# Mit wolnego handlu i paradoks Bairocha w ujęciu historycznym


**AUTOR**

Fundacja Dobre Państwo



## STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi głęboką analizę historyczno-ekonomiczną tzw. paradoksu Bairocha, który rzuca wyzwanie tradycyjnemu postrzeganiu wolnego handlu. Autor przygląda się XIX-wiecznej Europie jako laboratorium gospodarczemu, w którym okresy wysokich taryf celnych paradoksalnie korelowały z najszybszym tempem wzrostu PKB i ekspansją handlową. Tekst szczegółowo omawia wpływ rewolucji transportowej, kryzysu agrarnego oraz różnorodne strategie państw – od brytyjskiej hegemonii po modele rozwojowe Danii i Belgii. Całość wieńczy refleksja nad współczesnym nowym produktywizmem i suwerennością ekonomiczną w kontekście historycznych doświadczeń z protekcjonizmem.

This article provides an in-depth historical and economic analysis of the so-called Bairoch paradox, which challenges traditional understandings of free trade. The author examines 19th-century Europe as an economic laboratory, where periods of high tariffs paradoxically correlated with the fastest GDP growth rates and trade expansion. The text details the impact of the transportation revolution, the agrarian crisis, and diverse state strategies—from British hegemony to the development models of Denmark and Belgium. The work concludes with a reflection on contemporary new productivism and economic sovereignty in the context of historical experiences with protectionism.


Artykuł podważa powszechne przekonanie o jednoznacznie pozytywnym wpływie wolnego handlu na wzrost gospodarczy, analizując XIX-wieczne dane europejskie. Wbrew podręcznikowym modelom, okresy protekcjonizmu często korelowały z szybszym rozwojem i ekspansją handlu, podczas gdy liberalizacja nierzadko prowadziła do stagnacji. Autor, opierając się na analizach Paula Bairocha, argumentuje, że kluczem jest kontekst historyczny i strukturalne różnice między gospodarkami. Wolny handel,

narzucony przez uprzemysłowionego hegemona, może utrwalać przewagę centrum nad peryferiami, zwłaszcza gdy gospodarka opiera się na rolnictwie. Protekcjonizm jawi się wówczas jako narzędzie stabilizacji dochodów i popytu wewnętrznego. Artykuł analizuje strategie małych krajów europejskich, wskazując, że sukces zależał od zdolności do aktywnej transformacji bazy produkcyjnej, a nie biernego dostosowywania się do globalnego porządku. Współczesna polityka celna USA jest interpretowana jako defensywny merkantylizm, przygotowujący kraj na scenariusz częściowej autarkii w obliczu konfliktu z Chinami. Analiza ta zmusza do ponownego przemyślenia roli państwa i celów polityki gospodarczej.

**SŁOWA KLUCZOWE**

paradoks Bairocha | protekcjonizm | wolny handel | teoria kosztów komparatywnych | traktat Cobdena–Chevaliera | klauzula najwyższego uprzywilejowania | kryzys agrarny | industrializacja | efekt domina | strategia konkurencyjna | strategia komplementarna | eksport kapitału | hipoteza taryfowo-wzrostowa | nowy produktywizm | hegemon przemysłowy

## Paradoks Bairocha: protekcjonizm stymuluje wzrost

Gdyby potraktować XIX-wieczną Europę jako wielkie laboratorium historii gospodarczej, to spór o wolny handel i protekcjonizm okazałby się eksperymentem o skutkach tak drastycznych, że do dziś zakłócają spokojny sen wyznawców prostych modeli podręcznikowych. Paul Bairoch, analizując dane produkcyjne, handlowe i demograficzne, sformułował tezę, która dla ekonomisty wychowanego na Ricardzie brzmi jak herezja. Okazało się bowiem, że protekcjonizm zbiegał się z wysokim wzrostem i ekspansją handlu, podczas gdy fazy liberalizmu handlowego współwystępowały ze stagnacją produkcji i osłabieniem dynamiki obrotów zagranicznych.

Nie jest to jednak tylko estetyczna łamigłówka dla miłośników paradoksów, lecz rzetelna próba rekonstrukcji faktycznych zależności między polityką celną a ścieżkami rozwoju gospodarek europejskich. Zasadniczy problem nie polega tu na kwestionowaniu korzyści płynących z podziału pracy. Chodzi raczej o rozpoznanie warunków, w których mechanizm specjalizacji przestaje działać jako neutralny automat efektywności, a staje się narzędziem utrwalania przewagi uprzemysłowionego centrum nad rolniczymi peryferiami.

W tym sensie Bairoch nie tyle obalił klasyczną teorię handlu, ile wykazał, że została ona wypreparowana z historycznego i strukturalnego kontekstu. Teoria kosztów komparatywnych, czyli fundament myślenia o wolnym handlu, wyjaśnia, co dzieje się, gdy dwa kraje wymieniają dobra przy danych technologiach i pełnym zatrudnieniu. Nie mówi jednak nic o sytuacji, gdy jeden z nich jest przemysłowym hegemonem, drugi zaś wciąż społeczeństwem agrarnym, a oba zostają wrzucone na jeden rynek przy gwałtownym spadku kosztów transportu. XIX wiek odpowiada na to pytanie w sposób bezceremonialny.

## XIX wiek: wielki eksperyment taryfowy Europy

Aby pojąć istotę paradoksu Bairocha, musimy najpierw odtworzyć mapę myślową XIX-wiecznego świata. Europa w latach 1815–1914 przechodzi tektoniczne przesunięcie od gospodarki opartej na tradycji do industrialnej, od zamkniętych struktur lokalnych do globalnego systemu powiązań. Rewolucja transportowa sprawia, że koszty frachtu oceanicznego kurczą się wielokrotnie, kolej niczym system nerwowy łączy wnętrza kontynentów z portami, a tanie zboże z amerykańskich prerii i argentyńskiej pampy staje się realnym konkurentem dla europejskich plonów, mimo tysięcy kilometrów dystansu.

Równolegle zmienia się sama architektura handlu. Po długiej fazie protekcjonizmu, która nastąpiła po napoleońskiej burzy – gdy Wielka Brytania chroniła swoje rolnictwo osławionymi ustawami zbożowymi, a kontynent osłaniał raczkujący przemysł – następuje jednostronny zwrot Londynu ku liberalizmowi. Zniesienie ceł na zboże i aktów nawigacyjnych otwiera Brytanii drogę do roli globalnego promotora wolnego handlu. Kilkanaście lat później Napoleon III, kierując się złożoną kalkulacją polityczną i gospodarczą, podpisuje z nią przełomowy traktat Cobdena–Chevaliera. Uruchamia on kaskadę umów opartych na klauzuli najwyższego uprzywilejowania, czyli zasadzie automatycznego rozszerzania wszelkich ulg celnych na wszystkich partnerów, która w krótkim czasie oplata niemal cały kontynent siecią niskich taryf.

To właśnie ten krótki okres, lata 1860–1879, Bairoch identyfikuje jako jedyną w całym stuleciu fazę autentycznego liberalizmu handlowego w Europie. I to właśnie z nią zbiega się osobliwe spowolnienie wzrostu produktu na mieszkańca w krajach kontynentalnych. Tempo spada do około 0,7% rocznie, a więc jest niemal o połowę niższe niż w poprzedzających i następujących po tej fazie okresach protekcjonistycznych.

