KENNETH FRIEDMAN, RUTH TAPLIN

Wolny handel czy niepohamowana promocja interesów narodowych i korporacyjnych?

W zakresie oceny roli wolnego handlu w zglobalizowanym świecie mamy do czynienia z rozziwem pomiędzy teorią i praktyką. Teza ta dotyczy w szczególności neoklasycznej interpretacji wolnego handlu i jej faktycznego znaczenia w praktyce. Przeprowadzona tu analiza wskazuje na konieczność zachowania umiaru. Z jednej strony, nie jest właściwe aprobowanie handlu wolnego bez ograniczeń, typowe dla podejścia laissez faire. Z drugiej zaś – nie da się również obronić postaw autarchii ani agresywnej, merkantylistycznej promocji własnych interesów narodowych lub korporacyjnych. Ponadto, w relacjach tych ważną rolę odgrywają aktywa niematerialne, takie jak prawa własności intelektualnej i ocena ich wartości w kontekście globalizacji. Aktywa takie są źródłem zarówno efektów korzystnych, jak i konsekwencji w samych Stanach Zjednoczonych i na całym świecie. Jeżeli nie zostanie zachowana równowaga pomiędzy poszczególnymi czynnikami tego równania, przegranymi będą wszyscy: masy pracujące, rządy, ustrój demokratyczny, środowisko naturalne i ogół konsumentów.

Słowa kluczowe: wolny handel, globalizacja, prawa własności intelektualnej, wycena.

1. Wprowadzenie

Wśród dziedzin ekonomii, w których teoria i praktyka najjaskrawiej przeczą sobie nawzajem, kwestia wolnego handlu wysuwa się na jedno z pierwszych miejsc.

W teorii wolny handel powinien – a wręcz *musi* – przynosić korzyści wszystkim zaangażowanym weń stronom. Uzasadnienie tej tezy jest chyba oczywiste, intuicyjnie wyczuwalne nawet dla zupełnie przypadkowego obserwatora zjawisk ekonomicznych. Jedną z tych ewidentnych racji jest wolność działania. Gdyby dla danego uczestnika handel nie był korzystny, ten po prostu nie angażowałby się w jego mechanizm.

Inne rozumowanie w tym kontekście wywodzi się z pojęcia „przewagi komparatywnej”, wprowadzonego przez Davida Ricardo. Jeżeli dana strona produkuje to, co jest w stanie wyprodukować i czyni to ze względną wydajnością, a oprócz tego zaopatruje się na rynku w inne towary i usługi, to łączna produk-

cja dzięki temu wzrasta i wszyscy uczestnicy *powinni* czerpać z tego korzyści. Co więcej, taki handel sprzyja kształceniu specjalizacji, która powinna podnosić wydajność. Słowem, wolny rynek stanowi napęd dla efektywności Pareto. Prowadzi do takich dystrybucji ekonomicznych, w których nie jest możliwe, by ktokolwiek odniósł korzyści bez poniesienia przez kogoś innego straty.

W praktyce, pobocze szlaku wiodącego ku powszechnym korzyściom usiane jest niepowodzeniami. Kraje, które rygorystycznie przestrzegały reguł wolnego rynku, wolnego handlu i konsensusu waszyngtońskiego rozwijały się wolniej bądź nie rozwijały się wcale. I na odwrót, kraje, które dokonały cudów gospodarczych, w tym Stany Zjednoczone w wiekach dziewiętnastym i dwudziestym, wcześniej odrzuciły wolność handlu na korzyść wprowadzenia w pewnym zakresie dyktando, włącznie z wysokimi cłami i objęciem pomocą państwa sektorów tworzących wartość dodaną.

Wszyscy, którzy na tym zyskali uznawali przewagę komparatywną nie za z góry stałą daną, lecz za dynamiczną zmienną i systematycznie generowali swoje własne przewagi komparatywne. Nawet w Stanach Zjednoczonych pod wpływem myśli Alexandra Hamiltona państwo nałożyło wysokie cła, inwestowało w bank, w budowę kanałów oraz w produkcję przemysłową, a także odmawiało wypłacania honorariów od własności intelektualnej (Cohen i DeLong, 2016). W naszych czasach odmowa wypłacenia wynagrodzenia za prawa własności intelektualnej wywołałaby powszechne oburzenie.

W rzeczywistości prawa własności intelektualnej oraz wycena faktycznej wartości aktywów niematerialnych odgrywają kluczową rolę wśród przyczyn wszczęcia przez Stany Zjednoczone pod prezydenturą Donalda Trumpa wojny handlowej i nałożenia przez ten kraj wyższych stawek celnych na zarówno gospodarczych sojuszników, jak i konkurentów. Amerykańskie prawa własności intelektualnej są wysoko cenione przez kraje, które nie posiadają odpowiedniej wiedzy albo funduszy, by samodzielnie stworzyć technologie militarne lub biznesowe pozwalające im skutecznie działać w warunkach konkurencji na arenie globalnej. Przestępcy, najczęściej z Iranu, Korei Północnej, Rosji i Chin nieustannie usiłują wykraść zaawansowane amerykańskie technologie i sprzedać je krajom wrogim. Dotyczy to również planów i kopii patentów, które można wykorzystać do budowy broni i do działalności szpiegowskiej.

By posłużyć się niedawnym przykładem, Peter A. Zuccarelli, biznesmen z Teksasu, pracując dla grupy przestępczej kierowanej przez obywatela Stanów Zjednoczonych urodzonego w Pakistanie, przyjął kwotę 1,5 mln dolarów amerykańskich na zakup specjalnych, odpornych na promieniowanie obwodów scalonych na potrzeby programów kosmicznych realizowanych w Chinach i w Rosji. Dokumenty przedstawione w sądzie dowodziły, że Zuccarelli posłużył

się sfalszowanymi listami przewozowymi, a przemycane części fałszywie oznakował jako komputery z ekranami dotykowymi. W styczniu 2018 roku biznesmen został skazany na karę czterech lat więzienia.

