznaczającą w tym przypadku poziom nierówności dochodowych między centylami (wszystkimi, nie tylko jednym wybranym). Ważne jest jednak to, że wskaźnik niedoskonały dalej może pokazać nam część prawdy, zwłaszcza międzyokresowo i jeżeli jego zmiany są istotne. I tak, w przypadku Niemiec, które są wskazywane (s. 214-228) jako kraj, który ucierpiał w wyniku rosnących nierówności, zlikwidowania zasiłku i spadku dochodów pracowników, wskaźnik Giniego nie pokazuje tak drastycznych zmian. [co najwyżej delikatny wzrost w ciągu ostatnich 30 lat o ok 2 pkt.](#)

Opisy wykresów

Na sam koniec pozwolę sobie zwrócić uwagę na opisy niektórych ilustracji i wykresów stosowane przez autorów. Otóż w ramach jednego opisu znajduje się w nich niejednokrotnie opis normatywny i opis pozytywny (naukowy, neutralny aksjologicznie), z czego ten ostatni w nawiasie. I tak na stronie 223 dowiadujemy się z ilustracji 5.4, że „nadwyżka operacyjna netto niemieckich przedsiębiorstw spoza sektora finansowego jako udział w wartości dodanej netto” obrazować ma „wojnę klasową w Niemczech”, a na stronie 227, udział dochodu narodowego Niemiec przypadający na 10% najzamożniejszych obywateli tego kraju w istocie obrazuje *Verteilungskampf* (walkę o podział). Podobnie skonstruowane opisy ilustracji mamy na stronie 213, 288 i 294 książki.

Gdzie leży problem w takich opisach? Wykres czy ilustracja opisują dane i ich zmianę w czasie i jest w sferze faktów. Opis normatywny zaś ma charakter

ideologiczny, pomieszczenie w ramach jednego opisu obydwu tych sfer jest bardzo złą praktyką badawczą — narzuca bowiem pewną interpretację danych **która nie musi być poprawna**. Możemy zgodzić się na dane, ale możemy nie zgadzać się na to, że reprezentują one „wojnę klasową”, bowiem sfera faktów bądź nauki to nie sfera ideologiczna i różni je stosunek do sądów wartościujących — nauka i fakty jej nie mają, ale ideologia może, a nawet musi. Można też rozdzielić sferę faktów od wartościowania, dokładnie opisując w głównym tekście wynikanie, jakie uznają autorzy — co też zazwyczaj robią i co jest poprawną praktyką. Nie zmienia to faktu, że z perspektywy Czytelnika taki opis samego wykresu, wręcz zrównujący sferę faktów i oceny, wygląda źle.

Podsumowanie

Autorzy mają prawo popierać tezy kontrowersyjne i przedstawiać je wedle swoich poglądów (jeżeli jest to książka polityczna) albo podejścia metodologicznego (jeżeli jest to praca ekonomiczna). Co do tego nie mam żadnych wątpliwości i sam fakt odrębnej afiliacji od mojej nie ma tu dla mnie, jako recenzenta otwarcie sympatyzującego z austriacką szkołą ekonomii i libertarianizmem, znaczenia. Prawo to nie znosi jednak ciężaru dowodu, który okazuje się być dla autorów zbyt ciężki — a szkoda, bo praca mogłaby być punktem wyjścia do badania podejścia heterodoksyjnego, z którym choć się nie zgadzam, mogę i mógłbym polemizować. Tu jednak polemika jest dość trudna — z racji na znaczące uproszczenie wyводу, pomijającego niestety inne fakty czy ograniczającego „spory w doktrynie”. Nie wydaje mi się, bym znał inną pracę, która by w tak jaskrawy sposób dyskusję na tak ważne tematy pomijała, jak niniejsza. I podobne zastrzeżenie mogę wysunąć do Autorów w kontekście ich metodologii pracy oraz faktów, które pomijają, tłumacząc dość monokausalnie interesujące ich zjawiska.

Książka ta przez Wydawnictwo Prześwity została umieszczona w dziale „gospodarka”, ze względu na zakres tematyczny. Sęk w tym, że choć gospodarka faktycznie jest poruszana, jest ona gdzieś w tle. Na pierwszym planie znajdują się bowiem tezy normatywne, którym służy całe uzasadnienie teoretyczne (jakkolwiek byśmy go nie oceniali). Od początku wiemy, jaki jest cel do którego dążą autorzy — zdradzają go na samym początku — i że koniecznie chcą nas do niego przekonać. Samo w sobie nie jest to złe, ale nie jest charakterystyczne dla ekonomii jako nauki, stawiającej tezy pozytywne, bez wartościowania, nawet gdy sami ekonomiści jakież poglądy polityczne posiadają. Bronić mają się teoria i

dane, tyle że w przypadku książki Kleina i Pettisa część istotnych danych po prostu nie ma, a ich opis teoretyczny szwankuje bądź błędnie uznają, że pewne rzeczy nie wymagają wytłumaczenia i są zrozumiałe same przez się. Otóż, niespodzianka — nie są. I zazwyczaj wymagają przyjęcia pewnych założeń, o których albo nie mówią, albo o których nie mają nawet pojęcia.

Idąc na starcie z głównym nurtem czegokolwiek — nie tylko ekonomii — nie potraktowałbym tak pobieżnie (i czasem „zdroworozsądkowo” z złymi tego konsekwencjami) argumentacji, jak uczynili to autorzy. Jest więc to książka bardziej polityczna, niż ekonomiczna. Jest to manifest polityczny z tezami, pisany do konkretnego odbiorcy o konkretnych poglądach, często przekonanych już wcześniej do wizji autorów, czy też ich intuicji. Sama książka jest do pewnego stopnia dalekim, pomarkistowskim echem pracy Lenina i Hobsona w nowej odsłonie, można jednak wysunąć wobec niej bardzo podobne zastrzeżenia merytoryczne. A to nie świadczy za dobrze o samej pracy, jeżeli „wykopują” oni nie bez przyczyny „zakopane” i zdyskredytowane teorie.

W założeniu ambitny, projekt autorów spala się szybko na panewce i pozostawia Czytelnika raczej w chaosie aniżeli z odpowiedziami na pytania ekonomiczne — jasny jest tylko ostateczny kierunek polityczny. Ale polityka, sfera praktyki, to jednak nie to samo co ekonomia, w której panują nieco inne zasady. Czytając tą książkę, warto o tym pamiętać.