Przychód, ograniczenie i wzajemność: ewolucja polityki celnej

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst stanowi głęboką analizę polityki celnej Stanów Zjednoczonych, opartą na koncepcji Douglasa Irwina. Autor rekonstruuje historyczną logikę zarządzania państwem poprzez triadę „R”: przychód, ograniczenie i wzajemność. Artykuł pokazuje, jak cła ewoluowały z prostego narzędzia fiskalnego w stronę skomplikowanych mechanizmów protekcjonistycznych napędzanych przez lobbing i logrolling, by ostatecznie stać się fundamentem współczesnego, zinstytucjonalizowanego ładu handlowego. Czytelnik dowie się, jak asymetria motywacji grup interesu oraz delegacja kompetencji ustawodawczych wpłynęły na kształtowanie się globalnej gospodarki i przejście od restrykcyjnej taryfy Hawleya-Smoota do liberalizacji w ramach systemu GATT.

This text provides an in-depth analysis of US tariff policy, based on Douglas Irwin's framework. The author reconstructs the historical logic of state governance through the "R" triad: revenue, restriction, and reciprocity. The article demonstrates how tariffs evolved from a simple fiscal tool into complex protectionist mechanisms fueled by lobbying and logrolling, ultimately becoming the foundation of the contemporary, institutionalized trade order. Readers will learn how the asymmetry of interest group incentives and the delegation of legislative powers shaped the global economy and the transition from the restrictive Hawley-Smoot tariff to the liberalization of the GATT system.

Douglas Irwin, analizując politykę celną USA przez pryzmat triady: przychodu, ograniczenia i wzajemności, demaskuje ukryte paradygmaty uzasadniania, które kształtują relacje między państwem, rynkiem i globalnym porządkiem. Artykuł rozszerza tę perspektywę, badając, jak te trzy "R" ewoluują w kontekście współczesnych wyzwań: od wpływu sztucznej inteligencji na handel międzynarodowy po potrzebę budowania odporności gospodarczej w obliczu globalnych szoków. Argumentuje, że tradycyjne rozumienie polityki celnej, oparte na liberalnym

konsensusie, staje się niewystarczające w świecie naznaczonym nierównościami, cyfrowymi asymetriami i zagrożeniami klimatycznymi. Stawia tezę, że polityka celna, oprócz generowania dochodów i ochrony krajowych producentów, powinna służyć wzmacnianiu odporności i obronie demokracji, nawet kosztem części korzyści z wolnego handlu. Wzywa do otwartej debaty nad przyszłością polityki handlowej, aby uniknąć technokratycznego zarządzania lub populistycznych sloganów, które mogą podważyć fundamenty globalnego porządku.

SŁOWA KLUCZOWE

triada „R” | polityka celna | przychód fiskalny | protekcjonizm | wzajemność | klauzula największego uprzywilejowania | logrolling | taryfa Hawleya-Smoota | liberalizacja handlu | delegacja kompetencji | geografia ekonomiczna | interes narodowy | ład globalny | asymetria motywacji | GATT

Triada Irwina: przychód, ograniczenie i wzajemność

Aby zrozumieć politykę celną Stanów Zjednoczonych, nie jako chaotyczny zbiór doraźnych ustaw, lecz jako historycznie ukształtowaną logikę państwowego zarządzania, musimy przyjąć perspektywę, którą Douglas Irwin rekonstruuje za pomocą triady „R”: przychodu, ograniczenia i wzajemności. Te trzy pojęcia, pozornie opisujące jedynie kolejne, dominujące funkcje taryf, w rzeczywistości odsłaniają coś znacznie głębszego. Ujawniają bowiem trzy odmienne konstelacje roszczeń do prawdziwości ekonomicznej, do normatywnej słuszności oraz do autentyczności w wyrażaniu interesu zbiorowego. Innymi słowy, za każdym z tych „R” kryje się odrębny paradygmat uzasadniania, inny obraz świata przeżywanego i odmienny sposób, w jaki amerykańskie społeczeństwo próbuje godzić napięcia między fiskalnym przymusem państwa, żądaniami producentów a projektami międzynarodowego ładu.

Przychód odnosi się do podatkowej funkcji ceł, w której taryfy stanowią kluczowe źródło dochodu dla rządu federalnego, będąc tym samym wyrazem elementarnej zdolności państwa do samopodtrzymywania. Ograniczenie to z kolei protekcjonistyczna rola ceł, których celem jest hamowanie importu dla ochrony rodzimych producentów przed zewnętrzną konkurencją. Wzajemność natomiast wyraża logikę, w której cła stają się narzędziem negocjowanej liberalizacji handlu, opartej na wymianie ustępstw. Jej ucieleśnieniem jest często klauzula największego uprzywilejowania, czyli norma, wedle której każde preferencyjne traktowanie jednego partnera musi zostać automatycznie rozszerzone na wszystkich pozostałych uczestników systemu. Już ten pobieżny zarys pozwala dostrzec, że nie mamy do czynienia z trzema następującymi po sobie

epokami, lecz z trzema konkurencyjnymi wizjami relacji między państwem, rynkiem a porządkiem globalnym.

Cła jako fundament budżetu wczesnej republiki

Zanim jednak zanurzymy się w szczegółową analizę okresu restrykcji i wzajemności, warto na chwilę zatrzymać się przy samej kategorii przychodu. Z perspektywy teoretyka państwa fiskalnego nie jest to bowiem jedynie kwota, którą rząd inkasuje na granicy. To pytanie o coś znacznie bardziej fundamentalnego: w jaki sposób wspólnota polityczna legitymizuje przymusowy pobór środków niezbędnych do utrzymania porządku i zabezpieczenia warunków własnego trwania. Dla wczesnych Stanów Zjednoczonych taryfy celne wydawały się rozwiązaniem niemal idealnym. Obciążały przede wszystkim towary zagraniczne i jedynie pośrednio krajowych konsumentów, nie wymagały przy tym głębokiej ingerencji w prywatną własność ziemi, pracy czy kapitału. W tym sensie stanowiły wyraz kompromisu między liberalną niechęcią do bezpośredniej penetracji gospodarstw domowych a realną potrzebą finansowania długu publicznego i wydatków wojennych.

Raport Hamiltona o manufakturach, klasyczny dokument wczesnej amerykańskiej polityki przemysłowej, doskonale ukazuje subtelność tej konstrukcji. Z jednej strony Hamilton postuluje ochronę raczkujących przemysłów, które nie mogły jeszcze konkurować z doświadczonymi producentami z Europy. Z drugiej jednak strony jego propozycje są głęboko osadzone w logice fiskalnej. Cła miały dostarczać środków na obsługę długu i finansowanie podstawowych funkcji państwa, ale jednocześnie służyć strategicznej dywersyfikacji gospodarki. Nadmierna zależność od importu dóbr przemysłowych mogła bowiem w razie konfliktu zbrojnego okazać się fatalna w skutkach. W ten sposób przychód, ochrona i polityczna niezależność splatały się w jeden, nierozerwalny węzeł argumentacyjny.

Statystycznym przykładem, który brutalnie ilustruje tę fazę, jest dynamika długu publicznego w okresie wojny secesyjnej. Douglas Irwin przywołuje szacunki, zgodnie z którymi dług federalny eksplodował z około 65 milionów dolarów do niemal 2,4 miliarda, co w ówczesnych warunkach odpowiadało mniej więcej jednej trzeciej produktu krajowego. Cła wojenne, mające charakter zarówno ochronny, jak i fiskalny, były jednym z niewielu narzędzi pozwalających państwu utrzymać płynność finansową. Można zaryzykować tezę, że bez przychodowej funkcji taryf sfinansowanie konfliktu, który zniósł niewolnictwo i scementował Unię, byłoby niemożliwe. Warto o tej zależności pamiętać, gdy oceniamy moralnie i ekonomicznie kontrowersyjne decyzje podatkowe tamtego okresu.

