

Wolny handel

24 września 2022

Przez ponad dwa stulecia ekonomiści niestrudzenie promowali wolny handel między narodami jako najlepszą politykę handlową. Pomimo tej intelektualnej lawiny, wielu „praktycznych” mężczyzn i kobiet nadal postrzega argumenty za wolnym handlem sceptycznie, jako abstrakcyjny argument ekonomistów z wieży z kości słoniowej, mających co najwyżej jedną stopę na terra firma. Ci „praktyczni” ludzie „wiedzą”, że nasz żywotny przemysł musi być chroniony przed zagraniczną konkurencją.

Rozbieżność między przekonaniami ekonomistów a przekonaniami (nawet dobrze wykształconych) mężczyzn i kobiet z ulicy wydaje się pojawiać w przeskoku z analizy relacji jednostek do relacji narodów. Prowadząc swoje sprawy osobiste, praktycznie każdy z nas bez zastanowienia wykorzystuje zalety wolnego handlu i przewagi komparatywnej. Na przykład, wielu z nas ma swoje koszule wyprane w profesjonalnych pralniach, a nie pierze i prasuje je samodzielnie. Każdy, kto doradzałby nam, abyśmy „chronili” się przed „nieuczciwą konkurencją” nisko opłacanych pracowników pralni, robiąc własne pranie, zostałby uznany za wariata. Zdrowy rozsądek podpowiada nam, żeby korzystać z firm, które specjalizują się w takiej pracy, płacąc im pieniędzmi zarabianymi robiąc coś, co robimy lepiej. Rozumiemy intuicyjnie, że odcięcie się od specjalistów może tylko obniżyć nasz standard życia.

Adam Smith uważał, że dokładnie ta sama logika dotyczy narodów. Oto jak ją ujął w 1776 roku: „Maksymą każdej roztropnej głowy rodziny jest, aby nigdy nie próbować robić w domu tego, co będzie go kosztowało więcej niż kupno (...) Jeśli obcy kraj może dostarczyć nam towar taniej, niż my sami możemy go wyprodukować, lepiej kupić go od nich za część produkcji naszego własnego przemysłu, zatrudnionego w sposób, w którym mamy pewną przewagę”.

Hiszpania, Korea Południowa i wiele innych krajów, które produkują obuwie taniej niż Ameryka, oferują je nam na sprzedaż. Czy mamy je kupić, tak jak kupujemy usługi pralni, za pieniądze, które zarabiamy robiąc rzeczy, które robimy dobrze, jak pisanie programów komputerowych i uprawa pszenicy? A może powinniśmy zrezygnować z „tanich butów z zagranicy” i zamiast tego kupić droższe amerykańskie buty? Jest całkiem jasne, że cały naród musi być w gorszej sytuacji, jeśli zrezygnujemy z zagranicznych butów – nawet jeśli amerykański przemysł obuwniczy będzie w lepszej sytuacji.

Większość ludzi akceptuje ten argument. Ale martwią się o to, co się stanie, jeśli inny kraj – powiedzmy, Chiny – może produkować wszystko, lub prawie wszystko, taniej niż my. Czy wtedy wolny handel z Chinami nie doprowadzi do bezrobocia dla amerykańskich pracowników, którzy nie będą w stanie konkurować z tańszą chińską siłą roboczą? Odpowiedź, której udzielił David Ricardo w 1810 roku, brzmi: nie. Aby zobaczyć dlaczego, jeszcze raz odwołajmy się do naszych osobistych spraw.

Niektórzy prawnicy piszą na maszynie lepiej niż ich sekretarki. Czy taki prawnik powinien zwolnić swoją sekretarkę i samemu zająć się pisanem na maszynie? Raczej nie. Choć prawnik może być lepszy od sekretarki zarówno w prowadzeniu rozpraw sądowych, jak i w pisaniu na maszynie, to jednak wyjdzie na tym lepiej, jeśli skupi swoją energię na praktyce prawniczej i zostawi pisanie na maszynie sekretarce. Taka specjalizacja nie tylko czyni gospodarkę bardziej wydajną, ale także daje zarówno prawnikowi, jak i sekretarce produktywną pracę do wykonania.

Ta sama idea odnosi się do narodów. Załóżmy, że Chińczycy mogą produkować wszystko taniej niż my – co z pewnością nie jest prawdą. Nawet w tym najgorszym scenariuszu z konieczności będą istniały gałęzie przemysłu, w których Chiny mają przytłaczającą przewagę kosztową (np. zabawki) i takie, w których ich przewaga kosztowa jest niewielka (np. komputery). W warunkach wolnego handlu Stany Zjednoczone będą produkować

większość komputerów, Chiny będą produkować większość zabawek, a następnie te dwa narody będą prowadzić wymianę handlową. Oba kraje, razem wzięte, otrzymają oba produkty taniej niż gdyby każdy z nich produkował je wyłącznie u siebie, aby zaspokoić wszystkie swoje krajowe potrzeby. I, co również ważne, pracownicy w obu krajach będą mieli pracę.

