GOSPODARKA · ANALIZA

CZEGO NIE ROZUMIEJĄ FANATYCY WOLNEGO HANDLU?

Michał Ciesielski · 14 kwietnia 2025

Czy wolny handel jest niepodważalnym i uniwersalnym dobrem?

Gdyby ktoś chciał doświadczyć pogardy i społecznego odrzucenia, wystarczy, że w gronie ekonomistów wyrazi choćby zniuansowane stanowisko wobec nakładania ceł. Wyższość wolnego handlu nad jego ograniczeniem stanowi nie tylko jeden z najszerszych konsensusów wśród przedstawicieli tej dyscypliny, ale pełni dla nich rolę papierka lakmusowego wykrywającego ekonomicznych analfabetów. Czy jednak na pewno to wolny handel jest niepodważalnym i uniwersalnym dobrem, czy może to ekonomiści zbudowali ze swojej teorii wieżę z kości słoniowej, z której nie widzą już nawet realiów gospodarczych i politycznych?

Część z nich zdaje się faktycznie wierzyć w to, że jedynym powodem, dla którego cła jeszcze w świecie funkcjonują jest niezdolność do zrozumienia czterokomórkowej tabelki rozpisanej 150 lat temu przez Ricarda i uczonej w drugim rozdziale każdego „Wstępu do ekonomii". Tabelka ta, prezentująca koncepcję przewagi komparatywnej – koncepcję, żeby nie było nieporozumień, faktycznie fundamentalną dla zrozumienia handlu międzynarodowego – miałaby unieważniać zjawisko ochrony własnej produkcji przez jakiekolwiek państwo w historii ludzkości. Oczywiście, w pracy naukowej ekonomiści dysponują bardziej złożonymi modelami, które też ze swej natury ograniczone są tym jak „dobre" są ich założenia, jednak w wersji pop-ekonomicznej właściwie argumentacja opiera się na przywołaniu przewag komparatywnych. Polityka przemysłowa, której historyczne sukcesy, podobnie jak porażki, widać gołym okiem, miałaby nie mieć prawa działać, ponieważ model Ricarda na to nie pozwala.

Artykuł został pierwotnie opublikowany na stronie Centrum Myśli Gospodarczej**.**

Czas się zatrzymał

Mamy więc stały zestaw komentarzy, który można stosować w odniesieniu do każdej informacji o zamiarze nałożenia ceł, a że tych ostatnio nie brakuje, to pewnie mają je Państwo świeżo w pamięci: „za cła zapłaci konsument", „wszyscy tracą", „najlepszą odpowiedzią na cła jest zniesienie ceł" i inne tego typu stwierdzenia, które streszczają się do prostego „nigdy przenigdy żadne cło nie może przynieść korzyści gospodarce żadnego państwa". Dlaczego? Bo tabelka Ricarda.

Czego nie widzą, albo widzieć nie chcą, fanatycy wolnego handlu? Traktowany przez nich z boską czcią model przewag komparatywnych mówi nam, że zawsze opłaca się wyspecjalizować w produkcji nielicz-

nych dóbr i wymieniać je z innymi krajami w zamian za te, w których one się specjalizują. A to, w których produktach się specjalizują, wyznaczają koszty produkcji, które w różnych państwach dla różnych produktów są różne (winorośl taniej hodować w Portugalii niż w Anglii). To było wiadome już wcześniej, Ricardo pokazał w dodatku, że nawet jeśli kraj nie produkuje niczego taniej niż inni, to i tak powinien się wyspecjalizować w tym, co produkuje relatywnie najtaniej. Żeby tak się stało wystarczy *laissez-faire, laissez-passer* jak mawiali fizjokraci, czyli pozwolić działać, pozwolić przechodzić – w warunkach wolnego handlu specjalizacje same ustalają się zgodnie z przewagami komparatywnymi. W ramach tego podziału pracy jedni sprzedają drogie towary, zarabiając dużo i utrzymując wysoki poziom życia ludności, a inni towary tanio, zarabiając mało i żyjąc biednie.