Jednak to właśnie fiskalne uzależnienie od ceł zasiało ziarno przyszłej patologii systemu. Gdy po wojnie rząd stanął przed koniecznością obsługi wciąż gigantycznego długu, presja na utrzymanie wysokich stawek celnych była ogromna. Próby ich obniżenia napotykały opór z dwóch stron: ze strony administracji

budżetowej, obawiającej się utraty dochodów, oraz ze strony przemysłowców, dla których cła stały się wygodnym instrumentem ochrony przed konkurencją. W ten sposób przychód i ograniczenie stapiają się w jedną, trudną do rozerwania strukturę. Każde uzasadnienie fiskalne mogło zostać natychmiast wzmocnione argumentem o konieczności ochrony miejsc pracy i płac. Logika stała się pułapką.

Grover Cleveland, demokrata i zagorzały krytyk wysokich taryf, w swoim słynnym orędziu rocznym z lat osiemdziesiątych XIX wieku nazwał ten system „nieuzasadnionym wymuszeniem i karygodną zdradą amerykańskiej uczciwości". Jego argumentacja miała charakter nie tylko ekonomiczny, lecz przede wszystkim etyczny. Uważał, że generowana przez wysokie cła nadwyżka budżetowa jest dowodem nadmiernej eksploatacji obywateli, która faworyzuje uprzywilejowaną

Industrializacja wymusza protekcjonizm celny

Wraz z krystalizacją gospodarki przemysłowej i pogłębianiem się regionalnych specjalizacji, które Irwin określa mianem „stabilnej geografii ekonomicznej" Ameryki, logika przychodu zaczyna stopniowo ustępować pola logice ograniczenia. Gdy po wojnie secesyjnej dług publiczny sięga niemal trzydziestu procent produktu krajowego, a przemysł stalowy, tekstylny i chemiczny okopuje się w pasie od Nowej Anglii po Środkowy Zachód, cło traci swoją fiskalną niewinność. Staje się jednocześnie tarczą i maczugą. David Wells, specjalny komisarz do spraw dochodów, który sam początkowo podzielał protekcjonistyczny zapał, w trakcie swoich badań dochodzi do druzgocącego wniosku: system taryfowy został przechwycony przez „wysoko zorganizowane i agresywne stowarzyszenia kapitalistów". Jego obserwacja, że średnie stawki celne utrzymywane są na poziomie blisko połowy wartości importu, nie dlatego, iż służą dobru wspólnemu, lecz dlatego, że konkretne branże opanowały sztukę ich wykorzystywania jako narzędzia rentowności kosztem reszty społeczeństwa, stanowi gorzką lekcję o tym, jak logika ograniczenia potrafi wypaczyć pierwotne funkcje państwa.

Równocześnie, jak trafnie akcentuje Irwin, ten geograficzny rozkład produkcji i eksportu tworzy niezwykle trwałe koalicje interesów, które następnie odciskają swoje piętno na strukturze głosowań kongresowych. Dla Południa, którego gospodarka opiera się na eksporcie bawełny i tytoniu, taryfy stają się zawoalowanym podatkiem sektorowym, służącym wyłącznie uprzywilejowaniu przemysłowej Północy. Stąd biorą się tak dramatyczne wypowiedzi, jak ta Johna Randolpha z Wirginii, który porównuje skutki federalnych ceł do opresji kolonialnej dominacji brytyjskiej. Co więcej, tę ostatnią uważał za w pewnym sensie mniej dotkliwą, ponieważ była przynajmniej jednoznacznie zewnętrzna. W tym sensie spór o cła w dziewiętnastowiecznej Ameryce przestaje być techniczną debatą, a staje się fundamentalnym sporem o rozkład suwerenności i o to, kto w imię jakich zasad ma prawo decydować o redystrybucji kosztów modernizacji.

Grupy interesu dyktują stawki w epoce restrykcji

Jeżeli faza przychodu ukazuje politykę celną jako instrument budowy państwa, to faza ograniczenia odsłania ją jako pole zinstytucjonalizowanego konfliktu. Douglas Irwin rekonstruuje ten okres nie jako prostą opowieść o rosnących stawkach, lecz jako kronikę narastającej dominacji producentów nad konsumentami w procesie decyzyjnym. Kluczowa obserwacja jest tu następująca: w tej mierze, w jakiej korzyści z ograniczenia importu koncentrują się na relatywnie małej grupie podmiotów, a koszty rozpraszają się na całej populacji, powstaje strukturalna asymetria motywacji do działania. Przemysł żelazny, stalowy, tekstylny czy chemiczny jest w stanie finansować wyspecjalizowane stowarzyszenia, zatrudniać prawników i lobbystów, a także systematycznie monitorować proces legislacyjny. Konsumenci, choć nieporównywalnie liczniejsi, ponoszą jedynie rozproszone, trudno uchwytne indywidualne straty, które rzadko przekładają się na skoordynowaną akcję obronną.

E. E. Schattschneider, analizując słynną taryfę Hawleya-Smoota, dochodzi do wniosku, że nie została ona uchwalona w wyniku wielkiej, ideologicznej wizji protekcjonizmu. Jej geneza była znacznie bardziej prozaiczna: był to rezultat braku jakiejkolwiek siły zdolnej powstrzymać zmasowaną ofensywę grup producentów. Jak podkreśla, presja ze strony przemysłowców była przytłaczająca, natomiast opozycja konsumentów, importerów czy reszty społeczeństwa pozostawała szczątkowa. Kongresmeni, reprezentując swoje okręgi, stosowali niepisaną zasadę wzajemnej nieingerencji. Polegała ona na tym, że każdy był skłonny poprzeć cła korzystne dla innych sektorów, pod warunkiem że jego własny sektor uzyska w zamian podobną ochronę. W efekcie powstała swoista loteria legislacyjna, w której poszczególne branże losowały dla siebie premie i nagrody, nie oglądając się na spójność czy konsekwencje dla całości gospodarki.

Statystycznym symbolem tej fazy jest załamanie się wolumenu światowego handlu o blisko dwie trzecie w latach dwudziestych i trzydziestych XX wieku. Choć przyczyny tego krachu są wielorakie i obejmują kryzysy walutowe, porzucenie standardu złota oraz wprowadzenie kontroli wymiany, to właśnie taryfa Hawleya-Smoota stała się ikoną destrukcyjnego potencjału skoordynowanego protekcjonizmu. Gdy ponad dwadzieścia krajów wprowadza retorsyjne cła wobec Stanów Zjednoczonych, a Imperium Brytyjskie tworzy preferencyjne bloki handlowe, system wielostronny faktycznie przestaje istnieć. W tym sensie restrykcyjna polityka celna jest nie tylko narzędziem ochrony krajowego przemysłu, lecz także potężnym katalizatorem globalnej fragmentacji.

Warto przywołać w tym kontekście jeszcze jedną anegdotę, tym razem z południa Stanów Zjednoczonych. James Hamilton z Karoliny Południowej, komentując lawinę petycji składanych przez producentów do komisji ds. manufaktur, ironizował, że wszelkiego rodzaju pielgrzymi, od wpływowych odlewników żelaza po skromnych wytwórców osełek, domagają się ochrony w imię „polityki rodzicielskiej”. W jego opisie widać dramatyczną zmianę w samoświadomości elit gospodarczych. Państwo, które miało być nocnym

stróżem, staje się nadopiekuńczym rodzicem, którego zadaniem jest nie tylko chronić przed zewnętrzną agresją, ale także zapewniać dorosłym już dzieciom komfortową i bezpieczną przestrzeń, nierzadko kosztem reszty rodziny.