Ta tendencja do wykradania praw własności intelektualnej związanych z technologiami wojskowymi przez wrogów Stanów Zjednoczonych stale rośnie i osiąga rozmiary znacznie przekraczające skalę znaną z epoki Zimnej Wojny (Nixon, 2018).

W środowisku amerykańskiej polityki Chiny są często postrzegane jako kraj, który praktykuje nowatorski i niebezpieczny merkantylizm, polegający na wykradaniu amerykańskich praw własności intelektualnej i tajemnic handlowych w ramach dążenia do dalszego zwiększania swojej globalnej dominacji ekonomicznej i politycznej. Chiny przystąpiły do Światowej Organizacji Handlu w roku 2001 i od tej chwili łamią jej zasady, kradnąc prawa własności intelektualnej wszelkimi dostępnymi metodami – przeważnie poprzez cyberataki (Taplin, 2016).

Dlatego podejmując się oceny kwestii dotyczących wolnego handlu, praw własności intelektualnej i globalizacji, należy zadać sobie pytanie, czy mówimy o handlu wolnym dla wszystkich zaangażowanych stron, czy o handlu pełnym gorliwie promowanych interesów narodowych. Rozumując w ten sposób, dojdziemy, być może, do wniosku, że wykorzystywanie przez różne kraje – zarówno w przeszłości, jak i obecnie – dowolnej polityki handlowej dla własnych korzyści lub narzucanie słabszym krajom polityki wolnego handlu korzystnej dla siebie, w połączeniu z niepowodzeniami praktyk prawdziwie wolnego handlu, prowadzi do odkrycia faktycznych przesłanek i tła teorii wolnego handlu.

2. Białe plamy w teorii wolnego handlu

Teoria, utrzymana w duchu nieinterwencji, dopuszczenia postawy *laissez faire*, przekonująco i z naciskiem stwierdza, że wszelkie ograniczenia nakładane na handel muszą wywoływać efekt odwrotny od zamierzonego. W praktyce, wszystkie kraje, które odniosły sukces gospodarczy, bezkarnie ignorowały to kategoryczne przykazanie. Jak to możliwe, że praktyka tak radykalnie odbiegała od teorii?

Odpowiedź na to pytanie może obnażyć niejeden martwy punkt w teorii. Jeżeli zaś uświadomimy sobie występowanie na łonie teorii szeregu martwych punktów i białych plam, nie będziemy ulegali złudzeniom, że wolny handel prowadzi do efektywności Pareto lub – tym bardziej – do powszechnej korzyści.

Jednym z takich martwych punktów jest założenie o autonomii. Przez wieki kraje europejskie handlowały przede wszystkim ze swoimi koloniami. Handel taki odbywał się na zasadach skrajnie nierównych, ponieważ kraje Europy importowały towary i surowce o niskiej wartości dodanej, natomiast eksportowały głównie gotowe produkty o względnie wysokiej wartości dodanej. Handel taki był często wymuszany groźbą użycia siły lub wręcz odbywał się w warunkach przemocy, a miejscowe elity zarządzające koloniami bywały zazwyczaj wyznaczane i utrzymywane na swoich stanowiskach przez mocarstwa europejskie. Handel mógł być korzystny dla owych elit, ale na pewno nie dla ogółu ludności w koloniach.

Wzorzec ten utrzymał się długo i trwał także w okresie, gdy większość kolonii zyskała już niepodległość. Krajom rozwijającym się przedstawiona została doktryna typu „Nie istnieje alternatywa”, a zatem były one zmuszane do zawierania mocno asymetrycznych umów pod milczącą groźbą użycia sankcji ekonomicznych. W tej sytuacji kraje takie rzeczywiście nie miały innego wyjścia niż godzić się na niekorzystne warunki wymiany handlowej.

Innym martwym punktem teorii jest fakt, że przewaga komparatywna może mieć charakter dynamiczny. Kraje, które obecnie opowiadają się za wolnym handlem lub nawet naciskają na jego stosowanie, są to kraje posiadające przewagę komparatywną w sektorach o wysokiej wartości dodanej, nierzadko wysoce kapitałochłonnych. Kraje te jak gdyby zapominają, że swoje przewagi komparatywne zbudowały właśnie poprzez odrzucenie wolnego handlu (choć, z drugiej strony, są doskonale świadome tego, że obecnie dzięki narzuceniu wolnego handlu innym krajom będą mogły łatwiej i dłużej podtrzymać swoją gospodarczą dominację).

Jeżeli przewagi komparatywne mają charakter dynamiczny, to wolny handel nie może prowadzić do osiągnięcia optymalnych dystrybucji Pareto. Kraje budujące nowe przewagi komparatywne kierowałyby konkurencję ku sektorom o większej wartości dodanej, często takim, które wymagają ochrony praw własności intelektualnej. Potencjalne zyski z produktywności w tych sektorach mają tendencję być wyższe, przez co łączna pula bogactwa rośnie bardziej niż miałyby to miejsce w innych warunkach. Historia wydaje się potwierdzać taką tezę¹.

Jeszcze inną przyczyną suboptymalności Pareto jest krótkoterminowość przepływów kapitałowych. W przeciwieństwie do klasycznego obrazu, ceny środków inwestycyjnych – w tym walut – nie oscylują jedynie wokół stabilnych

¹ Szczególnie Amerykanie mogą zadać sobie pytanie, jak wyglądałby PKB ich kraju – a także globalny – gdyby kraj ten pozostał głównie dostawcą surowców rolnych, nie angażując się śmiało w sektory finansów, przemysłu, wysokich technologii oraz tych innowacyjnych pól działalności, które chronione są prawami własności intelektualnej.

i zrównoważonych poziomów. Inwestorzy nierzadko spekulują, nabywając dane środki *dlatego*, że aktualnie zyskują one na wartości lub sprzedając je *dlatego*, że ich wartość akurat spada. Zjawisko to nasila wahania cenowe, prowadząc do powstawania baniek spekulacyjnych i do nagłych załamania. Duże wahania wartości walut zaostwiają nastroje niepewności co do inwestycji długoterminowych, szczególnie w innowacyjnym sektorze działalności badawczo-rozwojowej (R&D). To z kolei wpływa negatywnie na tempo wzrostu gospodarczego, prowadząc do długookresowych suboptymalnych dystrybucji Pareto.

