

**Matthew C. Klein Michael Pettis**

**WOJNY**

**HANDLOWE**

**TO**

**WOJNY**

**KLASOWE**

**Jak narastające nierówności zakłócają rozwój globalnej  
gospodarki i zagrażają pokojowi na świecie**

**Przeświły**

# Spis treści

Podziękowania | 9

Przedmowa do wydania w miękkiej oprawie | 13

Wstęp | 21

JEDEN      Od Adama Smitha do Tima Cooka | 31

DWA        Rozwój globalnej gospodarki finansowej | 75

TRZY       Oszczędności, inwestycje i brak równowagi | 109

CZTERY    Od Tiananmen do Inicjatywy Pasa i Szlaku | 155

PIĘĆ       Upadek muru i *schwarze Null* | 193

SZEŚĆ     Amerykański wyjątek | 249

Podsumowanie | 309

Skróty | 325

Przypisy | 327

JEDEN

## Od Adama Smitha do Tima Cooka

### *Transformacja światowego handlu*

Wymiana międzynarodowa przed laty przebiegała w prosty sposób, a wysokie koszty transportu i restrykcje polityczne ograniczały przepływ gotowych produktów i surowców ponad granicami państw. Pod koniec XVIII i na początku XIX wieku brytyjscy myśliciele postulowali zniesienie celi i usunięcie innych barier, co miało zachęcić społeczeństwa do specjalizacji gospodarki. Jednocześnie Amerykanie i Niemcy optowali za ochroną nowo powstałych gałęzi przemysłu, by stymulować rozwój zdwersyfikowanych rynków krajowych. Wraz z zakończeniem wojen napoleońskich, masowym zastosowaniem silników parowych i wynalezieniem telegrafu rozpoczął się okres ożywienia w handlu, który trwał do początku lat siedemdziesiątych XIX wieku i zakończył się pierwszym w dziejach świata globalnym kryzysem finansowym, zwanym też paniką roku 1873. Polityka imperialna prowadzona od końca lat osiemdziesiątych XIX wieku do I wojny światowej zintensyfikowała wymianę handlową pomiędzy krajami w ramach większych bloków, ograniczając jednocześnie kontakty gospodarcze między nimi.

Wojny światowe, wielki kryzys i rewolucje pierwszej połowy XX wieku wyrzuciły do góry nogami porządek polityczny i gospodarczy na świecie. Na początku ich skutkiem był spadek handlu

międzynarodowego do najniższego poziomu od końca XVIII wieku, chociaż trudno nie wspomnieć także o masowej redystrybucji bogactwa i równomiernym, niespotykanym wcześniej podziale dochodów w różnych krajach. Finalnie pojawiła się przestrzeń do znacznie głębszej integracji gospodarczej.

Nawet wtedy przedmiotem handlu były przede wszystkim gotowe produkty i towary. Nowatorskie rozwiązania w zakresie przewozu kontenerów radykalnie obniżyły koszty transportu, a postępy w dziedzinie technologii komunikacyjnych znacznie ułatwiły nadzorowanie fabryk na drugim końcu świata. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych gruntowna transformacja modelu wymiany handlowej stała się faktem. Firmy nauczyły się rozszerzać złożone łańcuchy dostaw na wiele krajów, co pozwala im maksymalizować wydajność i jednocześnie minimalizować obciążenia podatkowe. Współczesny handel z jednej strony w niczym nie przypomina tego z poprzedniej epoki. Z drugiej strony, pomimo tych wszystkich zmian, popularne rozumienie wymiany towarowej wciąż opiera się na przestarzałych, osiemnastowiecznych modelach.

## Szpilki, sukno i wino

Adam Smith, znany jako autor *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (pol. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*), rozpoczyna swoje dzieło opisem funkcjonowania fabryki szpilek. Smith oszacował, że wyprodukowanie pojedynczej szpilki wymagało „osiemnastu różnych operacji” i już samo wykonanie główki wiązało się z „dwoma lub nawet trzema odrębnymi czynnościami”. Z tego względu jednemu pracownikowi trudno byłoby wyprodukować więcej niż kilkadziesiąt szpilek dziennie, gdyby wykonywał wszystkie niezbędne operacje samodzielnie. Producenci szpilek – podobnie jak Smith – uświadomili sobie, że każdy pracownik staje się tysiącokrotnie bardziej produktywny, jeśli koncentruje się na określonych częściach procesu<sup>1</sup>.