Tak zarysowany kontekst pozwala wziąć w nawias prosty dogmat. O ile w sterylnym modelu dwóch krajów o podobnej strukturze gospodarczej liberalizacja może przynosić obopólne korzyści, o tyle w realnym świecie XIX wieku staje się polityką narzuconą przez hegemona w warunkach

dramatycznej asymetrii siły przemysłowej. To dane, które zakłócają spokojny sen wyznawców prostych modeli podręcznikowych.

## Kryzys rolnictwa hamuje europejską industrializację

W sercu argumentacji Bairocha leży rolnictwo, potraktowane nie jako zacofany relikt, lecz jako główny silnik popytowy gospodarki. W drugiej połowie XIX wieku na kontynencie europejskim od połowy do dwóch trzecich siły roboczej wciąż uprawiało ziemię. Oznacza to, że wieś była nie tylko spiżarnią narodu, ale przede wszystkim największym rynkiem zbytu dla rodzącego się przemysłu. W tak skonstruowanym systemie każda zmiana w relacji cen między pługiem a bochenkiem chleba wywoływała efekt domina, którego wstrząsy odczuwała cała gospodarka.

Ta delikatna równowaga została zburzona przez potop taniego zboża z Nowego Świata. Była to burza doskonała: mechanizacja upraw i kolonizacja bezkresnych, żyznych prerii zbiegły się w czasie z liberalizacją ceł i rewolucyjnym spadkiem kosztów transportu. To, co dla brytyjskiego robotnika było błogosławieństwem w postaci tańszego chleba, dla francuskiego czy niemieckiego rolnika stało się klątwą bankructwa. Szacunki Bairocha są bezlitosne – realne dochody rolników na Wyspach spadły w latach 70. i 80. o ponad jedną trzecią, a na kontynencie obserwowano zjawiska o podobnej skali.

Gdy większość społeczeństwa w tak krótkim czasie traci znaczną część siły nabywczej, efekt dla przemysłu jest jak nagłe odcięcie tlenu. Bairoch dowodzi, że we Francji od sześćdziesięciu do ponad siedemdziesięciu procent spowolnienia industrializacji można bezpośrednio powiązać z zapaścią dochodów na wsi. Kiedy z chłopskiej sakiewki znika gotówka, ustają zakupy narzędzi, tkanin i wszelkich dóbr konsumpcyjnych produkowanych w miastach. Przemysłowa machina nie zwalnia z braku technologicznego paliwa, lecz z prozaicznego braku klienta.

W tym świetle protekcjonizm agrarny końca stulecia, w liberalnej publicystyce często przedstawiany jako wsteczny odruch ziemiańskiej arystokracji, jawi się jako racjonalna próba zatrzymania destrukcyjnej spirali. Cła zbożowe, wprowadzane kolejno przez Niemcy, Włochy i Francję, nie były jedynie mechanizmem transferu bogactwa do kieszeni posiadaczy ziemskich. Były przede wszystkim narzędziem stabilizacji dochodów ogromnej części społeczeństwa, a co za tym idzie – instrumentem podtrzymania popytu na dobra przemysłowe. Industrializacja, która w teorii miała być dzieckiem wolnego handlu, w praktyce wymagała ochrony zarówno fabryk, jak i pól.

# Małe kraje: specjalizacja niszowa vs. protekcjonizm

Małe kraje europejskie stanowią naturalne laboratorium do badania strategii rozwojowych; ich własne rynki są bowiem zbyt wąskie, by mogły udźwignąć wzrost gospodarczy bez otwarcia na świat. W tej sytuacji, jak precyzyjnie rekonstruuje Paul Bairoch, stają one na rozdrożu, mając do wyboru dwie fundamentalnie odmienne ścieżki. Pierwsza z nich, którą można określić mianem komplementarnej, polega na cichej akceptacji globalnego porządku, w którym Wielka Brytania odgrywa rolę fabryki świata. Małe kraje stają się wówczas jej spichlerzem i kopalnią, eksportując zboże, mięso czy surowce, a w zamian importując tanie towary przemysłowe. W takim układzie liberalizacja handlu jest nie tyle wyborem, co logiczną koniecznością – granice pozostają otwarte, cła niskie, a cała struktura gospodarki dopasowuje się do potrzeb hegemonicznego partnera.

Druga strategia, konkurencyjna, to świadoma próba zerwania z tym modelem i podjęcia rywalizacji z przemysłowym centrum. Wymaga to jednak zupełnie innego instrumentarium, zarówno w polityce celnej, jak i w konstrukcji instytucji. Zamiast dostarczać dobra pierwotne w zamian za gotowe wyroby, kraj inwestuje we własny przemysł, modernizuje się technologicznie i szuka dla siebie nisz na rynkach światowych. Niezbędne stają się przy tym bariery ochronne, które niczym inkubator osłaniają młode gałęzie produkcji przed miażdżącą presją cenową brytyjskich fabryk. To wybór między byciem trybikiem w cudzej maszynie a budową własnej.

Bairoch pokazuje, że pierwszą drogą podążyły między innymi Dania, Portugalia, Norwegia i Finlandia. Do obozu konkurencyjnego zalicza z kolei Belgię, Szwajcarię oraz – po początkowej fazie komplementarnej – Szwecję. Różnica w rezultatach jest uderzająca. W kluczowym półwieczu przed I wojną światową tempo wzrostu produktu na mieszkańca w krajach konkurencyjnych było o ponad połowę wyższe. To, co około roku 1860 było ledwie kilkudziesięciodolarową przewagą na mieszkańca, na początku XX wieku zamieniło się w gospodarczą przepaść sięgającą setek dolarów.

W ramach tej typologii szczególnie pouczający jest kontrast między Danią a Portugalią. Oba kraje startują z pozycji komplementarnej, zaopatrując rynek brytyjski w żywność. Dania dokonuje jednak głębokiej transformacji wewnętrznej: wykorzystuje tani import zbóż do budowy wysoce produktywnego rolnictwa, które specjalizuje się w przetworzonych, droższych produktach mlecznych i mięsnych. Tworzy w ten sposób zaawansowany kompleks agroprzemysłowy. Portugalia, pozbawiona podobnej woli rekonfiguracji, pozostaje na peryferiach, utrwalając strukturę opartą na rolnictwie o niskiej wydajności i znikomym potencjale do akumulacji kapitału.

W tym właśnie punkcie widzimy, że formalne kategorie otwartości czy zamknięcia granic nie wystarczają do zrozumienia trajektorii rozwoju. Kluczowe okazuje się pytanie, czy kraj pozostaje biernym dostawcą surowców, czy też potrafi aktywnie przekształcić swoją bazę produkcyjną, by

zmienić swoją pozycję w międzynarodowym podziale pracy. Takie przykłady skutecznie zakłócają spokojny sen wyznawców prostych modeli podręcznikowych.

## Wolny handel kończy brytyjską hegemonię przemysłową

Historia Wielkiej Brytanii to klasyczna opowieść o tym, jak recepta na sukces staje się przepisem na kłopoty. Imperium jest tu nie tylko pierwszym laboratorium liberalizmu, lecz także studium przypadku strategii, która, skuteczna na jednym etapie rozwoju, na kolejnym zamienia się w obciążenie. To historia o tym, jak narzędzie dominacji staje się narzędziem jej erozji.

