

LUDWIK JANKOWIAK

KLASYCZNA DOKTRYNA KOSZTÓW KOMPARATYWNYCH W TEORII HANDLU ZAGRANICZNEGO

Dawid Ricardo¹ wysuwając swoją teorię komparatywnych kosztów starał się dowieść, że wymiana międzynarodowa jest korzystna nawet w przypadku, gdy jeden z kontrahentów jej produkuje wszystko, co stanowi jej przedmiot, taniej od drugiego kontrahenta, o ile tylko produkuje jedne towary bardziej tanio, a inne mniej tanio. Korzyści w handlu zagranicznym płyną więc nie z absolutnych (jak twierdził Smith), ale z komparatywnych różnic w kosztach produkcji, wówczas gdy eksport skoncentruje się na tych alternatywach, w których komparatywna korzyść będzie największa. W tym przypadku dla kraju, który nawet wszystkie towary będące przedmiotem wymiany międzynarodowej mógłby produkować taniej niż jego partnerzy, opłaca się sprowadzać z zagranicy towary, produkowane stosunkowo mniej korzystnie, po to, by wysyłać inne, produkowane bardziej korzystnie. Koncentrując bowiem produkcję na tych ostatnich, zarabia więcej niż gdyby produkował w własnym zakresie cały asortyment towarów. Porównanie kosztów produkcji poszczególnych artykułów w różnych krajach określa więc, jakie artykuły powinny być przedmiotem wymiany. Wskazuje ono jedno-

¹ W literaturze ekonomicznej toczyły się spory, czy wysunięcie doktryny kosztów komparatywnych przypisać należy D. Ricardowi czy też R. Torrensovi. Torrens przedstawił ogólne zarysy doktryny kosztów komparatywnych w rozprawie opublikowanej w 1815 r., tj. na dwa lata przed ukazaniem się dzieła Ricarda *Principles of Political Economy and Taxation*. Prof. J. Viner, przypisując Torrensovi zasługę wprowadzenia po raz pierwszy do teorii handlu zagranicznego koncepcji kosztów komparatywnych, pisze: „Nie ulega jednak wątpliwości, że Dawidowi Ricardo przypada w udziale kredyt za podkreślenie wagi nowej doktryny, za jej usystematyzowanie i pogłębienie oraz jej rozpowszechnienie i powszechną akceptację przez szerokie rzesze ekonomistów (por. *Studies in the Theory of International Trade*, s. 442 — tłumaczenie własne).

częście na to, które gałęzie produkcji powinny być w kraju popierane i rozszerzane, a które ewentualnie zaniechane. Wymiana międzynarodowa jest zatem korzystna, gdyż umożliwia lepsze zaspokojenie potrzeb społeczeństwa danego kraju oraz prowadzi do daleko posuniętej specjalizacji w produkcji — z wszystkimi dobrodziejstwami stąd płynącymi².

Tak przedstawiają się, w szerokich zarysach, analityczne rozważania ogólnych korzyści, płynących — zgodnie z określeniem użytym przez Torrensa — z terytorialnego podziału pracy. Rozważania te, w różnych odmianach, będą odtąd stanowiły jedną z głównych podstaw klasycznej teorii handlu zagranicznego.

Może być interesujące poszukanie w praktyce międzynarodowej przykładów krajów posiadających absolutną różnicę kosztów produkcji oraz różnicę komparatywną. Jako przykład różnicy absolutnej przytoczyć można wymianę między krajami rolniczymi i przemysłowymi. W pierwszych z nich niższe są koszty artykułów rolniczych, w drugich natomiast — przemysłowych. Również w krajach o klimacie tropikalnym i umiarkowanym różnica kosztów produkcji będzie niewątpliwie absolutna. W jednych produkuje się taniej cukier, w drugich zaś — żyto i pszenicę.

Następujący przykład komparatywnej różnicy kosztów między krajami przytoczony został przez samego twórcę tej teorii Ricarda: w Anglii wyprodukowanie jednostki płótna kosztuje 100 godzin pracy, a wyprodukowanie jednostki wina 120 godzin; w Portugalii jednostka płótna kosztuje 90, a jednostka wina 80 godzin pracy. Portugalia ma nad Anglią przewagę w korzystniejszym kształtowaniu się kosztów produkcji zarówno płótna, jak i wina. Jednakże Portugalia ma odnośnie do kosztów produkcji wina większą przewagę nad Anglią aniżeli w dziedzinie produkcji płótna. Na skutek tego oba kraje zyskują na wzajemnej wymianie płótna na wino.