Z punktu widzenia współczesnej teorii wyboru publicznego, czyli analizy decyzji politycznych za pomocą narzędzi ekonomii, faza ograniczenia jest podręcznikowym przykładem

Cordell Hull: rewolucja wzajemności w handlu

Dopiero katastrofalne doświadczenie lat trzydziestych, z taryfą Hawleya-Smoota jako symbolem politycznego samobójstwa w imię iluzorycznej ochrony, ujawniło samoniszczący potencjał jednostronnych restrykcji. Ta historyczna trauma otworzyła drogę do trzeciej konfiguracji opisanej przez Irwina: wzajemności. Nie jest to jednak słaby moralizm w stylu „będziemy mili, jeśli inni będą mili", lecz precyzyjna konstrukcja instytucjonalna. Jej celem było zneutralizowanie mechanizmów logrollingu, czyli politycznego handlu wymiennego, w którym partykularne interesy sumują się w szkodliwą dla ogółu całość. Ciężar decyzji przeniesiono z podatnego na lobbing parlamentu do władzy wykonawczej, która z założenia operuje w horyzoncie długofalowego interesu narodowego i geostrategicznego.

Ustawa o wzajemnych porozumieniach handlowych z 1934 roku jest w tym ujęciu czymś więcej niż tylko aktem prawnym; to prawdziwy punkt zwrotny. Po raz pierwszy w historii Kongres delegował na prezydenta prawo do negocjowania obniżek ceł, które następnie, dzięki klauzuli największego uprzywilejowania, czyli zasadzie automatycznego rozszerzania korzyści na wszystkich partnerów, stawały się nowym standardem. Zmieniła się sama logika polityki celnej. Zamiast targowiska tysięcy stawek, gdzie przedstawiciele poszczególnych okręgów walczyli o swoje, pojawił się mechanizm pakietowych redukcji, negocjowanych w imieniu całej gospodarki. To, co było areną rywalizacji między stalą z Pensylwanii a tekstyliami z Nowej Anglii, stało się elementem amerykańskiej strategii budowy powojennego ładu, w którym handel jest nierozerwalnie spleciony z bezpieczeństwem.

Cordell Hull, architekt tej zmiany, formułuje jej logikę z niemal brutalną szczerością. Twierdził on, że „większość nowoczesnych konfliktów zbrojnych jest zakorzeniona w warunkach ekonomicznych", a gospodarcza rywalizacja to najczęstsze preludium do wojny. Dlatego, w jego przekonaniu, jedyną drogą do złagodzenia globalnych napięć było ustanowienie „uczciwych, przyjaznych i normalnych stosunków handlowych". Gdy w prywatnej korespondencji przyznawał, że program umów handlowych jest tylko w pięciu procentach ekonomiczny, a w dziewięćdziesięciu pięciu procentach polityczny i psychologiczny, nie był to wyraz cynizmu. Była to deklaracja nowej doktryny: handel przestaje być domeną rachunku zysków i strat, a staje się kluczowym czynnikiem integrującym globalny system bezpieczeństwa.

W praktyce wzajemność przybrała formę wieloletniej, żmudnej budowy. Kolejne rundy negocjacyjne – od genewskiej, przez tokijską, aż po urugwajską – dodawały kolejne warstwy do tej globalnej konstrukcji normatywnej, obejmując nie tylko cła, ale też subsydia, antydumping czy zamówienia publiczne. Statystycznym echem tej ewolucji był spadek średnich ceł w Stanach Zjednoczonych z niemal połowy wartości importu do niewiele ponad jednej piątej tuż po wojnie, a następnie jeszcze niżej. Jednak ważniejsza od samych liczb staje się sama architektura wielostronnego systemu, którego fundamentem uczyniono zasadę niedyskryminacji.

Tu jednak na powierzchnię wypływa fundamentalna aporia, czyli trudny do rozstrzygnięcia dylemat, który Irwin opisuje z dużą wnikliwością. Z jednej strony, delegacja kompetencji do władzy wykonawczej i osadzenie negocjacji w instytucjach takich jak GATT czy WTO wydaje się racjonalnym sposobem na poskromienie partykularnych interesów. Z drugiej strony, gdy handel staje się narzędziem polityki zagranicznej, pojawia się pok

Kulturowe kody handlu: USA, Europa i świat arabski

Gdy porzucimy formalne typologie na rzecz antropologii gospodarczej, okaże się, że te same instrumenty – taryfy, kwoty czy porozumienia handlowe – nabierają zupełnie innego znaczenia w zależności od kontekstu kulturowego. W krajach arabskich, gdzie w gospodarce często dominują monopolistyczne lub oligopolistyczne struktury kontrolowane przez rodziny, klany lub państwo, cło przestaje być neutralnym narzędziem polityki dobrobytu. Staje się elementem skomplikowanej gry honoru i wzajemnych zobowiązań. Import luksusowych aut czy elektroniki to nie tylko przepływ towarów, ale przede wszystkim – przepływ symboli statusu. Wysokie cła mogą być zatem odczytywane dwojako: jako akt obrony przed ostentacyjną konsumpcją „zepsutego Zachodu” albo jako narzędzie wymuszające na lokalnych dystrybutorach wejście w sieć zależności od aparatu państwowego. W ten sposób polityka celna zostaje wpleciona w gęstą tkankę darów, przysług i oczekiwanej lojalności.

W Ameryce Północnej handel zanurzony jest z jednej strony w ideologii przedsiębiorczości i ryzyka, z drugiej zaś w mitologii klasy średniej, dla której utrata stabilnej pracy w przemyśle jest doświadczeniem traumatycznym. Napięcie to, będące echem triady Irwina, rozgrywa się między Wall Street a przemysłowym Midwestem. Liberalne elity finansowe i technologiczne, beneficjenci globalnego rynku, uzasadniają swoje stanowisko językiem teorii przewagi komparatywnej i wzniosłymi hasłami „otwartości” oraz „postępu”. Tymczasem pracownicy zwalniani z linii montażowych i całe społeczności zależne od jednego zakładu odczuwają skutki globalizacji w kategoriach zdrady i porzucenia. Stąd bierze się fala populistycznego protekcjonizmu, będąca nie tyle prostym odrzuceniem liberalizmu, ile desperackim wołaniem o uznanie – o to, by koszty globalizacji zostały wreszcie nazwane i wliczone do wspólnego rachunku. Irwin pokazuje, jak

długo zimnowojenna narracja legitymizowała politykę handlową USA; gdy zniknęła, wzajemność utraciła swój polityczny „sens wyższy”, a cła powróciły jako narzędzie symbolicznego „odzyskiwania kontroli nad granicami”.

W Europie, zwłaszcza kontynentalnej, handel i cła wpisują się w dziedzictwo ordoliberalizmu – idei, zgodnie z którą rynek nie jest bytem naturalnym, lecz konstrukcją wymagającą starannego ujęcia w ramy prawne. Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej, spleciona z polityką rolną, klimatyczną i cyfrową, jawi się jako ambitny projekt cywilizacyjny. Tutaj wzajemność jest obwarowana całym katalogiem warunków dotyczących praw człowieka, ochrony środowiska czy standardów pracy. Mówiąc językiem antropologii, Europa przekształciła handel w narzędzie „eksportu norm”. Prowadzi to jednak do paradoksu: partnerzy handlowi z innych regionów postrzegają europejskie regulacje jako formę subtelnego neokolonializmu, w którym nie chodzi tylko o wymianę towarów, lecz o próbę narzucenia im europejskiego obrazu świata przeżywanego. W ten sposób triada Irwina nabiera w Europie wymiaru etycznie wymagającego, ale przez to również znacznie bardziej konfliktogennego.