W pierwszej połowie XIX wieku Londyn nie bawi się w subtelności i stosuje twardy protekcjonizm. Słynne ustawy zbożowe (Corn Laws) chronią interesy właścicieli ziemskich, odcinając rynek od tańszej żywności z importu. Równolegle, za tą osłoną, postępuje gwałtowna industrializacja, napędzana technologiczną przewagą w przemyśle tekstylnym, metalurgii i transporcie. Około roku 1860 Wielka Brytania odpowiada za lwią część światowej produkcji przemysłowej, dysponuje flotą handlową, z którą nikt nie może się równać, i akumuluje kapitał, który wkrótce uczyni z niej bankiera świata.

Zniesienie ustaw zbożowych i aktów nawigacyjnych nie jest przypadkiem, lecz triumfem nowej koalicji – przemysłowców i miejskich liberałów – nad starym porządkiem agrarnym. W fazie, która następuje tuż po tej regulacyjnej rewolucji, obserwujemy spektakularny wzrost brytyjskiego eksportu i wyraźne przyspieszenie gospodarcze. W tym momencie historia zdaje się pisać podręcznik do ekonomii według Davida Ricarda. Uprzemysłowiony hegemon otwiera się na świat, zalewa go swoimi produktami, w zamian importując surowce i żywność, a wszystko to przy niemal całkowitym braku konkurencji w nowoczesnych gałęziach przemysłu.

Problem w tym, że reszta świata nie zamierzała biernie przyglądać się brytyjskiemu spektaklowi. Kontynent, a zwłaszcza Niemcy, Stany Zjednoczone i Francja, pod osłoną własnego protekcjonizmu zaczyna nadrabiać dystans. Kombinacja ceł ochronnych, świadomej polityki przemysłowej i mobilizacji kapitału wewnętrznego pozwala im wejść na poziom technologiczny dotąd zarezerwowany dla Brytyjczyków. W tym nowym układzie sił jednostronne trzymanie się wolnego handlu wystawia brytyjskie rolnictwo i przemysł na ciosy bez żadnej tarczy. Szczególnie dotkliwy jest kryzys agrarny: brytyjska wieś, choć wydajniejsza od kontynentalnej, nie wytrzymuje konkurencji taniego zboża zza oceanu, a dochody rolników dramatycznie spadają.

Jednocześnie imperium staje się gigantycznym eksporterem kapitału. Zamiast inwestować w modernizację własnych fabryk, znaczną część krajowych oszczędności lokuje za granicą – od kolei w Ameryce Południowej po kopalnie w koloniach. Jak wskazują ekonomiści tacy jak Douglas Irwin, to właśnie ten drenaż kapitału mógł spowolnić modernizację brytyjskiego przemysłu, który pod koniec stulecia zaczyna technologicznie ustępować amerykańskiemu i niemieckiemu.

W rezultacie dogmatyczny liberalizm staje się elementem autodestrukcyjnej spirali. Kraj, który jako pierwszy użył wolnego handlu do zmaksymalizowania swojej przewagi, nie potrafi dostrzec, że reguły gry uległy zmianie. Mechanizm specjalizacji przestaje działać jako neutralny automat efektywności; w zmienionych warunkach staje się narzędziem podkopywania własnej dominacji.

## Ekonometria potwierdza korelację ceł ze wzrostem PKB

Paradoks Bairocha, określany niekiedy hipotezą taryfowo-wzrostową, sprowokował lawinę badań weryfikujących jego zasadność. Prace historyków gospodarki, takich jak Kevin O'Rourke czy Antonio Tena Junguito, dowodzą, że pozytywna korelacja między wysokością ceł a tempem wzrostu w drugiej połowie XIX wieku nie jest statystyczną iluzją. To zjawisko realne, choć jego natężenie wyraźnie różniło się w zależności od kraju i gałęzi przemysłu.

Jednakże Douglas Irwin studzi ten zapał, proponując znacznie ostrożniejszą interpretację. Zwraca on uwagę, że część gospodarek wysokocłowych, jak Kanada czy Argentyna, swój dynamiczny rozwój zawdzięczała nie tyle protekcjonizmowi, ile potężnemu napływowi kapitału i ekspansji eksportu surowców – od zboża po mięso. Z tej perspektywy wysokie cła mogły być jedynie symptomem pomyślnej transformacji gospodarczej, a nie jej bezpośrednią przyczyną.

Nowsze analizy, badające związki handlu i wzrostu w długim horyzoncie czasowym, potwierdzają, że wpływ liberalizacji nie jest jednokierunkowo pozytywny. Jego skuteczność jest silnie warunkowana przez strukturę gospodarki i jakość instytucji państwowych. W wielu modelach empirycznych handel sprzyja wzrostowi, ale tylko wtedy, gdy idzie w parze z inwestycjami w kapitał ludzki, innowacje oraz przemyślaną politykę redystrybucyjną. Takie wnioski skutecznie zakłócają spokojny sen wyznawców prostych modeli podręcznikowych.

Równolegle Dani Rodrik i inni krytycy hiperglobalizacji podkreślają, że pod koniec XX wieku klasyczny liberalizm handlowy przekształcił się w reżim, w którym dogmatyczna otwartość rynków zaczęła podważać demokratyczną kontrolę nad polityką gospodarczą. Rodrik przypomina o żelaznej zasadzie ekonomii: to nauka o kompromisach, a nie o bezwarunkowej maksymalizacji jednego wskaźnika. Pogoń za coraz głębszą integracją handlową i finansową odbywała się bowiem kosztem

wspólnot lokalnych oraz zdolności państw do prowadzenia suwerennej polityki przemysłowej i społecznej.

W tym współczesnym świetle Bairoch przestaje być postrzegany jako naukowiec ekscentryk. Zaczyna jawić się raczej jako prekursor nurtu, który dziś określa się mianem nowego produktywizmu. To podejście uznaje, że celem polityki gospodarczej nie jest abstrakcyjne zwiększanie wolumenu handlu, lecz świadome budowanie struktur produkcyjnych, zdolnych do generowania godziwych miejsc pracy, innowacyjnej bazy przemysłowej i strategicznej odporności na globalne wstrząsy.

## Absurdy celne: korporacje walczą o własne koszty

Aby nadać realny kształt akademickim sporom o ochronę celną, porzućmy na chwilę czystą teorię na rzecz krótkiej sceny rodzajowej. Wyobraźmy sobie dyskretną rozmowę ministra gospodarki niewielkiego, lecz wysoko rozwiniętego kraju z dyrektorem finansowym globalnego koncernu. Minister sonduje, czy korporacja poparłaby podniesienie ceł na importowane urządzenia, oferując w zamian pakiet preferencji podatkowych i stabilne otoczenie regulacyjne.

Dyrektor, z namysłem, odpowiada, że jego firma zasadniczo jest gorącym zwolennikiem wolnego handlu. Niemniej w tym konkretnym przypadku z radością wesprze umiarkowany protekcjonizm, o ile ten skutecznie ochroni jego lokalny zakład przed azjatycką konkurencją. Po chwili, z rozbrajającą szczerością, dodaje, że w sąsiednim kraju jego ludzie lobbują za obniżką ceł, ponieważ tamtejsza fabryka jest nastawiona na eksport.

W tym momencie do rozmowy włącza się, w duchu absurdalnego humoru, doradzający rządowi ekonomista. Oznajmia, że spór można rozwiązać z elegancją godną fizyki teoretycznej: wystarczy wprowadzić cło Schrödingera, które jednocześnie jest wysokie i niskie. Dzięki temu pozostaje ono zgodne z każdym modelem, dopóki nikt nie otworzy kontenera na granicy. Minister kiwa głową z aprobatą, dyrektor domaga się szczegółów technicznych, a jedyną osobą na sali, która odczuwa głęboki dyskomfort, jest statystyk odpowiedzialny za bilans handlowy.