Wielu ludzi jest sceptycznych wobec tego argumentu z następującego powodu. Załóżmy, że przeciętny amerykański robotnik zarabia dwadzieścia dolarów na godzinę, podczas gdy przeciętny chiński robotnik zarabia tylko dwa dolary na godzinę. Czy wolny handel nie spowoduje, że nie będzie można utrzymać wyższej amerykańskiej płacy? Czy zamiast tego nie dojdzie do wyrównania poziomu, aż do momentu, gdy, powiedzmy, zarówno amerykański, jak i chiński pracownik będzie zarabiał jedenaście dolarów na godzinę? Odpowiedź, po raz kolejny, brzmi: nie. Częściowym powodem jest specjalizacja.

Gdyby istniał tylko jeden przemysł i jeden zawód, w którym ludzie mogliby pracować, wtedy wolny handel rzeczywiście zmusiłby amerykańskie płace do zbliżenia się do poziomu chińskiego, gdyby chińscy pracownicy byli tak produktywni jak amerykańscy. Ale współczesne gospodarki składają się z wielu gałęzi przemysłu i zawodów. Jeśli Ameryka skoncentruje swoje zatrudnienie tam, gdzie radzi sobie najlepiej, nie ma powodu, dla którego amerykańskie płace nie mogłyby pozostać znacznie powyżej chińskich przez długi czas – nawet jeśli te dwa narody prowadzą swobodny handel. Poziom płac w danym kraju zależy zasadniczo od produktywności jego siły roboczej, a nie od jego polityki handlowej. Dopóki amerykańscy pracownicy będą lepiej wykwalifikowani i wykształceni, będą pracować z większą ilością kapitału i korzystać z lepszej technologii, dopóty będą zarabiać więcej niż ich chińscy odpowiednicy. Jeśli te przewagi się wyczerpią, luka płacowa zniknie. Handel jest tylko detalem, który pomaga zagwarantować, że amerykańska siła robocza będzie zatrudniana tam, gdzie, mówiąc słowami Adama Smitha, ma pewną przewagę.

Ci, którzy wciąż nie są przekonani, powinni sobie przypomnieć, że nadwyżka handlowa Chin w stosunku do Stanów Zjednoczonych rosła dokładnie w tym samym czasie, gdy różnica w zarobkach między tymi dwoma krajami, choć wciąż ogromna, zmniejszała się. Jeśli tania chińska siła robocza „kradła” amerykańskie miejsca pracy, dlaczego „kradzież” ta nasilała się wraz ze zmniejszaniem się różnicy w zarobkach? Odpowiedź jest oczywiście taka, że chińska produktywność rosła w ogromnym tempie. Niezwykły marsz w górę chińskiej produktywności spowodował zarówno wzrost chińskich płac w stosunku do płac amerykańskich, jak i uczynił z Chin światowego konkurenta w produkcji. Myślenie, że możemy zapobiec temu, co nieuniknione, zamykając nasze granice, jest okrutnym złudzeniem. Nie powinniśmy się też martwić, że nie uda nam się zapobiec temu, co nieuniknione. Fakt, że inny kraj staje się bogatszy nie oznacza, że Amerykanie staną się biedniejsi.

Amerykanie powinni doceniać korzyści płynące z wolnego handlu bardziej niż inni mieszkańcy planety, ponieważ zamieszkujemy największą strefę wolnego handlu na świecie – Stany Zjednoczone Ameryki. Michigan produkuje samochody; Nowy Jork zapewnia bankowość; Teksas pompuje ropę i gaz. Pięćdziesiąt stanów swobodnie handluje ze sobą, a to pomaga im wszystkim osiągać ogromny dobrobyt. W rzeczy samej, jednym z powodów, dla których Stany Zjednoczone radziły sobie gospodarczo o wiele lepiej niż Europa przez ponad dwa stulecia, jest to, że Ameryka miała swobodny przepływ towarów i usług, podczas gdy kraje europejskie „chroniły się” przed swoimi sąsiadami. Aby docenić skalę tego zjawiska, spróbujcie sobie wyobrazić, jak bardzo ucierpiałyby wasz osobisty standard życia, gdybyście nie mogli kupować żadnych towarów lub usług pochodzących spoza waszego stanu.

Slogan, który od czasu do czasu widuje się na naklejkach na zderzakach, głosi: „Kupuj amerykańskie produkty, ratuj swoją pracę”. Jest to rażąco mylące z dwóch głównych powodów. Po pierwsze, koszty ratowania miejsc pracy w ten szczególny

sposób są ogromne. Po drugie, wątpliwe jest, czy w dłuższej perspektywie rzeczywiście udaje się uratować jakiekolwiek miejsca pracy.