Współczesna ekonomia podważa efektywność ceł

Współczesna refleksja ekonomiczna nad polityką celną toczy się w długim cieniu historycznych doświadczeń. Douglas Irwin, rekonstruując dzieje amerykańskich taryf, wpisuje się w nurt analizy, który można określić mianem neoinstytucjonalnego liberalizmu. Jego fundamentem jest kilka założeń: handel międzynarodowy generuje wymierne korzyści dla dobrobytu, polityka znoszenia barier handlowych jest w długim okresie korzystna dla większości społeczeństwa, a patologie protekcjonizmu są pochodną przechwycenia procesu decyzyjnego przez wąskie, lecz dobrze zorganizowane grupy interesu.

Nawet w obrębie tego liberalnego konsensusu pojawiają się jednak istotne różnice. Współcześni ekonomiści, tacy jak Paul Krugman czy Dani Rodrik, choć odmiennie diagnozują skalę i kierunki liberalizacji, podzielają intuicję, że cła są narzędziem drugiego wyboru. Krugman, który niegdyś sam bronił ograniczonego protekcjonizmu w ramach polityki przemysłowej, dziś przestrzega, że w praktyce cła bywają „błądzącym pociskiem”. Zamiast trafiać w strategiczne sektory przyszłości, uderzają w regiony o silnej reprezentacji politycznej, lecz słabym potencjale innowacyjnym. Rodrik z kolei formułuje ostrzeżenie, że zbyt dogmatyczne przywiązanie do wolnego handlu ignoruje roszczenia do normatywnej słuszności, zgłaszane przez społeczności lokalne, które na globalizacji realnie tracą.

Na tym tle perspektywa Irwina nabiera szczególnego charakteru. Nie tyle broni on wolnego handlu jako abstrakcyjnego ideału, ile dowodzi historycznie, że próby zastąpienia go radykalnym protekcjonizmem kończyły się katastrofą, zarówno ekonomiczną, jak i polityczną. Nie jest bowiem przypadkiem, że apogeum restrykcji handlowych zbiegło się z załamaniem systemu walutowego, kryzysem bankowym i falą

autorytarnych reakcji politycznych. Jednocześnie Irwin nie popada w naiwność, przypominając, że współczesny paradygmat musi uwzględniać strukturalne nierówności w podziale korzyści z liberalizacji. Wskazuje na polaryzację polityczną w USA, rosnący sceptycyzm wobec umów takich jak NAFTA czy instytucji pokroju WTO, a także na protesty społeczne, które od Seattle po ruchy alterglobalistyczne kwestionowały legitymizację globalnego porządku.

Paradoks współczesnej debaty polega na tym, że z jednej strony dysponujemy solidnym aparatem teoretycznym, który pokazuje, jak rzadko cła są optymalną odpowiedzią na problemy nierówności czy zmian technologicznych. Z drugiej strony, opinia publiczna i klasy polityczne w wielu krajach traktują je jako najbardziej namacalne i intuicyjne narzędzie „odzyskiwania kontroli". Tę aporię można ująć następująco: im bardziej zaawansowana staje się nasza wiedza o złożoności globalnych łańcuchów wartości, tym silniejsze staje się pragnienie prostych instrumentów, których można użyć jako symbolicznego aktu suwerenności. Polityka celna staje się wówczas nie tyle elementem racjonalnej strategii, ile gestem performatywnym wobec elektoratu, który oczekuje widocznych dowodów na to, że państwo wciąż posiada władzę.

Algorytmy AI optymalizują pobór i kontrolę ceł

Do tradycyjnego równania polityki handlowej wkracza nowy, radykalny czynnik: sztuczna inteligencja, która zaczyna fundamentalnie przekształcać praktykę gospodarczą. Z perspektywy globalnych korporacji i rządów narodowych AI jawi się przede wszystkim jako technologia sterowania informacją i przewidywania złożonych procesów, obejmujących przepływy handlowe, zmiany popytu, ryzyka geopolityczne czy reakcje regulacyjne. Dla biznesu oznacza to możliwość osiągnięcia bezprecedensowej precyzji w optymalizacji łańcuchów dostaw, zarządzaniu zapasami i polityce cenowej, a co za tym idzie – znacznie elastyczniejszego reagowania na polityczne instrumenty w postaci taryf, sankcji czy kwot.

Nie jest to już wizja przyszłości, bowiem globalne koncerny już dziś intensywnie wykorzystują algorytmy uczenia maszynowego do symulowania alternatywnych scenariuszy politycznych i ekonomicznych. Gdy rząd jednego z głównych partnerów handlowych rozważa wprowadzenie ceł odwetowych, modele predykcyjne pozwalają błyskawicznie oszacować, do której części globalnego łańcucha wartości należy przenieść produkcję, by zminimalizować ekspozycję na taryfy. Oznacza to, że klasyczna logika protekcjonizmu – uderzenia w import w celu ochrony krajowych producentów – jest coraz skuteczniej neutralizowana przez zdolność firm do reorganizacji na skalę ponadnarodową. Protekcjonizm, który w epoce stali i tekstyliów mógł realnie odgrodzić rynek, w erze cyfrowych usług, danych i rozproszonych centrów badawczych staje się narzędziem tępym, a nierzadko raniącym samego użytkownika.

Sztuczna inteligencja jest jednak bronią obosieczną i zaczyna odgrywać równie istotną rolę po drugiej stronie barykady – w samej administracji celnej. Zaawansowane algorytmy analizy ryzyka, zasilane ogromnymi

zbiorami danych, pozwalają służbom celnym precyzyjnie identyfikować przesyłki podejrzane o oszustwa, zaniżanie wartości czy omijanie ceł przez fałszywe deklaracje pochodzenia. W tym sensie AI wzmacnia funkcję przychodową i regulacyjną państwa, umożliwiając bardziej selektywne kontrole przy jednoczesnym przyspieszeniu przepływu legalnych towarów. Powraca zatem triada Irwina, tym razem zasilana krzemem: przychód jest chroniony precyzyjniej, ograniczenia mogą być nakładane w sposób bardziej wyrafinowany, a wzajemność może opierać się na wymianie danych i wspólnych standardach cyfrowych.

Perspektywa przesuwa się jednak z optymalizacji mikroekonomicznej na poziom strategicznej gry w sporach handlowych. W scenariuszach przyszłości, które analitycy korporacyjni traktują z pełną powagą, pojawia się wizja „wojen taryfowych 2.0". Decyzje o nałożeniu ceł byłyby w nich podejmowane na podstawie modeli symulujących nie tylko skutki ekonomiczne, ale również złożone reperkusje społeczne i polityczne. Wyobraźmy sobie rząd, który dysponując zaawansowanymi systemami AI, testuje wirtualnie miliony konfiguracji ceł, by wyłonić tę jedną, która maksymalizuje szanse na reelekcję przy minimalnych szkodach dla gospodarki. W takim świecie polityka celna staje się jeszcze bardziej złożoną grą, w której roszczenia do prawdziwości ekonomicznej i normatywnej słuszności są przetwarzane przez maszyny, lecz ich ostateczna legitymizacja wciąż wymaga ludzkiego dyskursu.