Cały absurd tej sceny obnaża fundamentalną prawdę: realna praktyka korporacyjna jest z definicji oportunistyczna. Wielkie przedsiębiorstwo bywa jednocześnie beneficjentem protekcjonizmu i liberalizmu, zależnie od tego, po której stronie granicy akurat stoi jego fabryka. Doktrynalny spór o cła ma zatem sens dla autorów podręczników, lecz dla globalnego biznesu jest jedynie problemem optymalizacji portfela reżimów handlowych.

# Francja i Izrael: dwa modele ochrony rynku krajowego

Jakie echo intuicji Paula Bairocha odnajdziemy we współczesnym świecie? Aby się o tym przekonać, spójrzmy na dwa fascynujące laboratoria gospodarcze: Francję i Izrael. Choć oba państwa są relatywnie niewielkie, ich obecność w globalnym handlu i inwestycjach jest nie do przecenienia, a każde z nich wykształciło wyrazisty model korporacyjny. Ich strategie ekonomiczne stanowią jednak dwie odmienne odpowiedzi na fundamentalne napięcie między pokusą ochrony własnego rynku a koniecznością otwarcia się na świat.

Francja to klasyczny przykład państwa, w którym rolnictwo zachowało symboliczne i polityczne znaczenie, dalece przewyższające jego realny udział w PKB. Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej, której Paryż jest jednym z głównych architektów, stanowi w istocie zinstytucjonalizowaną formę protekcjonizmu agrarnego, żywcem wyjętą z opisywanego przez Bairocha końca XIX wieku. System dotacji, cen interwencyjnych i barier pozataryfowych, a także niekończące się spory o liberalizację handlu na forum WTO, brutalnie demaskują mit o istnieniu w pełni globalnego rynku żywności.

Jednocześnie ta sama francuska gospodarka jest potężnie uprzemysłowiona i zglobalizowana. Koncerny z sektora dóbr luksusowych, energetyki czy lotnictwa operują na wszystkich kontynentach. Ich styl zarządzania, będący produktem tradycji scentralizowanego państwa i elit formowanych w kilku prestiżowych grandes écoles, cechuje się silnie zhierarchizowaną strukturą. Państwo często pozostaje kluczowym akcjonariuszem, a długofalowa strategia korporacji jest nierozerwalnie splątana z interesami politycznymi kraju macierzystego.

Francuskie korporacje, działając na globalnej scenie, tworzą zatem fascynującą hybrydę. Z jednej strony są wehikułem liberalizacji handlu i inwestycji, otwierając nowe rynki. Z drugiej, w chwilach próby, w sporach regulacyjnych czy handlowych, nigdy nie rezygnują z politycznego parasola ochronnego Paryża. Można to odczytać jako współczesne wcielenie bismarckowskiego sojuszu żelaza i żyta: państwo broni interesów rolnictwa na arenie unijnej, a w zamian wielki przemysł otrzymuje dyplomatyczne wsparcie w bezwzględnej globalnej grze.

Izrael podążył zupełnie inną trajektorią. Państwo, które w pierwszych dekadach istnienia szczelnie chroniło swój rynek za pomocą kontroli dewizowej i wysokich ceł, w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych rozpoczęło proces stopniowej liberalizacji. Integracja z rynkami zachodnimi, przypieczętowana preferencyjnymi umowami z EWG i gęstą siecią traktatów o wolnym handlu, stała się faktem.

Kluczowe jest jednak to, że liberalizacja nie była celem samym w sobie, lecz narzędziem w agresywnej strategii budowy gospodarki opartej na wiedzy. Gigantyczne inwestycje w edukację oraz badania i rozwój, połączone z unikalnym transferem kapitału ludzkiego z elitarnej armii i sektora bezpieczeństwa, przekształciły kraj w globalne centrum wysokich technologii. W tym sensie Izrael przypomina dziewiętnastowieczne, zwinne i konkurencyjne państwa, takie jak Szwajcaria czy Belgia. Otwarcie granic nie oznaczało tu bowiem biernego zalewu importem, lecz stworzenie własnych, unikalnych przewag w sektorach o najwyższej wartości dodanej.

Model izraelskich korporacji stanowi lustrzane odbicie francuskiego. Struktury są zazwyczaj płaskie, a styl zarządzania wręcz konfrontacyjny. Kultura organizacyjna nie tylko dopuszcza, ale wręcz premiuje spór, szybkie iteracje i gotowość do radykalnej zmiany całego modelu biznesowego. To, co w kulturze francuskiej uchodziłoby za niedopuszczalny brak szacunku dla hierarchii, w logice Doliny Krzemowej pod Tel Awiwem jest warunkiem sine qua non innowacyjności.

Kontrast między Francją a Izraelem doskonale ilustruje, że jałowy spór między protekcjonizmem a wolnym handlem nie dotyka sedna problemu. Te dwa przypadki zakłócają spokojny sen wyznawców prostych modeli podręcznikowych. W obu gospodarkach mamy bowiem do czynienia z wyrafinowaną, selektywną ochroną. Francja z żelazną konsekwencją broni rolnictwa i wybranych gałęzi przemysłu uznanych za strategiczne. Izrael, choć formalnie otwarty, stosuje rozbudowane instrumenty wspierania badań i rozwoju oraz nieformalną protekcję dla narodowych czempionów z sektorów powiązanych z bezpieczeństwem. Różnica nie tkwi więc w samym akcie ochrony, lecz w jej wektorze: Francja pozostaje zakorzeniona w logice obrony istniejących struktur, podczas gdy Izrael orientuje się na kreowanie nowych gałęzi gospodarki i bezwzględną ekspansję.

## Logika formalna demaskuje sprzeczności polityki celnej

Aby uchwycić istotę sporu wokół Bairocha i jego współczesnych ech, spróbujmy zamknąć go w prostej łamigłówce logicznej. Nie jest to bynajmniej zabawa formą, lecz próba wymuszenia precyzji tam, gdzie królują ogólniki. Wprowadźmy zatem trzy zdania elementarne: niech P oznacza wysoki poziom ceł ochronnych, L – wysoki długookresowy wzrost gospodarczy, a H – dynamiczną ekspansję handlu międzynarodowego. W tym symbolicznym zapisie klasyczny dogmat wolnorynkowy jawi się jako elegancka, symetryczna konstrukcja. Protekcjonizm (P) nieuchronnie prowadzi do braku wzrostu (nie-L) i załamania handlu (nie-H), podczas gdy wolny rynek (brak P) gwarantuje jedno i drugie.

Hipoteza Bairocha dla schyłku XIX wieku stanowi lustrzane odbicie tego dogmatu. Tutaj to właśnie wysokie cła (P) idą w parze ze wzrostem (L) i ożywieniem handlu (H), a ich brak (brak P) – z

gospodarczą anemią (nie-L). Na poziomie opisu historycznego relacje odwracają się więc o 180 stopni, co zakłóca spokojny sen wyznawców prostych modeli podręcznikowych. Zagadka, którą stawia przed nami historia, wygląda następująco. Mamy cztery kraje: kraj A wprowadza cła i notuje prosperity, kraj B utrzymuje liberalizm i pogrąża się w stagnacji, kraj C mimo ceł tkwi w marazmie, a kraj D przy niskich barierach rośnie jak na drożdżach. Jaką minimalną poprawkę należy wprowadzić do naszego modelu, aby wyjaśnić wszystkie cztery przypadki, nie wpadając przy tym w objęcia żadnego z dogmatów?