Dokonano wielu szacunków kosztów „ratowania miejsc pracy” za pomocą protekcjonizmu. Chociaż szacunki te różnią się znacznie w zależności od branży, niemal zawsze są znacznie wyższe niż płace chronionych pracowników. Na przykład w jednym z badań przeprowadzonych na początku lat 90. oszacowano, że amerykańscy konsumenci płacili 1 285 000 dolarów rocznie za każde miejsce pracy w przemyśle bagażowym, które zostało zachowane dzięki barierom importowym, co znacznie przekraczało średnie zarobki pracownika tego sektora. W tym samym badaniu oszacowano, że ograniczenie importu z zagranicy kosztowało 199 000 dolarów rocznie za każde uratowane miejsce pracy w przemyśle tekstylnym, 1 044 000 dolarów za każde uratowane miejsce pracy w przemyśle drzewnym i 1 376 000 dolarów za każde uratowane miejsce pracy w przemyśle chemicznym produkującym związki chemiczne benzenu. Tak, ponad milion dolarów rocznie!

Amerykanie mogą być skłonni zapłacić pewną cenę za ratowanie miejsc pracy, ale wydawanie tak ogromnych sum jest po prostu irracjonalne. Jeśli w to wątpicie, wyobraźcie sobie, że każdemu pracownikowi przemysłu chemicznego, który stracił pracę na rzecz zagranicznej konkurencji, składamy następującą ofertę: damy ci odprawę w wysokości 1 376 000 dolarów – nie rocznie, ale tylko raz – w zamian za obietnicę, że nigdy więcej nie będziesz szukał pracy w tym przemyśle. Czy można sobie wyobrazić, żeby jakikolwiek pracownik odrzucił taką ofertę? Czy nie jest to wystarczający dowód na to, że nasza obecna metoda ratowania miejsc pracy jest obłędem?

Ale w rzeczywistości sytuacja jest jeszcze gorsza, ponieważ nieco głębsza refleksja prowadzi nas do pytania, czy jakiekolwiek miejsca pracy są w ogóle ratowane. Bardziej prawdopodobne jest, że polityka protekcjonistyczna ratuje jedno miejsce pracy, zagrażając innym. Dlaczego? Po pierwsze,

ochrona jednego amerykańskiego przemysłu przed zagraniczną konkurencją nakłada wyższe koszty na inne. Na przykład, kontyngenty na import półprzewodników spowodowały w latach 80. gwałtowny wzrost cen układów pamięci, co zaszkodziło przemysłowi komputerowemu. Kontyngenty na stal zmuszają amerykańskich producentów samochodów do płacenia więcej za materiały, przez co stają się oni mniej konkurencyjni.

Po drugie, wysiłki mające na celu ochronę uprzywilejowanych gałęzi przemysłu przed zagraniczną konkurencją mogą wywołać odwzajemnione działania w innych krajach, ograniczając w ten sposób amerykański dostęp do rynków zagranicznych. W takim przypadku branże eksportowe płacą cenę za ochronę branż konkurujących z importem.

Po trzecie, istnieje mało zrozumiały, ale niezmiernie ważny wpływ barier handlowych na wartość dolara. Jeśli uda nam się ograniczyć import, Amerykanie będą wydawać mniej na zagraniczne towary. Przy mniejszej liczbie dolarów oferowanych do sprzedaży na światowych rynkach walutowych, wartość dolara wzrośnie w stosunku do innych walut. Wtedy niechronione gałęzie przemysłu zaczną odnosić straty, ponieważ wyższy kurs dolara sprawi, że towary amerykańskie staną się mniej konkurencyjne na światowych rynkach. Po raz kolejny ucierpi na tym zdolność Ameryki do eksportu.

Podsumowując, wniosek wydaje się jasny i przekonujący: choć protekcjonizm jest sprzedawany jako oszczędność miejsc pracy, to prawdopodobnie w rzeczywistości sprowadza się do zamieniania miejsc pracy. Chroni on miejsca pracy w niektórych branżach tylko poprzez niszczenie miejsc pracy w innych.

Autorstwo: Alan S. Blinder

Tłumaczenie: Tomasz Kłosiński

Źródło zagraniczne: Econlib.org

Źródło polskie: Mises.pl

Źródłografia

1. Robert E. Baldwin, „The Political Economy of U.S. Import Policy”, MIT Press, Cambridge 1985.
2. Jagdish Bhagwati, „In Defense of Globalization”, Oxford University Press, Oxford 2004.
3. Alan S. Blinder, Hard Heads, „Soft Hearts: Tough-Minded Economics for a Just Society”, Addison-Wesley, Reading, Mass. 1987.
4. M. Destler, „American Trade Politics”, 4th ed, Institute for International Economics, Washington, D.C. 2005.
5. Avinash Dixit, „How Should the U.S. Respond to Other Countries' Trade Policies?”, [w:] Robert M. Stern (red.), „U.S. Trade Policies in a Changing World Economy”, MIT Press, Cambridge 1987.
6. Gary C. Hufbauer, Kimberly A. Elliott, „Measuring the Costs of Protection in the United States”, Institute for International Economics, Washington, D.C. 1994.
7. Douglas A. Irwin, „Free Trade Under Fire”, 2d ed, Princeton University Press, Princeton 2005.
8. Robert Z. Lawrence, Robert E. Litan, „Saving Free Trade”, Brookings Institution, Washington, D.C. 1986.