Istnieje jednak niebezpieczeństwo, które należy wyartykułować bez ogródek. Im bardziej zaawansowane stają się narzędzia techniczne, tym większa pokusa, by demokratyczne procedury osiągania konsensu zastąpić technokratycznym zarządzaniem. Jeżeli decyzje taryfowe będą przedstawiane opinii publicznej jako nieuchronny wynik „obiektywnych

Odporność: czwarty filar nowoczesnej polityki celnej

Na koniec wypada podjąć merytoryczną polemikę z głównymi tezami Irwina, prowadzoną jednak z zasadniczą sympatią dla jego projektu. Rekonstrukcja, którą proponuje, ma bowiem niewątpliwą siłę wyjaśniającą: pokazuje, jak geograficzna stabilność produkcji cementuje wzorce głosowania, jak instytucjonalna architektura państwa sprzyja utrwalaniu status quo oraz jak katastrofalne skutki przynosi sytuacja, w której logika ograniczeń odrywa się od racjonalnej kalkulacji dobrobytu. Jednocześnie Irwin, jak każdy badacz zakorzeniony w liberalnym paradygmacie, ma skłonność do traktowania wolnego handlu jako naturalnej normy, od której wszelkie odchylenia wymagają specjalnego uzasadnienia.

Można jednak zapytać, czy ta elegancka triada – przychód, ograniczenie, wzajemność – wciąż w pełni opisuje naszą rzeczywistość. W świecie, gdzie kapitał i dane przepływają swobodniej niż ludzie, a największe korporacje dysponują zasobami finansowymi i informacyjnymi przewyższającymi możliwości wielu państw, cła mogą stać się czymś więcej niż narzędziem protekcjonizmu. Paradoksalnie, mogą okazać się instrumentem obrony demokracji. Jeśli bowiem handel i inwestycje bywają używane jako środek

politycznego nacisku, technologicznej blokady czy eksportu autorytarnych standardów cyfrowych, to selektywne ograniczenia zyskują nowy sens. Nakładane nie w imię ochrony przestarzałych gałęzi przemysłu, lecz w imię obrony fundamentalnych praw do uznania, mogą nabrać charakteru emancypacyjnego.

To prowadzi nas do radykalnego, lecz w pełni uzasadnionego pytania: czy nie potrzebujemy czwartego „R" – odporności (Resilience)? Odporność oznaczałaby taką funkcję polityki celnej, której celem nie jest ani maksymalizacja przychodów, ani ochrona producentów, ani negocjowanie wzajemnych ustępstw. Jej zadaniem byłoby zapewnienie społeczeństwu minimalnej zdolności do przetrwania i samoreprodukcji w obliczu szoków, zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Z tej perspektywy można by bronić umiarkowanej ochrony strategicznych sektorów – energii, żywności czy infrastruktury cyfrowej – nie jako wyrazu neomerkantylizmu, lecz jako kluczowego elementu szerszej koncepcji bezpieczeństwa społecznego.

Polemika z Irwinem nie polegałaby zatem na negowaniu jego trafnej diagnozy patologii protekcjonizmu, lecz na poszerzeniu horyzontu, w którym oceniamy politykę handlową. Z jego pracy jasno wynika, że protekcjonizm napędzany przez wąskie interesy sektorowe i skryty za retoryką patriotyzmu gospodarczego jest destrukcyjny. Nie oznacza to jednak, że każde odstępstwo od pełnej liberalizacji jest bezzasadne. Przeciwnie, w świecie zagrożeń klimatycznych, cyfrowych nierówności i asymetrii w dostępie do danych istnieją mocne racje, by w pewnych obszarach stosować politykę celną, która wzmacnia odporność – nawet kosztem części potencjalnych korzyści z handlu.

To otwiera szeroką przestrzeń do refleksji, którą warto pozostawić czytelnikowi. Jeśli przyjąć, że przyszłość triady Irwina będzie kształtowana przez splot polityki, technologii i kultury, to kluczowe pytanie nie brzmi już: „czy wolny handel jest dobry, czy zły?". Brzmi ono raczej: „jak skonstruować porządek, w którym decyzje o przychodzie, ograniczeniu, wzajemności i odporności będą podejmowane w warunkach jak najmniejszych zakłóceń, przy jednoczesnym uznaniu, że pełna harmonia interesów jest utopią?". Na ile uda nam się utrzymać to pytanie w otwartej, krytycznej debacie, a nie oddać je w ręce technokratycznych modeli albo populistycznych sloganów, na tyle triada Irwina – wzmocniona o cz

Renesans fiskalizmu: cła w budżecie USA roku 2025

Rośnie wprawdzie znaczenie celu przychodowego, lecz jego natura pozostaje wtórna i na wskroś oportunistyczna. W warunkach, gdzie powszechne cła ad valorem, czyli naliczane od wartości towaru, sięgają od kilkunastu do kilkudziesięciu procent – poczynając od uniwersalnej dziesięcioprocentowej stawki „recyprokalnej" po wysoce specjalistyczne taryfy sektorowe – dochody celne przestały być historycznym marginesem na poziomie około dwóch procent przychodów federalnych. Przeistoczyły się w zauważalny strumień zasilający budżet, który w 2025 roku przekroczy sto miliardów dolarów rocznie, notując rekordowe miesięczne wpływy powyżej trzydziestu miliardów w samym sierpniu. Niemniej nawet przy tej skali

wpływy celne pozostają wciąż wyraźnie niższe od podatków dochodowych czy składek na ubezpieczenia społeczne. Co więcej, główny dyskurs publiczny wokół ceł nie koncentruje się na finansowaniu państwa, lecz na narracji o ochronie sektorów strategicznych i walce o przewagi geopolityczne; w tym kontekście deklaracje o zastąpieniu podatku dochodowego dochodami z ceł należy postrzegać nie jako realistyczny projekt fiskalny, ale jako polityczny slogan.

Cła jako tarcza bezpieczeństwa i polityki przemysłowej

Po drugie, dominującym celem w 2025 roku staje się restrykcja rozumiana znacznie szerzej niż klasyczny protekcjonizm przemysłowy z epoki Hawleya–Smoota. Chodzi o wyrafinowaną kombinację ochrony strategicznych gałęzi gospodarki, siłowej redystrybucji potęgi w globalnych łańcuchach dostaw oraz używania taryf jako instrumentu bezpieczeństwa narodowego. Ciągłość z późną agendą Bidena jest tu uderzająca: podniesione w 2024 roku cła na chińskie pojazdy elektryczne do stu procent, a także wysokie stawki na panele słoneczne, baterie czy półprzewodniki zostały wbudowane w nowy, jeszcze bardziej konfrontacyjny reżim. Równolegle trwa ofensywa wobec chińskiej dominacji w przemyśle stoczniowym, obejmująca projekt opłat za zawinięcie do portu statków zbudowanych w Chinach oraz wymóg przewozu rosnącej części eksportu USA na jednostkach pod amerykańską banderą. W praktyce oznacza to, że cła stają się narzędziem polityki przemysłowej, porównywalnym z subsydiami z ustaw CHIPS i IRA, lecz o charakterze „negatywnym” – zamiast dopłat do inwestycji mamy system karnych opłat za trwanie przy chińskocentrycznych łańcuchach dostaw.