Rozwiązanie wymaga porzucenia iluzji, że poziom ceł (P) jest samodzielnym reżyserem gospodarczego spektaklu. Jego wpływ jest bowiem modulowany przez co najmniej jeden dodatkowy czynnik – nazwijmy go S – oznaczający strukturalne dopasowanie gospodarki do przyjętej polityki. Niech S oznacza zatem, że struktura kraju, na przykład z dominującym rolnictwem i młodym przemysłem, jest zgodna z warunkami, w których protekcjonizm może stymulować rozwój. Dzięki temu możemy sformułować zależność o rząd wielkości bardziej złożoną. Jeżeli mamy wysokie cła i odpowiednią strukturę (P i S), to otrzymujemy wzrost i ekspansję handlu (L i H). Lecz jeśli przy wysokich cłach struktura jest nieadekwatna (P i brak S), efektem jest stagnacja (brak L).

Taka formuła pozwala zgrabnie wyjaśnić, dlaczego w jednych krajach protekcjonizm okazał się przepustką do rozwoju, a w innych – donikąd. Co więcej, pojawia się w niej logiczne miejsce dla państw, które przy niskich cłach rosną dynamicznie, ponieważ ich specyficzna struktura, instytucje i miejsce w globalnym podziale pracy czynią liberalizm strategią wygrywającą. Ta miniaturowa logiczna rekonstrukcja prowadzi do jednego, fundamentalnego wniosku. Uproszczona konfrontacja protekcjonizmu z wolnym handlem, traktowanych jako uniwersalne, binarne przełączniki, jest logicznie ułomna. Każda sensowna teoria musi wprowadzić trzeci wymiar: strukturalną specyfikę gospodarki i jej pozycję w globalnej hierarchii produkcyjnej.

## Merkantylizm defensywny: nowa doktryna gospodarcza USA

Gdy na współczesną politykę celną USA nałożymy siatkę pojęciową historyka Paula Bairocha, obraz ulega radykalnej zmianie. To, co jawiło się jako chaotyczne „strzelanie cłami” z powodów fiskalnych czy odwetowych, nagle nabiera głębszego sensu. Wyłania się bowiem coś znacznie poważniejszego: projekt defensywnego merkantylizmu hegemona, który zaczyna traktować własny kontynent jako potencjalną wyspę wojenną. Waszyngton z dużym wyprzedzeniem przygotowuje się na scenariusz

częściowej autarkii, czyli samowystarczalności gospodarczej, w razie otwartego konfliktu z Chinami.

Klucz do zrozumienia tej strategii leży w dekonstrukcji liberalnego dogmatu, której dokonał Bairoch. Pokazał on, że w XIX-wiecznej Europie wolny handel nie był żadnym neutralnym „środowiskiem naturalnym" dla wzrostu, lecz specyficznym narzędziem ówczesnego lidera – Wielkiej Brytanii. Liberalizacja opłacała się Londynowi tak długo, jak długo jego przewaga przemysłowa pozostawała przytłaczająca. Dla krajów próbujących nadrobić dystans optymalna okazywała się jednak strategia protekcjonistyczna, pozwalająca w spokoju budować własną bazę przemysłową i chronić wewnętrzny popyt.

Dwa elementy tej historycznej diagnozy rezonują dziś z niezwykłą siłą. Po pierwsze, fundamentalna intuicja Bairocha, że to handel jest pochodną wzrostu, a nie jego przyczyną – silna gospodarka wewnętrzna generuje obroty z zagranicą, a nie odwrotnie. Po drugie, jego koncepcja „merkantylizmu defensywnego", czyli protekcjonizmu, który nie służy imperialnej ekspansji, lecz ochronie własnych zdolności rozwojowych w obliczu zewnętrznej presji. W tym ujęciu współczesna polityka celna USA przestaje być zbiorem przypadkowych decyzji. Staje się spóźnionym, lecz konsekwentnym zwrotem hegemona od wiary w wolnorynkowe dogmaty ku twardej logice zabezpieczania zdolności do długotrwałej konfrontacji.

## CHIPS i IRA: fundamenty suwerenności technologicznej

Na pierwszy rzut oka amerykańska polityka celna wydaje się łagodna. Formalnie średnia ważona stawka dla całego importu w 2023 roku to zaledwie 1,4%, co uspokaja zwolenników wolnego handlu. To jednak statystyczna iluzja. Tam, gdzie gra toczy się o rynki przyszłości, bezpieczeństwo i technologiczną dominację, taryfy są już dziś drakońskie. Ten spektakl pozornej otwartości skrywa architekturę quasi-autarkiczną, budowaną z precyzją i bez sentymentów.

Wszystko zaczęło się w latach 2018–2020 od szerokich ceł na podstawie Sekcji 301 na towary z Chin oraz ceł „bezpieczeństwa narodowego" na podstawie Sekcji 232 na stal i aluminium. Administracja Bidena nie tylko ich nie zniosła, ale w 2024 roku podbiła stawkę, podnosząc taryfy na strategiczne produkty: cła na chińskie samochody elektryczne sięgnęły 100%, a wysokie bariery objęły baterie litowo-jonowe, panele słoneczne i kluczowe półprzewodniki. Wizja drugiej kadencji Donalda Trumpa dokłada do tego chirurgicznego uderzenia potężny cios obuchem: 10-procentową stawkę na szeroki koszyk importu i jeszcze wyższe taryfy na całość importu z Chin. Według szacunków Biura Przedstawiciela Handlowego USA (USTR) podnosi to przeciętną taryfę na chińskie produkty do poziomu kilkudziesięciu procent.

Jednocześnie Ameryka wdraża instrumenty, które w optyce Paula Bairocha są funkcjonalnymi ekwiwalentami ceł: masywne, kierunkowe subsydia. Ustawa CHIPS and Science Act to około 52,7 mld dolarów bezpośrednich zachęt dla krajowej produkcji półprzewodników. Ustawa Inflation Reduction Act to – według konserwatywnych szacunków – ponad 369 mld dolarów ulg podatkowych i dotacji na zieloną energię i produkcję niskoemisyjną. To podręcznikowy przykład „protekcjonizmu od strony popytu". Rząd nie tyle zamyka granice, ile kalibruje na nowo całą maszynę bodźców, aby produkcja krytycznych dóbr opłacała się właśnie na terytorium USA.

Do tego dochodzi szczelny reżim kontroli eksportu i inwestycji. Amerykańskie restrykcje na sprzedaż zaawansowanych układów scalonych i sprzętu litograficznego do Chin, wprowadzane od 2022 roku, są wprost formułowane jako polityka „małego podwórka otoczonego wysokim płotem" w obszarze technologii podwójnego zastosowania. To Bairoch w wersji 2.0: zamiast chronić raczkujący przemysł tekstylny, Waszyngton chroni swoją dominację na najwyższych piętrach globalnego łańcucha wartości.

