

# Dlaczego ekonomia międzynarodowa straciła na znaczeniu?

Autor: **Carmen Elena Dorobăţ**

Źródło: [mises.org](http://mises.org)

Tłumaczenie: **Przemysław Rapka**

*Artykuł pierwotnie ukazał się 14 marca 2019 roku i bazuje na fragmencie z [pracy doktorskiej](#) Carmen Dorobăţ Cantillon Effects in International Trade: The Consequences of Fiat Money for Trade, Finance, and the International Distribution of Wealth*

Gdy na pierwszych stronach gazet pojawiał się temat wojny handlowej między Stanami Zjednoczonymi a Chinami oraz umowa w sprawie Brexitu, na znaczeniu nabrały dyskusje dotyczące handlu międzynarodowego. Niestety, ci którzy w poszukiwaniu pomocy i oświecenia zapoznają się z teoriami handlu międzynarodowego, będą zawiedzeni. Ta dziedzina jest prawdopodobnie szczytem tak pogardzanej „ekonomii w wieży z kości słoniowej”, ponieważ obecnie jest całkowicie oderwana od rynków globalnych. Sucha, przegadana i wysoce sformalizowana ekonomia międzynarodowa jest utrzymywana w osobnym, cennym pudełku teoretycznym, nauczana i wykorzystywana w oderwaniu od innych obszarów nauk ekonomicznych, a jeszcze bardziej oderwana od realiów globalnej działalności gospodarczej. Opisy procesów stworzone przez ekonomistów są wątle, nierealistyczne lub oparte na przypuszczeniach. Głównonurtowa teoria handlu międzynarodowego wyjaśnia małą część problemów handlu międzynarodowego.

Jest tak z trzech powodów, które wynikają z metodologicznych podstaw analizy ekonomicznej handlu międzynarodowego: 1) wyłącznie międzynarodowe podejścia; 2) wykorzystania klasycznej dychotomii; 3) nieuwzględniania przedsiębiorczości. Wyjaśnię te kwestie po kolei.

Po pierwsze, David Ricardo i John Stuart Mill zarysowali wyraźne rozróżnienie między wymianą krajową a międzynarodową, stwierdzając, że „wartość” w ujęciu międzynarodowym jest czymś innym niż „wartość” w ujęciu

krajowym, i te dwa rodzaje wymiany, wewnątrz kraju i między krajami, muszą być traktowane odmiennie przez ekonomię. To z kolei sprawiło, że ekonomia międzynarodowa rozwinęła się wyłącznie jako teoria makroekonomiczna, traktująca kraje jako jednostki analizy, zamiast podchodzić do wymiany międzynarodowej jako rozszerzenia wymiany krajowej, różniącej się w kontekście i danych, ale nie w swojej istocie. Po 1871 roku i rewolucji marginalistycznej neoklasyczne teorie sformalizowały, rozwinęły lub krytykowały zasadę przewagi komparatywnej, wyrażając ją w ramach nowego paradygmatu subiektywistycznego, ale zachowując arbitralny podział badań według granic krajów.

W 1895 roku starając się wyeliminować laborystyczną teorię wartości z teorii przewagi komparatywnej, Pareto stworzył [pierwszy matematyczny model](#) prawa Ricarda — dla dwóch krajów i dwóch towarów — gdzie relatywne koszty są wyrażone w formie użyteczności marginalnej. W 1936 roku Gottfried Haberler przeformułował tę teorię, wykorzystując [koszty alternatywne](#), zamiast godzin pracy. Zmiany wprowadzone przez Pareta i Haberlera tworzyły bramy dla modeli matematycznych, uwzględniających wiele nacji i dóbr oraz zapewniły konceptualne fundamenty dla nowoczesnych modeli handlu. Szwedzki ekonomista Bertil Ohlin, zainspirowany Eli Heckschernerem, rozwinął teorię dostępności czynników produkcji w swoim dziele z 1933 roku, *Interregional and International Trade*. W przeciwieństwie do Pareta i Haberlera, Ohlin chciał pozbyć się w całości teorii Ricarda i zastąpić ją własną teorią makroekonomiczną. Przy takim podejściu, mając dwa czynniki produkcji, pracę i kapitał, kraje posiadające więcej kapitału powinny produkować i eksportować dobra kapitałochłonne, specjalizując się w sektorach wykorzystujących ten czynnik produkcji i handlując z krajami, które posiadają relatywnie mniejszy dostęp do tego czynnika.