3. Wątpliwa efektywność zasady Pareto

Niezależnie od powyższych rozważań, poważne problemy związane są również z samą kwestią efektywności Pareto. Owszem, społeczność niewolnicza może z powodzeniem osiągać optymalność Pareto, nie jest bowiem możliwe ani uwolnienie niewolniczej siły roboczej, ani należyte wynagradzanie jej właścicieli. Co więcej, istnieją dowody na to, że gospodarka oparta na niewolnictwie może być wydajniejsza od gospodarki opartej na wolnej sile roboczej (Fogel i Engerman, 1974) (i jest to przekonujące, bo trudno zaprzeczyć, że groźba śmierci lub tortur jest skuteczniejszym bodźcem do ciężkiej pracy niż przeciętne wynagrodzenie). Co do zasady, można by redystrybuować produkty zwiększonej w ten sposób wydajności z korzyścią dla wszystkich stron. Prowadziłoby to do powstania wolnych społeczeństw, mniej wydajnych od społeczności niewolniczych – w efekcie otrzymalibyśmy suboptymalność Pareto.

Zapewne da się wskazać odzwierciedlenie tego rozumowania w dziedzinie wolnego handlu. Otóż nawet, jeżeli wolny handel, podobnie jak niewolnictwo, cechuje się większą wydajnością, czyli jest grą o sumie dodatniej, to – zupełnie jak w ustroju niewolniczym – ponad 100% zysków przechwytywanych jest przez garstkę graczy, podczas gdy pozostali ponoszą straty. Sam fakt, że istnieje możliwość takiej redystrybucji, przy której zyskaliby wszyscy, nie gwarantuje bynajmniej, że taka redystrybucja będzie realizowana ani nawet tego, że ktoś choćby podejmie taką próbę.

Poruszone tutaj problemy są poważne. Każdy z osobna wystarcza, by przeważać korzyści, na jakie powołują się zwolennicy wolnego handlu. A jednak wiele autorytetów w środowisku ekonomicznym bądź odmawia zajęcia się nimi, bądź nawet nie przyjmuje ich do wiadomości (w szczególności dotyczy to konsekwencji braku autonomii, dynamicznego charakteru przewagi komparatywnej oraz braków w zakresie efektywności Pareto).

Rozważania te pociągają debatę na temat wolnego handlu w dwóch przeciwnych kierunkach. Na poziomie powierzchownym wolny handel wydaje się przynosić korzyści wszystkim uczestnikom, jednakże na głębszym poziomie pozory te rozwiewają się. Długoterminowa dynamika przewagi komparatywnej może przeważać, czyli uchylać wszelkie bezpośrednie korzyści płynące z wolnego handlu. Destabilizujące efekty krótkoterminowego kapitału spekulacyjnego mogą zniechęcać do inwestowania. W dodatku, nawet gdyby wolny handel miał podnosić poziom łącznej produkcji, to braki w zakresie efektywności Pareto mogą spowodować, że większość ludzi w końcowym efekcie i tak zubożeje.

W praktyce ważne umowy handlowe są zawierane w tajemnicy i realizowane dla stojących za nimi interesów potężnych korporacji. Te zaś na ogół usiłują przechwycić dla siebie ze wszelkich korzyści tyle, ile tylko się da. Nawet jeżeli dana umowa przechodzi test zwiększania przeciętnej produktywności i łącznej produkcji, to przechwycenie ponad 100% korzyści przez nielicznych zubaża wszystkich pozostałych.

Zjawiskiem powszechnym jest to, że jeden kraj zostaje w takich relacjach całkowitym zwycięzcą, podczas gdy jego partnerzy handlowi tracą. Równie powszechne jest to, że w każdym kraju wskazać można garstkę wygrywających i rzeszę przegranych. To z kolei przekłada się na swoisty rozkład zwolenników i przeciwników wolnego handlu w całym zakresie możliwych postaw – zarówno pośród krajów jako całości, jak i wśród ich obywateli. Normą jest to, że zwolennicy są mniej liczni, lecz za to lepiej zorganizowani, lepiej finansowani, z lepszymi koneksjami i większą motywacją, a więc aktywniejsi niż przeciwnicy. Co więcej, zwolennicy znajdują potężne wsparcie w środowisku biznesowym, akademickim i politycznym.

Oddzielną kwestią w kontekście zwolenników wolnego handlu jest siła lobbystów finansowanych przez korporacje, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych². Widać to także w pracach akademickich, których wnioski „usłużnie” odzwierciedlają interesy korporacji fundujących dane badania³. Wreszcie, mamy z tym do czynienia również w polityce, gdy Prezydent Stanów Zjednoczonych, Donald Trump, na stanowiska w Federalnej Agencji Ochrony Środowiska mianuje osoby bezpośrednio powiązane z przemysłem węglowym, naftowym i gazowym, te zaś robią wszystko, by uchylić wszystkie decyzje podjęte wcześniej w dziedzi-

² Przykładem jest przemysł tytoniowy opłacający lobbystów, by bez zastrzeżeń promowali jego produkty, pomimo ostrzeżeń głównego lekarza federalnego o zgubnych konsekwencjach palenia tytoniu.

³ Przypadek przemysłu mięsnego, gdzie w sponsorowanych badaniach zachęca się do maksymalnego spożycia mięsa, podczas gdy przytłaczająca większość badań wykonanych przez niezależnych dietetyków wskazuje na ogromne zagrożenia dla zdrowia wynikające z takich nawyków żywieniowych.

nie ochrony środowiska przez administrację Prezydenta Obamy. Ich działania przyspieszają oczywiście proces globalnego ocieplenia.

4. Przegrani z czterech sektorów

Ogólnie biorąc, globalizacja i wolny handel przynoszą korzyści kapitałowi kosztem siły roboczej, rządów, środowiska naturalnego i globalnego zdrowia socjo-politycznego.