Mimo że w czasach Adama Smitha produkcja szpilek odbywała się w jednym budynku, można ją rozumieć jako serię relacji handlowych – właściciel fabryki kupuje surowce od dostawców, po czym pierwszy robotnik faktycznie nabywa część materiałów od właściciela fabryki i realizuje pierwszy etap procesu, sprzedając następnie niedokończony produkt kolejnemu robotnikowi, który kontynuuje procedurę, by dalej sprzedać zmodyfikowany towar kolejnemu pracownikowi. Ostatni uczestnik łańcucha dostarcza gotowe szpilki przeznaczone do sprzedaży dystrybutorom. Firmy istnieją po to, by uprościć te pośrednie transakcje między pracownikami a właścicielami. Jednocześnie spostrzeżenie Smitha, że wyspecjalizowany pracownik jest bardziej wydajny, wyjaśnia, dlaczego producenci szpilek nie wykuwali własnej stali, a tym bardziej nie wydobywali własnego żelaza ani węgla. Wszystkie te odrębne firmy prowadzą ze sobą wymianę handlową, koncentrując się na sposobach generowania jak największej wartości dodanej<sup>2</sup>.

Handel międzynarodowy polega po prostu na rozszerzeniu tego procesu poza granice państwowe – Anglia jest krajem ubogim w słońce, ale bogatym w słodką wodę, podczas gdy znaczna część Hiszpanii słynie ze słonecznej, lecz suchej aury, więc zarówno mieszkańcy Wielkiej Brytanii, jak i Hiszpanii mogą z powodzeniem handlować produktami spożywczymi pochodzącymi z typowych dla lokalnego klimatu upraw i hodowli. Zmuszanie brytyjskich rolników do sadzenia gajów oliwnych i winnic oznaczałoby stratę pieniędzy i energii. Na Wyspach zdecydowanie bardziej opłaca się hodowla krów i owiec, by następnie wymieniać je na oliwę i wino. Już w 1776 roku Smith zauważył, że „maksymą każdego roztropnego pana domu i głowy rodziny jest to, by nigdy nie porywać się na domową produkcję tego, czego koszt wytworzenia będzie wyższy niż koszt zakupu... Jeśli inny kraj jest w stanie dostarczyć nam towar taniej, niż my sami jesteśmy w stanie go wyprodukować, wówczas lepszym rozwiązaniem jest nabyć go przy pomocy dóbr produkowanych na miejscu i w sposób, który przyniesie nam określoną korzyść”, niż płacić więcej za jego odpowiednik krajowy<sup>3</sup>.

David Ricardo urodził się pół wieku później niż Adam Smith, a ich kariery zawodowe potoczyły się zupełnie innymi ścieżkami. Smith to szkocki naukowiec i filozof moralista, natomiast Ricardo to finansista żydowskiego pochodzenia, który po trafnym obstawieniu wyniku bitwy pod Waterloo wzbogacił się do tego stopnia, że mógł kupić sobie miejsce w parlamencie. Po lekturze *Bogactwa narodów* Ricardo postanowił w wolnym czasie poświęcić się pisaniu o ekonomii, co zaowocowało wydaniem w 1817 roku opracowaniem *Principles of Political Economy and Taxation* (pol. *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*). W swym dziele Ricardo wyjaśnia wiele kwestii, począwszy od tego, dlaczego złoto ma wyższą cenę niż srebro – „ponieważ do pozyskania danej ilości złota potrzeba piętnastokrotnie więcej pracy” – aż po jego teorię, zgodnie z którą „stopa zysku nigdy nie może wzrosnąć inaczej, jak tylko poprzez obniżenie płac”. Co najważniejsze, autor argumentował, że wymiana handlowa między dwoma państwami może poprawić sytuację gospodarczą każdego z nich, nawet jeśli jeden kraj jest pod każdym względem bardziej produktywny od drugiego<sup>4</sup>.

Według niego portugalscy robotnicy byli w stanie wytwarzać zarówno tkaniny, jak i wino znacznie efektywniej niż ich angielscy koledzy. Na pierwszy rzut oka może się wydawać, że oba kraje nie miałyby powodu do wymiany handlowej. Jednak w przytoczonym przez autora przykładzie portugalscy kapitaliści osiągnęli relatywnie wyższe zyski, produkując wino niż tkaniny, podczas gdy angielscy kapitaliści – wręcz przeciwnie – zyski czerpali głównie z produkcji tkanin, a nie wina. Specjalizacja przyniosłaby niewątpliwie korzyści zarówno portugalskim, jak i angielskim inwestorom, jednakże tylko pod warunkiem efektywnej wymiany handlowej. Rezygnując z możliwości wymiany, Portugalczycy „byliby zmuszeni przeznaczać część kapitału na produkcję tych samych towarów, jednak prawdopodobnie gorszych jakościowo i w mniejszej ilości”<sup>5</sup>.