Po trzecie, logika wzajemności, którą Irwin wiąże z epoką liberalnego handlu, nie zniknęła, lecz uległa redefinicji. Zmieniła się z otwartego „otwieramy się, jeśli wy się otwieracie” na konfrontacyjne „zdejmujemy część kary, jeśli spełnicie nasze warunki i zaakceptujecie bazowy hołd taryfowy”. Porozumienia z Chinami z 2025 roku, przewidujące symetryczne obniżki wcześniejszych, bardzo wysokich ceł przy jednoczesnym utrzymaniu dziesięcioprocentowej stawki „odwetowej” jako nowej normy, mają właśnie taki charakter. To rezygnacja z części eskalacji w zamian za uznanie wyższego poziomu taryf za trwałe tło relacji. Podobnie ukierunkowane są cła nałożone na import z Kanady, Meksyku i Chin, jawnie powiązane z celami polityki migracyjnej i walki z fentanylem. Taryfy są tu przedstawiane nie jako narzędzie korekty bilansu handlowego, lecz jako dźwignia wymuszania działań w obszarach odległych od handlu. Listopadowe ograniczenie części tych taryf wobec Chin, przy utrzymaniu stawki odwetowej, wpisuje się w tę samą logikę „taryf jako kija i marchewki naraz”, gdzie ruchy stawek sygnalizują bardziej zmiany w relacjach politycznych niż gospodarczych.

Po czwarte, w perspektywie instytucjonalnej i doktrynalnej jednym z głównych celów staje się wzmocnienie rezyliencji i dywersyfikacji łańcuchów dostaw, co łączy się z deklarowaną kontynuacją „polityki handlowej

skoncentrowanej na pracowniku”. Dokumenty agend handlowych z lat 2024–2025 podkreślają, że polityka handlowa ma tworzyć bodźce do friendshoringu, czyli przenoszenia produkcji do zaufanych państw sojuszniczych, oraz nearshoringu, czyli jej lokowania bliżej własnych granic. W praktyce cła pełnią tu funkcję podatku od ryzyka geopolitycznego: import z gospodarek postrzeganych jako wrogie lub oportunistyczne zostaje obciążony dodatkowymi kosztami. Ma to skłonić korporacje do przebudowy globalnej mapy dostaw, nawet jeśli z czysto mikroekonomicznego punktu widzenia tańsza byłaby kontynuacja dotychczasowego modelu. Tym samym cel „wzajemności” zrasta się z celem „rezyliencji”. Ustępstwa taryfowe mają być w przyszłości oferowane przede wszystkim partnerom, którzy podzielają minimalne standardy

Relacje z Chinami: konfrontacyjna logika wzajemności

Po trzecie wreszcie, logika wzajemności, którą Irwin słusznie wiąże z epoką RTAA–GATT, nie tyle zniknęła, ile uległa fundamentalnej redefinicji. Z liberalnej formuły „otwieramy się, jeśli wy się otwieracie” przekształciła się w konfrontacyjny paradygmat, w którym łaskawe „zdjęcie części kary” jest uwarunkowane spełnieniem żądań przy jednoczesnym utrzymaniu bazowego poziomu taryfowego. Wyraźnie taki charakter mają porozumienia z Chinami zawarte w 2025 roku, które przewidują symetryczne obniżki wcześniejszych, bardzo wysokich ceł, lecz jednocześnie utrwalają dziesięcioprocentową stawkę „odwetową” jako nową normę. Jest to rezygnacja z części eskalacji w zamian za uznanie wyższego, „normalnego” poziomu taryf jako trwałego tła relacji.

Podobnie ukierunkowane są cła nałożone w lutym 2025 roku na import z Kanady, Meksyku i Chin, jawnie powiązane z celami polityki migracyjnej i walki z fentanylem. Taryfy są tam przedstawiane nie jako narzędzie korekty bilansu handlowego, lecz jako dźwignia wymuszania działań partnerów w obszarach odległych od handlu sensu stricto. Listopadowe ograniczenie części taryf fentanylowych wobec Chin, przy utrzymaniu dziesięcioprocentowej stawki odwetowej aż do 2026 roku, wpisuje się precyzyjnie w tę samą logikę „taryf jako kija i marchewki naraz”, gdzie wahania stawek sygnalizują raczej zmiany w relacjach politycznych niż fundamentalne przesunięcia w logice gospodarczej.

Konstytucyjne granice władzy prezydenta nad cłami

Pojawia się wreszcie cel trzeci, być może niezamierzony u zarania, lecz w realiach 2025 roku coraz bardziej wyrazisty: testowanie granic kompetencji egzekutywy w polityce handlowej i, co za tym idzie, przesuwanie ustrojowej równowagi. Agresywny i szeroki zasięg nowych ceł, wprowadzanych nierzadko na podstawie wyjątkowych ustaw o nadzwyczajnych uprawnieniach prezydenta, sprowokował serię sporów sądowych. W

ich toku sądy apelacyjne podważyły legalność części taryf, otwierając tym samym perspektywę konieczności zwrotu znaczącej części zainkasowanych należności.

Polityka celna przeobraża się zatem w podwójną arenę, na której ścierają się nie tylko nowa, „postwzajemnościowa" koncepcja roli USA w globalnym handlu, ale również granice krajowego porządku konstytucyjnego. W optyce irwinowskiej triady oznacza to, że w drugiej połowie 2025 roku Stany Zjednoczone realizują jednocześnie trzy strategie. Po pierwsze, wdrażają wzmocnioną wersję celu ograniczeniowego. Po drugie, pragmatycznie traktują przychód jako istotny, choć wtórny, efekt uboczny. Po trzecie wreszcie, posługują się wzajemnością już nie jako narzędziem liberalizującej integracji, lecz jako mechanizmem selektywnego nagradzania i karania w świecie, który coraz mniej przypomina powojenny, wielostronny system handlowy, a coraz bardziej mozaikę rywalizujących bloków gospodarczych.

Triada Irwina w planowaniu strategii korporacyjnej

Dopiero wówczas, gdy triadę przychód–ograniczenie–wzajemność potraktujemy nie jako abstrakcyjny model politologiczny, lecz jako strukturę przenikającą kalkulacje biznesowe, możliwe staje się przejście od analizy historycznej do rzeczywistego poradnika dla globalnych firm. W praktyce każda korporacja w handlu międzynarodowym funkcjonuje w splocie czterech sił: przychodu budżetowego państw, który wyznacza poziom obciążeń fiskalnych; restrykcji chroniących wybrane sektory; układów wzajemności wynikających z umów handlowych; oraz faktycznej odporności systemu, którą testują szoki geopolityczne, klimatyczne i technologiczne. Zarząd, który nie potrafi przełożyć tej wielowymiarowej mapy na język decyzji o lokalizacji produkcji, konstrukcji umów czy zarządzania ryzykiem, de facto gra w handel w ciemno.

Z perspektywy firmy przychód celny nie jest oczywiście wewnętrznym źródłem finansowania państwa, lecz kosztem w rachunku wyników. Jednak im bardziej dany rynek opiera swój budżet na cłach, a nie na podatkach bezpośrednich, tym większej niestabilności taryfowej można się spodziewać. Rośnie wówczas skłonność władzy do sięgania po gwałtowne ruchy taryfowe w momentach kryzysu, a cały proces decyzyjny staje się podatny na doraźne naciski grup interesu. Kto inwestuje w kraju, w którym cła są filarem fiskusa, powinien zakładać, że obietnice stabilności mają mniejszą wagę niż w systemach, w których dochody z ceł są marginalne. Irwin daje tu konkretną lekcję: im bliżej jesteśmy epoki przychodu, tym słabsze są instytucjonalne hamulce dla politycznej arbitralności.