Siła robocza jest przegranym bezpośrednim. Rzesze pracujące w krajach o stosunkowo wysokich płacach, regulowanych w proporcji do wysokiej produktywności, narażone są na przenoszenie zatrudnienia za granicę. Grozi im nawet utrata pracy, przekazywanej w ręce globalnej siły roboczej w celu obniżenia płac i przejęcia korzyści przez kapitał.

Konsekwencje tego zjawiska odczuwane są przez rządy i przez obywateli państw. Korporacje, dążące do maksymalizowania zysków po opodatkowaniu i korzystające ze swobody przenoszenia się do rajów podatkowych, mają i motywację, i warunki, aby tak postępować. Koncern Apple Computer wynegocjował dla siebie w Irlandii stawkę podatku dochodowego na poziomie 0,005% i przepuścił ogromną część swoich zysków przez fikcyjne korporacje w tym kraju, aby drastycznie obniżyć płacone przez siebie podatki (Stiglitz, 2018). Kraje pozbawiane podatków dochodowych od korporacji zmuszone są albo do cięcia wydatków na infrastrukturę (w tym struktury zabezpieczenia społecznego), albo do zwiększania obciążeń podatkowych dla swoich obywateli fizycznych.

Wśród innych powiązanych problemów wymienić można deficyt działań w zakresie przekwalifikowania siły roboczej z branż redukujących zatrudnienie. W Stanach Zjednoczonych przemysł węglowy podupada, a przyszłość energetyki rysuje się w sektorze źródeł odnawialnych, który daje zatrudnienie o wiele większe niż przemysł naftowo-petrochemiczny, a jego pracownicy wymagają szkoleń, by mieć przed sobą przyszłość zawodową.

Kolejnym przegranym jest środowisko naturalne oraz ci wszyscy, którzy są od niego uzależnieni. Przestrzeganie przepisów w tej dziedzinie często jest kosztowne. Firmy mogą zwiększać swoje zyski, obniżając te koszty poprzez przenoszenie zakładów na obszary o niższych standardach ochrony środowiska. W Stanach Zjednoczonych lobbowanie (i to skuteczne) rządu federalnego na rzecz zwolnienia producentów produktów naftowych i gazu (stanowią oni źródło jednej trzeciej zanieczyszczeń środowiska metanem) od obowiązujących uprzednio

norm redukcji emisji metanu przyspiesza zmiany klimatu, ale korzystnie wpływa na zyski producentów węglowodorów (Davenport, 2018).

Handel światowy jako element globalnej produkcji gospodarczej wykazał w ostatnich dekadach nagły wzrost, od około 20% w końcu lat dziewięćdziesiątych do 60% obecnie. Jednocześnie, w wielu krajach zaznaczyła się epokowa przemiana w zakresie nierówności społecznych. Nierówności te malały od czasu zakończenia II wojny światowej, głównie w efekcie działań politycznych na rzecz tworzenia i umacniania struktur zabezpieczenia społecznego. Jednakże, w miarę jak rósł udział handlu w ogólnej produkcji ekonomicznej, coraz większa część korzyści zaczęła trafiać w ręce elit ekonomicznych.

Szukając powodów tego zjawiska, natrafia się na szereg związków przyczynowych. Jednym z nich jest pętla dodatniego sprzężenia pomiędzy handlem, który pierwotnie przynosił korzyści dla kapitału i budował majątek a tworzoną w ten sposób majątkiem i kapitałem, który wykorzystując wpływy polityczne, naciska na zwiększanie skali i intensywności wolnego handlu oraz na wprowadzanie innych środków politycznych korzystnych dla kapitału. Ten samonapędzający się proces prowadzi do koncentracji majątku.

Jednakże jaskrawe nierówności społeczne mają niszczący wpływ na ten zbiór postaw i idei, który od dawna był charakterystycznym, a być może również niezbędnym atrybutem demokracji. W konsekwencji tego w Europie byliśmy świadkami pojawiania się ultranacjonalistycznych partii politycznych, dochodzenia demagogów faszystowskich do władzy w kilku krajach, natomiast w Stanach Zjednoczonych – wyboru kandydata o postawie parafaszystowskiej na urząd Prezydenta (Albright, 2018).

Resentymenty leżące u podłoża tych ruchów ekstremistycznych mogą być słabo określone, niemniej można przyjąć, że znaczącą rolę przyczynową odegrała w tym zakresie świadomość wyraźnego wzrostu nierówności społecznych, pobudzanego przez wolny handel funkcjonujący już w skali globalnej. Wyjaśniałoby to dlaczego postawy faszystowskie pojawiały się po I wojnie światowej i pojawiają się dzisiaj, natomiast nie występowały po II wojnie światowej.

„W okresie pomiędzy dwiema wojnami światowymi wolnorynkowo nastawieni liberałowie rządzący Wielką Brytanią, Francją i Stanami Zjednoczonymi starali się przywrócić system *laissez faire* obecny przed pierwszą wojną. Pobór podatków przedkładali oni ponad odbudowę ekonomiczną krajów. Była to epoka drapieżnej spekulacji i braku kontroli nad prywatnym kapitałem. Wszystko to miało w założeniu zapewniać dobrobyt i pokój, tymczasem w rzeczywistości przyniosło dekadę niepewności ekonomicznej, ekstremalnych nierówności, dyskredytowania demokracji, reakcji faszystowskiej i pogłębiającej się depresji...

Jak wykazał Polanyi w swoim doniosłym dziele z roku 1944, Wielka Transformacja, oderwanie rynków od ich społeczeństw i wynikające z niego ignorowanie społecznych konsekwencji nieodmienne pociąga za sobą reakcję. Reakcja taka jest zazwyczaj gwałtowna, a przez to częściej bywa chaotyczna i faszystowska niż demokratyczna i wyważona...” (Kuttner, 2018).