W tym momencie dyskusja na temat słuszności specjalizacji się skończyła, bowiem ani Smith, ani Ricardo nie uważali za sensowne dzielenie etapów produkcji szpilek lub tekstyliów ponad granicami państw, a ich

rozumowanie nie wykraczało poza uwarunkowania XIX wieku. W dawnych czasach handel na duże odległości ograniczał się przede wszystkim do obrotu surowcami i wyrobami gotowymi z wyłączeniem dóbr pośrednich i usług. Dostępne wówczas rozwiązania komunikacyjne – gołębie pocztowe i kurierzy przemieszczający się konno lub drogą morską pod żaglami – nie nadawały się do koordynowania różnych etapów produkcji w rozproszonych lokalizacjach. Podróże były niebezpieczne i często oznaczały wkroczenie w obszary działań wojennych (pozytywnym efektem ubocznym problemów wynikających z niekończących się wojen z Francją i psucia się tradycyjnego portugalskiego wina podczas długiej podróży do Anglii było wynalezienie przez brytyjskich przedsiębiorców wina porto)<sup>6</sup>.

Obecnie często się zapomina, że argumenty wysuwane przez Ricardo miały sens tylko w tamtych, dość prymitywnych warunkach. Uświadomił on sobie, że w obliczu przewagi produktywności portugalskich robotników „niewątpliwie byłoby korzystne dla angielskich kapitalistów, [aby] zarówno wino, jak i sukno produkowano w Portugalii, a zatem kapitał i siła robocza Anglii zatrudnione przy produkcji sukna powinny zostać przeniesione do Portugalii”. Wprawdzie uważał takie rozwiązanie za niekorzystne dla samej Anglii, jednak zakładał, że „większość zamożnych przedsiębiorców” wybierze „niską stopę zysku we własnym kraju, zamiast szukać korzystniejszych sposobów inwestowania swoich bogactw za granicą”. Warto pamiętać, że przed wynalezieniem telegrafu i statku parowego trudno było nadzorować inwestycje w innych krajach. Ricardo sądził, że „naturalna niechęć każdego obywatela do opuszczenia ojczyzny” będzie ograniczała odpływ kapitału<sup>7</sup>.

Wyrafinowana argumentacja Ricardo na rzecz wolnego handlu bazowała na utrzymujących się różnicach w stopach zwrotu w poszczególnych krajach, a te z kolei uzależnione były od niechęci inwestorów do transferu środków finansowych za granicę. Wraz z rozwojem technologii, spadkiem kosztów komunikacji i zmianami w globalnej polityce powyższe założenia legły w gruzach.

## Hamilton, List i system amerykański

Po drugiej stronie Atlantyku, kilkanaście lat po tym, jak Adam Smith opublikował *Bogactwo narodów* i prawie trzydzieści lat przed wydaniem *Zasad* Davida Ricardo, George Washington i Alexander Hamilton przedstawili odmienną wizję ekonomicznego zarządzania państwem, zgodnie z którą rozwój krajowego potencjału produkcyjnego był jednocześnie imperatywem bezpieczeństwa narodowego. Odległa Ameryka – odizolowana dyplomatycznie i geograficznie, podatna na embarga morskie i odseparowana od potencjalnych sojuszników – znalazła się w sytuacji nie do pozazdroszczenia.

Wydawało się jasne, że Stany Zjednoczone skazane są na ekonomiczną samowystarczalność, gwarantującą świeżo odkrytą niezależność polityczną. George Washington w corocznym orędziu do Kongresu wygłoszonym 8 stycznia 1790 roku podkreślał – „Wolny naród winien być nie tylko uzbrojony, ale i zorganizowany, a bezpieczeństwo i dobro obywateli wymaga wspierania takich form produkcji, które uczynią ich niezależnymi od innych, a zwłaszcza od dostaw wojskowych”. Używając języka Davida Ricardo, niezależnie od jakichkolwiek teorii ekonomicznych Amerykanie powinni produkować zarówno sukno, jak i wino<sup>8</sup>.

George Washington wprowadził USA na drogę rozwoju przemysłowego, natomiast Alexander Hamilton – pierwszy sekretarz skarbu Stanów Zjednoczonych i wielki zwolennik silnego rządu federalnego – otrzymał zadanie wprowadzenia nowej koncepcji w życie. Pod koniec roku 1791 opublikował swój pełen przekonujących argumentów manifest założycielski dla gospodarki rozwijającego się państwa – *Report on the Subject of Manufactures* (pol. *Rzecz o produkowaniu*). Hamilton był przekonany, że wartość produkcji znacznie wykracza poza jej wkład w bezpieczeństwo narodowe – „produkcja dywersyfikuje kreatywną aktywność” obywateli, zwiększa wydajność w sektorze rolniczym i zachęca do inwestowania w maszyny. Co więcej, zrozumiał, że USA nie były skazane wyłącznie na status „republiki agrarnej”, który narzucał im brytyjski model imperializmu. W odpowiednich warunkach nowe



Stany Zjednoczone mogły przekształcić się w supermocarstwo przemysłowe. Warunki te musiały być jednak stworzone przez silne państwo, by pobudzić rynek do rozwijania odpowiednich mocy produkcyjnych.

