

Kto i w jaki sposób korzysta z polityki wolnego handlu?

Autor: **Robert P. Murphy**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Renata Strzok**

Tekst opublikowany w 2004 r.

W Internecie huczy ostatnio od kontrowersji związanych z polityką wolnego handlu. Jeden z przyplływów „naukowości” w tej debacie zawdzięczamy artykułowi senatora Charlesa Schumera i ekonomisty Paula Craiga Robertsa p.t. [„Second Thoughts on Free Trade”](#) opublikowanemu przez „New York Times”. Roberts po raz kolejny stwierdza tam, że argumenty przemawiające za polityką wolnego handlu opierają się na założeniu, iż czynników produkcji nie da się przemieszczać z jednego kraju do drugiego (a przynajmniej nie tak łatwo, jak można to robić z produktami końcowymi).

Schumer i Roberts stwierdzają, że w obecnej erze międzynarodowych korporacji, obniżonych kosztów transportu i superszybkiej komunikacji czynniki produkcji można przemieszczać istotnie dość łatwo. Nie możemy już być pewni, że „wolny handel” będzie się sprawdzał w tych nowych warunkach. Według klasycznej [teorii przewagi komparatywnej](#) Davida Ricardo pracownicy różnych krajów specjalizują się w tych gałęziach przemysłu, w których mają największą przewagę nad konkurencją z innych krajów. Roberts zgadza się, że taki układ zapewnia zyski wszystkim krajom prowadzącym ze sobą wymianę handlową. Obecnie jednak, jak twierdzą autorzy, światową gospodarką rządzi [prawo przewagi absolutnej](#): kapitał i praca przemieszczają się do tych krajów, w których koszty produkcji są najniższe, co oznacza zyski dla jednych krajów, a straty dla drugich.

Twierdzenia te oczywiście doprowadziły libertarian do szału. Wyglądało to zupełnie tak, jakby Paul Craig Roberts chciał naukowo uzasadnić podnoszenie opłat celnych i inne sposoby ograniczania importu z zagranicy, mające

powstrzymać amerykańskie przedsiębiorstwa przed „eksportowaniem stanowisk pracy” do krajów o taniej sile roboczej. Sam przyłączyłem się do zbiorowej [krytyki artykułu Schumera i Roberts](#), a nawet wdałem się w korespondencję mailową z tym ostatnim. W odpowiedzi na owe libertariańskie ataki opublikował on na swoim blogu [wyjaśnienie swojego stanowiska](#).

W tym artykule chciałbym zwięźle ustosunkować się do wyjaśnień Roberts. Jego samego oczywiście nie przekonam, ale może uda mi się rozwiać wątpliwości tych, którzy ciągle się wahają (a zwłaszcza osób, które pisały do mnie w odpowiedzi na mój wcześniejszy artykuł).

Wolny handel

Na początek chciałbym wyjaśnić, co rozumiem pod pojęciem „wolny handel”. Mówiąc: „Popieram politykę wolnego handlu” mam na myśli, że według mnie rząd USA nie powinien wprowadzać opłat celnych, kontyngentów na import, ani innych środków mających na celu powstrzymanie obywateli przed importowaniem dóbr konsumpcyjnych z zagranicy. Przyznaję, że jestem antyetatystą, sprzeciwiam się zatem samemu istnieniu rządu federalnego USA, ale ponadto znam bardzo praktyczne powody, dla których warto popierać politykę wolnego handlu. Mianowicie uważam, że wprowadzanie opłat celnych sprawia, że ogół Amerykanów biednieje. Wprawdzie pracownicy działów przemysłu „chronionych” przez protekcjonizm mogą dzięki temu zarabiać lepiej, niż gdyby prowadzono politykę wolnego handlu, jednak konsumenci będą stratni, bo wzrosną ceny produktów. Większość ekonomistów popiera wolny handel dlatego, że (przynajmniej przy klasycznych założeniach) kiedy rząd wprowadza opłaty celne, korzyści finansowe „zwycięzców” i tak są mniejsze, niż straty „przegranych”.