Klasyki podchodzili do zagadnienia handlu zagranicznego

² Na moment ten zwracają uwagę Cairnes oraz Haberler. Rozróżniają oni dwójakiego rodzaju korzyści płynące z międzynarodowego podziału pracy: a) korzyści wynikające z teoretycznych rozważań doktryny kosztów komparatywnych oraz b) korzyści osiągane w związku z doskonaleniem — poprzez specjalizację — osobistych kwalifikacji personelu zatrudnionego w procesach produkcji. Por. G. Haberler, *The Theory of International Trade*, London 1956, s. 130, oraz J. E. Cairnes, *Some Leading Principles of Political Economy*, New York 1874, s. 90.

z punktu widzenia światowych zasobów surowcowo-materiałowych, dążyli do możliwie najlepszego ich wykorzystania, aby osiągnąć maksimum produkcji przy zaangażowaniu minimum kosztów. Rozwiązanie znajdują w specjalizacji produkcji poszczególnych krajów dla jednego wspólnego rynku światowego. Klasyczna teoria traktowała rynek światowy jako pewną organiczną całość. Argumenty przemawiające za wolnym handlem opierały się przede wszystkim na teorii kosztów komparatywnych. Podstawowe założenia tej teorii są następujące:

1. życie gospodarcze rozwija się w warunkach pełnej konkurencyjności,
2. czynniki wytwórcze w stosunkach międzynarodowych charakteryzuje brak ruchliwości, przy doskonałej, względnie ograniczonej przenośności towarów,
3. zasoby kraju, tak naturalne, jak nabyte, są zawsze w pełni wykorzystywane,
4. produkcja przebiega w warunkach kosztów stałych,
5. koszty komparatywne są najlepiej mierzone czasem pracy.

Ad 1. Najważniejszą przesłanką teorii klasycznej była koncepcja gospodarki w pełni konkurencyjnej. W konsekwencji ceny produktów na rynku powinny kształtować się proporcjonalnie do ich rzeczywistych kosztów produkcji. Tymczasem, w przypadku istnienia monopolu, kontrola nad produkcją roztoczona jest nie tyle w celu najpełniejszego i najlepszego wykorzystania zasobów, ile w celu osiągnięcia maksimum czystego zysku dla monopolistów. To samo odnosi się również do monopolistycznej kontroli o charakterze międzynarodowym (np. porozumienia kartelowe), i w tym przypadku cel zasadniczy, który im przyświeca, to nie maksymalna produkcja i jej sprzedaż po najniższych jednostkowych cenach, lecz wyższy i o charakterze bardziej stałym zysk monopolistów. Rozwój więc monopoli w dużej mierze podważył klasyczną teorię handlu zagranicznego. Doświadczenie wykazuje, że w przypadkach ostrej konkurencji między poszczególnymi krajami na rynkach światowych prędzej czy później dochodzi do porozumienia kartelowego, które prowadzi do ograniczenia handlu. Dla ścisłości naukowej należy w tym miejscu zaznaczyć, że Smith zdawał sobie sprawę z parcia producentów do osiągania możliwie najwyższych zysków. Świadczą o tym dobitnie następujące słowa: „Rzadko się zdarza, by spotkanie ludzi tego samego zawodu, nawet tylko dla zabawy czy rozrywki, kończyło się inaczej, jak zmową przeciw ogółowi lub jakimś ukła-

dem co do podniesienia cen"³. Ale w okresie tryumfu wolnego handlu w Anglii klasycy zasadniczo nie doceniali siły politycznej, którą reprezentowali przedstawiciele interesów poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej. W ich ocenie motywów postępowania ludzkiego było dużo naiwności. Sądzieli, że wystarczy istotę rzeczy wyrazić jasno słowem i pismem, aby grupowe interesy zeszyły na plan dalszy, przyćmione blaskiem ogólnospołecznego interesu⁴.