Hamilton zauważył, że poszczególne państwa są w stanie czerpać zyski ze wzrostu produktywności wynikającego z podziału pracy jedynie poprzez odrzucenie tej koncepcji na poziomie międzynarodowym. Korzyści płynące z wewnętrznej dywersyfikacji gospodarczej stały w sprzeczności z ideą krajowej specjalizacji. Hamilton stanął też w opozycji względem postulatów Davida Ricardo i to zanim powstała teoria przewagi komparatywnej.

Hamilton twierdził bowiem, że ścisła specjalizacja USA w obszarze rolnictwa przyniosłaby korzyści wyłącznie w świecie wolnego handlu i braku jakichkolwiek regulacji. Szybko zwrócił jednak uwagę, że w ówczesnych realiach rynkowych „Stany Zjednoczone nie mają możliwości wymiany handlowej z Europą na równych warunkach”. Amerykański eksport był dyskryminowany, mimo że Stany Zjednoczone nakładały niewiele ceł na import. Europejczycy stali na uprzywilejowanej pozycji ze względu na fakt, że ich produkcja rolna była w znacznie mniejszym stopniu uzależniona od amerykańskich farmerów, niż USA było uzależnione od produkcji europejskiej. „Przy tak wyraźnym braku równowagi amerykańska gospodarka skazana była na «stagnację w ubóstwie»”. Nikt nie miał wątpliwości, jak bardzo potrzebny jest rząd, który aktywnie zaangażuje się w działania mające na celu wprowadzenie zmian.

Według Hamiltona w sytuacji, gdy Europejczycy wspomagają eksporterów wyrobów przemysłowych poprzez hojne gratyfikacje i wynagrodzenia, Amerykanie nie są w stanie wypracować równorzędnej pozycji konkurencyjnej. W związku z tym zalecił podniesienie podatków od zagranicznych producentów i wykorzystanie tych pieniędzy do wypłacania „premi” amerykańskim producentom towarów o wysokim priorytecie. Jednocześnie proponował obniżenie kosztów ponoszonych przez amerykańskich producentów poprzez zniesienie ceł na importowane surowce, takie jak miedź, siarka i jedwab. Rządowa

interwencja miała na celu obniżenie cen towarów amerykańskich w stosunku do towarów importowanych z Europy, by zachęcić Amerykanów do zakupów lokalnych.

Głównym celem programu było promowanie rozwoju przedsiębiorczości i wspieranie inwestycji. Hamilton wierzył, że gwarancja rynku krajowego ułatwi Amerykanom zakładanie nowych firm w ówczesnie zaawansowanych technologicznie branżach: tekstylnej, metalurgicznej, szklarskiej i zbrojeniowej. W opinii Hamiltona amerykańscy obywatele potrzebowali „zachęty i patronatu rządu”, jako że sami nie posiadli jeszcze odpowiednich kompetencji, wiarygodności czy też wiary we własne siły, by rozpocząć samodzielną działalność gospodarczą. To, co nowe i nieznanne, zwykle nastrocza wielu trudności, przy czym sytuację dodatkowo pogarszały obowiązujące w Europie cła i subsydia, promujące własnych producentów i hamujące rozwój produkcji w USA. Z czasem raczkujący amerykańscy producenci wyrosli i dojrżeli do tego stopnia, że z powodzeniem radzili sobie bez rządowego wsparcia. Celem Hamiltona było nie tyle pozbycie się zagranicznej konkurencji, co z pewnością obróciłoby się na niekorzyść amerykańskich konsumentów. Pragnął on jedynie przechylić szalę korzyści na rzecz zwiększenia produkcji krajowej.

Jego względną otwartość na import można tłumaczyć nadzieją na to, że „część krajów europejskich ma do dyspozycji więcej kapitału, niż może spożytkować na miejscu” i zechce zainwestować nadwyżki w rozwój amerykańskiego przemysłu. Podczas gdy David Ricardo zakładał, że ograniczenia technologiczne i bariery polityczne uniemożliwią międzynarodowe przepływy finansowe na dużą skalę, Hamilton wierzył, że „bardzo istotna różnica w zyskach” może „spowodować transfer zagranicznego kapitału do USA”. Twierdził ponadto, że ryzyka wynikające z inwestowania w kraju oddalonym o tysiące mil zostaną zniwelowane przez „niewątpliwe i nieporównywalne z innymi krajami zalety amerykańskiego rynku”<sup>9</sup>.