Problem w tym, że zamiast napisać „zawsze opłaca się wyspecjalizować…" powinienem raczej napisać „w każdym momencie opłaca się wyspecjalizować…". Tego typu model przewag jest bowiem statyczny, czyli analizuje sytuację w danym momencie, jak gdyby uchwyconą na stopklatce. Istnieją w tym momencie w różnych krajach różne koszty pracy, kapitału czy zasobów i według nich kształtują się przewagi komparatywne, czyli to, co najbardziej opłaca się produkować.

> Niestety, słabość takiej analizy stopklatek wykazuje już słynny paradoks Achillesa, który miałby nigdy nie wyprzedzić żółwia. Podobnie jak ten pseudo-paradoks, badanie przewag komparatywnych również ignoruje faktyczne znaczenie czasu i nie wyjaśni nam, jak państwo może zmienić swoją specjalizację z tanich na drogie produkty, czyli jak, np. Korea Płd. wyprzedziła Argentynę w wartości sprzedawanych produktów. Rozwój, gdy przyglądamy mu się przez pryzmat handlu międzynarodowego, oznacza bowiem zmianę swoich specjalizacji (przewag) z produkcji prostych i tanich rzeczy na produkcję trudniejszych i droższych. Tego w prostej opowieści o przewagach komparatywnych nie ma – po prostu produkujesz to, do czego los cię przeznaczył.

Jak wyprzedzić żółwia?

A jak w rzeczywistości zachodzi ta zmiana specjalizacji? Najczęściej firmy w kraju muszą stworzyć albo przyswoić jakąś technologię, jakiś sposób produkcji, których wcześniej nie znały. To jednak „nie są tanie rzeczy" i ryzyko niepowodzenia bywa duże. Dlatego państwa zwiększają szanse na powodzenie takich przedsięwzięć poprzez zapewnienie firmom przewagi na rynku wewnętrznym (poprzez cła lub kwoty importowe) albo zewnętrznym (poprzez dotacje eksportowe). Gdy spojrzymy na to w stopklatce, to rację będą mieli zwolennicy wolnego handlu – gdyby zrezygnować z ceł, to z inną strukturą produkcji, ale konsumenci mogliby kupować dobra po niższych cenach. Tak samo byłoby w stopklatce za pięć lat, i za kolejne pięć, i jeszcze następne.

Jednak, gdy wprowadzenie ceł okaże się skuteczne i firmy dzięki tej ochronie nabędą zdolność do produkowania i sprzedawania na międzynarodowych rynkach nowych rzeczy, to w kolejnej stopklatce kraj będzie miał już inne przewagi komparatywne. Zamiast, przykładowo, prostych produktów rolnych będą to produkty przetworzone albo towary przemysłowe. Znowu specjalizacja i brak ceł będą najkorzystniejsze dla tego kraju, ale ich wynik będzie już znacznie lepszy, bo dzięki temu, że jego firmy produkują droższe towary, można je wymienić na więcej towarów z importu. Zauważmy, że w żadnej ze stopklatek

nałożenie ceł nie było optymalne, bo stopklatka nie uchwyci procesu zdobywania zdolności produkcyjnych, ale w którymś z kolejnych momentów efekt po wprowadzeniu ceł jest lepszy niż bez nich.

Gdzie dwóch handluje

Powyższy argument mówił o zwiększaniu opłacalności produkcji, ale to nie tylko ona może być uzasadnieniem dla wprowadzania barier w handlu. Innym argumentem może być wpływ wymiany międzynarodowej na dystrybucję dochodów wewnątrz kraju. W „Paradoksie globalizacji" Dani Rodrik (jeden z niewielu czołowych ekonomistów, którzy przedstawiają wyważony obraz globalizacji) przytacza oszacowanie tego, jak bardzo zwiększanie udziału w handlu zagranicznym wpływa na rozkład korzyści pomiędzy uczestnikami gospodarki krajowej.

