

Co chronić i przed kim?

3 października 2011

Dyskusja o alternatywnym wobec neoliberalizmu projekcie społeczno-gospodarczym nie ma sensu, gdy wolnemu handlowi przeciwstawia się protekcjonizm, a na domiar złego przypisuje się rzekomo wolnohandlowy charakter wszelkiej argumentacji, która kwestionuje kluczowe znaczenie posunięć protekcjonistycznych w takim projekcie. Nie chodzi o to, aby odrzucać je z zasady, lecz o to, aby wyjaśnić sobie, co chce się chronić i przed kim.

Dyskusję tę nadokreśla kryzys, w którym pogrąża się świat. Zawężając rynki zbytu i zmuszając kraje wschodzące do ograniczania eksportu, stawia on na porządku dziennym kwestię przestawienia się gospodarki krajów Południa na zaspokajanie potrzeb wewnętrznych. W ostatniej instancji kwestię tę mogą rozwiązać tylko same te kraje, a nie żadne jednostronne posunięcia podejmowane wobec nich przez inne kraje. Z tego punktu widzenia dyskurs protekcjonistyczny przeszkadza wysuwaniu propozycji kooperacyjnych.

W krajach rozwiniętych skupianie się na protekcjonizmie jest podwójnie niebezpieczne. Minimalizuje ono społeczne przyczyny kryzysu – innymi słowy, stosunek między kapitałem a pracą – gdyż niemal wyłącznie upatruje je w „niełojalnej” konkurencji krajów wschodzących. Choć oczywiście nie jest to intencją tych, którzy lansują protekcjonizm, takie stawianie sprawy grozi, że zasili on odruchy polegające na zrzucaniu odpowiedzialności za kryzys, któremu winien jest kapitalizm, na zagranicznych kozłach ofiarnych. Przeszkody stojące na drodze do wypracowania globalnej alternatywy wobec globalizacji kapitalistycznej są realne, ale nie można obejść ich jednostronnym dyskursem protekcjonistycznym.

Debata z „neoprotekcjonistami” zasadniczo toczy się wokół tezy Jacques’a Sapira, zgodnie z którą najpierw w Stanach

Zjednoczonych, a następnie w Europie Zachodniej stopniowe otwarcie gospodarki i wszechogarniający wolny handel były głównym narzędziem importowanej z zewnątrz deflacji płacowej [1]. Zdaniem Sapira, deflację tę, tzn. spadek udziału płac w wartości dodanej przedsiębiorstw i w produkcie krajowym brutto, „powoduje presja, którą – czy to za pomocą produktów importowanych, czy też przy pomocy możliwości delokalizacji produkcji – wywiera wolny handel” [2].

W długiej odpowiedzi udzielonej krytykom tej tezy, Sapir nie neguje zwrotu neoliberalnego na początku lat 80., ale uściśla swoją tezę mówiąc o „nowym, bardzo znacznym załamaniu poczynając od kryzysu 1998 r., (...) w dużym stopniu spowodowanym przez przyspieszony wpływ wolnego handlu” na gospodarkę [3]. Tymczasem prezentowane przez niego fakty, które mają dowodzić słuszności tej tezy, ujawniają, jak bardzo jest ona krucha.

Sapir zaczyna swój wywód od Stanów Zjednoczonych, gdzie – jak mu się wydaje – sprawa jest jasna jak słońce. Jest rzeczą bezsporną, że międzynarodowa pozycja Stanów Zjednoczonych ulegała „spektakularnej” degradacji „od 1998 r.” Sapir wiąże to ze względną ewolucją płac i wydajności pracy. Jego zdaniem, „rozbieżność między tempem progresji wydajności pracy a tempem progresji wynagrodzeń (...) jest całkowicie zgodna z ewolucją handlu zagranicznego”. Twierdzenie to jest błędne. Już w punkcie wyjścia Sapir popełnia poważny błąd metodologiczny, który polega na tym, że za wszelką cenę chce wykazać, iż w 1998 r. nastąpiło „bardzo znaczne załamanie”, ale powołuje się na dane z lat 1998-2008, czyli, innymi słowy, nie bada tego, co działo się wcześniej. Tymczasem z łatwością mógł to uczynić, sięgając do dobrze znanych specjalistom w tej dziedzinie danych Economic Policy Institute. Obejmują one dłuższy okres (1973-2004) i z których wyraźnie wynika, że ewolucja płac oderwała się od wzrostu wydajności pracy na długo przed 1998 r. Stosunek płac do wydajności zaczął spadać od 1982 r., a dostrzeżone przez Sapira załamanie nie oznaczało

zmiany tendencji, lecz wynikało z fluktuacji cyklicznej.

Jeśli chodzi o sam udział płac w produkcie krajowym brutto, to potwierdza on tę diagnozę. Zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej, prawdziwa zmiana tendencji nastąpiła na początku lat 1980. Porównywalne z nią załamanie poczynając od 1998 r. widać tylko przez bardzo silne szkło powiększające.

Jak widzieliśmy, zdaniem Sapira, rozbieżność między ewolucją płac a ewolucją wydajności pracy „jest całkowicie zgodna z ewolucją handlu zagranicznego”. Jak już powiedzieliśmy, degradacja płac w stosunku do wydajności pracy to bardzo regularna tendencja od 1982 r. Wcale nie uległa ona wyhamowaniu, gdy w latach 1987-1997 przywrócono saldo handlowe, ani przyspieszeniu, gdy od 1998 r. pogłębił się deficyt, a przecież tak właśnie powinno być, gdyby rzeczywiście, jak twierdzi Sapir, kompresja płac była „w dużym stopniu spowodowana przez przyspieszony wpływ wolnego handlu” na gospodarkę.