Tuż po przedstawieniu raportu w Kongresie rozpoczęła się debata nad kwestią pozyskania środków finansowych w celu zapewnienia

ochrony przed atakami rdzennych mieszkańców Ameryki na zachodnią granicę kraju. Moment okazał się wyjątkowo korzystny – Hamilton mógł wytrącić argumenty z rąk opozycji wobec jego umiarkowanego planu taryfowego, przekonując, że opodatkowanie importowanych produktów przemysłowych miało kluczowe znaczenie dla pozyskania środków na obronę narodową. Ostatecznie jednak nie udało się uchwalić podatku offsetowego, głównie ze względu na zagrożenie związane z korupcją i zbyt niskie przychody, a także obawy, że rządowe subsydia dla faworyzowanych gałęzi przemysłu stanowiłyby naruszenie konstytucji.

Jak na ironię neutralne stanowisko USA względem ciągnących się przez dziesięciolecia wojen między ogarniętą rewolucją Francją a kontrrewolucyjną Wielką Brytanią ostatecznie skończyło się nałożeniem na amerykańskie towary importowane ceł znacznie wyższych niż te, które kiedykolwiek proponował Hamilton. W odpowiedzi rdzenny amerykański przemysł wkroczył na drogę dynamicznego rozwoju. Przed rokiem 1815 prezydent James Madison nawoływał nawet do zaostrzenia polityki sugerowanej przez Hamiltona w celu zabezpieczenia pozycji rynkowej nowo powstałej bazy produkcyjnej po przywróceniu pokoju w Europie. W 1816 roku uchwalono tzw. taryfę Dallasa, której nazwa pochodzi od nazwiska ówczesnego sekretarza skarbu. W efekcie cła na wiele produktów importowanych wzrosły nawet do 30%. Co więcej, towary przywożone do USA z zagranicy zostały obłożone dodatkowymi podatkami<sup>10</sup>.

W istocie Stany Zjednoczone wyznaczały pionierski kierunek dla nowego modelu rozwoju gospodarczego. Wraz z nałożeniem ceł rząd federalny inwestował w rozbudowę infrastruktury wspierającej przepływ osób i towarów przez szybko rozwijające się terytorium Stanów Zjednoczonych. Budowano nowe kanały, drogi i mosty, poszerzano rzeki, kładziono tory kolejowe. Na terytorium północno-zachodnie i ziemie nabyte przez Thomasa Jeffersona w 1803 roku w ramach transakcji zakupu Luizjany (sfinansowanej, jak na ironię, przez system kredytowy opracowany przez Alexandra Hamiltona, któremu ten pierwszy stanowczo

się sprzeciwiał) masowo zaczęli napływać imigranci. Amerykańscy producenci korzystali z ochrony przed obcymi inwestorami, jednocześnie konkurując na dużym i szybko rozwijającym się rynku krajowym.

Ten ewoluujący amerykański model rozwoju gospodarczego nie mógł pozostać niezauważony na starym kontynencie. Prześladowany przez księstwo Wirtembergii za „buntowniczą działalność” Friedrich List w roku 1825 opuścił ojczyznę i znalazł nowy dom w Pensylwanii. Przed wyjazdem na emigrację próbował przekonać państwa niemieckie do utworzenia unii celnej, aby odbudować część potencjału produkcyjnego, który rozwinął się jeszcze za czasów wojen napoleońskich. Argumentował, że dzięki temu niemiecki przemysł zyskałby ochronę przed konkurencją ze strony gospodarki brytyjskiej, a wolny handel wewnątrz kraju przyczyniłby się do ożywienia rynku krajowego.

Obserwując na własne oczy rzeczywistość amerykańską, List doszedł do wniosku, że to właśnie Stany Zjednoczone są wzorem dla zjednoczenia Niemiec i rozwoju tamtejszej gospodarki. W latach dwudziestych XIX wieku napisał serię listów, w których występował w obronie tego, co nazwał „systemem amerykańskim”, krytykując jednocześnie, jego zdaniem, „błędne” teorie Adama Smitha za lekceważenie efektów zjawiska „rozpadu rasy ludzkiej na narody”. Friedrich List zastanawiał się, w jaki sposób kraj może „budować potęgę i bogactwo”, tak by ani siła, ani dobrobyt nie stanowiły zagrożenia dla siebie nawzajem. Wyśmiewając „ekonomię kosmopolityczną” Smitha i innych zwolenników wolnego handlu, List dążył do ponownego włączenia instytucji politycznych do systemu „ekonomii politycznej”.