Jeżeli przyjrzymy się funkcji ograniczenia z punktu widzenia przedsiębiorstwa, zobaczymy, że protekcjonizm jest zawsze dwuznaczny. Dla producenta krajowego oznacza on krótkookresową osłonę, ochronę marż i możliwość inwestowania bez presji ze strony importu. Jednak dla firmy osadzonej w globalnym łańcuchu wartości wysokie cła na importowane komponenty mogą zniweczyć tę ochronę, podnosząc koszty pośrednie. Przemysł stalowy w Stanach Zjednoczonych uczył się tego boleśnie, gdy cła na

surowce i półprodukty uderzały w przemysł samochodowy i maszynowy, wywołując konflikty między branżami rzekomo objętymi jedną strategią rozwojową. Z perspektywy dzisiejszej korporacji decyzja o wsparciu lobbingu na rzecz ceł wymaga modelowania całej kaskady efektów, jaką restrykcje wywołują w ekosystemie dostaw.

Wreszcie wzajemność, w sensie Irwina, oznacza dla biznesu nie tyle abstrakcyjną ideę równości, ile konkretną infrastrukturę przewidywalności. Umowa o wolnym handlu, klauzula największego uprzywilejowania czy system rozstrzygania sporów w ramach WTO – wszystko to składa się na procesualną gwarancję, że roszczenia będą mogły zostać wyartykułowane i rozpatrzone według ustalonych procedur. Korporacja planująca wieloletnie inwestycje kupuje nie tylko działkę pod fabrykę, lecz także pewną wiązkę zobowiązań prawnych. Kluczowe staje się pytanie, czy w razie sporu z państwem istnieje forum, na którym roszczenia do prawdziwości, słuszności i autentyczności zostaną wysłuchane w formie innej niż brutalny nacisk polityczny.

Dlatego radykalna teza, którą warto tu postawić, brzmi: w świecie postirwinowskim przedsiębiorstwo ograniczające analizę ryzyka do monitorowania ceł i kursów walut jest strukturalnie spóźnione. Musi ono rozumieć trajektorie przejścia od przychodu do ograniczenia, od ograniczenia do wzajemności i wreszcie od wzajemności do odporności. Tylko wtedy jest w stanie antycypować, kiedy państwo sięgnie po protekcjonizm fiskalny, kiedy po protekcjonizm klientelistyczny, a kiedy po selektywną liberalizację jako narzędzie budowy stref wpływów.

We wcześniejszej części zarysowaliśmy zagadkę opartą na rachunku zdań; teraz rozwińmy ją w narzędzie autodiagnozy. Pozwoli ono czytelnikowi ocenić, na jakim etapie triady Irwina znajduje się dziś dany system polityki handlowej. Mamy zatem trzy zdania elementarne. P: cła są istotnym źródłem dochodu budżetowego. O: cła są głównym narzędziem ochrony producentów krajowych. W: cła są przede wszystkim instrumentem negocjacji wzajemnych ustępstw w ramach umów handlowych. Możliwe konfiguracje ich prawdziwości wyznaczają siedem typów systemowych.

Typ pierwszy (tylko P) odpowiada wczesnej fazie państwa fiskalnego, w której cła nie są jeszcze zróżnicowane sektorowo. Typ drugi (P i O, bez W) to klasyczna epoka restrykcji, w której przychód i protekcjonizm splatają się w klientelistyczną politykę. Typ trzeci (P i W, bez O) to system, w którym państwo czerpie zyski z ceł, ale rezygnuje z ich funkcji ochronnej na rzecz jednolitych, niskich stawek. Typ czwarty (O i W, bez P) to model nowoczesnej gospodarki, w której cła są marginalne dla budżetu, a służą jako tarcza dla wybranych sektorów lub żeton w grze negocjacyjnej. Typ piąty (tylko O) opisuje krańcowy protekcjonizm bez znaczenia fiskalnego i bez udziału w systemie wzajemnych ustępstw. Typ szósty (tylko W) byłby czystym systemem liberalnym, a typ siódmy (wszystkie trzy) – stanem przeciążenia, w którym polityka celna jest rozrywana przez sprzeczne cele.

A teraz rozwiązanie. Współczesne Stany Zjednoczone znajdują się bardzo blisko typu czwartego: O i W bez P. Dochody z ceł są marginalne, ale taryfy rutynowo służą jako osłona dla przemysłu i narzędzie presji negocjacyjnej. Chiny, zanim w pełni wrosły w system WTO, przypominały układ P i O, w którym cła miały wymiar fiskalny, a ich rola protekcyjna była sprzężona z polityką przemysłową. Wiele krajów rozwijających się, których budżety zależą od taryf, tkwi w starym typie drugim, w którym każde wezwanie do liberalizacji jest torpedowane argumentem o zagrożeniu dla przychodów państwa.

Czytelnik może zastosować tę logikę jako test rozpoznawczy. Wystarczy odpowiedzieć na trzy pytania. Po pierwsze, czy wpływy z ceł stanowią więcej niż margines w dochodach budżetu? Po drugie, czy debata o cłach jest zdominowana przez argumenty o ochronie miejsc pracy? Po trzecie, czy główną areną decyzji o cłach są umowy międzynarodowe, czy raczej ustawy krajowe? Konfiguracja odpowiedzi pozwoli umieścić dany kraj w jednym z typów triady. A rozpoznanie własnego położenia jest pierwszym krokiem do świadomego projektowania strategii.

Technokracja AI: ryzyka automatyzacji handlu

Wkraczamy jednak w epokę, w której sztuczna inteligencja staje się integralnym elementem procesów decyzyjnych, toteż nie możemy dłużej poprzestawać na umiarkowanych prognozach. W duchu roztropnego ryzyka musimy rozważyć scenariusze skrajne – nie po to, by się nimi egzaltować, lecz by zawczasu przygotować fundamenty normatywne, które pozwolą nam się w tej nowej rzeczywistości odnaleźć.

Pierwszy z możliwych światów to neomerkantylistyczny panoptykon, w którym państwa używają AI do bezwzględnej maksymalizacji swojej przewagi, sprowadzając handel do gry o sumie bliskiej zeru. W tej wizji rządy karmią modele predykcyjne strumieniami danych o przepływach towarów, kapitału i technologii, by w czasie niemal rzeczywistym wyliczać optymalne kombinacje ceł, subsydiów i sankcji. Celem jest maksymalizacja krótkoterminowych zysków strategicznych. Triada Irwina ulega tu całkowitej degradacji do czystej gry ograniczeń: przychód budżetowy staje się ledwie efektem ubocznym, wzajemność – retoryczną zasłoną, a odporność jest rozumiana wyłącznie jako zdolność do zadawania przeciwnikowi maksymalnych strat przy minimalizacji własnych. Moralnym skutkiem takiego porządku byłaby całkowita instrumentalizacja prawdy i słuszności, gdzie liczy się wyłącznie symulowana skuteczność.

Drugi scenariusz to technokratyczna liberalizacja, gdzie sztuczną inteligencję zaprzęga się do identyfikowania globalnych rozwiązań lepszych w sensie Pareto, a więc takich, w których można poprawić czyjąś sytuację, nie pogarszając jednocześnie położenia nikogo innego. Modele optymalizacyjne, pracujące na gigantycznych zbiorach danych, wskazują idealne konfiguracje ceł, kwot i standardów, które maksymalizują globalny dobrobyt, minimalizują emisje i równoważą nierówności. W tej utopii politycy ograniczają się do wdrażania „najlepszych” rozwiązań, a opinia publiczna ma przyjąć do wiadomości, że

„tak wyliczyła sztuczna inteligencja”. Problem polega na tym, że to, co powinno być przedmiotem publicznego dyskursu, zostaje zredukowane do ukrytej funkcji celu wbudowanej w algorytm. Irwinowska triada zostaje podporządkowana niejawnej logice maszyny, co w praktyce oznaczałoby nową formę absolutyzacji rozumu instrumentalnego – regres, który Husserl i Habermas bezbłędnie rozpoznaliby jako stan, w którym technika pożera politykę.