> W warunkach małych barier w handlu międzynarodowym – średnie cła na poziomie kilku procent – gdy dalsze ich zmniejszanie przynosiło minimalne korzyści, uzyskanie dodatkowego dolara PKB dzięki wymianie handlowej wiązało się ze zmianą w dystrybucji aż 50 dolarów pomiędzy uczestnikami krajowej gospodarki[1].

Oszacowanie jest zgrubne, więc nie należy przywiązywać się do dokładnej liczby, ale rząd wielkości jest prawidłowy i zaskakująco duży. Nawet przy znacznie wyższym poziomie początkowym oclenia równym 40% zmiana dystrybucji dotyczyłaby sześciokrotności samego zysku netto. Od zwolenników radykalnej globalizacji słyszymy jedynie o tym dodatkowym dolarze, który uda się zarobić w skali całego państwa, a wszystko, co poza tym, to jedynie „rynkowe dostosowania".

Jednak, skoro tak wiele dochodu ma zostać utracone przez jednych i zarobione przez drugich, nie możemy pomijać milczeniem tych przetasowań w gospodarce. Musimy zadać sobie pytanie, czy dochód przeniesie się z gorzej funkcjonujących regionów do już i tak prosperujących centrów finansowych, czy te 50 dolarów stracą osoby, które nie znajdą innego zatrudnienia, a 51 dolarów zarobią te, które i tak dobrze sobie radzą, czy nie stracimy stabilnej gałęzi przemysłu, by stworzyć efemeryczne miejsca pracy, które łatwo będzie z dnia na dzień przenieść do tańszej lokalizacji.

O tych dylematach nie wspominają liberałowie, którzy ideał przepływu pieniędzy i towarów oraz rosnące PKB stawiają ponad realne funkcje, jakie gospodarka ma spełniać dla konsumentów, pracowników i narodu. To wreszcie nie tylko pytania natury etycznej, ale też efektywnościowej – czy te dodatkowe korzyści ze specjalizacji (dolar zysku) równoważną koszty, jakie poniesie państwo, by przeciwdziałać negatywnym skutkom efektów dystrybucyjnych (przeniesienie 50 dolarów dochodu) – np. zasiłków dla bezrobotnych. Zwolennik ograniczenia handlu nie musi negować tego, że pozbawia nas ono tego dolara – może po prostu uważać, że zmiany w dystrybucji pozostałych pięćdziesięciu nie są go warte.

To jest jeden z kluczy do zrozumienia protekcjonistycznego zwrotu w Stanach Zjednoczonych, pewnie nie najważniejszy, ale też istotny. Odpowiada on na problem wyprowadzenia z tego kraju produkcji, zapewniającej miejsca pracy mniej wykształconym pracownikom, szczególnie z obszaru nazywanego *Pasem Rdzy*. Hiperglobalizacja przełomu XX i XXI w. przynosiła USA nowe dolary, ale przypływały one na Manhattan i do Doliny Krzemowej. Z głębi lądu w tym samym kierunku zmierzały „stare" dolary, odpływając z miast przemysłowych wraz z wytwarzającymi je miejscami pracy. Jeden dodatkowy manhat-

tański finansista zastąpił kilku robotników w miastach, których cały ekosystem oparty był o przemysł. Dla „gospodarki" – jak uwielbiają nazywać PKB niektórzy zaślepieni ekonomizmem komentatorzy – to lepiej. Dla pozbawionych perspektyw robotników – marne pocieszenie.

Drożej, ale czy biedniej?

Żadna dyskusja o cłach nie obędzie się bez przypomnienia, że za cła ostatecznie zapłacą konsumenci. Dowodzenie, że cła podnoszą ceny oclonych towarów, jest równie ambitnym zajęciem co udowadnianie, że woda jest mokra a przedmioty spadają z góry na dół. Dziwi więc ton odkrywców Ameryki u wszystkich, którzy objawiają światu, że nałożenie cła na pralki spowoduje wzrost cen pralek. To dość oczywiste i prawdziwych celem (choć zdarzają się i przeciwne deklaracje polityczne) raczej nie jest obniżenie cen pralek – a na pewno nie od razu. Jest nim raczej rozpoczęcie (rozszerzenie) produkcji pralek w kraju. Po co? Czy wynika to z wiary, że akurat pralki każdy poważny kraj powinien sobie zapewniać sam? Raczej nie.

