

Ekonomia wojen handlowych

17 kwietnia 2025

Gdy prezydent Donald Trump ogłosił w tym tygodniu, że zamierza wprowadzić ponad 100-procentowe cło na towary z Chin oraz 10-procentowe cło na resztę świata – po zakończeniu 90-dniowego okresu negocjacji – świat i rynki finansowe zdawały się odetchnąć z ulgą.

Powszechnie uważa się, że każde cło ma negatywne skutki; rzeczywistość jest jednak bardziej zniuansowana i niekoniecznie zgodna z obiegowymi przekonaniami.

Podręcznikowa teoria handlu międzynarodowego zaczyna się od szkockiego ekonomisty Adama Smitha, który posłużył się prostym modelem teoretycznym, w którym Szkocja i Portugalia prowadzą wzajemnie korzystny handel wełną i winem. Kraje osiągały lepsze rezultaty, wymieniając się towarami bez stosowania ceł. Większość ekonomistów opiera się na tym właśnie modelu intelektualnym, rozważając korzyści płynące z handlu międzynarodowego.

Współczesny handel jednak znacznie odbiega od podręcznikowych przykładów z XVII-wiecznej Szkocji. Gdy Smith tworzył swój model, Szkocja nie miała żadnej możliwości uprawy winorośli w swoim chłodnym i wilgotnym klimacie. Innymi słowy, oba kraje w tym pierwotnym modelu miały swego rodzaju monopol na produkowane przez siebie dobra, podobnie jak dzisiejsi producenci ropy naftowej. Ropy nie da się wydobywać w krajach, które nie posiadają jej złóż.

W rzeczywistości współczesny handel opiera się na zupełnie innej dynamice. Przykładowo tzw. efekty sieciowe odgrywają dużą rolę w handlu międzynarodowym. Efekty sieciowe oznaczają po prostu obecność powiązanych branż i firm w bliskim sąsiedztwie, które wspólnie wzmacniają przewagę konkurencyjną [danego regionu]. Spójrzmy na usługi finansowe w Nowym Jorku

lub Londynie czy sektor technologiczny w Dolinie Krzemowej jako na prosty przykład; ta zasada dotyczy również produktów przeznaczonych do handlu. Chiny przez lata budowały lokalną sieć branż wspierającą krajową produkcję; nie oznacza to jednak, że jest ona trwała.

Inny przykład – pierwotne modele handlu opracowane przez Smitha nie uwzględniały roli mobilnego kapitału globalnego. Praca może nie dawać się łatwo przemieścić ponad granicami, ale kapitał już tak. A jeśli kapitał może swobodnie przepływać przez granice, to – posłużmy się skrajnym przykładem – jaka jest różnica w kosztach zatrudnienia robota w Stanach Zjednoczonych, Afryce, Chinach czy Europie? Zasadniczo nie ma różnicy w cenie, a robot wytworzy taką samą ilość produktu niezależnie od tego, gdzie zostanie uruchomiony.

Jednak sprzeczność z intuicją dotyczy nie tylko ekonomii handlu międzynarodowego, lecz także nakładania ceł na kraje, które współpracują i kraje, które nie współpracują. Mówiąc ogólnie, kraje, które współpracują, aby aktywnie obniżyć cła, korzystają z niskich wzajemnych ceł, ale w warunkach konfliktu kraje mogą skorzystać z podnoszenia ceł. Co najważniejsze dla obecnej debaty, duże kraje, takie jak Stany Zjednoczone, w obliczu konfliktu handlowego, w którym kontrahent oszukuje, mogą skorzystać ze zwiększania stawek celnych.

Jedna z kluczowych prac na temat optymalnych stawek celnych nie została napisana przez urzędnika administracji Trumpa, lecz przez obecnego głównego ekonomistę Światowej Organizacji Handlu. W 2014 roku Ralph Ossa oszacował, że optymalna stawka celna dla Stanów Zjednoczonych wynosi nie 2,5 proc., lecz ok. 60 proc., choć w dużej mierze zależy to od konkretnej branży i głównego adresata ceł.

Wnioski te mają bezpośrednie znaczenie dla obecnej wojny handlowej, ponieważ jedno z kluczowych ustaleń wskazuje, że liberalizacja handlu pomiędzy niewielką grupą państw, które jednocześnie utrzymują bariery handlowe wobec wybranych krajów

trzecich, może przynieść znacznie większe korzyści, ponieważ zyski z handlu są wtedy dzielone w sposób bardziej bezpośredni. Innymi słowy, jeśli prezydent Donald Trump zdoła zawrzeć porozumienia z kluczowymi partnerami, takimi jak Wietnam, Indie, Meksyk, Kanada, Europa i Japonia, jednocześnie utrzymując bariery wobec Chin, zwiększy to korzyści z handlu dla państw liberalizujących wymianę, i z dala od Chin.

Ekonomia handlu międzynarodowego jest skomplikowana i często sprzeczna z intuicją. Jednak obiegowe przekonanie, że każde cło jest szkodliwe, nie znajduje potwierdzenia w badaniach. Wiele ograniczeń w handlu nie przyjmuje nawet formy ceł. Badanie opublikowane przez National Bureau of Economic Research wykazało, że ok. 90 proc. spadku eksportu ze Stanów Zjednoczonych do Chin w trakcie pierwszej kadencji Trumpa wynikało nie z działania sił rynkowych, lecz z nieoficjalnych barier pozataryfowych.

Żywa debata w systemie demokratycznym powinna obejmować zadawanie pytań naszym przywódcom oraz krytyczną ocenę informacji, na których opieramy decyzje. Rzeczywistość badań ekonomicznych pokazuje, że sposób, w jaki powinniśmy podchodzić do negocjowania umów handlowych z Chinami i innymi krajami, jest znacznie bardziej złożony. Obiegowe przekonanie, że każde cło jest złe, po prostu nie odpowiada rzeczywistości.

Autorstwo: Christopher Balding

Na podstawie: Aeaweb.org, Nber.org

Źródło zagraniczne: TheEpochTimes.com

Źródło polskie: EpochTimes.pl

0 autorze

Christopher Balding był profesorem na Uniwersytecie Fulbrighta w Wietnamie oraz w Szkole Biznesu HSBC przy Pekińskim Uniwersytecie Studiów Podyplomowych. Specjalizuje się w gospodarce Chin, rynkach finansowych i technologii. Jako starszy analityk w Henry Jackson Society przez ponad dekadę

mieszkał w Chinach i Wietnamie, zanim przeprowadził się do Stanów Zjednoczonych.