Popierał istnienie cel ochronnych, które miały uczynić amerykańskie przedsiębiorstwa produkcyjne konkurencyjnymi w stosunku do brytyjskiego eksportu, a to z kolei miało się przełożyć na pozyskanie zagranicznego kapitału i przyciągnięcie wykwalifikowanych pracowników z Europy. W efekcie powstałby samonapędzający się mechanizm – wyższa produkcja dzięki rosnącym płacom generowałaby dodatkowy popyt na wytwarzane towary i amerykańskie surowce,

zwiększając tym samym zapotrzebowanie na siłę roboczą i maszyny, a w ostatecznym rozrachunku napędzałyby krajową gospodarkę i wzmacniała narodową potęgę. Jak to ujął, „konsumpcja i produkcja napędzają się wzajemnie”. Zrównoważony wzrost produkcji byłby możliwy pod warunkiem rosnących wynagrodzeń i poziomu konsumpcji, natomiast zrównoważony wzrost konsumpcji byłby stymulowany przez dodatkową produkcję. Friedrich List w jeszcze większym stopniu niż Hamilton wierzył w interwencjonizm państwa i ostrzegał, że „przemysł, pozostawiony samemu sobie, rychło popadnie w ruinę, a naród, który wszystko puści na żywioł, popełnia samobójstwo”. List daleki był jednak od tego, by swoje poglądy uznawać za powszechnie obowiązujące, i sugerował, by „każdy naród podążał własną drogą w kierunku rozwoju swojego potencjału produkcyjnego”. Był ponadto przekonany, że kraje Ameryki Łacińskiej, Indie, Chiny, Hiszpania czy Rosja nie nadają się do realizacji tego rodzaju polityki ze względu na to, że ich obywatelom wciąż brakuje „wolności, poczucia bezpieczeństwa i kompetencji”, niezbędnych do efektywnego rozwoju przemysłu wytwórczego. Innymi słowy, władze nie powołały tam do życia instytucji umożliwiających zrównoważone budowanie dobrobytu. Szczególną krytykę skierował na Hiszpanię ze względu na sposób, w jaki „kapłaństwo konsumuje bogactwa ziemi i karmi nikczemną indolencją”. Zarzut ten nie dotyczy jednak Stanów Zjednoczonych, które, podobnie jak Niemcy, posiadały niezbędne „instytucje liberalne”, aby stać się dobrze prosperującym krajem z silnym przemysłem wytwórczym<sup>11</sup>.

List rozwinął swoje idee w wydanej w 1841 roku publikacji, zatytułowanej *The National System of Political Economy* (pol. *Narodowy system ekonomii politycznej*), która stanowiła mieszankę teorii, refleksji historycznych oraz relacji. Autor miał również nadzieję, że w ten sposób poprowadzi męźów stanu w procesie powstawania nowego narodu niemieckiego. Według jego tezy „wolna konkurencja między dwoma wysoko cywilizowanymi narodami może być wzajemnie korzystna tylko wtedy, gdy oba znajdują się na niemal równym poziomie rozwoju

przemysłowego”. Natomiast kraj taki jak Niemcy – słabiej rozwinięty, choć o „wystarczająco wysokim potencjale mentalnym i materialnym”, by budować swój dobrobyt – powinien unikać wolnego handlu i „umacniać się wewnątrznie”.

Stany Zjednoczone, z wysokimi cłami na towary importowane i ogromnym rynkiem wewnętrznym, należało traktować jako „najlepszą dostępną pracę naukową z zakresu ekonomii politycznej”. Aktywna polityka władz, promująca handel wewnętrzny i produkcję krajową, w zestawieniu z naturalną pracowitością amerykańskich obywateli pozwoliła przekształcić rolniczą kolonię, pozostającą pod „całkowitą dominacją” Wielkiej Brytanii, w niezależne i potężne państwo narodowe<sup>12</sup>.

Mimo że po pokonaniu Napoleona w 1815 roku handel w Europie rozwijał się w pokojowych warunkach, przy liberalizacji opłat celnych w Królestwie Wielkiej Brytanii i we Francji, w obliczu rozwoju technologicznego związanego z wynalezieniem silnika parowego, a także pojawienia się kolei i telegrafu teoria Friedricha Lista wciąż nie znajdowała istotnych kontrargumentów. W latach 1870–1913 Stany Zjednoczone nałożyły 45% cła na produkty przemysłowe i agresywnie zwiększyły wielkość swojego objętego ochroną w XIX wieku rynku wewnętrznego poprzez zakup ziemi, wynegocjowane aneksje i wojny podjazdowe. USA nie należały zresztą do wyjątków. Taryfy celne na towary przemysłowe w drugiej połowie XIX wieku wzrosły na całym świecie. W przededniu I wojny światowej większość krajów europejskich nakładała 20% cła na produkty przemysłowe, z chlubnymi wyjątkami w postaci Królestwa Wielkiej Brytanii i Holandii. Średnia światowa rzeczywista stawka celna wzrosła jeszcze bardziej wraz z rosnącym udziałem Stanów Zjednoczonych i Niemiec w globalnej produkcji gospodarczej<sup>13</sup>.