Rzeczywistość bowiem znów nie chce przystawać do omawianego modelu – nie handlujemy barterowo, a na pewno nie wyłącznie. Pieniądze i instrumenty finansowe istnieją, co sprawia, że możemy kupować produkty i nie sprzedawać w tym samym momencie ekwiwalentu innych produktów. Minimalne standardy wynagrodzenia i sposobu pracy sprawiają zaś, że nie każdy kraj skorzysta z potencjalnej przewagi w kopaniu węgla łopatą przez 20 godzin dziennie. Chodzi mi o to, że produkcja i miejsca pracy utracone w dotychczasowej branży mogą wcale nie zostać zastąpione innymi.

> Znosząc bariery handlowe możemy po prostu oddać miejsca pracy w zamian za kilkuprocentowy rabat na wspomniane pralki, komórki albo samochody – cokolwiek co dotychczas produkowaliśmy.

Może być tak, że większość ludzi w kraju zyska takie drobne rabaty kosztem niewielkiej grupy osób, które stracą pracę (może czeka je bezrobocie, a może tylko gorsza praca), ale może być też tak, że sektorów, które przegrają międzynarodową konkurencję, jest tak dużo, że ogół społeczeństwa odczuje spadek dochodów.

Faktyczny efekt oczywiście zależy od wielu czynników, tu chcę jedynie zwrócić uwagę, że... faktyczny efekt zależy od wielu czynników i przewidzenie go wymaga głębszej analizy niż powtarzane slogany o tym, co rzekomo dzieje się zawsze, wszędzie i dla każdego przypadku.

A co jutro?

Wiąże się z tym jeszcze jedno zdanie, które cieszy się specjalną estymą środowiska wolnohandlowców (skoro są *wolnorynkowcy*, to niech będą i *wolnohandlowcy*) – „celem handlu jest import, a nie eksport". Ma ono objawiać chodzącym w ciemnościach, że pracujemy po to, by konsumować, a nie odwrotnie. Dlatego powinniśmy cieszyć się, gdy rok za rokiem kupujemy więcej towarów, niż sprzedajemy, bo dzięki temu nasze brzuchy zdrowo rosną, a to ci, którzy nam sprzedają więcej niż kupują są stratni (pewnie głupi).

Handlu jednak nie można traktować w oderwaniu od produkcji, a od zagadnienia produkcji nie można

odłączyć pojęcia *mocy* czy *zdolności produkcyjnych*, o których pisał, chociażby Friedrich List w swojej wielkiej krytyce szkoły klasycznej.[2] Jest to po prostu zdolność od produkowania tego, co inni chcą kupić. Utrzymywanie się nadwyżki handlowej może świadczyć o tym, że coraz gorzej nam to wychodzi, a co najmniej, że nasze moce produkcyjne nie nadążają za naszym apetytem na produkcję zagraniczną.

Nie przeczę, że ostatecznym celem wymiany jest konsumpcja, ale warto zauważyć, że nasz ostateczny cel nie kończy się na jednym okresie, który wyróżnimy sobie do policzenia bilansów handlowych. Ludzie błogosławiący konsumpcję bez produkcji powinni dla uczciwości do zdania „cieszmy się, że więcej konsumujemy niż produkujemy", dopowiadać „i miejmy nadzieję, że obcy dalej będą nam przysyłać dobra do konsumowania, już za darmo". Oczywiście, nikt dziś nie przysyła niczego za darmo.

> Kraj z deficytem handlowym płaci za to nadwyżką w sektorze finansowym, a więc *de facto* zobowiązaniami. Jeśli zaciągamy je nie po to, żeby budować moce produkcyjne, ale żeby cieszyć się nadkonsumpcją, to możemy się gorzko zdziwić, gdy w przyszłości coraz większą część z naszej ograniczonej produkcji trzeba będzie wysyłać do zagranicznych właścicieli aktywów.