Tłumaczenie tej wolty prostym „szukaniem pieniędzy do budżetu" jest statystycznie absurdalne. Jeszcze przed pandemią, już po pierwszej fali ceł Trumpa, wpływy z taryf wynosiły kilkadziesiąt miliardów dolarów rocznie. W skali federalnych dochodów rzędu 4,5–5 bilionów dolarów stanowiło to ledwie 1–2%. Nawet przy gwałtownym wzroście stawek to w wciąż instrument budżetowo peryferyjny. Co więcej, te dodatkowe wpływy są w dużej mierze pochłaniane przez inne elementy tej samej strategii: subsydia z ustaw CHIPS i IRA czy wyższe wydatki obronne. Gdy Kongresowe Biuro Budżetowe szacuje, że rozszerzenie ceł przyniesie kilkaset miliardów dolarów przez dekadę, mówimy o ułamku tego, co pochłoną same zachęty przemysłowe. Z perspektywy fiskalnej cła są więc co najwyżej pobocznym źród

## Autarkia militarna: USA odcinają łańcuchy dostaw

Tu wyłania się kluczowe pytanie: czy cała ta gra nie jest w istocie przygotowaniem do scenariusza „wyspiarskiej fortecy", w którym kontynentalne USA stają się odciętym od świata blokiem, zmuszonym do funkcjonowania przy drastycznie ograniczonym imporcie? Spójrzmy na nagie liczby, bo to one demaskują mity. Stopień otwartości handlowej Stanów Zjednoczonych, liczony jako suma eksportu i importu w relacji do PKB, oscyluje wokół 25%. To niewiele, zwłaszcza w porównaniu z gospodarkami europejskimi, gdzie wskaźnik ten sięga 70–100%. Już sam ten fakt pokazuje, że amerykańska gospodarka jest strukturalnie znacznie mniej uzależniona od globalnych przepływów niż Unia Europejska czy Azja Wschodnia.

Na froncie energetycznym Ameryka od 2019 roku jest eksporterem netto, co zawdzięcza rewolucji łupkowej i dynamicznemu rozwojowi eksportu LNG. W scenariuszu zerwania globalnych łańcuchów dostaw Stany Zjednoczone nie znalazłyby się więc w sytuacji Europy z lat 70., rozpaczliwie poszukującej ropy. Raczej weszłyby w stan quasi-autarkii, zdolne do przetrwania bez natychmiastowego załamania systemu. Podobnie jest z żywnością – kraj pozostaje jednym z największych globalnych eksporterów rolnych. Chociaż chwilowe wahania kursu dolara mogą powodować epizodyczne deficyty, strukturalnie USA są w stanie bez problemu wyżywić własną populację.

Prawdziwą piętą achillesową pozostaje jednak przemysł przetwórczy. Choć w wartościach bezwzględnych amerykański sektor wytwórczy wciąż jest drugim co do wielkości na świecie, to stanowi zaledwie 10% PKB i zatrudnienia. Co gorsza, jego uzależnienie od importowanych komponentów – zwłaszcza z Chin – jest gigantyczne. W 2024 roku około 13% całego amerykańskiego importu pochodziło z Państwa Środka, a w kluczowych kategoriach, takich jak elektronika, baterie czy chemikalia, udział ten był dramatycznie wyższy. To jest właśnie strukturalna słabość, która spędza sen z powiek strategom w Waszyngtonie.

Obraz staje się jednak znacznie ciekawszy, gdy nałożymy na niego dane o reshoringu, czyli procesie przenoszenia produkcji z powrotem do kraju. To nie jest już marginalne zjawisko. Według Reshoring Initiative, w ostatnich latach ogłoszono projekty mogące stworzyć setki tysięcy miejsc pracy rocznie. Inwestycje w fabryki półprzewodników, akumulatorów i sprzętu energetycznego dosłownie eksplodowały po wejściu w życie ustaw CHIPS i IRA. Mamy więc do czynienia z usystematyzowaną próbą zbudowania „przemysłowego rdzenia", zdolnego do funkcjonowania nawet po odcięciu od azjatyckich komponentów.

Patrząc z perspektywy historycznej, jaką proponował Paul Bairoch, obserwujemy fascynujący zwrot. Hegemon, który przez dekady używał wolnego handlu do cementowania swojej globalnej dominacji, przechodzi do fazy defensywnego merkantylizmu. Celem nie jest już maksymalizacja obrotów handlowych, lecz budowa odporności na wypadek katastrofalnego szoku geopolitycznego. To projekt, w którym przetrwanie staje się ważniejsze od zysku.

## Powrót protekcjonizmu podnosi koszty globalnej produkcji

Autarkiczne bezpieczeństwo nigdy nie jest darmowe. Paul Bairoch, historyk gospodarczy, wykazał, że protekcjonizm w XIX wieku działał jak hamulec dla lidera – Wielkiej Brytanii – gdy jej otoczenie

zamykało rynki, ale jednocześnie był akceleratorem dla goniącego go kontynentu. Sytuacja Stanów Zjednoczonych jest dziś znacznie bardziej złożona, bo odgrywają one podwójną rolę: globalnego hegemona i jednocześnie „kraju goniącego" Chiny w strategicznych sektorach, takich jak baterie czy zielone technologie. To paradoks, który zakłóca spokojny sen wyznawców prostych modeli podręcznikowych.

Cenę tę widać już w twardych danych. Amerykański przemysł odczuwa koszt ceł w postaci rosnących cen importowanych surowców i komponentów. Badania ISM i dane Rezerwy Federalnej nie pozostawiają złudzeń: produkcja przemysłowa rośnie wolniej, a niektóre jej gałęzie tkwią w permanentnej kontrakcji. Jak donosi Reuters, w 2024 roku sektor wytwórczy, odpowiadający za około 10% gospodarki, kurczy się piąty miesiąc z rzędu, a sami przedsiębiorcy wskazują cła jako główny czynnik presji kosztowej. Z perspektywy konsumenta rachunek jest jeszcze prostszy: wyższe ceny dóbr trwałego użytku, mniejszy wybór na półkach i narastająca „inflacja towarowa", która nie ustępuje nawet w obliczu cyklicznego spowolnienia.

W logice Bairocha jest to jednak świadoma transakcja. Stany Zjednoczone dobrowolnie rezygnują z części korzyści skali i przewag kosztowych, jakie daje globalny podział pracy. Celem nie jest maksymalizacja PKB per capita tu i teraz, lecz wzmocnienie wewnętrznej bazy popytu i podaży w obrębie własnej strefy wpływów. To projekt obliczony nie na wzrost, lecz na przetrwanie w scenariuszu ekstremalnym.

Czy jednak klasa polityczna faktycznie traktuje scenariusz wojenny jako realne zagrożenie? W oficjalnych dokumentach strategicznych słowo „wojna" pada rzadko. Zamiast niego dominuje język „konkurencji wielkich mocarstw", „de-riskingu" i „odporności łańcuchów dostaw", który stał się już stałym, ponadpartyjnym elementem narracji. Od Narodowej Strategii Bezpieczeństwa, przez wystąpienia sekretarzy skarbu i handlu, po raporty waszyngtońskich think tanków – wszystkie te źródła zakładają, że konflikt z Chinami może przybrać formę długotrwałej konfrontacji, w której siła gospodarcza będzie równie kluczowa co potencjał militarny.

Do języka strategii dochodzi bowiem twarda lekcja praktyki. Pierwszą była pandemia, gdy nagłe zerwanie dostaw sprzętu medycznego obnażyło skalę zależności USA od Azji. Drugą stała się wojna w Ukrainie, która pokazała, że sankcje i odcięcie państwa-agresora od kluczowych technologii to realne i skuteczne narzędzie. Trzecią są dekady doświadczeń z sankcjami wobec Iranu czy Wenezueli. Amerykańska elita polityczna zrozumiała, że instrumentarium ekonomiczne jest formą wojny prowadzonej poniżej progu militarnego, a kolejny krok – otwarty konflikt o Tajwan czy kontrolę nad szlakami morskimi – przestał być abstrakcją.