Po II wojnie światowej wiele krajów starało się wyciągnąć wnioski z własnych błędów, popełnionych w latach po poprzedniej wojnie. Stąd m.in. „wielka kompresja”, czyli okres złagodzenia nierówności ekonomicznych. Pokazuje to, jak wysokie stawki są w grze w tym kontekście i jak poważne są potencjalne konsekwencje zmierzania przez dłuższy czas w niewłaściwym kierunku ekonomicznym.

Nie trzeba być stronnikiem żadnej konkretnej doktryny politycznej, by dostrzegać wyraźne świadectwa tego, że kraje posiadające pluralistyczne instytucje polityczne i gospodarcze radziły sobie zdecydowanie lepiej od krajów, których gospodarka bazowała na instytucjach przemysłu wydobywczego (Acemoglu i Robinson, 2012).

Ze względu na naturalne cykle sprzężeń zwrotnych, bogactwo i władza mają tendencję do koncentracji (Piketty, 2014), co prowadzi do autokracji plutokratycznej w dziedzinie przemysłu wydobywczego. Niekontrolowany wolny handel sprzyja takiej koncentracji, migracji majątku z krajów uboższych do bogatszych, a w ramach poszczególnych krajów od ludzi biedniejszych do zamożniejszych. Polityka ekonomiczna zwiększająca nierówności społeczne generuje zarazem ryzyko wywołania procesów, które prowadzić będą do ekstremalnych koncentracji majątku w instytucjach przemysłu wydobywczego, ze szkodą dla społeczeństw jako całości i dla ogromnej większości ich obywateli.

4.1. Kierunki na przyszłość

Istnieje wiele kierunków ekonomicznych, w których możemy podążać. Na jednym biegunie można by podważać albo po prostu ignorować krytykę wolnego handlu i postępować tak, jak gdyby stanowił on najlepszy ze wszystkich możliwych systemów w najlepszym z możliwych światów. Na drugim biegunie, można by okopać się na pozycjach autarkii. Wśród postaw środka można szukać takich środków kontroli handlu, które zapewnią ochronę uczestnikom słabszym i potencjalnie przegranym – nie tylko krajom, lecz także osobom fizycznym: tym, którzy, choćby i w najsilniejszych krajach, nie są równie sprawni, jak inni.

Pierwsza z tych możliwości wprawdzie nadal znajduje poparcie wśród wielu ortodoksyjnie nastawionych ekonomistów z kręgów akademickich, jednak jej popularność zdaje się spadać. Częściowo wpływają na to podnoszone wątpliwości odnośnie do standardowej teorii neoklasycznej. Założenia, na których

opierają się jej zasadnicze modele, są wyraźnie fałszywe (np. ekonomia behawioralna), a historia prognoz gospodarczych stawianych z jej pozycji jest słaba.

Niektórzy ekonomiści, nawet odrzucający ortodoksję neoklasyczną, reagują na to argumentem, że modele takie da się udoskonalić tak, by tworzyć na ich podstawie trafniejsze prognozy. Z pewnością jest to możliwe. Tyle, że dla *każdej* pożądanej prognozy da się znaleźć *jakiś* model, który generuje ją lepiej. A co istotniejsze, tryb rozumowania właściwy dla tworzenia założeń (modeli) i generowania prognoz jako twierdzeń jest zupełnie różny od trybu rozumowania właściwego dla nauk w ogólności (Friedman, 2016; 2018). Współczesna teoria ekonomiczna *nie jest* teorią nauki.

Takie rozważania skłaniały niektórych komentatorów do uznania, że fiasko recept neoklasycznych stanowi wprawdzie fiasko teorii, ale niekoniecznie przesądza o niepowodzeniu krajów, w których teorie te realizowano. Diagnoza wskazująca spekulacyjne przepływy kapitałowe jako przyczynę lub co najmniej powód zaostrzenia kryzysu finansowego w Azji Wschodniej w roku 1997 pokazała poważne pęknięcie na pancerzu teorii neoklasycznej.

Często spotykanym zjawiskiem jest to, że kiedy pewna pozycja ekstremalna traci siłę dominującą lub nie daje się dłużej podtrzymać, do natarcia rusza przeciwna ekstrema. Wielu amerykańskich neokonserwatystów to osoby nawrócone z ekstremy przeciwnej, marksistowskiej. Podobne zjawisko może zachodzić w domenie handlu. Wielu ludzi, widocznie nagle uwrażliwionych przez wizję utraty miejsc pracy z powodu importu, wydaje się nie dostrzegać przyrostu miejsc pracy następującego w efekcie eksportu bądź sposobności przekwalifikowania się do pracy w sektorach rosnących, takich jak sektor odnawialnych źródeł energii. Za pożądane rozwiązanie uważają oni albo wyeliminowanie handlu, albo prowadzenie go jedynie na warunkach tak korzystnych, że całkiem nierealnych.

Stanowisko takie trudno byłoby uzasadnić na gruncie ekonomicznym. Jednak politykom często brakuje kompetencji ekonomicznych, natomiast przekonanie, że własny kraj stał się ofiarą (i został nią z winy obcych, nie zaś przez błędy swoich elit ekonomicznych) od dawna okazuje się skutecznym narzędziem manipulacji politycznej. Resentymenty oparte na przekonaniu, że obcy uczynili z nas ofiarę, są silną i niebezpieczną negatywną emocją. W historii aż roi się od konsekwencji rozsiewania takich negatywnych uczuć zbiorowych.

Powyższe nie przeczy temu, że jedni uczestnicy świata ekonomicznego istotnie czynią ofiary z innych. Tyle tylko, że architektami jednostronnych i nieuczciwych umów handlowych są potężne korporacje z solidnym umocowaniem politycznym, które wynegocjowały nieprzejrzyste warunki handlowe dla realizacji swoich interesów, a kosztem obywateli swojego, jak również innych krajów. Słowem, wiktyimizacja faktycznie ma miejsce, ale Stany Zjednoczone lub co naj-

mniej amerykańskie korporacje wielonarodowe i ich polityczni poplecznicy są w tym zjawisku raczej stosującym przemoc drapieżnikiem niż ofiarą. Jednak są one jednocześnie głównymi fundatorami amerykańskich partii politycznych, dlatego tak łatwo przychodzi im odwrócenie oskarżycielskiego palca w inną stronę.