Roberts zgadza się z taką analizą ekonomiczną w sytuacji, kiedy nie ma możliwości łatwego przemieszczania dóbr produkcyjnych z kraju do kraju. Uważa jednak, że „wolny handel” niekoniecznie jest tak samo korzystny, gdy taka możliwość istnieje. Według niego w takiej sytuacji niektóre kraje zyskują, podczas gdy inne tracą.

Ja zaś twierdzę, że nawet jeśli przejście od nieruchomych do ruchomych środków produkcji przyniesie któremuś krajowi straty (co dla ekonomistów głównego nurtu będzie oznaczało, że średni dochód realny w danym kraju spadnie), nie podważa to argumentów przemawiających za „wolnym handlem”, chyba że uda nam się udowodnić, że opłata celna lub inne protekcjonistyczne

narzędzie, jest w stanie złagodzić lub wyeliminować wspomniane straty.

Pozwolę sobie na użycie niepoważnej analogii: z całą pewnością trzęsienie ziemi w Kalifornii przyniesie straty obywatelom Stanów Zjednoczonych. Innymi słowy, byłoby bogatsi, gdyby trzęsienia nie było. Nie osłabia to jednak w żaden sposób argumentów za wolnym handlem, gdyż nałożenie opłat celnych przyniosłoby Amerykanom jeszcze większe straty. Nie zmienia tego nawet fakt, że Amerykanom byłoby lepiej *bez* trzęsienia ziemi, ale z niskimi opłatami celnymi.

Takie jest moje stanowisko w kwestii wolnego handlu i ruchomości czynników produkcji. Nawet jeśli przejście od nieruchomości do ruchomych środków produkcji spowodowało straty w niektórych krajach, przynosząc jednocześnie zyski innym, to dopóki nie udowodni się, że te pierwsze mogłyby nadrobić własne straty poprzez wprowadzenie opłat celnych, to owe straty wynikające z ruchomości środków produkcji nie podważają argumentów przemawiających za polityką wolnego handlu. Nadal pozostaje ona najlepszą możliwą opcją. Nakładanie opłat celnych w dalszym ciągu będzie zubażać obywateli „przeigranych” krajów bardziej, niż zmiana ruchomości czynników produkcji w warunkach wolnego handlu.

Czy innowacja może przynosić szkody?

Zanim przejdę do następnego punktu, zatrzymam się, aby coś wyjaśnić. Czytelnicy mogą bowiem pomyśleć, że za bardzo ustępuję Robertowi. Jak to bowiem możliwe, że ulepszenie technologii przewozu dóbr czy transmisji danych mogłoby przynieść krajowi straty? Pracownicy mało postępowych branży mogą oczywiście ucierpieć, ale ogół konsumentów zyskuje, prawda?

Z empirycznego punktu widzenia zapewne tak. Ja na przykład założyłbym się, że Internet przyczynił się do wzbogacenia ogółu Amerykanów. Ale teoretycznie jest możliwe, że średni dochód realny w jakimś niewielkim kraju zmniejszy się na skutek innowacji technologicznej. Załóżmy na przykład, że gdzieś na Pacyfiku leży mała wyspa zamieszkała przez 10 tysięcy ludzi. Załóżmy też, że ludzie ci są ekspertami w dziedzinie produkcji kserokopiarek, które stanowią ich jedyny towar eksportowy.

Wyobraźmy sobie teraz, że, dzięki upowszechnieniu się faksu i poczty elektronicznej, nie ma już potrzeby tak częstego korzystania z kserokopiarki. Pracownicy biurowi, którzy dawniej importowali kserokopiarki z naszej hipotetycznej wyspy — po to na przykład, żeby kopiować ważne dokumenty i

przesyłać je współnikom w innych krajach — mogą teraz ograniczyć import i po prostu przesyłać potrzebne dokumenty faksem lub mailem. Tak więc globalny popyt na kserokopiarki spada, a dziesięciotysięczna populacja naszej hipotetycznej wyspy musi, zamiast eksportem kserokopiarek, zająć się zbiorem bananów. Kraj ten poniósł zatem straty na skutek postępu technologicznego.