Po drugie, ekonomia klasyczna wprowadziła też „klasyczny podział” na gospodarkę realną i monetarną. To doprowadziło do rozdzielenia ekonomii międzynarodowej na dwie oddzielne dziedziny: czystą teorię handlu międzynarodowego, skupioną wokół ruchu dóbr i czynników produkcji oraz międzynarodową teorię monetarną, zajmującą się kursem walutowym i równowagą bilansu płatniczego. Klasyczny podział nie tylko przetrwał rewolucję marginalistyczną, ale w ciągu następnego wieku utrwalił się dzięki odejściu od wczesnych metod neoklasycznych na rzecz Samuelsonowskiej syntezy systemu teoretycznego Keynesa. W latach 80. i 90. XX wieku ta fundamentalna zmiana doprowadziła do radykalnego sprzeciwu wobec neoklasycznej ortodoksji w teorii

handlu międzynarodowego, który miał na celu poprawienie wcześniejszych błędów, jak zastosowanie konkurencji doskonałej oraz chciał włączyć do modeli większą liczbę zmiennych — takich jak rozwój technologiczny, ekonomia skali i teorie cyklu produktu. Jednakże te rozszerzenia również oparte były na klasycznym podziale.

Po trzecie, „niefortunne dziedzictwo” ([Redlich 1966](#)) brytyjskiej szkoły klasycznej, czyli zlekceważenie przedsiębiorczości, miało miejsce po rewolucji marginalistycznej i zmianie paradygmatu, i także znacząco ukształtowało rozwój głównonurtowych teorii handlu międzynarodowego. Współczesne modele handlu, podobnie jak model firmy, stały się „narzędziem analizy optymalizacyjnej, gdzie problemy są dobrze zdefiniowane, a przedsiębiorca nie jest potrzebny do ich rozwiązania” ([Baumol 2010](#)). Ponieważ niepewność nie miała znaczenia w pozbawionym tarcia, przewidywalnym systemie — który zakładał maksymalizujące zyski podmioty, funkcje produkcji i ceny równowagi — „przedsiębiorca stał się zaledwie automatem, pasywnym obserwatorem pozbawionym realnej możliwości indywidualnego podejmowania decyzji” ([Hébert i Link 2006, s. 326](#)). Teorie handlu międzynarodowego ewoluowały tymi samymi ścieżkami, co głównonurtowa analiza ekonomiczna, ponieważ Pareto, Ohlin, Samuelson i Krugman rozwijali swoje teorie w ramach tego samego pozbawionego przedsiębiorcy paradygmatu. W dużej mierze to z tego powodu modele ricardiańskie i oparte na dostępności czynników produkcji nie pomogły wyjść poza rozumowanie oparte na określonej przez naturę produktywności ziemi i homogenicznego kapitału, jako wyłącznych przyczynach powstających wzorców specjalizacji w handlu międzynarodowym ([Dorobat i Topan 2015](#)).

W końcu, najlepszym dowodem na rozejście się teorii i rzeczywistości w tej dziedzinie ekonomii, jest ogromna ilość ekonomistów, którzy opowiadają się za wolnym handlem, jednocześnie będąc sceptycznymi lub całkowicie przeciwnymi likwidacji wszystkich ceł i kontroli. Jak tłumaczyłam [wcześniej](#): „niezależnie od tego, po której stronie barykady opowiadają się eksperci, wszyscy są przekonani, że dobrobyt jednej osoby może wzrosnąć kosztem drugiej osoby — albo, że korzyści z handlu mogą pojawić się jedynie na skutek umowy między rządami, określającej cła i zezwolenia” — albo, mówiąc inaczej, poprzez eskalację konfliktu politycznego lub ekonomicznego.

Mises rozpoczął swoją analizę gospodarki międzynarodowej przede wszystkim od uniknięcia tych trzech błędów. To doprowadziło do spójnej prakseologicznej analizy (monetarnej) wymiany ponad granicami, która nie tylko

jest istotna współcześnie, ale również jest realną alternatywą dla współczesnego rdzenia teorii handlu międzynarodowego i najlepszym argumentem za wolnym handlem.