## **Szczyt ery imperializmu i polityka otwartych drzwi**

Zgodnie z przewidywaniami upowszechnienie się modelu protekcjonistycznego przyniosło określony skutek – począwszy od wczesnych

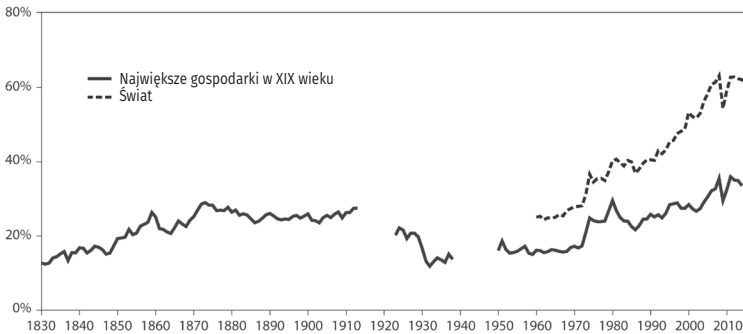
lat siedemdziesiątych XIX wieku światowy handel zaczął kurczyć się względem produkcji gospodarczej i musiało minąć sto lat, by odzyskał swoją dawną pozycję. Nowa rzeczywistość w największym stopniu odbiła się na gospodarce Wielkiej Brytanii, dla której rynki eksportowe były istotnym czynnikiem absorbującym nadwyżkę produkcji i generowały przychody niezbędne do opłacenia importu żywności i towarów przemysłowych. Niestety największe i najszybciej rozwijające się gospodarki świata (Stany Zjednoczone i Niemcy) prowadziły politykę zmierzającą do maksymalnego ograniczenia brytyjskiego importu.

Oczy brytyjskich przedsiębiorców zwróciły się w stronę zamorskich kolonii. Oprócz tak zwanych białych dominiów Australii, Kanady i Nowej Zelandii sprawowali przecież kontrolę nad częścią południowej Afryki, całym subkontynentem indyjskim, Hongkongiem, Malajami\* i częścią obszaru półkuli zachodniej. W ostatnich dekadach XIX wieku imperium brytyjskie znacząco się rozrosło, obejmując swoim zasięgiem dużą część Afryki, Bliski Wschód i istotne strefy wpływów w Azji. Wszystko wskazywało na to, że państwa zależne od Królestwa Wielkiej Brytanii nie otrzymają przyzwolenia na rozwój w oparciu o „system narodowy” Lista. Imperium miało służyć jako rezerwar dla brytyjskiego eksportu i zapewniać bezpieczne dostawy importowanych surowców.

Pozorny sukces strategii Brytyjczyków (naukowcy nie są zgodni co do tego, czy koszty działań zbrojnych uzasadniały jakiegokolwiek z rzekomych korzyści gospodarczych) zachęcił naśladowców. Francuzi przenieśli swoje interesy na terytorium Afryki Północnej i Azji Południowo-Wschodniej. Japonia zajęła wyspy Riukiu. Rosjanie z kolei rozpoczęli agresywną ekspansję, rozszerzając swoje granice lądowe na południe i zachód, co skłoniło Brytyjczyków do dodatkowych podbojów – Afganistanu, Birmy, znacznej części Afryki Wschodniej i większości południowej Afryki – rzekomo w celu obrony Indii. Z tego

---

\* Dziś Malezja (przyp. tłum.).



Ilustracja 1.1. Wartość światowego handlu przewyższyła poziom szczytowy z 1873 roku dopiero w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku (łączy wolumen towarów eksportowanych w stosunku do światowej produkcji)

Źródło: Bank Rozrachunków Międzynarodowych

samemu powodowi Brytyjczycy prowadzili też działania w Azji Środkowej, Persji i Tybecie. Przepychanki wokół terenów na kontynencie afrykańskim przybrały na sile do tego stopnia, że w latach 1884–1885 w Berlinie odbyła się międzynarodowa konferencja (znana jako konferencja berlińska), której celem było zapobieżenie starciom militarnym między europejskimi mocarstwami.