W tym świetle hipoteza, że obecna polityka celna i przemysłowa jest formą przygotowań do quasi-wyspiarskiej izolacji, przestaje być teorią spiskową. Staje się spójną interpretacją obserwowanego wzorca działań: zabezpiecz własną energię i żywność, odbuduj kluczowe zdolności produkcyjne, ogranicz zależność od potencjalnego rywala, a jednocześnie zacieśniaj sieć sojuszy w ramach własnego bloku. To zimna kalkulacja, której stawką jest zdolność państwa do przetrwania.

## Era po hiperglobalizacji wymusza regionalizację biznesu

Dyskusja o protekcjonizmie i wolnym handlu dawno przestała być abstrakcyjnym sportem dla teoretyków ekonomii. Globalny biznes nie jest już bowiem tylko biernym adresatem polityki handlowej, ale jej aktywnym współautorem, a nierzadko głównym reżyserem. Korporacje transnarodowe, dysponując potężnym arsenałem lobbingu, arbitrażu inwestycyjnego i niemal nieograniczonej mobilności kapitału, rzeźbią architekturę globalnych regulacji. To one, w cichych gabinetach i na forum międzynarodowych trybunałów, kalibrują poziom ceł, definiują bariery pozataryfowe i negocjują kształt reżimów własności intelektualnej.

W strategicznej praktyce wielonarodowych korporacji dogmat wolnego handlu po prostu nie istnieje jako absolutna zasada. Menedżerowie myślą w kategoriach chłodnej kalkulacji: relatywnych kosztów, ryzyka politycznego i elastyczności łańcucha dostaw. Z perspektywy zarządu cło jest zaledwie jednym z wielu pól na złożonej szachownicy decyzyjnej. Obok niego pojawiają się figury znacznie potężniejsze: tempo egzekwowania kontraktów, stabilność waluty, przewidywalność otoczenia regulacyjnego czy koszty pracy. To one, a nie podręcznikowe ideały, decydują o strategicznych ruchach.

Powrót tendencji protekcjonistycznych po kryzysie finansowym z 2008 roku, wzmocniony wojną handlową USA–Chiny i wstrząsami pandemicznymi, zmusił korporacje do fundamentalnej rewizji swoich strategii. Model just-in-time, polegający na dostawach na ostatnią chwilę, okazał się kruchy. Jego miejsce, zamiast bezwzględnej optymalizacji kosztowej, zajęła nowa logika: logika odporności i dywersyfikacji. Zamiast jednej, globalnej fabryki świata, zaczęły powstawać regionalne centra produkcyjne. Pojęcia takie jak friendshoring, czyli przenoszenie produkcji do krajów sojuszniczych, oraz nearshoring, oznaczający skracanie łańcuchów dostaw, stały się nową mantrą korporacyjnych strategów.

W tej nowej, złożonej konfiguracji spór o protekcjonizm i wolny handel traci swoją podręcznikową prostotę. Okazuje się bowiem, że z perspektywy firmy światem optymalnym nie jest wcale ten bez

żadnych barier, lecz ten, w którym są one przewidywalne, a reżimy handlowe stabilne. Poważny biznes nie potrzebuje całkowicie otwartych granic, jeśli ich ceną ma być chroniczna niestabilność polityczna i społeczna. I tu dochodzimy do zaskakującej konwergencji: argument Daniego Rodrika, że demokracje mogą zaakceptować tylko taką głębokość globalizacji, która nie podkopuje ich wewnętrznej suwerenności, okazuje się zbieżny z długofalowym interesem największych graczy rynkowych.

Różnice w podejściu doskonale ilustruje kontrast między modelem francuskim a izraelskim. Francuskie korporacje, zwłaszcza te o silnych powiązaniach z państwem, traktują protekcjonizm jako element szerszego kontraktu społecznego: państwo zapewnia im ochronę, a one w zamian utrzymują miejsca pracy i inwestują w kraju. Z kolei izraelskie firmy technologiczne postrzegają regulacje handlowe i cła niczym przeszkody w grze wideo – to parametry środowiskowe, które należy ominąć. Ich bronią jest ekstremalna mobilność własności intelektualnej i kapitału ludzkiego. Gdy na drodze staje bariera, po prostu przenoszą centrum badawczo-rozwojowe lub sprzedają licencję w innej, bardziej przyjaznej jurysdykcji.

Zarówno globalny biznes, jak i współczesna refleksja ekonomiczna zdają się zgadzać co do jednego: era bezrefleksyjnej hiperglobalizacji dobiegła końca

## Unia Europejska: między wolnym handlem a asertywnością

Co w tej sytuacji powinna zrobić Unia Europejska?

Jeśli potraktujemy tezy Paula Bairocha poważnie, otrzymamy kubeł zimnej wody na rozgrzane głowy entuzjastów globalizacji. Jego wniosek jest bowiem brutalnie prosty: liberalizm handlowy w warunkach asymetrii sił sprzyja liderowi, a nie słabszemu partnerowi. Dziś liderem wciąż są Stany Zjednoczone, lecz prawdziwa rywalizacja o prymat toczy się między Waszyngtonem a Pekinem. Europa w tej grze jest coraz częściej planszą, a nie graczem.

Unia jest handlowo znacznie bardziej otwarta niż USA, uzależniona od importu energii i surowców krytycznych, a jej model opiera się na byciu globalną fabryką dóbr o wysokiej wartości dodanej. Gdy Amerykanie zaciągają merkantylistyczny hamulec bezpieczeństwa, a Chińczycy równolegle tkają własne sieci handlowe i finansowe, Europa ryzykuje wpadnięcie w historyczną pułapkę. Ryzykuje powrót do roli, jaką Bairoch przypisał dziewiętnastowiecznym „krajom komplementarnym”: dostawcy niszowych produktów i rynku zbytu, którego strategiczne zdolności są systematycznie erodowane przez cudze projekty mocarstwowe.

Z tej perspektywy racjonalna odpowiedź UE powinna składać się z kilku połączonych elementów. Po pierwsze, selektywny protekcjonizm w obszarach krytycznych – nie totalna blokada, lecz inteligentne cła chroniące technologie i zasoby, których w razie kryzysu nie zastąpi import z politycznie wrogich bloków. Oznacza to europejskie odpowiedniki amerykańskich ustaw CHIPS i IRA, ale z naciskiem na autonomię, a nie tylko na dostosowanie się do życzeń Waszyngtonu. Po drugie, głęboka dywersyfikacja łańcuchów dostaw, która nie polega na prostej zamianie szyldu „Made in China" na „Made in USA". Chodzi o zbudowanie własnego, wewnętrznego „kontynentu produkcyjnego", sięgającego od surowców w Norwegii, na Bałkanach czy w Afryce Północnej, aż po zaawansowane przetwórstwo na miejscu.

Po trzecie, polityczna trzeźwość. Europa nie może automatycznie wpisywać się w każdy amerykański scenariusz konfrontacyjny. Jeśli USA budują architekturę pozwalającą im w razie wojny „zamknąć się na swojej wyspie", to dla kontynentu, który nie jest samowystarczalny surowcowo i energetycznie, bezrefleksyjne dołączenie do eskalacji może oznaczać gospodarczą katastrofę. Wreszcie, Unia musi przemyśleć własną doktrynę handlową, wychodząc z założenia Bairocha, że handel jest narzędziem pochodnym wobec strategii rozwojowej, a nie jej substytutem. Polityka celna nie może być technicznym dodatkiem do polityki klimatycznej, lecz musi stać się kluczowym narzędziem kształtowania struktury gospodarki i zdolności przetrwania w potencjalnie wrogim świecie.