Jak skonstruowałem ten hipotetyczny przykład? Zebrałem pracowników, którzy ucierpieli w wyniku postępu technologicznego, w jednym (wymyślonym) kraju, a konsumentom, którzy na nim zyskali przeznaczyłem resztę świata. Średni dochód realny *na całym świecie* dzięki upowszechnieniu się faksu i poczty elektronicznej z całą pewnością wzrósł; zyski w tych krajach przewyższają straty ludzi, którzy kiedyś produkowali kserokopiarki. Chodzi jednak o to, że ulepszenie jakiejś technologii może — przynajmniej teoretycznie — doprowadzić do spadku średniego dochodu realnego w jakimś kraju (wyobraźmy sobie na przykład, że ktoś odkrywa, jak produkować świetną kawę z kamieni: taka innowacja mogłaby obniżyć średni dochód realny w Brazylii).

Nieskuteczność opłat celnych

Powtórzę zatem swoją główną tezę: nawet w sytuacji takiej, jak opisana powyżej, gdy innowacja rzeczywiście przynosi krzywdę przeciętnemu obywatelowi danego kraju, odejście od polityki wolnego handlu nie będzie miało *żadnego* wpływu na sytuację gospodarczą tego kraju lub nawet ją *pogorszy*.

W przypadku naszej małej wyspy na Pacyfiku oczywiste jest, że cło nałożone na import faksów lub komputerów nie powstrzyma upadku rodzimych firm produkujących kserokopiarki. To *zagraniczni konsumenci* kupują nowe produkty (zamiast kserokopiarek), i żadne działanie rządu naszej wyspy nie może tego zmienić.

Co jednak w przypadku, gdy to „nasi” konsumenci przestają być wierni rodzimym produktom i wybierają zagraniczne, tańsze towary? Co gdy na przykład amerykański producent zwolni swoich amerykańskich pracowników, przeniesie całą firmę do Meksyku i zatrudni tam Meksykan do produkcji tego samego produktu, który później sprowadzi do USA i sprzeda amerykańskim konsumentom? Czy opłata celna za przywóz dóbr z Meksyku nie mogłaby temu zapobiec, zatrzymując tym samym miejsca pracy w Stanach Zjednoczonych?

Owszem, opłata celna (o ile byłaby odpowiednio wysoka) przekonałaby amerykańskiego producenta, aby nie przenosił swojej działalności za granicę. Zarazem spowodowałaby jednak wzrost cen dla amerykańskich konsumentów —

tak w końcu działają opłaty celne. Zatem w sytuacji, kiedy brani pod uwagę konsumenci to mieszkańcy danego kraju, jedyne, co rząd może osiągnąć poprzez regulację handlu, to ich zubożenie. A jak już zostało powiedziane, opłaty celne z zasady przynoszą więcej krzywdy konsumentom, niż zysku producentom.

Tytułem podsumowania: to prawda, że gdy na innowacji korzystają głównie konsumenci spoza danego kraju, to obywatele tego kraju rzeczywiście mogą na niej stracić. W takiej sytuacji jednak regulacja handlu niczego nie zmieni. Z kolei gdy na innowacji korzysta wystarczająca liczba konsumentów *wewnątrz* danego kraju, jego obywatele (ogółem) *odnoszą z niej korzyści*. Wprowadzenie opłaty celnej *może* w takim przypadku osiągnąć jakieś efekty (uniemożliwić czerpanie zbyt dużych zysków z danej innowacji), jednak spowoduje ona zubożenie ogółu obywateli. Podsumowując: nakładanie opłat celnych w każdym możliwym scenariuszu może jedynie uczynić przeciętnego człowieka biedniejszym.

„Kto tu mówi o cłach?”