W przededniu I wojny światowej cała Afryka, z wyjątkiem Etiopii i Liberii, znalazła się pod europejską kontrolą. Japonia walczyła z Chinami o dominację w Tajwanie i Korei w połowie lat dziewięćdziesiątych XIX wieku. Dziesięć lat później Rosja i Japonia stoczyły wojnę o panowanie nad Koreą i Mandzurią po raz pierwszy w historii z udziałem zmechanizowanych armii. Wprawdzie ów okres wzmożonych dążeń imperialnych nie był motywowany wyłącznie względami ekonomicznymi, niemniej chęć zdobycia rynków eksportowych i możliwości inwestycyjnych odegrała w nim istotną rolę. Jedną z konsekwencji tego procesu było postępujące rozwarstwienie światowego handlu w ramach bloków imperialnych.

Choć Stany Zjednoczone zaanektowały Królestwo Hawajów, a w 1898 roku odebrały Hiszpanom Kubę, Filipiny i Portoryko, to



w mniejszym stopniu niż Europejczycy skupiały się na zdobywaniu kolonialnych terytoriów zależnych, a w większym na zachęcaniu do wewnętrznej migracji na Zachód, często poprzez brutalne wysiedlenia rdzennej ludności. Imperialistyczne dążenia Ameryki koncentrowały się przede wszystkim na poszerzaniu własnych granic państwowych, i tym samym chronionego rynku krajowego, w ramach projektu Objawione Przeznaczenie (Manifest Destiny)\*. To z kolei pod koniec XIX wieku ukształtowało wśród Amerykanów specyficzne podejście do handlu zagranicznego. Nazwano je polityką otwartych drzwi (Open Door Policy).

Pewni wysokich kompetencji swoich handlowców i relatywnie słabo zainteresowani podbojami kolonialnymi Amerykanie nie zabiegali o preferencyjny dostęp do jakiegokolwiek zagranicznego rynku ani nie oczekiwali, że ich rząd będzie bezpośrednio kontrolował zagraniczne terytoria, na których mieli nadzieję prowadzić działalność. Nie liczyli też na ochronę przed zagranicznymi konkurentami poza amerykańskim rynkiem krajowym. Stany Zjednoczone zaangażowały wprawdzie swoje zasoby militarne, aby zabezpieczyć prawa inwestorów z USA za granicą, zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej, jednak nie odbyło się to kosztem obco-krajowców. Aż do końca XIX wieku nie wykazywały też zainteresowania współpracą z podmiotami na rynkach międzynarodowych (pierwszy zagraniczny oddział amerykańskiego banku powstał dopiero tuż przed I wojną światową, w Buenos Aires). Nawet wtedy celem dyplomatów było jedynie powstrzymanie Europejczyków, Rosjan i Japończyków przed tworzeniem własnych stref ekonomicznych na terytorium Chin. Amerykanom udało się zapobiec podziałowi Chin przez inne mocarstwa, ale i to nie pomogło im zagwarantować swoim handlowcom sprzyjających warunków do konkurowania na obszarach znajdujących się w obcych strefach wpływów.

---

\* Idea głosząca, że przeznaczeniem dziejowym Amerykanów jest ekspansja na kontynencie amerykańskim (przyp. red.).

## Obraz globalnej gospodarki i sił powodujących współczesne napięcia

Książka wyróżniona Nagrodą im. Lionela Gelbera w 2021 roku  
za prowokacyjny obraz współczesnych konfliktów handlowych  
generowanych przez rządy promujące interesy elit  
kosztem pracowników

Spory handlowe zwykle postrzegane są przez pryzmat konfliktów między krajami reprezentującymi interesy narodowe, ale często okazują się efektem decyzji politycznych służących jedynie najbogatszym. Klein i Pettis wskazują, że źródłem dzisiejszych wojen handlowych są decyzje podejmowane przez polityków i liderów biznesu w Chinach, Europie i Stanach Zjednoczonych w ciągu ostatnich trzydziestu lat. Na całym świecie panuje bowiem pogoda dla bogaczy, podczas gdy zwykli ludzie nie mogą pozwolić sobie na zakup nawet tego, co sami produkują, tracą pracę lub są zmuszani do zaciągania coraz większych długów. Autorzy kwestionują poglądy przedstawicieli głównego nurtu i pokazują, w jaki sposób wojny klasowe stanowią zagrożenie dla globalnej gospodarki i światowego pokoju.

„Financial Times” oraz McKinsey umieścili tę książkę na długiej liście pozycji nominowanych do nagrody dla najlepszej publikacji biznesowej 2020 roku, a magazyn „Strategy + Business” uznał ją za najlepszą książkę biznesową 2020 roku.

Partner wydania:

Patroni medialni:

# UKŁAD SIŁ

PODRÓŻ  
BEZ PASZPORTU  
MATEUSZ GRZESZCZUK

Leftkomendacja:



Polska Sieć  
Ekonomii

wydawnictwoprzeswity.pl

Książka dostępna również jako e-book.

ISBN 978-83-8175-635-8

P20243024



Cena 79,90 zł