Ad 2. Klasycy co prawda przyznawali, że mogą istnieć pewne ruchy i przesunięcia kapitałów i pracy z kraju za granicę, spowodowane np. wyższymi zarobkami i procentami od kapitałów, ale jednocześnie twierdzili, że przepływy te ze względu na ryzyko oraz pewien konserwatyzm robotników na większą skalę nie mają miejsca. Życie zadało kłam tym twierdzeniom. Już w czasach Ricarda istniał poważny odpływ z Anglii za granicę tak kapitałów, jak i rąk do pracy. W okresie ekspansji kolonialnej ruch ten uległ silnemu wzmożeniu, przy czym tak kapitał, jak i praca (oczywiście angielska) zazwyczaj korzystały z tych samych praw i przywilejów, co w Anglii. Przykładem tego są prawa eksterytorialne narzucone przez mocarstwa zachodnie krajom gospodarczo zacofanym (np. dawnym Chinom). Warto również zaznaczyć, że londyński rynek kapitałowy był pod koniec XIX w. bardziej nastawiony na obsługę rynków zagranicznych aniżeli rynku krajowego⁵. Nie ulega więc wątpliwości, że klasycy poważnie nie doceniali rozmiarów ruchliwości czynników produkcji w obrocie międzynarodowym. Cała teoria kosztów komparatywnych wychodzi zresztą z założenia istniejącego w XIX w. przodownictwa Anglii w produkcji przemysłowej, przodownictwa, które klasycy chcieliby utrwalić „na zawsze”.

Ad 3. Klasycy zakładali pełne wykorzystanie zasobów produkcyjnych kraju. Co więcej, zasoby te traktują jako pewną określoną niezmienną wielkość. Wyraża się w tym tak typowe dla szkoły klasycznej statyczne podejście do problemów życia gospodarczego. Rozwój handlu zagranicznego (podobnie jak w ogóle rozwój gospodarczy kraju) w rozumieniu klasyków mógł się odbywać jedynie w drodze ekspansji jednych gałęzi gospodarki kosztem kurczenia się innych, a nie drogą równoczesnego wzrostu i rozwoju wszystkich gałęzi go-

³ A. Smith, *Bogactwo narodów*, t. I, Warszawa 1954, s. 169.

⁴ L. Robbins, *The Economist in the XX Century*, London 1956, s. 132.

⁵ Por. A. K. Cairncross, *The English Capital Market before 1914*, „Económica” nr 98, s. 142.

spodarki narodowej. Ogólny i wszechstronny rozwój gospodarki nie mógł mieć miejsca chociażby ze względu na ograniczoną i już w pełni wykorzystaną wielkość zasobów.

Założenie pełnego zatrudnienia było poddane krytyce bardzo wcześnie. Już Malthus ustosunkował się krytycznie do teorii rynków Saya, twierdząc, że wzrost produkcji jest tylko wówczas celowy, gdy jest zapewniony zbyt, czyli gdy istnieje efektywny popyt. Przy jego braku sytuacja ulegnie pogorszeniu, zwiększy się bowiem tylko jednostronnie podaż. W rezultacie przedsiębiorcy nie mogą sprzedawać z zyskiem, ograniczą produkcję. Rozumując już wówczas kategoriami Keynesowskiej ekonomiki XX w., Malthus zdecydowanie odciął się od powszechnie wówczas przyjętego poglądu, że dochody przedsiębiorców są zawsze przeznaczane albo na inwestycje, albo na konsumpcję. Oszczędzanie bowiem może przybrać takie rozmiary, że spowoduje ono ograniczenie konsumpcji, spadek zatrudnienia, nadprodukcję i związany z nią kryzys.

Współczesna teoria handlu zagranicznego ma zatem więcej punktów stycznych z obserwacjami Malthusa aniżeli Ricardiańską teorią automatycznego pełnego zatrudnienia. Koniunkturalne fluktuacje, tak w przemyśle, jak i w handlu, nie były dostrzegane przez szkołę klasyczną. Dopiero w XX w. stały się one domeną bardzo szerokich i intensywnych badań.

Klasyczna teoria handlu zagranicznego wysuwała na plan pierwszy przede wszystkim zagadnienie optymalnego podziału (w skali światowej) zasobów. Obecnie główny akcent położony jest na moment najpełniejszego wykorzystania istniejącego potencjału produkcyjnego. Punkt ciężkości przesunął się z kierunkowości handlu zagranicznego na jego wolumen.