Na szczeblu krajowym szefowie koncernów tytoniowych od dawna wiedzieli, że ich produkty są uzależniające i rakotwórcze. Okłamywali oni w tej sprawie Kongres, jednocześnie dokładając starań, by ich produkty stawały się jeszcze bardziej uzależniające (Hilts, 1996). Jednak na szczeblu międzynarodowym „... Koncern Philip Morris... pozwał w 2010 r. Urugwaj, ponieważ państwo to uchwaliło przepisy, które zobowiązywały producenta do ujawnienia możliwych szkodliwych skutków zdrowotnych palenia papierosów” (Stiglitz, 2018, s. 36).

Na szczeblu krajowym wiele społeczności podejmuje działania na rzecz ochrony swojego środowiska naturalnego, a w szczególności ujęć wody. Jednak na szczeblu międzynarodowym „Kiedy, na przykład, wieś leżąca w meksykańskim stanie San Luis Potosi, w północno-środkowej części tego kraju, próbowała zmusić amerykańską firmę Metalclad zajmującą się gospodarką odpadami do zamknięcia toksycznego wysypiska, źródła skażenia lokalnych ujęć wody, rząd Meksyku skazano na zapłatę odszkodowania w wysokości 16,7 mln dolarów na mocy postanowień Rozdziału 11 porozumień NAFTA. Lobby antyśrodowiskowe odniosło sukces, zdołało bowiem ukryć w tym rozdziale postanowienie, którego celem było torpedowanie regulacji proekologicznych poprzez windowanie ich kosztów do poziomów nie do przyjęcia... Do dnia dzisiejszego w oparciu o ten rozdział wszczęte zostały postępowania sądowe o odszkodowania na kwoty przekraczające 13 miliardów dolarów” (Stiglitz, 2006, s. 130, 197).

Prawa własności intelektualnej mają szczególnie duże znaczenie w sektorze medycznym/farmaceutycznym. Z jednej strony, sektor ten potrzebuje praw własności intelektualnej do ochrony swoich inwestycji w prace badawczo-rozwojowe, aby być w stanie odzyskać poniesione wydatki (Dewan, 2010). Z drugiej zaś – firmy z tej branży często wyceniają leki ratujące życie na poziomie, który pozostaje poza zasięgiem ludności uboższych krajów, a w dodatku tak naginają prawa własności intelektualnej, by powołując się na nie „wykradać” tradycyjne lekarstwa, od dawna używane przez wiele miejscowych społeczności.

Na poziomie krajowym, jeżeli ludzie od dawna używali danego produktu, to firma, która nie miała żadnego udziału w opracowaniu tego produktu, nie może nabyć chroniących go praw patentowych. Jednak w wymiarze międzynarodowym „W porozumieniu o bioróżnorodności, podpisanym w roku 1992 na Konferencji ONZ (Szczycie Ziemi) w Rio de Janeiro, uznano prawo do wynagrodzenia, ale Stany Zjednoczone, częściowo pod naciskiem koncernów farmaceutycznych, nie ratyfikowały tej umowy. I nie ma się czemu dziwić, biorąc

pod uwagę, że prawie połowa z 4000 patentów roślinnych przyznanych w ostatnich latach przez Stany Zjednoczone, dotyczy tradycyjnej wiedzy, uzyskanej od krajów rozwijających się...

To, czego w tym kontekście domagały się Stany Zjednoczone, naszym zdaniem nie leżało w interesie obywateli tego kraju. Ani w interesie postępu naukowego, a już z pewnością nie w interesie krajów rozwijających się. Jednakże amerykańscy i europejscy negocjatorzy reprezentowali interesy sektorów farmaceutycznego i rozrywkowego, a także innych, którym zależało po prostu na zapewnieniu jak najsilniejszych praw własności intelektualnej (w badaniu zrealizowanym przez Center for Public Integrity – rządowy ośrodek nadzorujący, wykazano, że najsilniejszą grupą nacisku był przemysł farmaceutyczny...).

Jednak TRIPs (Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej) zaprojektowane zostało po to, aby umożliwić dyktowanie wyższych cen leków. Jego skutkiem było, że ceny te znalazły się poza zasięgiem niemal wszystkich – z wyjątkiem osób najzamożniejszych. Ministrowie handlu, którzy podpisywali TRIPs, byli tak zadowoleni z siebie, że nie zauważyli, iż swoje podpisy stawiają na wyroku śmierci na tysiące ludzi w uboższych krajach świata” (Stiglitz, 2006, s. 105, 116, 125–6).

Państwa na ogół mają możliwość obejścia patentów w sytuacjach alarmowych w skali narodowej. Jednak w skali międzynarodowej: „W roku 1998 Prezydent Nelson Mandela podpisał ustawę, która miała zezwalać firmom farmaceutycznym z Republiki Południowej Afryki na produkowanie generycznych odmian leków na AIDS. Zakładano, że Stany Zjednoczone uznają tę ustawę za zgodną z postanowieniem Światowej Organizacji Handlu, które dopuszcza „przymusowe wydanie licencji w wypadkach naglących szczebla narodowego”. Tymczasem Amerykanie na wszystkich poziomach administracji rządowej zaatakowali... propozycję RPA i to pomimo faktu, że koncern Glaxo wykorzystuje lek wynaleziony przez służby rządowe (lek AZT został opracowany przez badaczy z Michigan Cancer Institute i Duke University, którzy otrzymywali na te prace granty z National Cancer Institute)” (Adler, 2010, s. 78–79).

Pewne nadzieje wzbudza fakt, że w Stanach Zjednoczonych zachodzą przemiany w zakresie akceptacji leków generycznych, co w kontekście patentów i globalizacji jest zjawiskiem pozytywnym. Badacze pracujący dla Programu Regulacji, Terapeutyki i Prawa (Program on Regulation, Therapeutics and Law, skr. PORTAL) przy Harvard Medical School wspólnie z lekarzami z Brigham & Women’s Hospital w przedstawionym niedawno studium wykazali, że około połowa spraw, w których firmy produkujące leki generyczne protestowały, na mocy nowej procedury administracyjnej dotyczącej ważności patentów, a stworzonej przez Kongres Stanów Zjednoczonych, przeciw produktom farmaceu-

tycznym chronionym przez FDA (amerykańską Agencję Żywności i Leków), zakończyła się zwycięstwem tychże producentów (New, 2018).