Paul Craig Roberts w tym momencie wyszedłby pewnie z siebie i stanął obok. Wielokrotnie wszak podkreślał, że *nie zachęca* do wprowadzania opłat celnych. Stwierdza jedynie, że argumenty przemawiające za polityką wolnego handlu tracą *ważność*, gdy czynniki produkcji są ruchome.

Ale właśnie dlatego tak dużo miejsca poświęciłem definicji wolnego handlu. Skoro Roberts zgadza się, że wprowadzanie opłat celnych i inne sposoby ograniczania importu z zagranicy nie przyczyniają się do wzbogacenia obywateli w żadnych warunkach — niezależnie od tego, czy czynniki produkcji są ruchome, czy też nie — to możemy zakończyć nasz spór. Byłoby to moim zdaniem równoznaczne z przyznaniem przez niego, że jakieś (choć nie ricardowskie) argumenty za polityką wolnego handlu ciągle istnieją (na przykład takie, jak przedstawiłem powyżej).

Jednym słowem, skoro Roberts zgadza się ze mną w tym, że wprowadzanie opłat celnych i inne sposoby ograniczania importu z zagranicy nie przyniosą Amerykanom korzyści, to według mnie nie powinien pisać, że ma „wątpliwości dotyczące wolnego handlu”.

Inne sposoby regulacji handlu

„A co z innymi sposobami ograniczania odpływu kapitału poza granice kraju?” — zapyta czytelnik. „Jasne, że opłaty celne nie są dobrym rozwiązaniem

– ale Schumer i Roberts przyznają to sami w swoim artykule. Potrzebny nam otwarty dialog na temat sposobów ograniczenia odpływu środków produkcji poza granice USA.”

Na tego rodzaju stwierdzenie mogę odpowiedzieć jedynie, że Amerykanie nie staną się bogatsi, jeśli rząd będzie sztucznie ograniczał ich swobodę zarządzania własnością. Na przykład jeśli rząd opodatkuje wszystkie eksportowane dobra kapitałowe stawką 50%, z całą pewnością ograniczy odpływ kapitału. Jednak w takim wypadku otrzymamy jeden z trzech rezultatów:

1) Zamiast przenieść produkcję do innego kraju (w którym koszty będą niższe), a potem importować produkty stamtąd i sprzedawać je Amerykanom po niższych cenach, producenci utrzymają produkcję wewnątrz kraju, gdzie będzie obłożona wyższymi kosztami. Pracownicy danej branży zatem „wygrają”, ale amerykańscy konsumenci poniosą straty. Ten sam efekt osiągnęlibyśmy, gdyby rząd wprowadził opłatę celną na import towarów produkowanych przez te gałęzie przemysłu, które przeniosły się zagranicę.

2) Zamiast wytwarzać produkt w innym kraju (w którym koszty będą niższe), a potem sprzedawać go również za granicą po określonej cenie, producenci utrzymają produkcję w kraju (gdzie będzie obłożona wyższymi kosztami) i będą sprzedawać produkt za granicą po tej samej cenie. W tym wypadku przychody amerykańskich udziałowców (właścicieli kapitału) będą niższe. Zysk amerykańskich pracowników zostanie zrównoważony przez straty amerykańskich kapitalistów. Wielu egalitarystom wprawdzie spodoba się taki rezultat, jednak nie oszukujmy się, że w ten sposób przyczyniamy się do *wzbogacenia USA*. Równie dobrze moglibyśmy zmusić wszystkich milionerów w kraju, aby płacili ludziom po sto dolarów na godzinę za koszenie trawnika: rezultat byłby taki sam.

3) Zamiast przenieść produkcję do innego kraju (gdzie koszty będą niższe), aby nie wypaść z konkurencji na światowym rynku amerykańscy kapitaliści mogą, pod wpływem nałożonego na nich podatku, zatrzymać swoje dobra kapitałowe w kraju, ale przeznaczyć je na inwestycje w innym sektorze (biorąc bowiem pod uwagę koszty siły roboczej w USA, nie byłoby w stanie konkurować na światowych rynkach w tej gałęzi produkcji, w którą pierwotnie inwestowali). W tym wypadku dobra kapitałowe zostaną wykorzystane w mniej rentownych sektorach produkcji, obniżając tym samym zysk inwestorów — wartość rynkowa tych dóbr będzie wtedy niższa ze względu na podatek od eksportu. Bez przyjmowania jakichkolwiek założeń *ad hoc* ciężko zrozumieć, w

jaki sposób mogłoby się to przyczynić do wzbogacenia ogółu Amerykanów.