Ad 4. Teoria kosztów komparatywnych głosiła, że produkcja przebiega w warunkach kosztów stałych. Ricardo zdawał sobie jednak sprawę, że rozwój produkcji rolnej w Anglii może przebiegać tylko w warunkach wzrastających nakładów. Biorąc pod uwagę ograniczony areał ziemi uprawnej oraz szybko wzrastającą ludność, klasycy argumentowali, że Wielka Brytania musi dążyć do wszechstronnego rozwoju handlu zagranicznego, eksportować artykuły przemysłowe oraz usługi, a importować środki żywności oraz surowce. W przeciwnym razie Anglii groziłby powolny upadek gospodarczy, ze względu na zmniejszającą się rentowność rodzimego rolnictwa. Restrykcje nałożone na angielski handel zagraniczny przez Napoleona zmusiły Anglię do zwrócenia baczniejszej uwagi na zaniedbane wów-

czas rolnictwo. Doświadczenia tego okresu istotnie wykazały tendencje zmniejszającej się rentowności rolnictwa. Nic dziwnego więc, że fakt ten zaciążył poważnie na sposobie myślenia Ricarda i współczesnych mu ekonomistów. Rzecz charakterystyczna, produkcji przemysłowej nie przypisywano tendencji do zwiększającej się rentowności. Uważano, że produkcja przemysłowa przebiega w warunkach stałych, niezmiennych kosztów. Przejawia się tu ponownie charakterystyczny dla klasyków statyczny sposób rozumowania⁶.

Ad 5. Komparatywne korzyści w handlu zagranicznym klasycy mierzyli rzeczywistymi kosztami produkcji, przy czym najlepszym ich wskaźnikiem jest czas potrzebny do wytworzenia jednostki produkcji. Tego rodzaju rozumowanie pociąga za sobą trudności, czas pracy nie jest bowiem elementem jednorodnym, biorąc pod uwagę dużą rozpiętość w jakości pracy (praca kwalifikowana i niekwalifikowana). Niektórzy klasycy próbowali przewyciężyć te trudności, utrzymując, że jeden dzień pracy kwalifikowanej przyrównać można do dwóch dni pracy niekwalifikowanej itd. Z drugiej strony — jest rzeczą powszechnie wiadomą, że na wydajność pracy wpływa szereg dalszych czynników, a w szczególności jakość kierownictwa, wyposażenie w odpowiednie maszyny i urządzenia, wielkość kapitałów stojących do dyspozycji i inne⁷.

Doktryna kosztów komparatywnych, acz wykazuje przyczyny i korzyści płynące ze specjalizacji w skali międzynarodowej, to jednak nie wyjaśnia mechanizmu *terms of trade* (stosunków wymiany), tj. sił determinujących, ile towarów i usług kraj uczestniczący w wymianie międzynarodowej zobowiązany jest wyeksportować w zamian za importowane towary i wyświadczone usługi.

Wiadomo, że wartość eksportu musi być ekwiwalentna do wartości importu — na tym bowiem założeniu opiera się wszelka działalność handlowa. Między wartością dóbr, które jeden z kontrahentów wymiany międzynarodowej ofiarowuje, a wartością dóbr, które otrzymuje w zamian, musimy stawiać znak równości. Rodzi się jednak bardzo zasadnicze pytanie, dlaczego akurat tyle, a nie mniej czy więcej ton węgla, metrów sukna i sztuk samochodów stanowi równowartość tylu a tylu ton rudy żelaza, ropy naftowej i bawełny.

⁶ Mitchell, Murad, Berkwitz, Bagley, *Economics (Experience & Analysis)*, New York 1950, s. 746.

⁷ Por. F. W. Taussig, *International Trade*, New York 1927, s. 197 i n.; P. T. Ellsworth, *The International Economy*, New York 1958, s. 68—69.