Dalsze dowody przedstawione przez Sapira są równie nieścisłe. W przypadku Europy Sapir ilustruje zjawisko „eurorozbieżności” powołując się na bardzo zróżnicowaną ewolucję bilansów płatniczych państw unijnych. Taka ewolucja to fakt, ale nie ma ona nic wspólnego z jego tezą. Gdyby Sapir chciał udowodnić, że ma, powinien wykazać, że istnieje związek między kompresją płac a deficytem handlowym, a on powołuje się na przykład Niemiec, który świadczy o czymś zupełnie przeciwnym. Spośród wszystkich państw europejskich to właśnie w Niemczech dokonała się największa kompresja płac, a jednocześnie Niemcy uzyskały rekordową nadwyżkę handlową. Nie można twierdzić jednocześnie, że w Stanach Zjednoczonych to deficyt handlowy stanowi miarę wpływu wolnego handlu na płace, a w Niemczech miarę taką stanowi nadwyżka handlowa.

W przypadku Francji, Sapir wskazuje na „nową degradację udziału płac w wartości dodanej od 2002 r.” Niestety, na

wykresie, który ma o tym świadczyć, udział płac pozostaje niemal zupełnie płaski. Trudno byłoby znaleźć w tym jakąkolwiek oznakę „bardzo istotnego spadku”. Okazuje się więc, że argumenty wysuwane przez Sapira na poparcie jego tezy nie trzymają się kupy i w żadnej mierze nie podważają krytyki „neoprotekcjonizmu”.

W swojej odpowiedzi Sapir nie obala również zarzutu, że jego propozycje są niespójne. Jako uważny czytelnik prac Sapira zwróciłem uwagę na fragment jego książki *La fin de l'euro-libéralisme*, w którym słusznie stwierdził, że od gospodarek, w których wydajność pracy jest bardzo niska, nie można wymagać, aby finansowały taką samą politykę socjalną i ekologiczną jak nasza i że postulowane przezeń posunięcia protekcjonistyczne „wymierzone są tylko w te gospodarki, w których warunki produkcji są bliskie znanym nam warunkom”. To znaczy w które? Sapir, odpowiadając na rzekomo „nieuczciwie” argumenty Pierre’a Khalfy, był zmuszony sprecyzować swój stosunek do krajów wschodnioeuropejskich, które niedawno dołączyły do Unii Europejskiej. „Należy obłożyć ich towary 50% taksą, która w skali historycznie praktykowanych opłat nie jest tak wygórowana, jak się wydaje.” Sapir pospieszył zaraz z wyjaśnieniem, że te dość odstrasające „sumy wyrównawcze” byłyby przedmiotem rokowań z państwami, których towary byłyby nimi obłożone. To jednak bardzo mało pocieszające wyjaśnienie. Bardzo wyraźnie widać, że Sapir postuluje posunięcia bardzo odległe od polityki harmonizacji europejskiej, a taka właśnie polityka jest nieodzowna.

Nie to jest jednak najważniejsze. Gdy zmusza się Sapira, aby sprecyzował swoje poglądy, to okazuje się, że postulowany przez niego protekcjonizm nie miałby polegać na wprowadzeniu wspólnej unijnej taryfy zewnętrznej, lecz że jest to przede wszystkim protekcjonizm wewnątrz europejski, wymierzony w nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej. Z jednej strony nie odnosi się on do takich krajów wschodzących, jak Chiny, ponieważ nie dysponują one „warunkami produkcji zbliżonymi do

tych, które my znamy”, a z drugiej nie odnosi się również do większości krajów rozwiniętych. Niespójność propozycji protekcjonistycznych Sapira widać jak na dłoni, bo miałyby one sens jedynie wtedy, gdyby to kraje Europy Środkowej i Wschodniej były głównymi sprawcami kompresji płac w skali europejskiej. W każdym razie, tak naprawdę są to jedyne kraje, które ma na myśli Sapir.

Przy tym w jego postulatach pobrzmiewa pewna nuta, która od pochwały protekcjonizmu prowadzi do zakwestionowania euro. Stwierdza on mianowicie, że „należy również zająć się sprawą waluty – tym, czy należy utrzymać strefę euro, czy też z niej wyjść”. Te kolejne poślizgi potwierdzają, że europrotekcjonizm ma skłonność do szybkiego rozplątnięcia się w jakże mało altruistycznym protekcjonizmie narodowym.

Autor: Michel Husson

Tłumaczenie: Zbigniew M. Kowalewski

Źródło: [Le Monde diplomatique](#)

O AUTORZE

Michel Husson – ekonomista, statystyk i ekonometryk z paryskiego Instytutu Badań Gospodarczych i Społecznych (IRES). W Polsce ukazała się jego najnowsza książka Kapitalizm bez znieczulenia (Książka i Prasa 2011).

PRZYPISY

[1] J. Sapir, „Le monde qui vient”, 25 października 2008 r.
<http://www.chomage-et-monnaie.org>.

[2] J. Sapir, „Powrót protekcjonizmu i święte oburzenie jego przeciwników”, Le Monde diplomatique – edycja polska, marzec 2009 r.

[3] J. Sapir, „Le long terme, le court terme et la bonne foi... Réponse à mes contradicteurs sur la question du protectionnisme”, 16 marca 2009 r.

<http://gesd.free.fr/sapirbak.pdf>.