Podsumowując nie wierzę, aby inne środki uporania się z domniemanym problemem ruchomości środków produkcji mogły przynieść jakąkolwiek korzyść ogółowi Amerykanów. Tak samo jak opłaty celne, mogłyby one przynieść korzyść niektórym grupom ludzi, jednak — i w tym również nie różnią się ceł — korzyści „zwycięzców” nie zdołałyby przeważać strat „przegranych”.

Stan ogólnej równowagi

Roberts często używa następującego argumentu: owszem, libertarianie mają rację w każdej kwestii z osobna, jeśli rozpatrywać je w kontekście [równowagi cząstkowej](#). W każdym przypadku zastosowania przez amerykańską firmę outsourcingu przyniesie on więcej korzyści konsumentom, niż krzywdy zwolnionym pracownikom. Nie możemy jednak zakładać, że tak samo będzie, gdy *większa* liczba przedsiębiorstw zacznie przenosić produkcję za granicę.

Dlaczego jednak miałyby tak nie być? Argument Roberta nie bierze pod uwagę [efektów zewnętrznych](#), dlaczego zatem (nawet na gruncie ekonomii neoklasycznej) zmiana funkcjonowania tysiąca firm miałyby doprowadzić do zubożenia Amerykanów, skoro wszyscy zgadzamy się, że zmiana funkcjonowania każdej firmy z osobna wyjdzie im na dobre?

[Błąd złożenia](#) wygląda następująco: jeśli jeden z widzów na meczu piłki nożnej wstanie z miejsca, będzie miał lepszy widok. Jeżeli jednak wszyscy widzowie wstaną ze swoich miejsc, nikt nie będzie miał lepszego widoku. W naszym przypadku jednakże nie mamy do czynienia z tego typu błędem.

Roberts uważa, że przeniesienie produkcji do Azji przez przedsiębiorstwo branży X przyniesie więcej korzyści konsumentom, niż krzywdy pracownikom w USA, oraz że to samo odnosi się do branż Y, Z itd. Powinien zatem zgodzić się także z tym, że (jeśli nie bierzemy pod uwagę efektów zewnętrznych) nawet jeśli przyjmiemy założenia ekonomii neoklasycznej, to zastosowanie outsourcingu przez przedsiębiorstwa wszystkich tych branż również przyniesie więcej korzyści konsumentom, niż krzywdy pracownikom w USA.

Oczywistą odpowiedzią na to stwierdzenie będzie zapewne pytanie „A co jeśli wszystkie branże amerykańskiego przemysłu przeniosą produkcję za granicę!? Będziemy wtedy narodem nędzarzy, których nie stać na importowanie jakichkolwiek produktów, nawet najtańszych!”

Nie tak prędko. Skoro po przeniesieniu produkcji za granicę przez przedsiębiorstwa z branży A, B, C, aż do Z Amerykanie poniosą więcej strat, niż

gdyby wszystkie te przedsiębiorstwa utrzymały produkcję w kraju, to musimy zauważyć (kolejny raz pomijając efekty zewnętrzne, tak jak zrobił to Roberts), że Amerykanie zaczynają ponosić straty dopiero w pewnym momencie, gdy konkretna branża amerykańskiego przemysłu zostaje „eksportowana” za granicę. Powiedzmy, że jest to branża J. Innymi słowy, Roberts jest zmuszony przyznać: „Przedsiębiorstwa z branż A-I mogą z powodzeniem przenosić produkcję za granicę, ale dalszy outsourcing (branż J-Z) nie będzie korzystny dla USA”.