Nowoczesną odmianą teorii kosztów komparatywnych jest wersja opracowana przez B. Ohlina⁸. Zwraca on uwagę na odpowiednie warunki dla produkcji poszczególnych towarów. Warunki te zależą od obfitości poszczególnych czynników produkcji. A więc przede wszystkim od zasobów naturalnych. Stopień zaopatrzenia w bogactwa naturalne, w surowce, w gleby i warunki klimatyczne odpowiednie dla tych czy innych gałęzi rolnictwa, hodowli i leśnictwa, w siły wodne dające źródła energii, w korzystne naturalne warunki komunikacyjne, zależne od położenia geograficznego — stwarzają zasadnicze przyrodzone różnice między poszczególnymi krajami. Również ilość i rodzaj nieodzownego dla produkcji czynnika pracy przedstawia różnie w różnych krajach. Ilość posiadanych kadr pracowniczych, stopień i rodzaj ich uzdolnienia i specjalnego przygotowania bywa różny. Wreszcie trzeci element produkcji, tj. kapitał, przedstawia może mniej różnorodności, chociaż i tu można by rozróżniać kapitał długo- i krótkoterminowy, którego źródła akumulacji i rola w produkcji przedstawiają się rozmaicie⁹.

Stopień zaopatrzenia w różne czynniki produkcji i wzajemny ich do siebie stosunek bywa różny i zdaniem Ohlina — wpływać musi na kierunek i rozmiary rentownej wytwórczości. Gdyby nie istniał w ogóle handel zagraniczny, elementy produkcji każdego kraju musiałyby wchodzić z sobą w różne, niekiedy dla stosunków panujących w danym kraju bardzo niekorzystne kombinacje celem wyprodukowania wszystkich potrzebnych dóbr. Na przykład kraj nie posiadający wielu środków pieniężnych musiałby produkować artykuły wymagające najbardziej kosztownych maszyn, a kraj pozbawiony robotników — rozwijać gałęzie produkcji, w których udział wielkiej ilości robotników jest nieodzowny. Przy istnieniu międzynarodowego obrotu towarowego powstaje możliwość rozwijania w każdym kraju takiej gałęzi produkcji, przy których używa się jak najwięcej czynnika najobfitszego lub najtańszego. Natomiast towary, w których reprezentowany jest w większym stopniu czynnik najrzadszy, czyli najdroższy, sprowadza się z zagranicy. Ta wynikająca z odmiennego układu posiadanych sił wytwórczych różnica kosztów produkcji jest — zdaniem Ohlina — główną przyczyną i dźwignią handlu międzynarodowego. W swoich rozważaniach zakłada on, że kraj, który zamierza uczestniczyć w międzynarodowym obrocie to-

⁸ B. Ohlin, *Interregional and International Trade*, Cambridge, Mass. 1933.

⁹ *Ibidem*, s. 12.

warowym, posiada już wysoce rozwinięty i odznaczający się dużą elastycznością system ekonomiczny, zdolny do przystosowania metod produkcji oraz układu poszczególnych elementów produkcji do szerokiego wachlarza możliwych wariantów występujących w sferze zaopatrzenia i podaży.

Ohlinowska odmiana teorii kosztów komparatywnych jest więc również — podobnie jak i jej oryginalna wersja — nie do przyjęcia przez państwa gospodarczo niedorozwinięte. W istocie bowiem rzeczą infrastruktura państw gospodarczo niedorozwiniętych jest konstrukcją mało elastyczną, tylko z trudem i dużym nakładem czasu pozwalającą na dokonanie odpowiednich zmian i przystosowanie do nowej sytuacji. W szczególności, biorąc pod uwagę stosunkowo skromne wyposażenie techniczne i zasoby kapitałowe państw gospodarczo niedorozwiniętych, należy stwierdzić, że gospodarka ich przebiega w warunkach mało podatnych na jej ewentualne przestawienie na nowe tory. Możliwości takie są również ograniczone w związku z nieelastycznym charakterem popytu na rynku wewnętrznym (głównie na podstawowe produkty żywnościowe) oraz strukturą nadwyżek eksportowych (przede wszystkim surowce¹⁰).

Mimo całej swej subtelności i atrakcyjności, klasyczna teoria kosztów komparatywnych spotyka się z dużymi zastrzeżeniami tak ze strony teoretyków idei protekcjonistycznych, jak i przedstawicieli polityki gospodarczej. Przeciwnicy jej słusznie utrzymywali, że nie ma jakichś ogólnych, uniwersalnych recept gospodarczych, gdyż są one zależne od warunków miejsca i czasu. W dobie obecnej podkreśla się bardzo silnie, że teoria kosztów komparatywnych nie docenia korzyści płynących z industrializacji w krajach gospodarczo niedorozwiniętych. Na moment ten zwraca uwagę m. in. znany teoretyk i praktyk w dziedzinie handlu zagranicznego G. Myrdal¹¹: „... propagowanie ogólnej statycznej teorii równowagi handlu zagranicznego w tych krajach bez brania pod uwagę ich obecnego stanu zacofania gospodarczego traktować należy niemal jako szalbierstwo naukowe”¹².