Jednakże roszczenie patentowe zgłoszone przez kalifornijski uniwersytet UCLA w Sądzie Najwyższym Indii w imieniu dużych koncernów farmaceutycznych Pfizer i Astellas pokazuje inne oblicze globalizacji. Lek na raka prostaty został opracowany na UCLA, ale sprzedawany jest poprzez firmy farmaceutyczne za cenę równą 20% mediany rocznych dochodów ludności Indii. Kraj ten, który z takim powodzeniem zabiegał o promowanie leków generycznych, pod presją wywieraną przez UCLA być może orzeknie o podtrzymaniu patentu, co sprawi, że lekarstwo stanie się niedostępne dla milionów chorych. Opinia publiczna zauważa, że UCLA jest instytucją publiczną finansowaną przez amerykańskich podatników. Studenci aktywiści usiłują skłonić Uniwersytet do rezygnacji z roszczenia patentowego, którego konsekwencją może być pozbawienie nawet miliardów ludzi w krajach rozwijających się dostępu do leków po racjonalnej cenie (Branigan, 2018).

Wszystkie podane przykłady ilustrują, jak wielonarodowe korporacje szukają zysku kosztem krajów rozwijających się. Nie brakuje jednak innych cech i zjawisk globalnego handlu wolnorynkowego, które wypaczają grę rynkową i krzywdzą słabsze kraje jeszcze bardziej niż czynią to machinacje korporacyjne ukryte w warunkach konkretnych umów handlowych.

Niekontrolowane krótkoterminowe przepływy kapitałowe, w których spekulacja nasila przebieg naturalnych cykli, działają na niekorzyść gospodarek, w których funkcjonują. Chcąc bronić własnych walut przed wahaniami wywołanymi przez spekulantów, państwa zmuszone są kupować kosztowne ubezpieczenia – płacąc za nie w obcych walutach, najczęściej w dolarach amerykańskich. Takie zamrożone zasoby dolarowe, które w przeciwnym razie mogłyby zasiląć rozwój gospodarczy, są oprocentowane na minimalnym poziomie, podczas, gdy odnośne państwo musi zazwyczaj pożyczać fundusze oprocentowane znacznie wyżej, by finansować nimi rozwój kapitałowy. Takie różnice oprocentowania, rzutowane na olbrzymie kwoty kapitału w grze, są żyłą złota dla sektora finansowego Stanów Zjednoczonych, jednak odbywa się to kosztem krajów, które muszą wykupywać tego typu ubezpieczenie.

I kolejna, pokrewna kwestia: wiele krajów rozwijających się obciążonych jest ogromnymi długami denominowanymi w dolarach amerykańskich. Kiedy Rezerwa Federalna z racji czysto krajowych (wewnętrznych) podnosi stopy procentowe, wartość dolara wzrasta. Wraz z nią rosną zobowiązania zadłużonych krajów. Zjawisko to może mieć destabilizujący wpływ na gospodarki rozwijające się. Powiązanie wartości ich walut z kursem dolara amerykańskiego może nie być rozwiązaniem zadowalającym, ponieważ jest to operacja kosztowna, a jeżeli

dolar amerykański jest silny, to takie powiązanie kursowe wpływa niekorzystnie na pozycję konkurencyjną kraju rozwijającego się.

Mechanizmy takie często traktuje się jako bezrefleksyjną oczywistość, warto jednak uświadamiać sobie ich efekt kumulacyjny.

Niezależnie od tych zjawisk, niektóre państwa, obecnie Chińska Republika Ludowa, prowadzą różnego rodzaju drapieżne taktyki handlowe, od nakładania wysokich taryf celnych na dotacje rządowe dla faworyzowanych sektorów po zwyczajne szpiegostwo przemysłowe. Tego typu przestępstw dopuszczało się wiele krajów, wśród nich Singapur, Korea Południowa, Japonia, Niemcy (w XIX w.), a także – nie da się ukryć! – Stany Zjednoczone. My jednak wydajemy się nieświadomi historii: agresywne instytucje nie przeszkadzają nam, gdy działają z ramienia potęg gospodarczych, ale kiedy próbę zyskania przewagi podejmują kraje rozwijające się, od razu wyrażamy swoje oburzenie.

Uświadomienie sobie tych zjawisk, czy nawet wyciągnięcie z nich wniosków, nie jest jeszcze tożsame ze znalezieniem skutecznych środków zaradczych dla ich rozwiązania. Niemniej, jest to istotne, sugeruje bowiem bardziej funkcjonalny sposób ich traktowania. Rozwinięte kraje uprzemysłowione mają miazdzącą naturalną przewagę nad krajami, które dopiero usiłują się rozwinąć.

Historycznie biorąc, gospodarki doganiające, które odniosły sukces, stosowały szereg środków i taktyk, przy użyciu których starały się wyrównać grę. Środki te miały różnoraki charakter – od manipulacji walutowych przez zapory celne, po szpiegostwo przemysłowe. Ten ostatni proceder też przybierał różne oblicza: od zwyczajnej kradzieży po angażowanie dobrze umocowanych ekspertów w dziedzinach technologii, kaptowanych z krajów wysoko rozwiniętych; od metod typu *de-engineering* i *re-engineering* po żądanie udostępnienia technologii i wyłącznych praw do patentów na wspólnie opracowane produkty w zamian za dostęp do dużych rynków konsumenckich.