Czy Roberts miałby rację, stawiając sprawę w ten sposób? Tak, ponieważ dokładnie taki będzie przebieg wydarzeń na wolnym rynku. Produkcję będzie się przenosić do innych krajów do momentu, w którym przestanie to być wydajne. Do tego momentu zaś każdy przypadek outsourcingu (jak zresztą przyznaje Roberts) będzie przynosił korzyści ogółowi Amerykanów, co oznacza, że cały proces przyniesie im dużo więcej korzyści, niż próby zahamowania outsourcingu od samego początku¹.

Rozmaitości

Zanim zakończę ten przydługi artykuł, omówię jeszcze trzy końcowe kwestie. Po pierwsze: jeśli ktoś nagle decyduje się opuścić Stany Zjednoczone, ponieważ widzi dla siebie szansę na lepsze życie gdzieś indziej, to oczywiście zwiększona ruchomość w tym sensie może przynieść krajowi straty. Gdyby na przykład Bill Gates ni stąd, ni zowąd powiedział: „Przenoszę się do Hong Kongu, bo obecnie istnieją dość dogodne sposoby przewiezienia tam mojej ulubionej rezydencji”, jego wyjazd spowodowałby spadek średniego dochodu pozostałych Amerykanów. Jeśli to o to w tym wszystkim chodzi, to w porządku. W tym przypadku odpowiedziałbym oczywiście, że nie powinno się poświęcać indywidualnej swobody opuszczenia kraju tylko po to, aby poprawić statystyki.

Kolejną kwestią jest niewolnictwo. Często dostaję e-maile takiej treści: „Pana teorie byłyby prawdziwe, gdyby do zasad wolnego rynku stosowano się na całym świecie. W Chinach jednak wykorzystuje się niewolniczą pracę”.

To dobry kontrargument. Jeśli ktoś nie chce pośrednio wspierać niewolnictwa, niech jak najbardziej wstrzyma się od kupowania produktów, które mogły zostać wyprodukowane w warunkach niezupełnie dobrowolnej pracy.

¹ Aby zrozumieć, co miałyby w którymś momencie powstrzymać dalszy outsourcing, należy wziąć pod uwagę, że „tania” siła robocza za granicą nie będzie już taka tania, kiedy płaca nominalna i/lub kursy wymiany walut ulegną zmianie w odpowiedzi na ciągły outsourcing. Owszem, nominalna wysokość zarobków przeciętnego Amerykanina może się zmniejszyć, jego poziom życia jednak będzie wyższy dzięki importowi tanich produktów z zagranicy.

Chciałbym tylko zauważyć, że nie ma sensu się oszukiwać: w ten sposób człowiek się nie wzbogaci. Decydując się na kupno produktu amerykańskiej firmy za 10\$, zamiast importowanego odpowiednika za 5\$, tracimy 5\$. Jeśli ktoś tego właśnie chce, w porządku. Niech jednak nie sądzi, że w ten sposób przyczynia się do „wzbogacenia” Stanów Zjednoczonych, i niech nie apeluje do rządu o narzucanie swojej własnej decyzji pozostałym obywatelom.

Na koniec przyznaję, że powyższa argumentacja nie jest dostatecznie dobrze skonstruowana, aby pojawić się w mainstreamowym czasopiśmie naukowym z dziedziny ekonomii. Paul Craig Roberts wielokrotnie powtarzał, że libertarianie wydają się wieść spór nie z nim, a z teorią ekonomii w ogóle. Powiedział też nawet, że jeśli mamy rację, powinniśmy opublikować swoje argumenty i dostać za nie Nagrodę Nobla.

Cóż, nie znam współczesnej teorii handlu na tyle dobrze, aby określić, czy Roberts ma w tym przypadku rację. Gdyby jednak okazało się, że matematyczny model oparty na powyższych rozmyślaniach jest wart Nobla...cóż, nie pogardziłbym milionem dolarów (macie pojęcie, ile importowanych telewizorów można kupić za takie pieniądze?).