Gdyby Bairoch pisał dziś, z pewnością dostrzegłby ironiczny chichot historii. W XIX wieku hegemon – Wielka Brytania – jako pierwszy porzucił protekcjonizm, by za pomocą wolnego handlu narzucić innym rolę peryferyjnych dostawców. Dziś hegemon – Stany Zjednoczone – odrzuca liberalny dogmat i krok po kroku wdraża projekt defensywnego merkantylizmu. Cel nie jest już kolonialny; celem jest przetrwanie długotrwałej konfrontacji z równorzędnym rywalem.

Cła są w tym projekcie tylko jednym z narzędzi, widocznym wierzchołkiem góry lodowej. Znacznie ważniejsza jest próba przebudowy całej gospodarki USA, tak by w razie „odcięcia świata" kontynentalny blok Ameryki Północnej, Europy i Japonii był zdolny funkcjon

> Współczesny świat, targany napięciami geopolitycznymi i kryzysami gospodarczymi, stawia nas przed pytaniem, czy dogmatyczna wiara w wolny rynek nie jest luksusem, na który stać nas coraz mniej. Czy w epoce niepewności powrót do selektywnego protekcjonizmu nie jest koniecznością, by zabezpieczyć fundamenty naszego rozwoju i przetrwania? A może kluczem jest znalezienie nowej, wyrafinowanej syntezy, która połączy otwartość na świat z ochroną strategicznych interesów?

## Inspiracje

**[1] "Commerce extérieur et développement économique de L'Europe au XIX siècle"** Paul Bairoch

*1976 | Mouton & Co./Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales*

**Paul Bairoch** (1930–1999) był szwajcarskim historykiem gospodarczym belgijskiego pochodzenia, specjalizującym się w historii miast i demografii historycznej. Podważał konwencjonalne poglądy, prowadząc badania oparte na danych, zwłaszcza dotyczące handlu, kolonializmu i rozwoju gospodarczego. Jego głośna praca „Ekonomia i historia świata: mity i paradoksy" kwestionowała korzyści płynące z wolnego handlu.

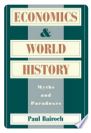
***Paul Bairoch*** *(1930-1999) was a Swiss economic historian of Belgian descent, specializing in urban history and historical demography. He challenged conventional wisdom with data-driven research, particularly on trade, colonialism, and economic development. His notable work,* ***Economics and World History: Myths and Paradoxes****, questioned free trade benefits.*

*University of Geneva*

## Literatura uzupełniająca

### Książki

**Autorzy przywoływani w artykule:**




**[1] "Economics and World History: Myths and Paradoxes"**

Paul Bairoch

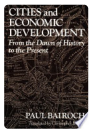
1995 | University of Chicago Press | ISBN: 9780226034638



**[2] "The Economic Development of the Third World Since 1900"**

Paul Bairoch

2013 | Routledge | ISBN: 9781136600500



**[3] "Cities and Economic Development: From the Dawn of History to the Present"**

Paul Bairoch

1988 | University of Chicago Press | ISBN: 9780226034669


## Literatura pokrewna (Google Scholar):




**[4] "Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium"**

Ronald Findlay, Kevin H. O'Rourke

2021 | Princeton University Press | ISBN: 9780691223018



**[5] "On the Principles of Political Economy and Taxation"**

David Ricardo

2014 | Literary Licensing, LLC | ISBN: 9781498154758



**[6] "Society, Manners and Politics in the United States"**

Michel Chevalier

2019 | Wentworth Press | ISBN: 9780530321417



**[7] "Clashing over Commerce: A History of U.S. Trade Policy"**

Douglas Irwin

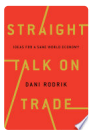
2017 | University of Chicago Press | ISBN: 9780226398969



**[8] "Peddling Protectionism: Smoot-Hawley and the Great Depression"**

Douglas Irwin

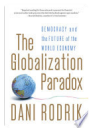
2017 | Princeton University Press | ISBN: 9780691178066



**[9] "Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy"**

Dani Rodrik

2017 | Princeton University Press | ISBN: 9780691177847



**[10] "The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy"**

Dani Rodrik

2012 | W. W. Norton & Company | ISBN: 9780393341287



**[11] "What is Life? with Mind and Matter and Autobiographical Sketches"**

Erwin Schrödinger

1992 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521427081




**[12] "Collected Papers on Wave Mechanics"**

Erwin Schrödinger

2020 | Minkowski Institute Press | ISBN: 9781927763803



**[13] "Cours d'économie politique"**

Michel Chevalier

1842


## Artykuły naukowe

### Autorzy przywoływani:


**[1] "Ethical case and economic feasibility of global transfers"**

Branko Milanovic

2007

**[2] "The Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It"**

Branko Milanovic

2003 | World Development

**[3] "David Ricardo on natural and market prices."**

Rodolfo Signorino

2012 | Munich Personal RePEc Archive

Google Scholar

**[4] "Comparative advantage with many goods: New treatment and results"**

Bharat et al.

2023 | UN Comtrade database

**[5] "Trade Policy, Exchange Rates, and the Globalization Wave of the 1990s"**

Douglas Irwin

2025 | Journal of Economic History

Google Scholar

**[6] "Economic History and Contemporary Challenges to Globalization"**

Kevin Hjortshøj O'Rourke

2019 | The Journal of Economic History

[7] **"When Britain Turned Inward: The Impact of Interwar British Protection"**
Alan de Bromhead, Alan Fernihough, Markus Lampe, Kevin H. O'Rourke
2019 | American Economic Review

[8] **"Economic insecurity: Trade dependencies and their weaponization in history"**
Martin Bernstein, Josefin Meyer, Kevin Hjortshøj O'Rourke, Moritz Schularick
2025 | Kiel Working Papers

[9] **"World trade, 1800-1938: a new synthesis"**
G. Federico, A. Tena-Junguito
2019 | Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History

[10] **"A tale of two globalizations: gains from trade and openness 1800–2010"**
G. Federico, A. Tena-Junguito
2017 | Review of World Economics
Google Scholar

[11] **"Reimagining the Global Economic Order"**
Dani Rodrik
2024 | Review of Keynesian Economics
Google Scholar

[12] **"What the Mercantilists Got Right"**
Dani Rodrik
2025 | NBER Working Paper
Google Scholar

[13] **"From Hyperglobalization to "New Globalization": Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains"**
Chatzinikolaou, D.; Vlados, C.
2025 | Mercados y Negocios
Google Scholar

[14] **"Quantisierung als Eigenwertproblem"**
Erwin Schrödinger
1926 | Annalen der Physik

**[15] "The Present Status of Quantum Mechanics"**

E. Schrödinger

1935 | Die Naturwissenschaften

Google Scholar

## Artykuły pokrewne (Google Scholar):

**[16] "The paradoxes of economic history: Economic laws and history"**

Paul Bairoch

1989 | European Economic Review

**[17] "Free Trade and European Economic Development in the Nineteenth Century"**

Paul Bairoch

1972 | European Economic Review

**[18] "International industrialization levels from 1750 to 1980"**

Paul Bairoch

1982 | Journal of European Economic History

Tekst opracowany z udziałem sztucznej inteligencji.
Redakcja i kontrola merytoryczna: Fundacja Dobre Państwo.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 8cc44269-f686-42bd-adf8-f09011e20e0e