Trzeci, najbardziej wymagający scenariusz, to proceduralna synteza. Tutaj AI nie ma zastąpić sporu, lecz uczynić go bardziej przejrzystym i racjonalnym. Modele symulacyjne generują warianty skutków różnych polityk celnych dla konkretnych grup dochodowych, regionów czy sektorów gospodarki. Jednocześnie same procedury demokratyczne są tak przeprojektowane, aby te symulacje były publicznie dyskutowane, a parametry algorytmów – społecznie negocjowane. W takim świecie sztuczna inteligencja staje się częścią „mowy” w szerokim sensie: dostarcza danych i możliwych narracji, ale ostatecznie nie decyduje za uczestników debaty. Triada Irwina zostaje poszerzona o czwarty wymiar – odporność – a całość jest kalibrowana w ramach jawnego, choć niewątpliwie trudnego, dyskursu.

Pytanie, które stawiam wprost, brzmi: czy elity gospodarcze i polityczne będą miały odwagę wybrać ten trzeci, najbardziej wymagający scenariusz? Nie daje on bowiem obietnicy szybkich i jednoznacznych rozstrzygnięć. W zamian oferuje jednak coś znacznie cenniejszego: możliwość, że decyzje o przychodach, ograniczeniach, wzajemności i odporności będą miały charakter zracjonalizowany nie tylko technicznie, ale i normatywnie.

> W epoce cyfrowych granic i algorytmicznych wojen handlowych, polityka celna staje się zwierciadłem naszych lęków i ambicji. Czy zdołamy przekształcić ją w narzędzie budowania trwałej odporności, czy też ulegniemy pokusie protekcjonistycznej izolacji? Odpowiedź na to pytanie zadecyduje o przyszłości globalnego porządku i o tym, czy uda nam się odnaleźć równowagę między korzyściami z handlu a imperatywem przetrwania.

Inspiracje

[1] **"Clashing over commerce"** Douglas A. Irwin

2017 | University of Chicago Press

Douglas A. Irwin jest profesorem ekonomii im. Johna Frencha w Dartmouth College. Jest ekspertem w dziedzinie polityki handlowej Stanów Zjednoczonych i autorem licznych publikacji na temat historii polityki handlowej i wolnego handlu. Do jego najważniejszych prac należy „Clashing over Commerce”.

Douglas A. Irwin *is the John French Professor of Economics at Dartmouth College. He is an expert on U.S. trade policy and has written extensively on the history of trade policy and free trade. His notable works include 'Clashing over Commerce'.*

Dartmouth College

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:

[1] "Trade Policy Disaster: Lessons from the 1930s"

Douglas A. Irwin

2012 | MIT Press

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

Douglas A. Irwin

2011 | Princeton University Press

Literatura pokrewna (Google Scholar):

[3] "Fishing and Shooting Sketches"

Grover Cleveland

1906 | The Outing Publishing Company

[4] "The Federalist: A collection of essays, written in favour of the new Constitution, as agreed upon by the Federal Convention, September 17, 1787"

Alexander Hamilton, James Madison, John Jay

1788 | J. & A. McLean

[5] "The Writings and Speeches of Grover Cleveland"

Grover Cleveland

1892 | Cassell Publishing Company

Google Scholar

[6] "Logical Investigations"

Edmund Husserl

1900 | Routledge

[7] **"Recent Economic Changes and Their Effect on the Production and Distribution of Wealth and Well-Being of Society"**

David Ames Wells

1889 | D. Appleton and Company

[8] **"Politics, Pressures and the Tariff: A Study of Free Private Enterprise in Pressure Politics, as Shown in the 1929-1930 Revision of the Tariff"**

Elmer Eric Schattschneider

1935 | Prentice-Hall

[9] **"Trade Policy and Market Structure"**

Elhanan Helpman, Paul Krugman

1989 | The MIT Press

Google Scholar

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

Dani Rodrik

2017 | Princeton University Press

Google Scholar

[11] **"Shared Prosperity in a Fractured World: A New Economics for the Middle Class, the Global Poor, and Our Climate"**

Dani Rodrik

2025 | Princeton University Press

Google Scholar

[12] **"The Crisis of European Sciences and Transcendental Phenomenology"**

Edmund Husserl

1936

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"Report on the Subject of Manufactures"**

Alexander Hamilton

1791

[2] **"Asymmetric tariffs and productivity growth in an endogenous market structure"**

Colin Davis, Ken-ichi Hashimoto

2026 | Economic Modelling

[3] **"From Reciprocity to Retaliation: The Trump Doctrine and the Transformation of U.S. Trade Policy in a Fragmented Global Order"**

Habib Badawi, Mohamed Hani, Ouahiba Louahab

2023

Google Scholar

[4] **"Evils of the Tariff System"**

David Ames Wells

1884 | The North American Review

Google Scholar

[5] **"The Communism of a Discriminating Income-Tax"**

David Ames Wells

1880 | The North American Review

Google Scholar

[6] **"John Randolph of Roanoke and the Politics of Doom: Slavery, Sectionalism, and Self-Deception, 1773-1821"**

Brian Christopher Neumann

2014 | TRACE: Tennessee Research and Creative Exchange

Google Scholar

[7] **"U.S. tariff outcomes dependent on trading partner responses"**

Enrique Martínez García, Michael Sposi

2025 | Dallasfed.org

Google Scholar

[8] **"A Rhetorical History of James Hamilton, Jr.: The Nullification Era in South Carolina, 1816-1834"**

Carl Lewis Kell

1971 | Ph.D. dissertation, University of Kansas

[9] **"Increasing returns, monopolistic competition, and international trade"**

Paul Krugman

1979 | Journal of International Economics

Google Scholar

[10] **"A 'reciprocal dumping' model of international trade"**

Paul Krugman

1983 | Journal of International Economics

Google Scholar

[11] **"Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains"**

Gary Gereffi, Joonkoo Lee

2021 | Journal of International Business Policy

Google Scholar

[12] **"Servicing Development: Productive Upgrading of Labor-Absorbing Services in Developing Economies"**

Dani Rodrik, Rohan Sandhu

2025 | Global Policy

Google Scholar

[13] **"Why Does Globalization Fuel Populism? Economics, Culture, and the Rise of Right-Wing Populism"**

Dani Rodrik

2020

Google Scholar

[14] **"Philosophy as Strict Science"**

Edmund Husserl

1911 | Logos

[15] **"Moral Consciousness and Communicative Action"**

Jürgen Habermas

1992 | Philosophical Review

[16] **"The Dialectic of Rationalization"**

Jürgen Habermas

1954

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

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

Douglas A. Irwin

2025 | Journal of Economic History

[18] **"Dismantling the License Raj: The Long Road to India’s 1991 Trade Reforms"**

Douglas A. Irwin

2025 | NBER Working Papers

[19] **"U.S. Trade Policy in Historical Perspective"**

Douglas A. Irwin

2019 | Annual Review of Economics

Google Scholar

APA ONE Publishing System

Fundacja Dobre Państwo © 2026

Article ID: fff2a64a-87ea-4948-8ad0-90b3eab226c3