Tłumaczenie, że to import jest celem handlu zagranicznego, a nie eksport ma równie dużo sensu, co tłumaczenie, że celem pojedynczej osoby jest konsumpcja, a nie zarabianie. Nikt o zdrowych zmysłach nie będzie temu zaprzeczał, ale też żadna z takich osób nie będzie wierzyła w możliwość nieskończonej konsumpcji bez zarabiania. Pewien margines mają tutaj państwa, na których aktywa popyt wydaje się być niemal nieskończony, jak dzisiejsze Stany Zjednoczone, ale to też na dłuższą metę dość ryzykowna gra.

Cło jako broń

Na koniec dodajmy dla porządku, że oprócz tych ekonomicznych funkcji, cła mogą mieć też dwie funkcje polityczne – zapewnienie produkcji strategicznych dóbr na wypadek zatrzymania handlu oraz wywieranie presji na rywali. W pierwszym przypadku, rządzący po prostu zdają sobie sprawę, że na wypadek wojny czy innego zamknięcia przepływów, nie postawią w jeden dzień fabryki czołgów. W drugim przypadku mówią: owszem, poniesiemy koszty nałożenia ceł, będziemy płacić więcej za zegarki albo konsole do gier, ale dzięki temu zagrażające nam państwo straci swoje dochody.

Ten argument w niektórych przypadkach również trzeba brać pod uwagę i może on bywać znaczący. Ba! Dla wielu spośród tych, którzy dziś *rozumieją ekonomię* i *wiedzą*, że cła nigdy nie są dobre dla żadnej ze stron (tu raczej środowiska mainstreamowe niż libertariańskie) przez ostatnie trzy lata było *o-czy-wiste*, że nałożenie sankcji na Rosję jest uzasadnione, nawet pomimo znaczących kosztów dla państw je nakładających. W ostateczności nawet nałożenie druzgocących dla nas ceł czy sankcji może być korzystne, jeśli tylko mamy więcej zapasu niż nasz przeciwnik. *Z anim gruby schudnie, chudy umrze*. Tę strategię, w tym przypadku nazywaną *dumpingiem*, wykorzystywały duże prywatne firmy, zanim zdelegalizowano ją jako nieuczciwą konkurencję.

Na powyższych przykładach sprawa ceł i wolnego handlu przedstawia się dużo bardziej skomplikowanie niż popularne wśród ekonomistów i wyznawców ekonomizmu twierdzenia o zawsze i bezwzględnie korzystnym otwieraniu handlu międzynarodowego. W pierwszych miesiącach AD 2025 mój artykuł może

brzmieć jak obrona strategii Donalda Trumpa – tak nie jest. Niewątpliwie większość jego gróźb i działań na odcinku protekcjonistycznym to przypadek ostatni, używania ceł jako broni w rozgrywce międzynarodowej, i to nie tylko wobec państw wrogich. Protekcjonizm jednak wrócił do naszego krajobrazu wcale nie w tym roku, a jego znaczenie będzie w dającej się przewidzieć przyszłości tylko rosło, więc warto poważnie o nim rozmawiać.

---

[1] D. Rodrik, *Paradoks globalizacji. Demokracja i przyszłość światowej gospodarki*, tłum. J. Szkudliński, Wydawnictwo Zysk i s-ka, Poznań 2024, s. 82

[2] F. List, *Das nationale System der politischen Ökonomie,* Stuttgart/Tübingen, 1841

Nagranie: https://www.youtube.com/watch?v=J8WoUrGAGmI

Oryginał: https://nlad-kopia1113.instawp.site/czego-nie-rozumieja-fanatycy-wolnego-handlu/

NIEZALEŻNOŚĆ KOSZTUJE

Utrzymują nas przede wszystkim czytelnicy. Dzięki nim możemy publikować analizy, których nikt nam nie zamawia, i zostawiać je otwarte dla wszystkich.

WESPRZYJ NAS

wspieram.nlad.pl

Zeskanuj, aby wesprzeć