Teoria kosztów komparatywnych — chociaż wykazywała korzyści płynące z handlu zagranicznego — nie potrafiła jednak wy-

¹⁰ H. Myint, *The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries*, „The Economic Journal” 1958, nr 270, s. 325—326.

¹¹ G. Myrdal, *The International Economy*, 1956, rozdz. 13. Cyt. za S. Harris, *International and Interregional Economics*, New York 1957, s. 288.

¹² Tłumaczenie własne.

jaśnić, w jakiej mierze poszczególne czynniki produkcji i różne frakcje przedsiębiorców partycypują w ich podziale. Innymi słowy, teoria klasyczna nie zajmowała się zagadnieniem związku handlu zagranicznego z podziałem dochodu narodowego. Dopiero wyniki badań naukowych przedsięwziętych w tym zakresie w okresie międzywojennym wypełniły tę lukę w teorii klasycznej¹³.

Byłoby jednak znowu przesadą twierdzić, że klasycy nie zdawali sobie sprawy z wpływu, jaki handel zagraniczny wywiera na podział dochodu narodowego. Znana nam jest ostra kontrowersja, jaka miała miejsce w Anglii na temat ceł zbożowych, której główną przyczyną był konflikt interesów między właścicielami posiadłości ziemskich a przemysłowcami. Opierając się na Ricardiańskiej teorii renty grunтовой, ekonomiści angielscy XIX w. wykazali, że obniżenie taryfy celnej w takim kraju, jak Anglia, importującym znaczne ilości zboża, prowadzi do „okrojania” części dochodu narodowego przypadającej na rolnictwo¹⁴.

Abstrahując jednak od tego specyficznego zagadnienia, należy stwierdzić, że klasycy nie potrafili powiązać ekonomiki handlu zagranicznego z ogólną teorią dystrybucji. Pierwsze próby w kierunku rozwinięcia teorii dystrybucji poczynili dopiero neoklasycy, Marshall, Wicksteed i Bastable (ten ostatni w pracy *Theory of International Trade* poświęcił temu zagadnieniu oddzielny rozdział). Ale ich sposób rozumowania nie wychodził zasadniczo poza ramy argumentacji klasycznej. Zresztą, nawet kiedy teoria dystrybucji uzyskała już prawo obywatelstwa w ekonomice, zastosowanie jej do problemów handlu zagranicznego w dalszym ciągu „kulało”. Dopiero w okresie międzywojennym teoria dystrybucji stała się integralną częścią kapitalistycznej ekonomiki handlu zagranicznego. Pionierską pracę w tym zakresie wykonał ekonomista szwedzki Heckscher, a kontynuował i pogłębił ją jego rodak Bertil Ohlin w swym znanym dziele pt. *The Interregional and International Trade*.

Teoria kosztów komparatywnych nie dostrzegła słabości międzynarodowej struktury politycznej dla zachowania pokoju na świecie i zapewnienia ludzkości dobrobytu. Liberalna filozofia społeczna okresu klasycyzmu głosiła, że korzyści, jakie handel zagraniczny daje (przynajmniej na dłuższą metę) wszystkim uczestnikom wy-

¹³ Por. L. A. Metzler, *The Theory of International Trade*, w: H. S. Ellis, *A Survey of Contemporary Economics*, Philadelphia 1949, rozdz. 6.

¹⁴ Por. J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, London 1920, rozdz. IV.

miany międzynarodowej, zapewniają całkowitą harmonię interesów wszystkich krajów. Życie zadało kłam tym poglądom. Handel zagraniczny stawał się bardzo ważnym narzędziem polityki zagranicznej. Stosując odpowiednią politykę handlu zagranicznego, osłabiano ościennie kraje w celu narzucenia im politycznego czy wojskowego aliansu.