5. Podsumowanie

Czy możliwe jest dokonanie przekonującego rozróżnienia pomiędzy takimi metodami politycznymi, jakie można uznać za uprawnione a tymi, które uznamy za bezwzględnie nieuprawnione? I kolejne, niezależne pytania: czy istnieją programy lub inicjatywy partnerskie być może obejmujące dzielenie się technologiami, które państwa bardziej zaawansowane mogłyby zaoferować dla przyspieszenia wzrostu gospodarczego zarówno u siebie, jak i w krajach rozwijających się? Czy istnieją sposoby pobudzenia dodatkowego wzrostu gospodarczego,

który przyniósłby korzyści jak największej liczbie ludzi? Skoro niektóre kraje nie są w stanie w pojedynkę zapewnić sobie wystarczających korzyści, by uzasadnić dokonywane przez siebie inwestycje, to czy instytucje wielonarodowe mogą działać katalizująco w tym zakresie, generując taką pętlę sprzężenia zwrotnego, w wyniku której zwiększony wzrost gospodarczy danych krajów wywoła pozytywny wpływ na wzrost ich krajów ościennych?

Oto pytania, jakie zapewne powinni zadawać sobie ci, którzy poszukują dróg i rozwiązań pośrednich, czyli handlu racjonalnie regulowanego. Wydaje się, że właśnie takie rozwiązania stanowią kierunek najrozsądniejszy, choć zarazem najtrudniejszy i najbardziej złożony.

Jedną z kwestii implikowanych przez wybór takiego kierunku jest pytanie o granice polityki handlowej. Przykładowo, czy umowy handlowe powinny zawierać warunki podatkowe? Czy warunki takie powinny stanowić barierę powstrzymującą korporacje przed minimalizowaniem płaconych podatków metodą sztucznego lokowania swoich zysków w rajach podatkowych? Korporacje wielonarodowe można by opodatkowywać tam, gdzie ma miejsce końcowa sprzedaż produktów konsumentom, po stawkach obowiązujących w krajach, w których dane produkty lub usługi są sprzedawane. Skutkiem użycia takiej zasady byłoby, na przykład, uniezależnienie podatku dochodowego płaconego przez producenta samolotów, od tego, gdzie posiada on swoją oficjalną siedzibę lub gdzie siedzibę posiada linia lotnicza kupująca jego maszyny. W efekcie, kraje mogłyby żądać tego, ażeby korporacje, które osiągają zysk ze sprzedawania u nich towarów i usług również u nich płaciły podatki dochodowe. Podobne podatki można by wprowadzić od inwestycji. Takie procedury chroniłyby rządy i obywateli odnośnych państw przed pozbawieniem wpływów z podatku dochodowego od osób prawnych.

Umowy handlowe mogłyby przyczyniać się do ochrony środowiska poprzez uznanie sztucznie poluzowanych norm środowiskowych za tworzenie nieuczciwej przewagi dla producentów – przewagi, którą można by skutecznie zwalczać instrumentami celnymi.

W podobny sposób może być możliwe domaganie się standardów minimum w zakresie zatrudnienia: ich naruszanie byłoby uznawane za generowanie nieuczciwej przewagi i zwalczane metodami celnymi.

Pewien zakres ochrony konsumenta można by osiągnąć poprzez zobowiązanie do przejrzystości: na przykład w takim znaczeniu, że państwa mają prawo, a może nawet obowiązek, testować produkty i upubliczniać ich ewentualne szkodliwe lub niebezpieczne właściwości.

Wnioskiem z niniejszych rozważań mogą zatem być pewne minimalne środki ochronne. Kolejne, bardziej rozbudowane, da się stworzyć dzięki starannemu

dopracowaniu formy proponowanych metod. W szczególności, wydaje się rozsądne i wskazane żądanie nie tylko przejrzystości, ale także rzetelnej, wiarygodnej reprezentacji dla i w imieniu tych stron, które bywają najbardziej narażone na niekorzystne potraktowanie – to znaczy ludności pracującej, środowiska naturalnego, rządów państw i ogółu konsumentów.

Bibliografia

- Acemoglu, D. i Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, Poverty*. New York: Crown Business.
- Albright, M. (2018). *Fascism: A Warning*. New York: Harper Collins.
- Branigan, D. (2018). 'Student Activists Swarm To Demand UCLA Drop Indian High Court Patent Claim. *Intellectual Property Watch* online, 6 September.
- Cohen, S. i DeLong, J.B. (2016). *Concrete Economics: The Hamilton Approach to Economic Growth and Policy*. Cambridge: Harvard Business Review Press.
- Davenport, C. (2018). Trump Administration Wants To Make It Easier To Release Methane Into The Air. *New York Times*, 10 September.
- Dewan, M. (2010). Socio-economic changes effected by intellectual property rights: the Indian perspective. W: R. Taplin, A.Z. Nowak (red.), *Intellectual Property, Innovation and Management in Emerging Economies*. Oxon: Routledge.
- Fogel, R. i Engerman, S. (1974). *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery*. New York: W.W. Norton and Company.
- Friedman, K. (2016). Econoclastics 201: Meta-economics – Is Economics a Science? *Interdisciplinary Journal of Economics and Business Law*, 5(3), 76–101.
- Friedman, K. (2018). Structural Failures and Non-structural Defects of Economic Theory. *Interdisciplinary Journal of Economics and Business Law*, 7(3).
- Kuttner, R. (2018). *Can Democracy Survive Global Capitalism?* New York: W.W. Norton and Company.
- New, W. (2018). Study: Generic Drug Industry Embraces Faster, Cheaper Pathway For Challenging Patents. *Intellectual Property Watch* online, 6 September.
- Nixon, R. (2018). Smuggling of US Technology Outpacing Cold War Levels Experts Say. *New York Times*, March 17.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York: W.W. Norton and Company.
- Rodrik, D. (2017). *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Stiglitz, J. (2006). *Making Globalization Work*. New York: W.W. Norton and Company.
- Stiglitz, J. (2017). Globalization and Its Discontents Revisited: *Anti-Globalization in the Era of Trump*. New York: W. W. Norton and Company.
- Taplin, R. (red.). (2016). Postscript' in Ruth Taplin. *Managing Cyber Risk in the Financial Sector: Lessons from Asia, Europe and the USA*. Oxon: Routledge.