Powstaje pytanie, czy klasyczna i neoklasyczna teoria kosztów komparatywnych wywarła jakikolwiek wpływ na praktykę życia gospodarczego? W odpowiedzi na to pytanie należy stwierdzić, że od początków neoklasycyzmu datuje się wyraźny rozdźwięk między praktyką a teorią. Dyskusje na temat teorii handlu zagranicznego nabrały cech czysto akademickich, a niekiedy wręcz zupełnie jałowych sporów na temat takich czy innych abstrakcyjnych konstrukcji myślowych. Zaczęto budować różne systemy i teorie handlu zagranicznego, zupełnie oderwane od rzeczywistości gospodarczej. Pociągnęło to za sobą pewną degradację teorii handlu zagranicznego, jak i teorii ekonomii w ogóle. Zarzucano jej, że nie ma ona nic wspólnego z rzeczywistymi faktami życia gospodarczego. Nic dziwnego więc, że praktyka handlu zagranicznego, która za czasów Smitha, Ricarda i Milla szermowała w obronie swych interesów argumentami teoretycznymi, zaczęła się odsuwać, a nawet więcej — niedowierzać nowo lansowanym teoriom neoklasycznym. Dopiero Keynes przerzucił nowe mosty między nauką a praktyką.

Przepaść między teorią a praktyką pogłębiały powolne, ale zdecydowane zmiany w warunkach ekonomicznych krajów przemysłowych. Żywot *laissez-fairyzmu* był krótkotrwały. Wolna konkurencja między drobnymi producentami i przedsiębiorcami ustępowała miejsca coraz to większej koncentracji siły ekonomicznej w rękach coraz to mniejszej ilości dużych, finansowo silnych przedsiębiorstw, rozpoczął się proces monopolizacji. Miał on swe źródło m in. w przyczynach technicznych (rozbudowa zakładów produkcyjnych w celu obniżenia kosztów produkcji), finansowych (koncentracja olbrzymich nieraz środków finansowych w rękach jednostek) oraz niekonkurencyjnym charakterze wielu ważnych gałęzi gospodarki (kolej, telefon, elektrownie, gazownie itp.). Ekonomiści *laissez-fairyzmu* nie widzieli, a raczej nie chcieli widzieć tego tak oczywistego procesu ówczesnego życia gospodarczego. Budowane przez nich teorie, oparte na nierealnych przesłankach i założeniach, nie posuwały naprzód nauki o handlu zagranicznym, nie miały i nie mogły mieć związku z rzeczywistością na polu handlu zagranicznego i nie były w stanie wyjaśnić

szeregu palących problemów, które nurtowały życie gospodarcze. Ortodoksyjna teoria handlu zagranicznego w dalszym ciągu ograniczała się do rozwijania i cyzelowania teorii rynku wolnokonkurencyjnego.

Te poważne niedociągnięcia i braki w konstrukcjach myślowych neoklasykowskiej teorii były odczuwane i przez wielu neoklasyków. Zostały one w pełni wykorzystane w licznych kontrargumentach zawartych w marksistowskiej literaturze ekonomicznej. Od tego czasu datują się próby zbliżenia teorii handlu zagranicznego do rzeczywistych procesów i tendencji występujących w dziedzinie międzynarodowego obrotu towarowego. Od teorii wymaga się naukowej podbudowy polityki gospodarczej.

Z kolei zastanowimy się nad przyczynami tego, że teoria klasyczna nie wywarła większego wpływu na praktykę życia gospodarczego, dlaczego polityka handlu zagranicznego odwracała się na całym świecie (po pewnym czasie nawet w jej ojczyźnie Anglii) od jej wskazań i zaleceń?

Na początku należy zaznaczyć, że właściwie jedynie Anglia, w dobrze zrozumiałym interesie własnym, będąc wówczas (XIX w.) krajem najbardziej zaawansowanym w rozwoju przemysłowym, stosowała politykę wolnego handlu. Od momentu zwrotu Bismarckowskiej polityki pod koniec lat siedemdziesiątych XIX w. rozwój polityki handlu zagranicznego na świecie poszedł w odwrotnym kierunku. Najpierw zwrot ku protekcjonizmowi zaznaczył się w dziedzinie przemysłu: teorie Lista i Careye dawały doskonałą okazję dla wywierania presji na sfery rządzące przez zainteresowane grupy przemysłowców. Pod koniec XIX w. fala protekcjonizmu objęła również rolnictwo. Poszczególne rządy w Europie zaczęły się prześcigać w ustanawianiu barier celnych przeciwko importowi tanich zbóż z zagranicy. Poglądy Wagnera, dotyczące utrzymania odpowiedniej równowagi w gospodarce narodowej między przemysłem i rolnictwem, uważane były za naukowe uzasadnienie powszechnie już występujących tendencji protekcjonistycznych. W ostatnich dwudziestu latach przed pierwszą wojną światową tendencje te tak wzrosły w siłę, że te czy inne posunięcia w dziedzinie polityki handlu zagranicznego (zwłaszcza środki przedsięwzięte do zdobycia czy utrzymania się na rynkach światowych) wywierały bezpośredni i często decydujący wpływ na kształtowanie polityki zagranicznej mocarstw europejskich, doprowadzając w końcu do wybuchu pierwszej wojny światowej. Tryumfująca od tego czasu na całym świecie

polityka protekcjonistyczna świadczy dobitnie o załamaniu się wpływów klasycznej i neoklasycznej teorii kosztów komparatywnych na losy polityki handlu zagranicznego.

W kapitalistycznej nauce handlu zagranicznego wysuwa się zresztą ostatnio coraz częściej¹⁵ na plan pierwszy, w miejsce teorii kosztów komparatywnych, doktrynę „produkcyjności” oraz „ujścia dla nadwyżek produkcyjnych” (tzw. *vent for surplus theory*) — obie opracowane przez A. Smitha. Podkreśla się, że doktryna produkcyjności różni się od doktryny kosztów komparatywnych w interpretacji „specjalizacji” w dziedzinie handlu zagranicznego: a) W ujęciu teorii kosztów komparatywnych „specjalizacja” kraju uczestniczącego w wymianie międzynarodowej rozumiana jest jako ruch uwarunkowany elementami natury statycznej (konkretna wielkość zasobów produkcyjnych oraz konkretny poziom techniki). Doktryna produkcyjności natomiast pojmuje handel zagraniczny jako siłę dynamiczną, która przez poszerzenie granic rynku i pogłębienie podziału pracy, przyczynia się do podnoszenia kwalifikacji robotników, prowadzi do ulepszeń technicznych oraz przyspiesza rozwój ekonomiczny krajów uczestniczących w międzynarodowym obrocie towarowym¹⁶. b) W teorii kosztów komparatywnych „specjalizacja” rozumiana jako możliwie najlepszy podział zasobów produkcyjnych (w skali międzynarodowej) jest procesem łatwo przystosowującym się do nowych sytuacji, jest procesem elastycznym. Specjalizacja u Smitha jest zjawiskiem bardziej skomplikowanym, wymagającym dłuższego okresu przystosowania i dopasowania profilu produkcyjnego kraju do nowych wymagań eksportu i w konsekwencji jest procesem mało elastycznym. Oznacza to, że w rozumieniu doktryny „produkcyjności” kraj specjalizujący się dla rynku eksportowego jest bardziej uczulony na zmiany zachodzące w stosunku cen eksportowych do cen importowych (*terms of trade*) aniżeli dopuszcza to doktryna kosztów komparatywnych.

Z kolei doktryna „ujścia dla nadwyżek produkcyjnych” zakłada, że kraj, który włącza się do międzynarodowego obrotu towarowego dysponuje nie w pełni wykorzystanym potencjałem produkcyjnym. Do zadań handlu zagranicznego należy zatem nie tyle możliwie najlepszy podział zasobów produkcyjnych (jako pewnej ściśle określo-

¹⁵ Por. H. Myint, *op. cit.*, s. 317—337.

¹⁶ A. Young, *Increasing Returns and Economic Progress*, „The Economic Journal” 1928, s. 527—542.

nej, zamkniętej wielkości), ile kreowanie odpowiedniego popytu na wolne jeszcze zasoby produkcyjne, które w konsekwencji w przypadku niewystępowania handlu zagranicznego pozostawałyby niewykorzystane. Wpływa z tego wniosek, że produkcja eksportowa może wzrastać, bez konieczności uszczuplania produkcji przeznaczonej na konsumpcję wewnętrzną.